

Departamento de Asuntos Económicos y Sociales
División de Estadística

Estudios de Métodos Serie F, No. 91
Manual de contabilidad nacional

Manual sobre las instituciones sin fines de lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales



Naciones Unidas
Nueva York, 2007

Departamento de Asuntos Económicos y Sociales

El Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas es un punto de contacto fundamental entre las políticas mundiales en las esferas económica, social y ambiental y la acción nacional. El Departamento trabaja en tres esferas relacionadas entre sí: i) compila, produce y analiza una amplia gama de datos e información de tipo económico, social y ambiental que aprovechan los Estados Miembros de las Naciones Unidas para examinar problemas comunes y hacer un balance de las opciones en materia de políticas; ii) facilita las negociaciones de los Estados Miembros en muchos órganos intergubernamentales sobre el curso que seguir en forma conjunta para abordar los desafíos mundiales actuales o en ciernes, y iii) asesora a los gobiernos interesados sobre las formas y los medios de traducir los marcos normativos desarrollados en las conferencias y cumbres de las Naciones Unidas en programas a nivel de países y, mediante la asistencia técnica, ayuda a aumentar la capacidad nacional.

NOTA

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no entrañan, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países, territorios, ciudades o zonas citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Cuando se emplea la denominación "país o zona", dicha denominación comprende a países, territorios o zonas.

ST/ESA/STAT/SER.F/91

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.03.XVII.9

ISBN 978-92-1-361218-7

Copyright © Naciones Unidas 2003

Reservados todos los derechos

Impreso en las Naciones Unidas, Nueva York

Prólogo

En el *Manual sobre las instituciones sin fines de lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales* se recomiendan normas y directrices estadísticas para la elaboración de datos sobre las instituciones sin fines de lucro (ISFL) dentro del Sistema de cuentas nacionales, 1993 (SCN 1993). El marco, los conceptos y las clasificaciones se han concebido como extensión y aclaración de los que sirven de base para el SNC 1993. El objetivo de la elaboración de datos sobre las ISFL consiste en mejorar y difundir datos sobre un sector cuya importancia está creciendo y que frecuentemente es pasado por alto o escasamente considerado en la compilación de datos sobre las cuentas nacionales de toda la economía.

El *Manual* fue elaborado en estrecha cooperación entre el Centro de Estudios sobre la Sociedad Civil de la Universidad Johns Hopkins y la Subdivisión de Estadísticas Económicas de la División de Estadística de las Naciones Unidas. Cabe mencionar especialmente las contribuciones hechas por Lester M. Salamon, Regina List, S. Wojciech Sokolowski y Helen Tice, del Centro de Estudios sobre la Sociedad Civil de la Universidad Johns Hopkins; Helmut K. Anheier, anteriormente integrante de la Universidad Johns Hopkins y actualmente del Centro sobre la Sociedad Civil de la Escuela de Economía y Ciencia Política de Londres, de la Universidad de Londres, y Cristina Hannig, Károly Kovács, Jan W. van Tongeren, Vu Viet y Magdolna Csizmadia, de la División de Estadística de las Naciones Unidas.

Durante la elaboración del *Manual* se contó con la orientación de un grupo consultivo, que se reunió en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York los días 13 y 14 de abril de 1999, 8 y 9 de junio de 2000 y 8 y 9 de julio de 2001. Los miembros del grupo consultivo fueron los siguientes (en orden alfabético): Heidi Arboleda (Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico); Édith Archambault (Francia); Estrella V. Domingo (Filipinas); Lourdes Ferrán (Venezuela); Ezra Hadar (Israel); Anne Harrison Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE); Virginia Hodgkinson (Estados Unidos); Youri Ivanov (Comunidad de Estados Independientes); Estelle James (Banco Mundial); Dickson Mzumara (Comisión Económica para África (CEPA)); Brian Newson, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (Eurostat); René Rakotobe (CEPA); Leen Roosendaal (Países Bajos), y el difunto Richard Ruggles (Estados Unidos). Prestaron asesoramiento Guy Standing y Azfar Khan del Programa In Focus sobre la Seguridad Socioeconómica, de la Organización Internacional del Trabajo.

Se probó un borrador del *Manual* en 11 países con diversos niveles de desarrollo*. En muchos casos el ensayo se basó en trabajos anteriores o en curso llevados a cabo en relación con el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins y frecuentemente los miembros de la red de asociados locales del proyecto prestaron asistencia técnica a las oficinas de estadística encargadas del ensayo. Los equipos encargados del ensayo se reunieron en La Haya los días 1° y 2 de noviembre de 2000, en una sesión de orientación, y junto con los miembros del grupo consultivo participaron en la reunión que éste celebró en Nueva York en julio de 2000. Los países y personas que participaron en el ensayo fueron los siguientes: en Australia, David Bain y Sharon Bailey, Oficina Australiana de Estadística; en Bélgica, Sybille Mertens, Universidad de Lieja, con la contribución del Departamento de cuentas nacionales del Banco Nacional de Bélgica; en el Canadá, Catherine Bertrand, Sophie Joyal, Malika Hamdad, James Chowhan, Karen Ashman y Kim Longtin, Statistics Canada; en Israel, Ezra Hadar, Nava Brenner, Aharon Blech y Soli Peleg, Oficina Central de Estadística; en Italia, Stefania Cuicchio, Raffaele Malizia, Andrea Mancini, Allesandro Messina y Nereo Zamaro, Instituto Italiano de Estadística (ISTAT); en Mozambique, Saide Dade y Antonio Heber Lazo, Instituto Nacional de Estadística, y Jan

* Además, en una de las etapas iniciales de la elaboración del *Manual*, se reunió un pequeño grupo de expertos de los Estados Unidos con el fin de examinar un "ejemplo de trabajo" basado en los registros administrativos de los Estados Unidos. El grupo estuvo integrado por las siguientes personas: Evelyn Brody (Colegio de Derecho Kent de Chicago); Nadine Jalandoni (Sector Independiente); Károly Kovács (División de Estadística de las Naciones Unidas); Linda Lampkin (Centro Nacional de Estadísticas sobre Actividades Caritativas); Wilson Levis (Universidad de la Ciudad de Nueva York); Charles McLean (Guidestar); Robert P. Parker (Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos); Russy Sumariwalla (consultor), y Murray Weitzman (consultor).

van Tongeren, División de Estadística de las Naciones Unidas; en los Países Bajos, Leen Roosendaal, P. R. H. van der Neut y W. van Nunspeet, Statistics Netherlands; en Filipinas, Estrella V. Domingo, Junta Nacional de Coordinación Estadística, y Ledivina Cariño, Universidad de Filipinas; en Sudáfrica, Johan Prinsloo, Banco de Reserva de Sudáfrica, y Joe de Beer, Statistics South Africa; en Suecia, Ann-Marie Brathen, Torbjorn Israelsson, Christina Liwendahl y Birgitta Magnusson, Statistics Sweden, y Filip Wijkstrom, Escuela de Economía de Estocolmo; y en Tailandia, Somjit Janyapong, Suchavadee Srsuwannakan, y Pak Tongsom, Junta Nacional de Desarrollo Económico y Social.

La División de Estadística de las Naciones Unidas también organizó una reunión de expertos en SCN para examinar el borrador del *Manual* en la Sede de las Naciones Unidas del 10 al 12 de julio de 2001. Los miembros del Grupo de Expertos fueron los siguientes: Catherine Bertrand (Canadá); Estrella V. Domingo (Filipinas); Lourdes Ferrán (Venezuela); Ezra Hadar (Israel); Omar Mohammad Ali Hakouz (Jordania); Anne Harrison (OCDE); Clifford Lewis (Trinidad y Tabago); Pablo Mandler (Argentina/Israel); Brian Newson (Eurostat); René Rakotobe (CEPA); Kusmadi Saleh (Indonesia), y Kotb Salem (Egipto).

Gracias a la colaboración de los mencionados expertos, asesores y países participantes en la prueba, así como de las reuniones y deliberaciones adicionales celebradas por el Centro de Estudios de la Sociedad Civil y por la División de Estadística de las Naciones Unidas, resultó posible reflejar en los conceptos, las clasificaciones y los cuadros del *Manual* los conocimientos especializados teóricos y prácticos de numerosos expertos en contabilidad nacional y de otros especialistas de diversos países desarrollados y en desarrollo. Los compiladores del *Manual* desean expresar su gratitud a todos los asesores y expertos que colaboraron en la elaboración de las recomendaciones que en él se resumen. A medida que se vaya acumulando experiencia en la aplicación de las presentes recomendaciones, se podrán emitir otras nuevas.

Expresamos también nuestro reconocimiento por el apoyo financiero de la Fundación Andrew W. Mellon, la Fundación Ford, Atlantic Philanthropies y la Organización Internacional del Trabajo. También merece un agradecimiento especial Paul Dekker, de la Oficina de Planificación Social y Cultural de los Países Bajos, por su asistencia en la organización de la reunión de orientación para la prueba sobre el terreno llevada a cabo en La Haya.

Índice

	<i>Página</i>
Prólogo.....	iii
Lista de abreviaturas y siglas.....	viii
	<i>Párrafo</i>
Capítulo 1. Introducción	1
Antecedentes.....	1.1 1
Motivos de la elaboración del presente <i>Manual</i>	1.10 2
Enfoque.....	1.12 5
El SCN 1993 como punto de partida para desarrollar un sistema mundial de información sobre las instituciones sin fines de lucro.....	1.19 7
Panorama general del <i>Manual</i>	1.21 8
Capítulo 2. Definición de las ISFL	11
A. Introducción.....	2.1 11
B. Definición de las ISFL en el SCN 1993.....	2.3 11
C. Distribución de las ISFL por sectores.....	2.7 12
D. Necesidad de una cuenta satélite de las ISFL.....	2.9 13
E. Definición de trabajo de la cuenta satélite de las ISFL.....	2.13 15
F. Definición de la cuenta satélite en la práctica.....	2.21 18
<i>Recuadro</i>	
2.1 Definición de trabajo del sector sin fines de lucro.....	16
<i>Gráficos</i>	
2.1 Régimen de las instituciones sin fines de lucro en el SCN 1993.....	12
2.2 Régimen de las instituciones sin fines de lucro en la cuenta satélite de las ISFL.....	18
Capítulo 3. Clasificación de las ISFL	23
A. Introducción.....	3.1 23
B. Clasificación Internacional de las Organizaciones sin Fines de Lucro (CIOSFL).....	3.5 24
Rasgos principales de la CIOSFL.....	3.9 25
Enfoque modular.....	3.17 27
Límites y otras cuestiones relacionadas con la aplicación.....	3.20 29
C. Relaciones de la CIOSFL con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revision 3, y la Cla- sificación de las finalidades de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares.....	3.28 30
D. Sugerencias para el desarrollo futuro.....	3.32 31
<i>Cuadros</i>	
3.1 Desarrollo detallado de algunos códigos de actividades “de amplio espectro” en la CIOSFL.....	26
3.2 La CIOSFL: grupos y subgrupos.....	28
3.3 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y la CIU, Rev.3.....	32
3.4 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y de la CFISFL.....	34

	<i>Párrafo</i>	<i>Página</i>
Capítulo 4. Variables fundamentales y cuadros de la cuenta satélite de las ISFL		39
A. Introducción	4.1	39
B. Variables fundamentales para el análisis de las ISFL	4.5	40
Variables monetarias básicas del SNC 1993	4.6	42
Variables monetarias adicionales específicas para las ISFL	4.26	45
Indicadores sociales y económicos básicos de carácter cuantitativo de la estructura, la producción y la capacidad de las ISFL	4.40	47
Ampliaciones adicionales de carácter cuantitativo y cualitativo de la cuenta satélite de las ISFL	4.50	49
C. Cuadros de la cuenta satélite de las ISFL	4.51	49
Panorama general	4.51	49
Estructura general de los cuadros de la cuenta satélite de las ISFL	4.54	50
D. Proceso de la cuenta satélite de las ISFL	4.75	53
E. Tratamiento contable de las nuevas variables monetarias	4.78	55
Tratamiento de los servicios no destinados al mercado prestados por los productores de mercado en el SCN 1993	4.78	55
Tratamiento de los insumos de mano de obra voluntaria atribuidos a las ISFL de mercado que sirven a las empresas	4.88	58
Tratamiento de los insumos de mano de obra voluntaria atribuidos a las ISFL no de mercado	4.89	59
<i>Gráficos</i>		
4.1 Representación esquemática del proceso de la cuenta satélite de las ISFL		54
<i>Cuadros</i>		
4.1 Variables fundamentales y mediciones de las ISFL		40
4.2 Cuadros de la cuenta satélite de las ISFLa en la versión plenamente detallada y en la versión resumida		54
4.3 Cuenta de producción de una ISFL de mercado, con ventas inferiores a los costos totales		56
4.4 Cuenta de producción de una ISFL de mercado, con ventas superiores a los costos totales		57
Capítulo 5. Elaboración de la cuenta satélite de las ISFL: fuentes de datos		61
A. Panorama general	5.1	61
B. Compilación de datos sobre las ISFL	5.7	62
Formación de un registro estadístico de las ISFL	5.7	62
Ubicación de las ISFL en las fuentes de datos y actividades de reunión de datos existentes	5.12	63
Elaboración de nuevas fuentes de datos sobre las ISFL	5.17	64
Integración de las nuevas fuentes de datos sobre las ISFL con las fuentes preexistentes	5.24	65
C. Temas especiales	5.29	66
Cálculo del valor de los insumos de trabajo voluntario	5.29	66
Captación de las corrientes internacionales de beneficencia	5.34	67
Captación de las ISFL pequeñas o informales	5.40	68

	<i>Párrafo</i>	<i>Página</i>
Capítulo 6. Medición del producto de las ISFL		73
A. Introducción	6.1	73
B. Indicadores físicos para esferas determinadas	6.11	74
Grupo 1. Cultura y recreación	6.11	74
Grupo 2. Enseñanza e investigación	6.14	76
Grupo 3. Salud	6.17	77
Grupo 4. Servicios sociales	6.20	78
Grupo 5. Medio ambiente	6.23	80
Grupo 6. Desarrollo y vivienda	6.24	80
Grupo 7. Derecho, promoción y política	6.26	81
Grupo 8. Intermediación benéfica y promoción del voluntariado	6.28	82
Grupo 9. Internacional	6.31	82
Grupo 10. Religión	6.33	83
Grupo 11. Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos	6.35	83
 ANEXOS		
1. Clasificación Internacional de las Organizaciones sin Fines de Lucro. Cuadro detallado		91
2. Cuadros de la cuenta satélite de las ISFL		97
3. Breve guía del SCN para no especialistas		135
4. Glosario de términos del SCN		145
5. Instrumentos útiles		185
<i>Apéndices</i>		
A5i) Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins. Módulo básico de la encuesta organizacional		188
A5ii) Proyecto Johns Hopkins. Módulo opcional de la encuesta organizacional		192
A5iii) Proyecto Johns Hopkins. Módulo básico de la encuesta de población sobre las donaciones y el voluntariado		195
<i>Cuadros</i>		
A5.1 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y la ANZSIC		202
A5.2 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y la NACE-Bel		204
A5.3.1 Filipinas: Listado de bases de datos sobre las instituciones sin fines de lucro		206
A5.3.2 Filipinas: Rubros de datos de la Comisión de Valores y Bolsa		209
A5.3.3 Filipinas: Rubros de datos de la Dirección de Impuestos Internos		211
6. Relación entre la cuenta satélite de las ISFL y el SNC 1993		215
<i>Gráfico</i>		
A6.1 Tratamiento de las ISFL en la cuenta satélite de las ISFL		218
7. El trabajo en el sector sin fines de lucro: formas, pautas y metodología (Reproducción de un informe presentado a la Organización Internacional del Trabajo en mayo de 2001, con un índice separado)		225

Lista de abreviaturas y siglas

ANZIC	Clasificación Industrial Uniforme de Australia y Nueva Zelandia
CAD	Comité de Asistencia para el Desarrollo
CAPA	Clasificación de Actividades de Protección Ambiental
CCIF	Clasificación del consumo individual por finalidades
CCIS	Clasificación cruzada por industrias y sectores institucionales de los rubros de las cuentas de producción
CCP	Clasificación Central de Productos
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CEPA	Comisión Económica para África
CESPAP	Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico
CFG	Clasificación de las funciones del Gobierno
CFISFL	Clasificación de las finalidades de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares
CGPF	Clasificación de los gastos de los productores por finalidades
CIEAEET	Clasificación Internacional Experimental de las Actividades para las Estadísticas del Empleo del Tiempo
CIU	Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las actividades económicas
CIOSFL	Clasificación Internacional de las Organizaciones sin Fines de Lucro
CIUE	Clasificación Internacional Uniforme de la Educación
CNIP	cuenta nacional de ingresos y producto
ETC	empleo equivalente a tiempo completo
Eurostat	Oficina Estadística de las Comunidades Europeas
FMI	Fondo Monetario Internacional
ISFL	institución/instituciones sin fines de lucro
ISFLH	institución/instituciones sin fines de lucro que sirve(n) a los hogares
IVA	impuesto sobre el valor agregado
n.c.p.	no clasificado particularmente en otra parte
NACE	Clasificación General Industrial de Actividades Económicas en las Comunidades Europeas
NAICS	Sistema Norteamericano de Clasificación Industrial
NIE	número de identificación del empleador
NSS	número de Seguridad Social
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OIT	Organización Internacional del Trabajo
SCN	Sistema de Cuentas Nacionales
SCN 1993	Sistema de Cuentas Nacionales, 1993
SEC	Sistema Europeo de Cuentas
SII	Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos
SIRENE	Système de répertoire des entreprises et des établissements [Sistema de repertorio de las empresas y los establecimientos]
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura

Capítulo 1

Introducción

Antecedentes

1.1 El *Sistema de Cuentas Nacionales 1993* (SCN 1993) es un conjunto de directrices internacionales para el desarrollo de las cuentas económicas de los países miembros y para la presentación de informes sobre tales estadísticas a organizaciones internacionales en forma que permita la comparación entre países¹. El SCN 1993 ofrece un marco integrado de conceptos, definiciones, normas de contabilidad, clasificaciones y cuentas y cuadros, destinado a organizar en forma útil para el análisis las transacciones y otros flujos y stocks que constituyen el registro contable de la economía.

1.2 Para que el SCN tenga el máximo de utilidad, sus directrices y métodos deben ser de carácter general. La universalidad del enfoque del SCN es una de sus grandes ventajas, y efectivamente ha servido como principio rector de su desarrollo y su diseño. Al mismo tiempo, las directrices del SCN sugieren que el Sistema se amplíe mediante el desarrollo de cuentas satélite y manuales más especializados, a fin de suministrar instrucciones complementarias y enfoques específicos y asesoramiento técnico a los profesionales contables y a los estadísticos y nacionales, así como a los demás usuarios de los datos de las cuentas nacionales sobre temas especializados (véase el capítulo XXI del SCN 1993).

1.3 Esas cuentas satélite del SCN se desarrollan y utilizan para presentar con más detalle ciertas características de los datos que se necesitan para análisis especializados y que no figuran o no están bien representadas en el marco central del SCN aunque responden a importantes preocupaciones económicas, sociales y políticas². Las cuentas satélite amplían la capacidad y la utilidad del SCN sin sobrecargar ni perturbar el marco lógico y la integridad del conjunto del sistema. En las cuentas satélite pueden efectuarse modificaciones de los conceptos y del grado de detalle de la clasificación del SCN central. Más concretamente, los manuales y las cuentas satélite amplían en general el SCN en tres direcciones: en primer lugar, tratan los conceptos del SCN de manera más detallada y en algunos casos los adaptan para usos especiales en las cuentas satélite; en segundo lugar, los manuales ofrecen sugerencias acerca de las fuentes de datos y los métodos de compilación; y en tercer lugar, los manuales presentan detalles sobre la utilización de los datos para el análisis.

1.4 Entre los ejemplos de directrices sobre cuentas satélite que han publicado las Naciones Unidas figuran *Contabilidad ambiental y económica integrada*³ y la *Cuenta Satélite del Turismo*⁴. Se están elaborando también cuentas satélite socioeconómicas.⁵ En el caso de las cuentas satélite sobre el medio ambiente se introducen modificaciones en el concepto de consumo intermedio para tomar en consideración la repercusión de los efectos ambientales en el costo de producción. En el caso de la cuenta satélite del turismo se da mayor detalle al desglose de categorías de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) y la Clasificación Central de Productos (CCP) a fin de identificar las actividades y los productos relacionados con el turismo y clasificar los gastos de turismo con un detalle que permita el análisis de las actividades turísticas de un país. Del mismo modo, en las

¹ Para un panorama general, véase Comisión de las Comunidades Europeas y otros (1993) y Comisión Europea (1996); para análisis y antecedentes, véase Keuning (1998); véase también Carson (1996) y van Tongeren (1996).

² Van Tongeren y Becker (1995).

³ Naciones Unidas (1994).

⁴ Comisión de las Comunidades Europeas, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Naciones Unidas y Organización Mundial del Turismo (2001).

⁵ Para un ejemplo de cuenta satélite socioeconómica, véase Oficina Nacional de Estadística y Ministerio de Ciencias y Tecnología de la República de Corea, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y División de Estadística de las Naciones Unidas (2000).

cuentas satélite de la enseñanza, como parte de las cuentas satélite socioeconómicas, es posible utilizar un concepto de capital humano y, concordantemente, clasificar determinados gastos de enseñanza como formación de capital y no como consumo final, que es la práctica seguida en el marco central del SCN.

1.5 Este *Manual* forma parte de una serie que trata diversos elementos del SCN. Con él se completa un conjunto de manuales publicados por las Naciones Unidas que tratan sectores del SCN. La serie se inició con el *Handbook on Household Sector Accounts*⁶ y fue seguida por un manual sobre el sector de las sociedades no financieras, dedicado a la vinculación entre la contabilidad de las empresas y los conceptos y prácticas de las cuentas nacionales⁷. Los demás sectores del SCN han sido tratados en publicaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) referentes a las estadísticas de las finanzas públicas⁸, al dinero y la actividad bancaria⁹ y a la balanza de pagos¹⁰.

1.6 La utilización de cuentas satélite es necesaria en el caso de las ISFL porque el marco central del SCN no aborda su identificación exhaustiva. El objetivo primordial del SCN, en cuanto trata de las ISFL, consiste en desarrollar criterios para distribuir las cuentas en los sectores institucionales pertinentes del SCN: es decir, los sectores del gobierno y de las sociedades financieras y no financieras. En cuanto a las demás unidades que prestan servicios al sector de los hogares, se crea un sector separado —el de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH)— con el fin de poner de relieve los ingresos y los gastos de consumo final de los hogares, separándolos de los de las ISFLSH. De este modo, el SCN no procura desarrollar un cuadro general referente a las ISFL, sino que apunta a distribuir las cuentas entre los demás sectores sobre la base de ciertas características que comparten con otras unidades asignadas a tales sectores.

1.7 En el presente *Manual*, en cambio, se procura identificar a todas las ISFL a fin de lograr una mejor comprensión de un sector de la economía que ha tenido gran desarrollo en muchos países pero que no se consideraba tan importante cuando se preparó el SCN 1993. En el presente *Manual* se hace hincapié en las ISFL de tres maneras. Una consiste en la presentación de una definición detallada de esas instituciones, que permite identificarlas como grupo. La segunda es la valoración del trabajo voluntario, que es importante en las actividades de las ISFL. La tercera es la introducción de una clasificación detallada de las ISFL por funciones. Ninguno de estos elementos está presente en los conceptos y definiciones del marco central del SCN 1993.

1.8 De ese modo, en el presente *Manual* se procura brindar elementos adicionales de orientación para abarcar dentro del SCN un conjunto de instituciones sobre las cuales a menudo resulta difícil compilar datos: la gran variedad de instituciones que en cierto modo actúan al margen tanto del mercado como del Estado. También se procura organizar los materiales sobre esas organizaciones empleando una cuenta satélite dentro de la estructura del SCN, de modo que sean más accesibles para quienes se interesan por éste. Al mismo tiempo contribuye a aclarar la composición de los sectores a los que están asignadas las ISFL en el SCN básico identificando por separado sus componentes tanto relacionados como no relacionados con las ISFL.

1.9 En el resto del presente capítulo se presenta una breve descripción de los antecedentes del *Manual*, se indican las principales necesidades que satisface para distintos tipos de usuarios y se explica el fundamento del enfoque adoptado en su elaboración. La Introducción concluye trazando un panorama general de la estructura del *Manual* y de su contenido, con una breve síntesis de cada capítulo.

Motivos para la elaboración del *Manual*

1.10 El presente *Manual* tiene por objetivo fundamental responder al creciente interés que manifiestan los estadísticos, los encargados de la formulación de políticas

⁶ Naciones Unidas (2000a).

⁷ Naciones Unidas (2000b).

⁸ Fondo Monetario Internacional (2001).

⁹ Fondo Monetario Internacional (2000).

¹⁰ Fondo Monetario Internacional (1993).

y los especialistas en ciencias sociales respecto de organizaciones que no son empresas de mercado ni organismos estatales, ni forman parte del sector de los hogares. Se da a esas instituciones sociales diversas denominaciones, como las de organizaciones “sin fines de lucro”, “voluntarias”, “de la sociedad civil” o “no gubernamentales”, y colectivamente se las califica como “tercer sector” o sector “voluntario”, “sin fines de lucro” o “independiente”¹¹. Entre las organizaciones habitualmente incluidas en estas denominaciones figuran los clubes deportivos y recreativos, las asociaciones artísticas y culturales, las escuelas privadas, los institutos de investigación, los hospitales, las entidades de beneficencia, las congregaciones religiosas y organizaciones confesionales, las organizaciones de socorro y asistencia humanitaria, las organizaciones y fundaciones de promoción y los fondos fiduciarios de beneficencia. Esas instituciones sin fines de lucro están comprendidas actualmente en el SCN, pero éste no las agrupa en un único sector económico.

1.11 Existen múltiples razones que hacen cada vez más importante obtener un panorama más claro del amplio sector de las ISFL:

- a) **Las ISFL constituyen una fuerza económica importante y cada vez mayor en todos los países del mundo.** En los últimos tiempos se ha llegado a reconocer en las ISFL una importante presencia económica en países de todo el mundo. En efecto, en numerosas partes del mundo, como producto de los cambios registrados en las comunicaciones, de nuevas presiones populares y de un cuestionamiento cada vez mayor de la capacidad de los gobiernos para resolver por sí solos los problemas sociales y económicos apremiantes, parece estar desarrollándose actualmente un auge en enorme escala de la actividad privada y voluntaria organizada, lo que un analista ha denominado “una revolución mundial de las asociaciones”¹². Ciertas investigaciones recientes han demostrado que las organizaciones sin fines de lucro representan entre el 8% y el 12% del empleo no agrícola en muchos países desarrollados y una proporción aún mayor del empleo formal en muchas regiones en desarrollo¹³. Sin embargo, como gran parte de los ingresos que apoyan ese importante sector sin fines de lucro proviene de pagos del sector público en Europa Occidental, y de derechos y gravámenes en el Japón, los Estados Unidos y Australia¹⁴, este conjunto de instituciones se asigna en el SCN a los sectores del gobierno y de las sociedades, respectivamente, y de este modo pasa inadvertido en gran medida. Los recursos controlados por las instituciones que en el SCN se identifican como ISFLSH pasan a representar así apenas una pequeña parte del total de los recursos que las instituciones sin fines de lucro controlan en la mayoría de los países¹⁵.
- b) **Las ISFL tienen características propias que justifican que se las trate como sector separado para muchos fines analíticos.** La inclusión de las ISFL de mayor importancia económica en los sectores de las sociedades o del gobierno no sólo disimula el volumen del sector de las ISFL, sino que también quita claridad al cuadro que se presenta de los sectores de las sociedades y del gobierno. Teniendo en cuenta las características peculiares de las ISFL, hay razones para desglosarlas de las demás entidades incluidas en esos sectores, al menos para ciertos efectos analíticos. Entre las características peculiares de las ISFL que justifican esa identificación especial figuran las que siguen:
 - i) *Carácter no lucrativo.* Aunque muchas ISFL pueden obtener utilidades, no están organizadas con fines de lucro y no pueden distribuir entre sus directores o administradores ninguna parte de las utilidades que obtengan. Por lo tanto, tienen funciones objetivas diferentes de las empresas con fines de lucro, junto con las cuales algunas de ellas figuran agrupadas. Los dirigentes de organizaciones sin fines de lucro

¹¹ En el presente *Manual*, la expresión “sector sin fines de lucro” se refiere a este conjunto de instituciones. Como se verá más adelante, no es equivalente a las “instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares” (ISFLSH) del SCN; para una exposición más completa de la definición y la clasificación de las organizaciones sin fines de lucro, véase Salamon y Anheier (1997).

¹² Salamon (1994).

¹³ Salamon y otros (1999); y Anheier y Ben-Ner (1997).

¹⁴ Salamon y otros (1999).

¹⁵ Esto no es sólo una posibilidad teórica; Archambault (1998) comprueba que la aplicación del sistema de clasificación por sectores del SCN da lugar a que la categoría de las ISFLSH represente una considerable subestimación del sector sin fines de lucro de Francia.

- actúan a menudo impulsados por objetivos sociales o ideológicos, y no principalmente pecuniarios;
- ii) *Producción de bienes públicos.* Si bien a menudo producen bienes privados que se venden en el mercado, las ISFL también producen típicamente bienes colectivos que se financian por otros medios (por ejemplo, contribuciones de beneficencia y trabajo voluntario). Muchas veces surgen ISFL cuando la existencia de “aprovechadores” (beneficiarios sin contrapartida) plantea problemas que obstan al surgimiento de productores para el mercado, mientras que la falta de suficiente apoyo político impide que el gobierno intervenga;
 - iii) *Estructuras de dirección.* Las estructuras de dirección de las ISFL se diferencian de las que caracterizan a las sociedades y a las unidades gubernamentales. Sus órganos de dirección no resultan de elección pública y raras veces reciben remuneración. Las entidades sin fines de lucro, por tanto, son tipos de unidades con administración diferente;
 - iv) *Estructura de los ingresos.* Las fuentes de ingresos de las entidades sin fines de lucro también se diferencian de las del gobierno y de las empresas con fines de lucro. En particular, incluyen importantes aportaciones voluntarias de tiempo y dinero, con que no cuentan los productores con fines de lucro y que también se utilizan mucho menos por los organismos gubernamentales, lo cual requiere a su vez estrategias diferentes de obtención de recursos y distintas orientaciones respecto del mercado;
 - v) *Personal.* El personal de las entidades sin fines de lucro también es diferente y a menudo incluye una cantidad importante de voluntarios;
 - vi) *Fuentes de capital.* Como no pueden distribuir sus beneficios, las ISFL no pueden atraer capital accionario. Debido a ello, sus pagos por rentas de la propiedad tienen una composición distinta que en el caso de las empresas con fines de lucro;
 - vii) *Régimen fiscal.* Las ISFL suelen estar exentas de impuestos sobre la renta de las sociedades, y pueden estar exentas también de otros impuestos, como los que gravan las ventas o el patrimonio. Además, a menudo están exentas de disposiciones que se aplican a las empresas con fines de lucro;
 - viii) *Régimen jurídico.* Las ISFL están sujetas muchas veces a disposiciones legales especiales referentes a la composición de sus órganos de dirección, sus fines, sus ingresos, su participación en actividades políticas, la remuneración de su personal y sus normas en materia de contabilidad y presentación de informes. Además, a menudo están exentas de disposiciones que se aplican a las sociedades con fines de lucro;
 - ix) *Falta de poderes soberanos.* A pesar de que muchas veces reciben apoyo económico gubernamental, las ISFL carecen de la característica que define a las entidades estatales, es decir, “facultades coercitivas sobre todas las personas que residen o desarrollan sus actividades en un territorio determinado”¹⁶;
 - x) *Relativa independencia de las presiones políticas.* Las ISFL actúan con una independencia considerablemente mayor respecto de las presiones políticas que las unidades gubernamentales. En realidad, ésta es una de las razones que se mencionan en el SCN 1993 (véase el párrafo 4.62) como motivos para que los gobiernos tiendan a apoyarse en ISFL para determinadas funciones, en lugar de cumplirlas por sí mismos;

¹⁶ Naciones Unidas (1988).

- xi) *Tipos característicos de transacciones.* Las ISFL tienen dos tipos característicos de transacciones que no caben en los sectores de sociedades del SCN: efectúan gastos de consumo final y reciben pagos de transferencia a través de donaciones filantrópicas.
- c) **Las ISFL concitan un interés cada vez mayor en la política general pública.** Una tercera razón para separar las ISFL y concentrar la atención en ellas consiste en que dichas instituciones han concitado recientemente una atención cada vez mayor de los gobernantes, que han buscado formas de mejorar la calidad de los servicios públicos y reducir el volumen del Estado. Las organizaciones sin fines de lucro, por sus características peculiares como instituciones privadas que sirven objetivos públicos, ofrecen ventajas importantes a este respecto. En efecto, en los últimos tiempos se han puesto en marcha importantes iniciativas en los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Italia, el Canadá, los Países Bajos, Alemania, Australia, Nueva Zelanda, el Japón, Chile, el Pakistán y la Comisión Europea, entre otros lugares, para promover las ISFL o modificar las relaciones del gobierno con ellas. Todo esto ha acentuado la necesidad de contar con mejor información sobre las ISFL y el papel que desempeñan, tanto en campos específicos (como la salud, la educación y los servicios sociales) como también en términos más generales.
- d) **Necesidad de mejorar la cobertura.** Como el conjunto de las ISFL no se identifica separadamente en el SCN, las oficinas de estadística tienen escasos incentivos para tomar las medidas especiales que a menudo hacen falta para identificar esas entidades y compilar datos a su respecto. Los marcos basados en muestras pueden no presentar adecuadamente los componentes de las ISFL de los diversos sectores entre los cuales están distribuidas (por ejemplo, las sociedades y el gobierno). Como consecuencia de ello, puede haber partes importantes del sector de las ISFL que no estén representadas adecuadamente en los datos actuales. Además, las actuales directrices sobre la distribución entre los sectores del SCN son muchas veces de difícil aplicación. Esas directrices estipulan que las ISFL deben estar al mismo tiempo *financiadas y controladas* por el gobierno para que corresponda incluirlas en el sector gubernamental. Pero surgen dificultades cuando sólo se cumple uno de esos dos criterios, en gran medida porque la definición de “control” que ofrece el SCN no siempre se aplica con facilidad a las disposiciones institucionales existentes en un determinado país (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1998). Así ocurre especialmente en el caso de los hospitales, las clínicas, las universidades y las escuelas, en que el gobierno suministra una parte importante de los recursos financieros de las organizaciones pero tiene grados diversos de control sobre su gestión y su funcionamiento. Por lo tanto, los distintos países tienden a incluir tipos diferentes de ISFL en sus cuentas gubernamentales, lo que puede dar lugar a disparidades en las estimaciones.

Enfoque

1.12 Teniendo en cuenta la complejidad del sistema del SCN, un criterio para resolver el problema de la falta de visibilidad del sector de las ISFL en su conjunto y generar datos más completos y coherentes sobre ese sector podría consistir en desarrollar un sistema de datos que directamente se refiriese a él. Tal enfoque tendría la virtud de organizar los datos necesarios en torno al conjunto de entidades que concretamente interesan. Sin embargo, por tentador que pueda ser ese enfoque, este *Manual* lo rechaza y opta, en cambio, por actuar dentro del marco del SCN. La ventaja de

este criterio consiste en la oportunidad que da para apoyarse en un sistema de datos ya establecido, que tiene a su servicio al personal de los organismos de estadística existentes, que ya ha resuelto muchos de los problemas técnicos claves que supone la descripción de las actividades económicas y que también tiene organizado un proceso para resolver los nuevos problemas que se vayan suscitando en el futuro. Además, este sistema también tiene la ventaja de que permite comparar al sector de las ISFL con otros sectores económicos dentro de un formato común y convenido.

1.13 Por lo tanto, la estrategia de este *Manual* consiste en trabajar dentro del marco del SCN, dejar a las ISFL donde se encuentran en las actuales agregaciones y cuentas institucionales del SCN, pero crear una cuenta satélite que consolide la información sobre las ISFL que se encuentra en otros sectores, con la esperanza de que permita mejorar esa información desarrollando medios más perfeccionados de obtención de datos sobre las entidades sin fines de lucro (por ejemplo, mediante encuestas especiales de organizaciones y de las contribuciones individuales y la actividad voluntaria). Además, para facilitar la comunicación con la estructura uniforme del SCN, la estructura de la cuenta satélite propuesta informa al mismo tiempo sobre el nuevo sector agregado de las ISFL y sobre los elementos relacionados con las ISFL y no relacionados con las ISFL de cada uno de los sectores entre los cuales se distribuye a las ISFL en la actual estructura del SCN.

1.14 Una consecuencia importante de tal conjunto de decisiones es que la estructura resultante de la cuenta satélite de instituciones sin fines de lucro se vuelve rápidamente bastante compleja. No sólo es preciso elaborar toda la secuencia de cuadros del SCN sobre el sector consolidado de las ISFL, sino que también es necesario mostrar en cada uno de esos cuadros los distintos componentes a los que el SCN adjudica las ISFL.

1.15 En vista de estas dificultades, hemos adoptado para la cuenta satélite de las ISFL una estrategia triple. En primer lugar especificamos una cuenta satélite con estructura *plenamente detallada* para el sector del SCN correspondiente a las entidades sin fines de lucro. En segundo lugar, reconociendo que para otros fines analíticos y relacionados con las políticas tal vez convenga ampliar la cobertura de los datos del sistema de la cuenta satélite de modo que no comprendan sólo representaciones monetarias de la actividad económica, determinamos otros indicadores sociales y económicos que deben ser contemplados en un conjunto de *ampliaciones* de la cuenta satélite plenamente detallada. Por último, especificamos una *versión resumida* de respaldo, limitada únicamente a las variables y relaciones más esenciales o de más fácil obtención, que puede utilizarse hasta que resulte posible completar el detalle.

1.16 En la versión plenamente detallada, las partidas de datos comprenden las transacciones y otros flujos y stocks de las cuentas económicas integradas, desde la cuenta de producción hasta los balances. Aunque se hace hincapié especial en la producción, los gastos de consumo final, la remuneración de los asalariados, la renta de la propiedad, los pagos de transferencia, la formación bruta de capital y el consumo de capital fijo, la cuenta satélite también abarca la tenencia y la adquisición de bienes tales como edificios y estructuras; originales para esparcimiento, literarios o artísticos; antigüedades y otros objetos de arte; dinero y depósitos, y valores. En las ampliaciones esos datos monetarios básicos se complementan con datos expresados en unidades físicas sobre variables tales como el empleo, la actividad voluntaria, las entidades sin fines de lucro, los asociados, la participación en dichas entidades, su producto y su capacidad. En la versión resumida, los datos comprenden un conjunto levemente menor de partidas en las cuentas financieras, más un subconjunto de los rubros de datos expresados en unidades físicas.

1.17 Para dar cabida a las revaluaciones dentro de la frontera de la producción del SCN analizadas antes, muchos de los cuadros y de las variables de la cuenta satélite se presentan en tres versiones:

- a) *Sobre la base del SCN*: Una versión que emplea para todas las variables las convenciones del SCN.
- b) *Con la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado*: Una versión que añade a la base del SCN una estimación de la producción no destinada al mercado de las ISFL “de mercado” en los sectores del SCN correspondientes a las sociedades. Este ajuste es necesario en vista de que las ISFL de mercado, a diferencia de otros productores de mercado, suelen tener una importante producción no destinada al mercado que no queda expresada por sus ingresos de mercado. En consecuencia, si no se efectuaran ciertos ajustes podría perderse el valor de esa producción no destinada al mercado; para subsanar esa omisión se evalúa la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado añadiendo en las cuentas los gastos de explotación y el valor adicional de la producción.
- c) *Con la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y el trabajo voluntario*: Una versión que agrega otro ajuste añadiendo el valor imputado al trabajo voluntario además de una estimación de la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado. Con ello se agrega al empleo remunerado de las ISFL el valor imputado al trabajo voluntario que se aporta a ellas. Como ya se ha señalado, ese trabajo constituye un elemento importante en el funcionamiento de muchas ISFL. Constituye al mismo tiempo una contribución a la producción de las ISFL y una fuente de ingresos para ellas. El procedimiento de estimación recomendado para esa aportación de trabajo consiste en evaluarlo según el salario bruto medio correspondiente a la categoría ocupacional de servicios comunitarios, sociales y de asistencia, como sustitutivo de los salarios pagados en las ocupaciones en que efectivamente se desempeñan los voluntarios.

1.18 En vista de los retos enumerados, en el presente *Manual* se propone una estrategia de aplicación en tres etapas. La primera consiste en aprovechar las fuentes de datos ya existentes para compilar una *versión resumida* que contenga las variables más esenciales y de más fácil obtención. La segunda etapa es la búsqueda de fuentes de datos complementarias, incluyendo nuevas encuestas, para compilar la cuenta satélite *plenamente detallada* del sector de las entidades sin fines de lucro dentro del SCN. Por último, la tercera etapa consiste en ampliar el análisis más allá de la actual estructura del SCN para captar información adicional sobre la estructura, la producción y la capacidad, los usuarios y la repercusión y el rendimiento del sector sin fines de lucro. Cierta parte de los datos sobre estructura y capacidad y sobre la medición de la producción puede incluirse en la segunda etapa de la labor, pero otros aspectos se extenderán más allá de esa etapa.

El SCN 1993 como punto de partida para desarrollar un sistema mundial de información sobre las instituciones sin fines de lucro

- 1.19 El presente *Manual*, por lo tanto, tiene los siguientes objetivos:
- a) Elaborar una cuenta satélite que ofrezca un cuadro completo de la importancia económica conjunta de las instituciones sin fines de lucro.
 - b) Ayudar a los organismos nacionales de estadística a mejorar su cobertura de las ISFL en el marco del SCN, sugiriendo nuevos rubros y métodos de reunión de datos e identificando nuevas fuentes de datos.

El resultado final será un gran incremento de nuestra capacidad para establecer el alcance, el volumen, la estructura, la financiación y la repercusión de las ISFL en todo el mundo.

1.20 En este proceso, el presente *Manual* también procura elevar el nivel de comprensión del SCN y del sistema de estadística en que se funda, entre los investigadores de las entidades sin fines de lucro, los analistas y los responsables de la política social y económica. El SCN es un sistema comprensivo que se apoya en estadísticas económicas muy diversas y al mismo tiempo las armoniza. Con cierta comprensión básica del SCN y de los datos que utiliza, las personas no especializadas pueden aprovechar con mayor eficacia los datos ya existentes sobre las ISFL. Además, el conocimiento del sistema de estadística puede ayudar a esas personas a impulsar más eficazmente la obtención de información complementaria y facilitar el surgimiento de nuevas fuentes de datos sobre las ISFL.

Panorama general del *Manual*

1.21 Con ese fin, el capítulo 2 del presente *Manual* se ocupa de la definición de las ISFL en el contexto del SCN. Examina en primer lugar la definición de las ISFL en el SCN 1993 en relación con otras unidades y estudia los criterios utilizados para distribuir las ISFL entre los distintos sectores institucionales. El capítulo presenta a continuación una definición del sector de las ISFL que puede utilizarse a los fines del sistema de cuenta satélite que aquí se propone.

1.22 En el capítulo 3 se exponen los sistemas de clasificación que se emplearán para las ISFL en la cuenta satélite. El principal es la *Clasificación Internacional de las Organizaciones sin Fines de Lucro* (CIOSFL), una versión más detallada de ciertas partes de la CIIU, elaborada para ser empleada en el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins. La CIOSFL se presenta íntegramente en el Anexo 1. Además, se utiliza la clasificación de actividades de la CIIU y la clasificación funcional del SCN, la *Clasificación de las Finalidades de las Instituciones sin Fines de Lucro que sirven a los hogares* (CFISFL).

1.23 En el capítulo 4 se indican las principales variables respecto de las cuales hacen falta datos sobre las ISFL. Se indican las variables necesarias para la cuenta satélite plenamente detallada, la versión resumida y las principales ampliaciones. El capítulo trata en especial de las variables que tienen particular pertinencia respecto de las ISFL, como las contribuciones de beneficencia, el trabajo voluntario y los pagos por cuenta de terceros. También se examina la estructura de los cuadros del SCN como base para el sistema de cuenta satélite propuesto para las ISFL, cuyos cuadros detallados figuran en el Anexo 2. Para facilitar la utilización de la cuenta satélite por dirigentes y especialistas en ciencias sociales, el Anexo 3 presenta información adicional sobre los antecedentes del SCN, para personas no especializadas. Con el mismo fin, el Anexo 4 presenta un glosario de la terminología del SCN, con miras a ayudar a los usuarios a utilizar los cuadros basados en él.

1.24 El capítulo 5 ofrece orientación práctica y asistencia técnica para identificar las ISFL y las correspondientes variables y rubros de datos en las actividades de reunión de datos ya existentes y para generar tales datos cuando no se dispone todavía de ellos, aprovechando la experiencia de las oficinas de estadística y de la comunidad de investigadores sobre las instituciones sin fines de lucro. Se examinan posibles fuentes de datos y se analiza la forma en que pueden utilizarse a los efectos de la cuenta satélite. Sobre esa base se formulan sugerencias de medidas concretas que podrían adoptar las oficinas nacionales de estadística para poner en práctica el sistema de la cuenta satélite. El Anexo 5 contiene varios instrumentos cuya eficacia para tales labores ya ha quedado comprobada.

1.25 El capítulo 6 presenta algunas mediciones físicas del producto de las ISFL, por esferas, sobre la base de tres grupos de trabajos: los trabajos sobre la especificación de productos y precios en determinadas industrias; los trabajos sobre la medición del

desempeño y la responsabilidad en el sector público y en el sector sin fines de lucro, y otros indicadores desarrollados como parte del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins.

1.26 El Anexo 6 presenta un esquema para volver a relacionar los datos de la cuenta satélite con el SCN.

1.27 El Anexo 7 reproduce un informe preparado por la Organización Internacional del Trabajo, titulado “El trabajo en el sector de las entidades sin fines de lucro: formas, pautas y metodología”, que ofrece otras informaciones básicas acerca de la definición y la medición de las actividades voluntarias.

Referencias

- Anheier, Helmut K., y Avner Ben-Ner (comps.) (1997). Economic theories of non-profit organizations: a *Voluntas* symposium. *Voluntas*, vol. 8, No. 2 (junio).
- Archambault, Édith (1998). European System of Accounts: the French case. *Voluntas*, vol. 9, No. 4 (diciembre).
- Carson, Carol S. (1996). Design of economic accounts and the 1993 System of National Accounts. Capítulo 2 de *The New System of National Accounts*, John W. Kendrick (comp.), Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Comisión de las Comunidades Europeas, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Banco Mundial (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales 1993*. Bruselas/Luxemburgo, Nueva York, París y Washington, D.C. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.94.XVII.4.
- Comisión de las Comunidades Europeas, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Organización Mundial del Turismo (2001). *Cuenta Satélite del Turismo: Marco de trabajo recomendado [Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework]*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.01.XVII.9.
- Comisión Europea (1996). *European System of Accounts—ESA 1995*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas.
- Eisner, Robert (1989). *The Total Income System of Accounts*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.
- Fondo Monetario Internacional (1993). *Manual de Balanza de Pagos*, quinta edición. Washington, D.C.
- _____ (2000). *Monetary and Financial Statistics Manual*. Washington, D.C.
- _____ (2001). *Government Finance Statistics Manual 2001*. Washington, D.C. Puede consultarse en <http://www.imf.org>.
- Kendrick, John W. (comp.) (1996). *The New System of National Accounts*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Keuning, Steven (1998). A powerful link between economic theory and practice: national accounting. *The Review of Income and Wealth*, serie 44, No. 3 (septiembre).
- Naciones Unidas (1988). *Handbook of National Accounting: Public Sector Accounts*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.88.XVII.5.
- _____ (1993). *Manual de contabilidad nacional: Contabilidad ambiental y económica integrada*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.93.XVII.12.

- _____ (2000a). *Handbook of National Accounting: Household Accounting Experience in Concepts and Compilation*, vol. 1, *Household Sector Accounts*, y vol. 2, *Household Satellite Extensions*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.00.XVII.16 (vol. 1) y E.00.XVII.16 (vol. 2).
- _____ (2000b) *Manual de contabilidad nacional: Vinculación de la contabilidad de las empresas y la contabilidad nacional*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.00.XVII.13.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (1998). *Institutional sectoring*. Trabajo presentado en una reunión conjunta de la OCDE y la CESPAP sobre las cuentas nacionales celebrada en Bangkok del 4 al 8 de mayo.
- República de Corea (Oficina Nacional de Estadística y Ministerio de Ciencias y Tecnología), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y División de Estadística de las Naciones Unidas (2000). *Human Resource Accounts for Korea: A Study of Education and Employment*.
- Salamon, Lester M. (1994). The rise of the non-profit sector. *Foreign Affairs*, vol. 44, No. 3 (julio-agosto).
- Salamon, Lester M., y Helmut K Anheier (1997). *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*. Manchester y Nueva York: Manchester University Press.
- Salamon, Lester M., Helmut K. Anheier, Regina List, Stefan Toepler, S. Wojciech Sokolowski y colaboradores (1999). *Global Civil Society: Dimensions of the Non-Profit Sector*. Baltimore: The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Publicado en español como: *La sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo*. Fundación BBVA (2001).
- van Heemst, J. J. P. (1993). The non-profit sector in the national accounts: a numerical exercise with data for the Netherlands. Instituto de Estudios Sociales, Serie de Documentos de Trabajo, No. 164 (Instituto de Estudios Sociales de La Haya, diciembre).
- van Tongeren, Jan (1996). Discussion of chapter 2. En *The New System of National Accounts*, John W. Kendrick (comp.), Boston: Kluwer Academic Publishers.
- van Tongeren, Jan, y Bernd Becker (1995). "Integrated Satellite Accounting, Socio-economic Concerns and Modeling". *Serie de documentos de trabajo del Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Políticas*. (Nueva York: Naciones Unidas, 1995).

Capítulo 2

Definición de las ISFL

A. Introducción

2.1 La primera tarea que emprender para elaborar una cuenta satélite significativa respecto de las instituciones sin fines de lucro es establecer una definición clara de las entidades que esa cuenta abarcará. El SCN 1993 ya contiene una definición de las ISFL que nos acerca mucho a la determinación de ese concepto. Sin embargo, como se indicó en el capítulo 1, las normas del SCN 1993 sobre la composición de los sectores obligan a asignar numerosas ISFL a sectores distintos de aquel en que cuya denominación figura la expresión “sin fines de lucro”, es decir, el de las “instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares” (ISFLSH). Por tanto, el “sector sin fines de lucro” así identificado en el SCN 1993 como sector de las ISFLSH difiere considerablemente de lo que comprendería el conjunto que abarcase a todas las entidades que encajan en la definición de una institución sin fines de lucro conforme al SCN.

2.2 En el presente capítulo se examina la definición básica de las instituciones sin fines de lucro que ofrece el SCN 1993, se analizan brevemente las reglas de distribución de las ISFL por sectores en el SCN 1993, se determinan los diversos conceptos del sector de las ISFL que ofrece la doctrina, y se presentan algunas ampliaciones y aclaraciones de la definición de las instituciones sin fines de lucro que figura actualmente en el SCN, así como del sector más amplio de las entidades sin fines de lucro para su empleo en la cuenta satélite que se propone en el presente *Manual*. A partir de ello se ofrecen seguidamente algunas ilustraciones concretas de los tipos de entidades que abarcaría la definición propuesta, y se analiza la forma en que trataría ciertos “casos límite” respecto de los cuales puede existir incertidumbre.

B. Definición de las ISFL en el SCN 1993

2.3 En el SCN 1993 se distinguen dos grandes tipos de entidades económicas: los *establecimientos*, que son empresas o partes de empresas que cumplen una única actividad productiva, generalmente en un mismo lugar; y las *unidades institucionales*, que “tienen capacidad, por derecho propio, de poseer activos, contraer pasivos y realizar actividades económicas y transacciones con otras entidades”. Las unidades institucionales pueden tener uno o más establecimientos.

2.4 Dentro de esta estructura, las ISFL forman una clase de *unidades institucionales*. El SCN 1993 distingue las ISFL de las demás unidades institucionales principalmente por lo que ocurre con los beneficios que pueden generar. En particular:

“Las instituciones sin fines de lucro son entidades jurídicas o sociales creadas para producir bienes y servicios, cuyo estatuto jurídico no les permite ser fuente de ingreso, beneficio u otra ganancia financiera para las unidades que las establecen, controlan o financian. En la práctica, sus actividades productivas tienen que generar excedentes o déficit, pero los posibles excedentes que obtengan no pueden traspasarse a otras unidades institucionales¹”

¹ Véase el SCN 1993, párrafo 4.54.

Esta base de la definición de las ISFL, centrada en la característica común de que no distribuyen sus beneficios, constituye un rasgo central de la mayoría de las definiciones del “sector sin fines de lucro” en la bibliografía jurídica y de las ciencias sociales².

² Véase, por ejemplo, Hansmann (1996), Ben-Ner y Gui (1993), Weisbrod (1988) y Salamon y Anheier (1997b).

2.5 El SCN 1993 también distingue a las ISFL desde el punto de vista de los tipos de servicios que producen. En él se señala que las razones por las cuales se crean ISFL son muy diversas. Por ejemplo, “se crean ISFL para prestar servicios en beneficio de las personas o las sociedades que las controlan o financian; o por motivos benéficos, filantrópicos o de asistencia social, con objeto de proporcionar bienes o servicios a las personas necesitadas; o con el objeto de prestar servicios de salud o de enseñanza a cambio de honorarios, pero cuya finalidad no es obtener beneficios; ... etcétera”³. Si bien se reconoce que “pueden prestar servicios a grupos de personas o de unidades institucionales”, según la definición de las ISFL que presenta el SCN 1993 se considera por convención que las ISFL “sólo prestan servicios individuales, y no colectivos”.

³ Véase el SCN 1993, párrafo 4.55.

2.6 Así definidas, las instituciones sin fines de lucro se diferencian de los otros tres grandes tipos de unidades institucionales definidos en el SCN: las sociedades (financieras y no financieras), los organismos gubernamentales y los hogares. Así:

- a) Las *sociedades* se diferencian de las ISFL en que se crean “con el fin de dedicarse a la producción de mercado” y son “capaces de generar beneficios u otras ganancias financieras para sus titulares” (véase el párrafo 4.47 del SCN 1993).
- b) Las *unidades gubernamentales* se diferencian de las ISFL en que son “clases únicas de entidades jurídicas, creadas mediante procedimientos políticos y dotadas de poder legislativo, judicial o ejecutivo sobre otras unidades institucionales en un área determinada”, incluyendo “atribuciones para captar fondos de otras unidades institucionales mediante la recaudación de impuestos o transferencias coactivas” (véase el párrafo 4.104 del SCN 1993).
- c) Los *hogares* se diferencian de las ISFL en que consisten en “un pequeño grupo de personas que comparten la misma vivienda, que juntan, total o parcialmente, su ingreso y su riqueza y que consumen colectivamente ciertos tipos de bienes y servicios, sobre todo los relativos a la alimentación y el alojamiento ...” (véanse los párrafos 4.132 y 4.133 del SCN 1993).

C. Distribución de las ISFL por sectores

2.7 El SCN 1993 agrupa a las unidades institucionales así definidas en distintos sectores económicos sobre la base de las transacciones económicas que realizan principalmente, las finalidades a los que sirven y los tipos de unidades que las controlan y financian. Se determinan cinco sectores: *a)* las sociedades financieras; *b)* las sociedades no financieras; *c)* el gobierno; *d)* los hogares; y *e)* las ISFLSH.

Gráfico 2.1 Régimen de las instituciones sin fines de lucro en el SCN 1993

Tipo de unidad institucional	Sectores del SCN				
	Sociedades no financieras	Sociedades financieras	Gobierno general	Hogares	ISFLSH
	(S.11)	(S.12)	(S.13)	(S.14)	(S.15)
Sociedades	C ₁	C ₂			
Unidades gubernamentales			G		
Hogares				H	
Instituciones sin fines de lucro	N ₁	N ₂	N ₃	N ₄	N ₅

2.8 Mientras que todas las sociedades van al sector de las sociedades (financieras o no financieras), todas las unidades gubernamentales van al sector del gobierno y todos los hogares van al sector respectivo, las ISFL, en cambio, se distribuyen entre cinco sectores diferentes, de los cuales sólo uno —el de las ISFLSH— contiene en su denominación la referencia a “sin fines de lucro”. Esto se debe a que las ISFL presentan acentuadas diferencias respecto de las transacciones en que se basan. Así, como se indica en el gráfico F2.1:

- a) Algunas ISFL, como las universidades o los hospitales, reciben la mayor parte de sus ingresos de la venta de servicios no financieros; en el SCN 1993 se las asigna al sector de las sociedades no financieras;
- b) Otras ISFL, como las organizaciones de financiación de microcrédito, se dedican principalmente a transacciones financieras. En el SCN 1993 esas ISFL se asignan al sector de las sociedades financieras;
- c) Otras ISFL reciben un importante apoyo gubernamental y están controladas en grado importante por el gobierno. En el SCN 1993 esas ISFL se asignan al sector del gobierno;
- d) Otras ISFL carecen de personalidad jurídica o se apoyan únicamente en contribuciones voluntarias. En el SCE (Sistema de Cuentas Europeo)⁴, esas ISFL se asignan al sector de los hogares;
- e) Por último, las ISFL que reciben la mayor parte de sus ingresos de los hogares a través de contribuciones y no están financiadas en grado importante ni controladas por el gobierno se asignan, en el SCN 1993, al sector de las ISFLSH.

⁴ Comisión Europea (1996).

D. Necesidad de una cuenta satélite de las ISFL

2.9 Aunque la distribución entre los sectores resulta útil para muchos fines analíticos, hace difícil lograr un cuadro general del universo íntegro de las ISFL. Sin embargo, existen diversas razones que hacen cada vez más importante lograr esa perspectiva. Como se indicó más detalladamente en el capítulo 1, entre esas razones figuran las siguientes:

- a) Las ISFL tienen una presencia económica importante y cada vez mayor en países de todo el mundo que representa entre el 7% y el 10% del empleo no agrícola en muchos países desarrollados y que en países en desarrollo ocupa una parte considerable de la mano de obra empleada.
- b) Las ISFL tienen rasgos propios que les dan funciones de producción y otras características que difieren considerablemente de las de las demás entidades incluidas en los sectores de las sociedades y del gobierno a las que se las asigna conforme a la práctica actual. Esas características comprenden las que siguen:
 - i) La prohibición de distribuir beneficios derivados de sus actividades, que les da una función objetiva muy distinta de la que cumplen las sociedades con fines de lucro;
 - ii) Su participación en la producción de bienes públicos además de los bienes privados que produzcan;
 - iii) Una estructura de ingresos que por lo general comprende importantes aportaciones voluntarias de tiempo y de dinero;
 - iv) El empleo de personal voluntario además del remunerado;
 - v) El limitado acceso al capital accionario debido a la prohibición de distribuir beneficios;

- vi) La posibilidad de que gozan en muchos países de obtener beneficios tributarios especiales;
- vii) Disposiciones legales especiales referentes a la gestión, las obligaciones en materia de presentación de informes, la participación en actividades políticas y otros temas conexos;
- viii) La falta de poderes gubernamentales soberanos a pesar de su participación en el suministro de bienes públicos;
- c) Las ISFL son objeto de atención cada vez mayor a medida que los gobiernos procuran desviar funciones sociales hacia entidades privadas, lo que ha acentuado la necesidad de una mejor información sobre las ISFL;
- d) El tratamiento actual, al incorporar las ISFL en otros sectores, reduce los incentivos para realizar el esfuerzo especial que requiere la presentación cabal de las ISFL en los datos actuales;
- e) Las normas actuales sobre la distribución entre los sectores son de difícil aplicación por la complejidad cada vez mayor del universo de las ISFL. De ello puede derivar una considerable diversidad de tratamientos en los distintos países.

2.10 Como primer paso para atender la necesidad de una mejor información sobre las ISFL es importante establecer una definición adecuada de ellas y del respectivo sector. Esa definición tiene que poder abarcar a todas las entidades actualmente comprendidas en la definición de las ISFL que figura en el SCN, aclarando al mismo tiempo las diferencias que las ISFL tienen con los gobiernos por un lado, y por otro con los simples productores de mercado. Además, la definición tiene que ser suficientemente neutra para que pueda adaptarse a la diversidad de sistemas jurídicos, formas de financiación y tipos de finalidades que presentan las instituciones del tipo de las ISFL en los distintos entornos nacionales.

2.11 Se cuenta con varios conceptos en torno a los cuales sería posible formular esa definición y consiguientemente elaborar la cuenta satélite de las instituciones sin fines de lucro:

- a) *Economía social*. Uno de esos conceptos es el de “economía social”, ampliamente utilizado en Europa para describir instituciones no gubernamentales que cumplen fines sociales o colectivos. Típicamente se incluyen en la economía social tres, y a menudo cuatro, conjuntos de instituciones: las mutualidades, las cooperativas, las asociaciones y las fundaciones.
- b) *Organizaciones de beneficio público*. En el extremo opuesto se sitúa el concepto de “organización de beneficio público”. Este concepto se emplea típicamente para describir un conjunto más limitado de instituciones que sirven principalmente una finalidad pública general, y no fines relacionados más estrechamente con los intereses de los asociados o participantes en determinada organización o grupo social;
- c) *Organizaciones sin fines de lucro*. Un concepto intermedio es el de “sector sin fines de lucro”, elaborado en el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins⁵. Fruto de las deliberaciones de un amplio equipo de especialistas en ciencias sociales de más de 35 países, la definición “estructural-operacional” del sector sin fines de lucro sigue bastante de cerca la definición básica del SCN, a pesar de que la desarrolla, para disipar varias posibles ambigüedades. Más concretamente, conforme a esta definición el sector de las ISFL incluye todas las entidades que son:

- i) *Organizaciones*, lo cual quiere decir que están institucionalizadas en cierto grado;

⁵ La definición se presenta con cierto detalle en Salamon y Anheier (1997a y 1997b); el segundo trabajo citado incluye una evaluación detallada de ésta y de otras posibles definiciones, utilizando un marco para escoger entre los distintos modelos.

- ii) *Privadas*, lo cual quiere decir que están institucionalmente separadas del gobierno;
- iii) *No distribuidoras de beneficios*, lo cual quiere decir que no distribuyen a sus titulares o directores las ganancias que generen;
- iv) *Autónomas*, lo cual quiere decir que son capaces de dirigir sus propias actividades;
- v) *Voluntarias*, lo cual quiere decir que no son obligatorias y suponen cierto grado significativo de participación voluntaria.

2.12 La mayoría de los rasgos fundamentales de la definición estructural-operacional corresponden bastante estrechamente con la definición de las instituciones sin fines de lucro del SCN 1993, sobre todo en lo tocante a los criterios de que sean “organizaciones” y de que sean “no distribuidoras de beneficios”, que son medulares en la definición del SCN. Sin embargo, en la definición estructural-operacional existen varios elementos que podrían utilizarse para aclarar la definición del SCN a los fines de la cuenta satélite de las ISFL.

E. Definición de trabajo de la cuenta satélite de las ISFL

2.13 Por múltiples razones, la cuenta satélite de las ISFL utiliza un concepto del respectivo sector de alcance intermedio, que se aproxima más a la definición estructural-operacional. En particular, el concepto de “economía social” parece demasiado amplio para esta etapa de los trabajos porque se aparta demasiado del uso actual del SCN al incluir a cooperativas y mutualidades que distribuyen beneficios —muchas de las cuales son grandes instituciones mercantiles— dejando a un lado así lo que acaso sea el rasgo central que define a las ISFL en el sistema del SCN: su característica de actuación sin fines de lucro o sin distribución de beneficios. Por otro lado, la definición basada en el “beneficio público” restringe demasiado el alcance de las organizaciones comprendidas y plantea complejas dificultades para convenir en una definición del beneficio público que resulte aplicable a culturas y sociedades muy divergentes. Al mismo tiempo, la definición actual del SCN, pese a ser conceptualmente atractiva, contiene en la práctica algunas ambigüedades que conviene disipar, sobre todo respecto de los límites que separan a las ISFL de las sociedades y los gobiernos. Tres de los componentes de la definición estructural-operacional pueden dar la aclaración necesaria:

- a) En primer lugar, el criterio de la “separación institucional respecto del gobierno” hace mayor hincapié en el carácter no gubernamental de las ISFL, rasgo decisivo en la mayoría de las interpretaciones de este conjunto de instituciones;
- b) En segundo lugar, el criterio de la “autonomía” distingue útilmente a las ISFL de las organizaciones que están esencialmente controladas por otras entidades, ya sean gobiernos o sociedades;
- c) Por último, la “no obligatoriedad” como elemento integrante del criterio de la “voluntariedad” separa a las ISFL de las entidades a las que se pertenece por nacimiento o por imperativo legal, lo que distingue a las ISFL de las familias, las tribus u otras entidades análogas y constituye otro rasgo central de la interpretación común de estas organizaciones.

2.14 En consecuencia, a los fines de la cuenta satélite de las instituciones sin fines de lucro definimos el sector sin fines de lucro como el formado por: *a)* organizaciones; *b)* que no tienen fines de lucro y, por ley o por costumbre, no distribuyen los excedentes que generen entre quienes las poseen o controlan; *c)* están institucionalmente separadas del gobierno; *d)* son autónomas; y *e)* no son obligatorias (véase el recuadro 2.1, que sigue).

Recuadro 2.1 Definición de trabajo del sector sin fines de lucro

El sector sin fines de lucro está formado por unidades que:

- a) Son organizaciones;
- b) No tienen fines de lucro y no distribuyen beneficios;
- c) Están institucionalmente separadas del gobierno;
- d) Son autónomas;
- e) No son obligatorias.

2.15 *Organizaciones* significa que las entidades tienen cierta realidad institucional. La realidad institucional puede estar representada por “cierto grado de estructura organizativa interna; persistencia de objetivos, estructura y actividades; un campo de actividad con límites establecidos; o un acto jurídico de constitución. Quedan excluidas las reuniones de personas puramente ad hoc y temporales que carecen de estructura real y de identidad organizativa”⁶. Quedan específicamente incluidas, en cambio, las organizaciones informales que carecen de personalidad jurídica explícita pero que por lo demás cumplen los criterios de constituir organizaciones con un grado significativo de estructura interna y permanencia. Esto está en consonancia con la definición de las ISFL que contiene el SCN 1993: “La mayoría de las ISFL son entidades jurídicas creadas mediante procedimientos jurídicos, cuya existencia se reconoce con independencia de las personas, sociedades o unidades gubernamentales que las financian, controlan o gestionan”. Esas entidades pueden adoptar la forma jurídica de asociaciones, fundaciones o sociedades. “La finalidad de una ISFL se declara normalmente en sus estatutos o en un documento análogo extendido en el momento de su constitución.” Además, sin embargo, “una ISFL puede ser una entidad informal cuya existencia sea reconocida por la sociedad pero sin que tenga un estatuto jurídico formal”⁷.

⁶ Salamon y otros (1999).

⁷ Párrafo 4.56 a) del SCN 1993.

2.16 *Sin fines de lucro* significa que las ISFL son organizaciones que no existen principalmente para generar beneficios, directa ni indirectamente, y que no están orientadas principalmente por fines y consideraciones de orden comercial. Las ISFL pueden acumular excedentes en un año determinado, pero deben destinarlos al cometido básico de la institución y no distribuirlos entre sus titulares, afiliados o fundadores o los miembros de su órgano de dirección. Esto está en consonancia con la definición de las ISFL que figura en el SCN 1993, en la que se reconoce que en la práctica “sus actividades productivas tienen que generar excedentes o déficit, pero los posibles excedentes que obtengan no pueden traspasarse a otras unidades institucionales”⁸. El SCN 1993 señala seguidamente que “la expresión ‘institución sin fines de lucro’ proviene del hecho de que a los miembros ... no se les permite obtener ganancia financiera alguna con sus operaciones y no pueden apropiarse de sus posibles excedentes. Esto no implica que una ISFL no pueda generar un excedente de explotación con su producción”⁹. En este sentido, las ISFL pueden obtener beneficios pero no distribuirlos, lo que las distingue de las empresas con fines de lucro¹⁰. Cuando el pago de salarios o emolumentos excesivos cree la apariencia de que una organización está evadiendo la restricción relativa a la distribución de utilidades, hay fundamentos para tratar a la organización como una sociedad con fines de lucro. Las leyes nacionales suelen contener disposiciones sobre el retiro del reconocimiento como entidades sin fines de lucro por fundamentos de este tipo, aunque la aplicación de tales normas sea imperfecta en muchos casos. Las leyes y reglamentos de algunos países añaden restricciones al empleo de los ingresos de la organización, además de lo referente a sus excedentes. Por ejemplo, la Ley del Impuesto sobre la Renta del Canadá, establece que las instituciones de beneficencia registradas (y algunas otras entidades sin fines de lucro) deben asegurar que ninguna parte de sus ingresos “pueda pagarse o suministrarse en

⁸ Párrafo 4.54 del SCN 1993.

⁹ Párrafo 4.56 e) del SCN 1993.

¹⁰ Si los beneficios de una ISFL se distribuyen a otra ISFL, la primera no deja de serlo conforme a este criterio, porque el excedente permanece dentro del sector respectivo para destinarse a fines de beneficencia y otros fines distintos del lucro.

otra forma en beneficio personal de ningún propietario, asociado, accionista, fideicomisario o fundador de la organización” (Statistics Canada, 2001).

2.17 *Institucionalmente separadas del gobierno* significa que las organizaciones no forman parte del aparato de gobierno y no ejercen facultades gubernamentales por derecho propio. Las organizaciones pueden recibir un apoyo económico importante del gobierno y entre los integrantes de su junta directiva puede haber funcionarios públicos; pero deben tener suficiente discrecionalidad respecto de la gestión de su producción y del empleo de sus fondos para que su funcionamiento y sus actividades financieras no puedan integrarse totalmente, en la práctica, con las finanzas del Estado. “Lo importante, desde el punto de vista de este criterio, es que la organización tenga una identidad institucional propia distinta de la del Estado, que no sea un instrumento de ninguna dependencia del gobierno ni de ninguna administración nacional ni local y que no ejerza ninguna autoridad de gobierno¹¹.” Esto significa que una organización puede ejercer la autoridad que el Estado le haya delegado o administrar un conjunto de normas establecidas por el Estado, pero no puede tener facultades soberanas por sí misma. Así, por ejemplo, una asociación empresarial puede haber recibido facultades para establecer normas para la respectiva industria, e incluso para aplicarlas; pero esas facultades pueden retirársele en caso de que las use indebidamente o de que la delegación deje de ser necesaria. En otro sentido, una ISFL puede estar facultada para distribuir subvenciones, donaciones o contratos del gobierno a personas u a otras organizaciones, pero en el marco de un conjunto determinado de normas reglamentarias establecidas por el gobierno. En esos casos la institución sigue considerándose una ISFL.

¹¹ Anheier y Salamon (2000).

2.18 *Autónomas* significa que las organizaciones pueden dirigir sus propias actividades y no están sometidas al control efectivo de ninguna otra entidad. Desde luego, ninguna organización es absolutamente independiente. Pero para que se la considere autónoma, la organización debe controlar su gestión y sus actividades en un grado importante, tener sus propios procedimientos internos de dirección y gozar de un grado significativo de autodeterminación. El acento no se pone aquí en los orígenes de la organización, es decir, en la entidad que la “creó”, ni en el grado de reglamentación gubernamental de sus actividades, ni en la fuente principal de sus ingresos. Se pone el acento en la estructura y la capacidad de dirección propias de la organización. En particular:

- ¿Está la organización, o no, en general, a cargo de su propio destino? En otras palabras, ¿puede disolverse, establecer y modificar sus estatutos y cambiar su misión o su estructura interna sin tener que recabar autorización de ninguna otra autoridad, salvo de los funcionarios normalmente encargados del registro? En caso afirmativo, la organización es una ISFL.
- Si en la junta directiva hay representantes del gobierno o de sociedades, ¿ejercen esos representantes una facultad de veto? En caso afirmativo, ¿actúan en su condición oficial o como ciudadanos particulares? Si actúan con carácter oficial y tienen facultad de veto, la organización no se considera autónoma. La presencia de representantes del gobierno o de sociedades en el órgano de dirección de una entidad sin fines de lucro, por lo tanto, no le hace perder su calidad de tal. La cuestión está en el grado de autoridad que ejerzan y el grado de autodeterminación que la organización mantenga. Esto significa que una fundación creada por una sociedad y controlada estrechamente por ella debe quedar excluida. Pero puede incluirse una fundación creada por una sociedad si controla sus propias actividades y no está sujeta al control permanente de la sociedad que la creó.
- ¿El director ejecutivo de la organización es elegido por el gobierno o por alguna sociedad, o es un funcionario del gobierno o de una sociedad? En cualquiera de esos casos, la organización probablemente no sea una ISFL.

El criterio de la autonomía debe aplicarse en cualquier caso con prudencia y no debe descalificar a las ISFL en los países con estructura menos democrática en los que el Estado puede clausurar a las organizaciones que no le son afectas.

2.19 *No obligatorias* significa que la pertenencia como miembro y la aportación de tiempo y dinero no están exigidas ni impuestas por ley ni constituyen una condición de la ciudadanía. Como ya se ha señalado, las organizaciones sin fines de lucro pueden cumplir funciones reglamentarias que hacen necesaria la pertenencia a tales organizaciones para poder ejercer una profesión (por ejemplo, los colegios de abogados que habilitan para el ejercicio de esa profesión), pero mientras la afiliación no sea una condición de la ciudadanía, sino sólo un requisito para el ejercicio de una profesión libremente elegida, la organización aún puede considerarse no obligatoria. En cambio, las organizaciones en las que la calidad de miembro, la participación o el apoyo se exigen o se estipulan por la ley o están determinadas por el nacimiento (por ejemplo, las tribus o los clanes) quedarían excluidas del sector sin fines de lucro¹².

¹² Salamon y otros (1999).

2.20 El "sector sin fines de lucro", tal como se ha definido más arriba, incluye a las ISFL que cumplen esos cinco criterios básicos con independencia del sector al que las asigne el SCN 1993. Por consiguiente, quedan incluidas ISFL que sean productoras de mercado y que vendan alguna parte de sus productos o servicios a un precio económicamente significativo. Pueden encontrarse en el sector de las sociedades no financieras o en el de las sociedades financieras del SCN 1993, según cuál sea su actividad principal¹³. También se incluyen las entidades comprendidas en el sector del gobierno general del SCN 1993 que sean autónomas y estén separadas institucionalmente del gobierno, aunque éste las financie el cualquier grado y tengan en sus órganos de dirección a personas designadas por autoridades públicas¹⁴. Por último, también deben incluirse las ISFL que reciben de los hogares la mayoría de sus ingresos, que se encuentran en el sector de los hogares o en el de las ISFLSH del SCN 1993¹⁵. Por tanto, en la cuenta satélite podemos presentar tanto los componentes de los sectores del SCN 1993 relacionados con las ISFL como los componentes no relacionados con ellas, así como un sector sin fines de lucro separado. Esto queda ilustrado en el gráfico 2.2.

¹³ Surgen algunas ambigüedades con las ISFL que prestan servicios a las empresas, organizaciones para promover, regular y salvaguardar los intereses de determinados grupos de empresas afiliadas. Se financian con cuotas o suscripciones, que se tratan como pagos por servicios. Casi todas son ISFL de mercado y figuran incluidas en el sector de las «sociedades no financieras» (S.11) o en el de las "sociedades financieras" (S.12). Si están financiadas principalmente por el gobierno, se las trata como ISFL no de mercado y se las incluye en el sector del "gobierno general" (S.13), como indica el párrafo 4.59 del SCN 1993.

¹⁴ Esto difiere levemente de las directrices del SCN, que indican que las entidades asignadas al gobierno general deben estar a la vez financiadas y controladas por él. En cambio, conforme a la definición del Manual, las ISFL no están efectivamente controladas por el gobierno aunque estén financiadas por él principalmente.

¹⁵ Las ISFL que son organizaciones, formales o informales, con voluntarios pero pocos o ningún empleado remunerado, se asignan en el SCN de 1993 al sector S.15 (ISFLSH). Sin embargo, en el SEC (párrafos 2.76 e) y 2.88) se las asigna al sector S.14 (hogares), y muchos sistemas de estadística las asignan de hecho al sector S.14. El Manual deja esa opción a las preferencias nacionales.

Gráfico 2.2 Régimen de las instituciones sin fines de lucro en la cuenta satélite de las ISFL

Tipo de unidad institucional	Sectores del SCN					Sector sin fines de lucro
	Sociedades no financieras	Sociedades financieras	Gobierno general	Hogares	ISFLSH	
	(S.11)	(S.12)	(S.13)	(S.14)	(S.15)	
Sociedades	C ₁	C ₂				
Unidades gubernamentales			G			
Hogares				H		
Instituciones sin fines de lucro	N ₁	N ₂	N ₃	N ₄	N ₅	N = ΣN _i

F. Definición de la cuenta satélite en la práctica

2.21 Las ISFL así definidas pueden adoptar diversas formas jurídicas y organizativas, como las de asociación, fundación o sociedad, y pueden ser creadas con diversas finalidades. Pueden crearse "para prestar servicios en beneficio de las personas o las sociedades que las controlan o financian; o por motivos benéficos, filantrópicos o de asistencia social, con objeto de proporcionar bienes o servicios a las personas necesitadas; o con el objeto de prestar servicios de salud o de enseñanza a cambio de honorarios pero cuya finalidad no sea obtener beneficios; o para promover los intere-

ses de grupos de presión en círculos empresariales o políticos, etcétera”.¹⁶ Se presentan a continuación ejemplos ilustrativos de los tipos de entidades que consiguientemente es probable que se encuentren en el “sector sin fines de lucro” a los efectos de la cuenta satélite de las ISFL:

¹⁶ Párrafo 4.55 del SCN 1993.

- a) *Proveedores de servicios sin fines de lucro*, como los hospitales, instituciones de enseñanza superior, guarderías, escuelas, proveedores de servicios sociales y organizaciones de protección del medio ambiente;
- b) *Organizaciones no gubernamentales* que promueven el desarrollo económico o la reducción de la pobreza en zonas menos desarrolladas;
- c) *Organizaciones artísticas y culturales*, que incluyen museos, centros de representaciones artísticas, orquestas, conjuntos y sociedades históricas o literarias;
- d) *Clubes deportivos* dedicados a los deportes de aficionados, el entrenamiento, la capacitación física y las competiciones;
- e) *Organizaciones de promoción*, que abogan por los derechos civiles y de otra índole o promueven los intereses sociales y políticos generales o de sectores particulares;
- f) *Fundaciones*, es decir, entidades que disponen de un patrimonio o una donación y que, utilizando los ingresos generados por esos bienes, efectúan donaciones a otras organizaciones o llevan a cabo sus propios proyectos y programas;
- g) *Asociaciones comunitarias o de base* que se fundan en sus miembros y prestan servicios a los miembros de determinado vecindario, comunidad o aldea o realizan actividades de promoción a favor de ellos;
- h) *Partidos políticos*, que apoyan la elección de determinados candidatos para puestos políticos;
- i) *Clubes sociales*, incluidos los de turismo y de campo, que prestan servicios y oportunidades de recreación a sus asociados y a comunidades;
- j) *Sindicatos y asociaciones empresariales y profesionales*, que promueven y salvaguardan los intereses de los trabajadores, las empresas o los profesionales;
- k) *Congregaciones religiosas*, como las parroquias, sinagogas, mezquitas, templos y santuarios, que promueven creencias religiosas y celebran servicios y ritos religiosos. Sin embargo, una iglesia oficial del Estado incorporada en la administración pública, sobre todo cuando está apoyada por impuestos obligatorios, no cumpliría el criterio de “separación institucional respecto del gobierno” y por lo tanto quedaría excluida del sector. Debe señalarse que las congregaciones religiosas son distintas de los organismos de servicios con filiación religiosa que actúan en esferas como la salud, la enseñanza y los servicios sociales. Del mismo modo, las organizaciones de servicios vinculadas con una iglesia estatal pueden considerarse, sin embargo, comprendidas en el sector sin fines de lucro siempre que sean unidades institucionales separadas y cumplan todos los criterios de la definición.

2.22 Ciertos tipos de organizaciones de otra índole tienden a ocupar una zona gris entre el sector sin fines de lucro y el sector de las sociedades o el del gobierno. Algunas de esas entidades corresponderán al sector sin fines de lucro a los efectos de la cuenta satélite de las ISFL, mientras que no ocurrirá lo mismo con otras. Las directrices que siguen pueden resultar útiles para adoptar ese tipo de decisiones. (Si bien es obvio que estas directrices tendrán que aplicarse a grandes agregados de organizaciones y no a cada una de ellas, las reglas no dejan por ello de ser ilustrativas.)

- a) Las *cooperativas* son organizaciones formadas libremente por personas individuales con el objeto de fomentar los intereses económicos de sus afilia-

dos. Entre los principios básicos de las cooperativas figuran los siguientes: i) control democrático, es decir, un voto por persona; ii) identidad compartida: los asociados son al mismo tiempo propietarios y clientes; y iii) una orientación a prestar servicios a los asociados “a precio de costo”. En algunos países la ley puede estipular otros requisitos que generalmente se vinculan con el destino de los excedentes. Aunque algunas cooperativas funcionan más como organizaciones de base para el desarrollo comunitario que como empresas comerciales, la cuenta satélite de las ISFL seguirá en general la práctica del SCN y no tratará a las cooperativas como ISFL;

- b) Las *mutualidades* (como los bancos de ahorro mutuo, las asociaciones de ahorro y crédito, las compañías de seguros mutuos y los fondos de enfermedad y gastos funerarios), lo mismo que las cooperativas, son organizadas por personas individuales que procuran mejorar su situación económica mediante una actividad colectiva. Las mutualidades se diferencian de las cooperativas, sin embargo, en que son mecanismos destinados a compartir riesgos, personales o patrimoniales, mediante contribuciones periódicas a un fondo común. En su forma ideal, las mutualidades también cumplen el principio de identificación entre los propietarios y los usuarios, de modo que los depositantes controlan formalmente su actividad. Como las mutualidades actúan en el ámbito comercial y por lo general distribuyen beneficios entre sus afiliados, la cuenta satélite de las ISFL seguirá la práctica del SCN y las tratará como instituciones financieras del sector de las sociedades, y no como ISFL, a menos que formen parte por completo de un sistema de seguridad social del gobierno, en cuyo caso se las tratará como entidades gubernamentales, o que no distribuyan beneficios, en cuyo caso pueden ser ISFL;
- c) Las *organizaciones de autoayuda* son análogas tanto a las cooperativas como a las mutualidades en cuanto están formadas por personas individuales que se asocian para alcanzar objetivos de apoyo mutuo que no podrían lograr por separado. Pero se diferencian de unas y otras en cuanto no se dedican principalmente a actividades comerciales. Por regla general, las organizaciones de autoayuda no económicas deben tratarse como organizaciones de sus afiliados incluyéndolas en el sector sin fines de lucro. En cambio, las organizaciones de autoayuda económicas deben excluirse del sector de las ISFL;
- d) Las *empresas sociales* son empresas organizadas con el fin de dar empleo y capacitación a personas desfavorecidas (minusválidos, desocupados durante largo tiempo, etcétera.) que de otro modo no encontrarían ocupación. Aunque la empresa tenga principalmente objetivos de beneficencia, no se la considera una ISFL porque genera excedentes y los distribuye entre sus propietarios o accionistas;
- e) Las *organizaciones “cuasi no gubernamentales”*, que se encuentran en muchos países de Europa y otros lugares, están destinadas a funcionar con independencia respecto de los organismos del gobierno, lo que evita su control político directo. En la medida en que sean verdaderamente entidades autónomas corresponde considerarlas parte del sector sin fines de lucro, aunque ejerzan una autoridad limitada que ha sido delegada en ellas por organismos del gobierno;
- f) Las *universidades*, como otras instituciones, pueden ser tanto ISFL como instituciones públicas o sociedades con fines de lucro. Resulta particularmente difícil diferenciar las ISFL de las instituciones públicas porque unas y otras reciben apoyo gubernamental de cuantía significativa, directa o indirectamente, aunque las instituciones públicas pueden tener un grado importante de autonomía. La clave, por lo tanto, consiste en que la institución sea clara-

mente autónoma y no forme parte del sistema administrativo del gobierno. Los establecimientos de enseñanza que son ISFL tienen sus propios órganos de dirección que se perpetúan mediante cooptación y determinan todos los aspectos de su actividad organizativa sin aprobación de funcionarios del gobierno y pueden poner fin a su actividad sin aprobación gubernamental. Las instituciones de enseñanza pública tienen sus órganos de dirección integrados en parte importante por funcionarios del gobierno o de organismos gubernamentales y carecen de la facultad de poner fin a su actividad sin una decisión gubernamental;

- g) Los *hospitales*, como las instituciones de enseñanza, también pueden ser tanto ISFL como instituciones públicas o sociedades con fines de lucro. Se les aplican las mismas reglas que a los establecimientos de enseñanza;
- h) Las *organizaciones indígenas o territoriales*, como los *band councils* del Canadá y las comunidades campesinas o indígenas del Perú, están organizadas en torno de grupos culturales o étnicos o de una zona geográfica determinada, principalmente con el propósito de mejorar el bienestar de sus integrantes. La dificultad surge cuando estas organizaciones actúan en lo esencial como gobiernos locales, a menudo dictando y aplicando sus propias leyes. Cuando así ocurre, las organizaciones no cumplirían el criterio de “separación institucional respecto del gobierno” y quedarían fuera de los límites de la cuenta satélite de las ISFL.

Referencias

- Anheier, Helmut K., y Lester M. Salamon (2000). Non-profit institutions and the household sector. En Naciones Unidas, *Handbook of National Accounting: Household Accounting Experience in Concepts and Compilation*. vol. 1, *Household Sector Accounts*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.00.XVII.16 (vol. 1).
- Archambault, Édith (1998). European System of Accounts: the French case. *Voluntas*, vol. 9, No. 4 (diciembre).
- Ben-Ner, A., y B. Gui (1993). *The Non-Profit Sector in the Mixed Economy*. Véase la Introducción. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Comisión de las Comunidades Europeas, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Banco Mundial (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales 1993*. Bruselas/Luxemburgo, Nueva York, París y Washington, D.C. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.94.XVII.4.
- Comisión Europea (1996). *European System of Accounts—ESA 1995*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas.
- Hansmann, Henry (1996). *The Ownership of Enterprise*. Cambridge (Massachusetts) y Londres (Reino Unido): The Belknap Press of Harvard University Press.
- James, Estelle (1997). Whither the third sector? Yesterday, today and tomorrow. *Voluntas*, vol. 8, No. 1 (marzo).
- Lyons, Mark (2001). *Third Sector: The Contribution of Non-Profit and Cooperative Enterprises in Australia*. Crows Nest (Australia): Allen and Unwin.
- Naciones Unidas (1988). *Handbook of National Accounting: Public Sector Accounts*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.88.XVII.5.

- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (1998). *Institutional sectoring*. Trabajo presentado en una reunión conjunta de la OCDE y la CESPAP sobre las cuentas nacionales, celebrada en Bangkok del 4 al 8 de mayo.
- Rose-Ackerman, Susan (1996). Altruism, non-profits, and economic theory, *Journal of Economic Literature*, vol. 34 (junio).
- _____ (1997). Altruism, ideological entrepreneurs and the non-profit firm. *Voluntas*, vol. 8, No. 2 (junio).
- Salamon, Lester M., y Helmut K. Anheier (1997a). *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*. Manchester y Nueva York: Manchester University Press.
- _____ (1997b) Toward a common definition. En: *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*. Manchester y Nueva York: Manchester University Press.
- Salamon, Lester M., Helmut K. Anheier, Regina List, Stefan Toepler, S. Wojciech Sokolowski y colaboradores (1999). *Global Civil Society: Dimensions of the Non-Profit Sector*. Baltimore: The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Publicado en español como: *La sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo*. Fundación BBVA (2001).
- Statistics Canada (Departamento de Estadística del Canadá) (2001). *The Canadian satellite account of non-profit institutions and volunteering: testing the handbook of non-profit institutions in the Canadian system of national accounts*. Informe preliminar para el Proyecto sobre el sistema mundial de información sobre las entidades sin fines de lucro de la Universidad Johns Hopkins y la División de Estadística de las Naciones Unidas, junio. Puede consultarse en <http://www.jhu.edu/~gnisp>.
- Steinberg, Richard (1997). Overall evaluation of economic theories. *Voluntas*, vol. 8, No. 2 (junio).
- Weisbrod, Burton A. (1986) Toward a theory of the voluntary non-profit sector in a three-sector economy. En *The Economics of Non-Profit Institutions*, Susan Rose-Ackerman (comp.), Nueva York: Oxford University Press.
- _____ (1988). *The Non-Profit Economy*. Cambridge (Massachusetts) y Londres (Reino Unido): Harvard University Press.

Capítulo 3

Clasificación de las ISFL

A. Introducción

3.1 En el capítulo anterior definimos al universo de las ISFL que quedarían comprendidas en las cuentas satélite como formado por: a) *organizaciones*; b) *que actúan sin fines de lucro y, por ley o por costumbre, no distribuyen entre quienes las poseen o controlan los excedentes que generen*; c) *están institucionalmente separadas del gobierno*; d) *son autónomas*; y e) *no son obligatorias*.

3.2 Partiendo de esa definición, la tarea siguiente consiste en determinar uno o más criterios de clasificación que puedan utilizarse para diferenciar a los diversos tipos de organizaciones comprendidos en dicha definición. La definición y la clasificación son tareas estrechamente relacionadas, pues mediante la primera se identifica lo que tienen en común los objetos comprendidos en un grupo, y mediante la segunda se especifican las formas en que, a pesar de lo indicado, esos objetos también difieren. De ese modo, la clasificación hace posible agrupar y subdividir los objetos que comparten determinadas características comunes pero difieren en relación con otras dimensiones, cosa que permite hacer comparaciones y contrastes significativos entre ellos (Hoffman y Chamie, 1999).

3.3 En el SCN 1993 se determinan dos bases para clasificar a las ISFL: una de ellas según la actividad económica a que se dedican, y la otra en relación con su función o finalidad, como se indica a continuación:

- a) La clasificación basada en las *actividades económicas* es la más general. Las ISFL se clasifican esencialmente por ramos de actividad sobre la base del producto principal o característico que producen, utilizando el mismo sistema de clasificación que se aplica a las actividades económicas en general en el SCN 1993; es decir, la CIIU, Rev.3¹. La CIIU, Rev.3 es una clasificación diseñada a los efectos de las estadísticas de la producción. La unidad a la que se aplica —el establecimiento— ha de ser la unidad más pequeña de la que sea posible reunir información sobre los productos, los insumos y los procesos mediante los cuales los insumos se transforman en productos;
- b) La clasificación basada en la *finalidad* es más específica y se refiere a los “objetivos que las unidades institucionales se proponen alcanzar mediante diversos tipos de desembolsos” (Naciones Unidas, 2000). Una actividad económica puede estar destinada a variados objetivos. Se ha elaborado un sistema especial de clasificación (la Clasificación de las Finalidades de las Instituciones sin Fines de Lucro que sirven a los hogares (CFISFL)²) para las instituciones sin fines de lucro, por lo menos para las que sirven a los hogares.

3.4 Ninguno de los sistemas de clasificación indicados es suficiente por sí solo para configurar la clasificación primaria del sector sin fines de lucro en general que se definió en el capítulo anterior, pues:

- a) La CIIU, Rev.3 tiene un grado muy limitado de detalle en lo que respecta a las industrias de servicios, en particular los servicios que típicamente pres-

¹ Naciones Unidas (1990).

² Esto se aplica también a las clasificaciones conexas: Clasificación de las funciones del gobierno (CFG), Clasificación de los gastos de los productores por finalidades (CGPF) y Clasificación del consumo individual por finalidades (CCIF).

³ Véase Salamon y Anheier (1997) para un examen de esas cuestiones.

tan las ISFL³. Por ejemplo, las clases de la CIIU —el nivel de actividad más detallado— de las categorías de tabulación L (Administración pública y defensa), M (Enseñanza), N (Servicios sociales y de salud) y O (Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales) son limitadas en cuanto a su cantidad y a su especificidad, al menos en comparación con las clases correspondientes a la actividad manufacturera y comercial. Así, por ejemplo, la categoría 8532 de la CIIU (Servicios sociales sin alojamiento) es una categoría sumamente general que no diferencia entre las guarderías de niños, el socorro en casos de desastre, las actividades comunitarias o la rehabilitación profesional;

- b) Pueden plantearse algunos problemas cuando se utilice la clasificación por finalidades del SCN 1993 en relación con las instituciones sin fines de lucro. Dicha clasificación —la CFISFL— sólo es aplicable a las ISFLSH y puede ser inadecuada para clasificar por finalidades las actividades de las ISFL distintas de las ISFLSH⁴. Tal es lo que ocurre, sin duda, en relación con las ISFL que sirven a las empresas. Además, en la clasificación de los datos sobre las ISFL con arreglo a las actuales normas del SCN se utiliza una codificación por finalidades específica para cada sector. Por ejemplo, los desembolsos de las ISFL de mercado que sirven a los hogares se codificarán normalmente utilizando la CGPE, pero no la CFISFL. Análogamente, los desembolsos de las ISFL no de mercado controladas y financiadas principalmente por el gobierno se codificarán normalmente utilizando la CFG, y no la CFISFL. Ello significa que las ISFL se clasifican por lo menos con arreglo a tres códigos de finalidades diferentes, según el sector al que haya correspondido asignar a las distintas ISFL.

⁴ La CFISFL ha sido objeto de una reciente revisión, junto con las demás clasificaciones de gastos por finalidad mencionadas en la nota 2 *supra*, a saber, la CFG, la CGPF y la CCIF.

B. Clasificación Internacional de las Organizaciones sin Fines de Lucro (CIOSFL)

3.5 Para resolver esos problemas, en el presente *Manual* se utiliza un sistema de clasificación elaborado fundamentalmente sobre la base de la CIIU, Rev.3 como sistema primario de clasificación para detallar al sector de las ISFL en la cuenta satélite cuando el análisis o presentación de los datos está centrado de manera principal o exclusiva en el sector de las ISFL. Esa detallada clasificación, la CIOSFL, fue elaborada originalmente mediante un proceso de cooperación en el que participó el equipo de académicos que trabaja en el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins⁵. El sistema se formó tomando como base la CIIU, Rev.3 (Naciones Unidas, 1990) y complementándola, en caso necesario, para captar de la manera más sucinta posible la realidad del sector sin fines de lucro de los 13 países que participaron en la primera etapa del proyecto (los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Suecia, el Japón, Hungría, el Brasil, Ghana, Egipto, la India y Tailandia).

3.6 Desde entonces, la CIOSFL ha sido aplicada con éxito por investigadores de una selección muy representativa de países con diferentes niveles de desarrollo económico y sistemas políticos, culturales y jurídicos, y con distintas dimensión, alcance y función de su sector sin fines de lucro⁶. A lo largo de ese proceso se han introducido refinamientos en el sistema básico (Salamon y Anheier, 1997). Esa versión revisada fue probada de nuevo por 11 países que participaron en un ensayo sobre el terreno del presente *Manual* y se comprobó que funcionaba. Sobre la base de esas experiencias es posible concluir que la CIOSFL tiene efectivamente en cuenta las principales diferencias entre las agrupaciones sin fines de lucro en una amplia gama de países. En general, la CIOSFL no excluye, distorsiona ni representa equivocadamente las principales subdivisiones del sector sin fines de lucro en los diversos países.

⁵ Para una descripción más completa del proyecto, véase Salamon y Anheier (1996) y Salamon y otros (1999).

⁶ Lo expresado comprende la investigación en los países incluidos en la etapa I del Proyecto de Estudio Comparativo (PEC) del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins (véase Salamon y Anheier, 1996) y la etapa 2 del PEC (Salamon *et al.*, 1999); véase también Consejo Nacional de Organizaciones Voluntarias, 1995; Johnson y Young, 1994; Gidron, 1997) y Sokolowski, 1994. Además, la Oficina de Estadística de Italia y Statistics Canada han utilizado a la CIOSFL para reunir datos sobre las ISFL (véanse los informes sobre el ensayo).

3.7 Sin embargo, como la CIOSFL no se utiliza generalmente para clasificar los datos de los sectores distintos del sector sin fines de lucro, se plantean problemas cuando se trata de utilizarla en análisis centrados en la comparación de las ISFL con otros sectores. Para ese fin pueden utilizarse las actuales clasificaciones de la CIIU, Rev.3 y la CFISFL, posiblemente aumentadas, para brindar más detalles sobre las ISFL (véanse los párrafos 3.28 a 3.31 *infra*).

3.8 A continuación se resumen los rasgos principales de la CIOSFL, y posteriormente se aclaran diversas cuestiones relacionadas con la clasificación. En el Anexo 1 figura un cuadro detallado de la CIOSFL, con notas explicativas.

Rasgos principales de la CIOSFL

3.9 *Entidades comprendidas.* La CIOSFL comprende a todas las entidades identificadas como ISFL con arreglo a la definición de trabajo citada en el capítulo 2, independientemente del Sector del SCN al que estén asignadas.

3.10 *Unidad de análisis.* La unidad de análisis de las ISFL en la cuenta satélite debería ser idéntica a la práctica del SCN en relación con los demás tipos de organizaciones. Así, la unidad institucional será la unidad de análisis en el *Manual* para todas las variables comprendidas en la secuencia completa de las cuentas económicas integradas, y el establecimiento será la unidad de análisis para las variables comprendidas en la secuencia abreviada de cuentas para las industrias. En cuanto sea posible, deberían definirse unidades institucionales separadas para las distintas actividades de las ISFL con fines múltiples, tales como las universidades, dentro de las cuales pueden separarse diferentes institutos de investigación, hospitales etcétera, además de los centros de enseñanza. Es algo análogo al tratamiento que se recomienda en el párrafo 4.38 del SCN 1993 para los grupos de sociedades en los sectores de entidades jurídicas o sociales, donde se indica lo siguiente:

“...excepción hecha de las sociedades auxiliares... cada sociedad debe tratarse como una unidad institucional separada, forme o no parte de un grupo. Incluso las filiales, cuya titularidad corresponde completamente a otras sociedades, son entidades jurídicas separadas ... Aun cuando la gestión de una sociedad filial esté sujeta al control de otra sociedad, sigue siendo responsable por la administración de sus propias actividades de producción.”

3.11 *La CIOSFL como desarrollo de la CIIU.* Aun cuando se ha basado en el sistema de la CIIU, la CIOSFL desarrolla la estructura básica de la CIIU a fin de permitir un mayor grado de especificación de los componentes del sector sin fines de lucro. En particular:

- En la CIOSFL se detallan las clases de la CIIU comprendidas en la categoría de tabulación N (Servicios sociales y de salud) de manera de definir grupos separados para los servicios de salud humana (grupo 3 de la CIOSFL) y los servicios sociales (grupo 4 de la CIOSFL). Dentro del primer grupo se distinguen los servicios de salud mental (subgrupo 3 300) de los hospitales (subgrupo 3 100), casas de salud (subgrupo 3 200) y otros servicios de salud (subgrupo 3 400). Dentro del segundo se distingue entre los diversos servicios sociales personales a fin de tener en cuenta a los diversos grupos de clientes, los servicios de emergencia y socorro, y las ollas populares y demás organizaciones que prestan asistencia pecuniaria y material a clientes indigentes.
- En la CIOSFL se desarrollan más detalladamente las clases de la CIIU comprendidas en la categoría de tabulación O (Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales) a fin de distinguir entre los muchos tipos de organizaciones sin fines de lucro que han surgido en los últimos

años —por ejemplo, organizaciones ambientales (entre ellas, las actividades relacionadas con los animales, que la CIIU incluye en el grupo 5 (Salud)), las organizaciones de derechos civiles y promoción (subgrupo 7 100)— así como las conocidas clases de la CIIU relativas a la cultura, los deportes y las asociaciones.

- La CIOSFL añade otro grupo, el grupo 6 (Desarrollo y vivienda) a fin de tener en cuenta a las organizaciones no gubernamentales que han pasado a ocupar un lugar tan destacado en el sector sin fines de lucro de los países en desarrollo, en los que funcionan como importantísimas correas de transmisión de las actividades de desarrollo. También figuran aquí las actividades cuasi comerciales o financieras de pequeña escala relacionadas con el desarrollo económico, las organizaciones de base y el suministro de vivienda, así como los talleres protegidos y las actividades de capacitación en el empleo.
- La CIOSFL añade una clase especial, la clase 8 100 (Fundaciones que otorgan subsidios) para incluir a las organizaciones cuya actividad principal consiste en otorgar subsidios a otras ISFL utilizando fondos provenientes de donaciones y de la renta de sus bienes y otros ingresos del patrimonio de la organización. Aun cuando tales fundaciones están clasificadas como intermediarias financieras en la CIIU, Rev.3, la característica definitoria de la mencionada clase de la CIOSFL radica en que la mayor parte de los desembolsos corrientes de la organización son pagos por transferencia, y no gastos de funcionamiento.
- La CIOSFL añade un grupo especial más, el grupo 9 (Internacional), a fin de tener en cuenta a las organizaciones cuyo centro de actividades está en el plano internacional. Dichas organizaciones promueven el incremento de la comprensión intercultural, brindan socorro en caso de emergencias en otros países, realizan actividades de asistencia para el desarrollo y promueven los derechos humanos y la paz fuera de los límites de la nación.

Cuadro 3.1 Desarrollo detallado de algunos códigos de actividades “de amplio espectro” en la CIOSFL

<i>Código de actividad de la CIIU</i>	<i>Descripción</i>	<i>Desarrollo detallado de la CIOSFL en relación con la clase de la CIIU, Rev.3</i>
8519	Otras actividades de salud humana	3 200 Casas de salud 3 300 Salud mental e intervención en crisis 3 400 Otros servicios de salud (por ejemplo, pacientes ambulatorios)
8532	Servicios sociales sin alojamiento	3 300 Salud mental e intervención en crisis 4 100 Servicios sociales 4 200 Casos de emergencia y socorro 4 300 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento 6 200 Vivienda (asistencia) 6 300 Empleo y capacitación 7 200 Derecho y servicios jurídicos 8 200 Otras formas de intermediación filantrópica
9199	Actividades de otras asociaciones n.c.p.	1 100 Cultura y artes (sociedades históricas, literarias y humanísticas) 1 300 Otros clubes sociales y recreativos 5 100 Medio ambiente 6 100 Desarrollo económico, social y comunitario (grupos comunitarios y de barrio) 6 200 Vivienda (asociaciones) 7 100 Organizaciones cívicas y de promoción 8 200 Otras formas de promoción del voluntariado

3.12 En el cuadro 3.1 se indica la forma en que la CIOSFL complementa algunas de las categorías de la CIIU que tienen importancia para las ISFL: otras actividades de salud humana, servicios sociales sin alojamiento y actividades de otras asociaciones no clasificadas en otra partida (n.c.p.).

3.13 *Atención centrada en las actividades económicas.* En lo que respecta a la base de clasificación, la CIOSFL utiliza la “actividad económica” de la unidad como elemento clave para la clasificación, al igual que la CIIU, Rev.3. Así pues, las unidades se diferencian según los tipos de servicios o bienes que producen (por ejemplo, salud, enseñanza, protección ambiental). Con arreglo a una convención adoptada para la CIIU, Rev.3, en la CIOSFL se clasifica a las unidades por su *principal* actividad económica, habitualmente medida como la actividad que consume la mayor parte de *a*) el valor agregado, *b*) si no se dispone del valor agregado, el producto bruto, o *c*) si no se dispone del valor agregado ni del producto bruto, el empleo.

3.14 Si bien fundamentalmente emplea un sistema de clasificación fundado en las actividades, la CIOSFL comprende algunos criterios fundados en la finalidad, cuando la similitud de actividades lo justifica. Así, por ejemplo, la clasificación 6 de la CIOSFL (Vivienda y desarrollo) comprende a las organizaciones que se dedican a la producción de viviendas y a la financiación de viviendas. El fundamento de su inclusión en un mismo grupo radica en que la característica de no tener fines de lucro de las organizaciones las hace más análogas a otras instituciones sin fines de lucro en la esfera de la vivienda que a otras unidades de producción de su respectivo grupo de actividades.

3.15 Esa esfumación de la diferencia entre actividad y finalidad es un desafío común para los sistemas de clasificación. Así pues, como se observó en una comparación entre la CIIU, Rev.3, la Clasificación General Industrial de Actividades Económicas en las Comunidades Europeas (NACE) y las clasificaciones de las industrias empleadas en los Estados Unidos y el Canadá antes de la adopción del Sistema Norteamericano de Clasificación Industrial (NAICS), “Si se define la similitud de las estructuras de insumos, los procesos y las tecnologías empleadas, o de las funciones de producción, como criterios relacionados con la oferta, y las combinaciones de productores de bienes y servicios que son sustitutivos o complementarios, o se orientan hacia mercados análogos, como criterios relacionados con la demanda, entonces las tres clasificaciones industriales se fundan en criterios mixtos” (Oficina de Gestión y Presupuesto de los Estados Unidos *et al.*, 1995).

3.16 *Estructura básica de la CIOSFL.* Como se ve en el cuadro 3.2 (véase la página siguiente), y con más detalle en el Anexo 1, en el sistema resultante de la CIOSFL se clasifica al sector sin fines de lucro, según se definió en el capítulo 2 *supra*, en 12 grupos de actividad principales, entre ellos un grupo de amplio espectro para los casos “No clasificados en otra partida”. Esos 12 grupos de actividad principales se dividen en 30 subgrupos, cada uno de los cuales se divide a su vez en varias actividades, pero el sistema de la CIOSFL en su estado actual de desarrollo no pretende lograr una estandarización a nivel de las actividades debido a la gran diversidad del sector sin fines de lucro en los distintos lugares. Sin embargo, las actividades se enumeran en la descripción más completa que figura en el anexo, a fin de ilustrar los tipos de organizaciones que están comprendidas en cada subgrupo.

Enfoque modular

3.17 La CIOSFL permite agrupar y reagrupar a las organizaciones de modo de poner de relieve los componentes y las dimensiones del sector sin fines de lucro que puedan tener importancia a efectos nacionales o comparativos. Por ejemplo, en el análisis del sector sin fines de lucro suele hacerse una importante distinción entre las organizaciones que “sirven a sus miembros” y “las que sirven al público”. Con arreglo al sistema

de la CIOSFL, los componentes del sector sin fines de lucro que sirven a sus miembros pueden separarse con facilidad seleccionando a los subgrupos comprendidos en el grupo principal 11 (Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos) y los grupos 1 200 (Deportes) y 1 300 (Otros tipos de recreación). Otros países pueden tener un concepto más amplio de grupos “que sirven a sus miembros” y tal vez deseen incluir al grupo principal 10 (Religión) y al grupo 7 300 (Organizaciones políticas) dentro de dicho componente del sector sin fines de lucro.

Cuadro 3.2 La CIOSFL: grupos y subgrupos*

<i>Grupos</i>	<i>Subgrupos</i>
1. Cultura y recreación	1 100 Cultura y artes
	1 200 Deportes
	1 300 Otros clubes sociales y recreativos
2. Enseñanza e investigación	2 100 Enseñanza primaria y secundaria
	2 200 Enseñanza superior
	2 300 Otros tipos de enseñanza
	2 400 Investigación
3. Salud	3 100 Hospitales y rehabilitación
	3 200 Casas de salud
	3 300 Salud mental e intervención en crisis
	3 400 Otros servicios de salud
4. Servicios sociales	4 100 Servicios sociales
	4 200 Casos de emergencia y socorro
	4 300 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento
5. Medio ambiente	5 100 Medio ambiente
	5 200 Protección de animales
6. Desarrollo y vivienda	6 100 Desarrollo económico, social y comunitario
	6 200 Vivienda
	6 300 Empleo y capacitación
7. Derecho, promoción y política	7 100 Organizaciones cívicas y de promoción
	7 200 Derecho y servicios jurídicos
	7 300 Organizaciones políticas
8. Intermediación filantrópica y promoción del voluntariado	8 100 Fundaciones que otorgan subsidios
	8 200 Otros tipos de intermediación filantrópica y promoción del voluntariado
9. Internacional	9 100 Actividades internacionales
10. Religión	10 100 Congregaciones y asociaciones religiosas
	11 100 Asociaciones empresariales
	11 200 Asociaciones profesionales
11. Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos	11 300 Sindicatos
	12 100 No clasificados en otra partida
12. No clasificados en otra partida	12 100 No clasificados en otra partida

* Para más detalles, véase el Anexo 1.

3.18 También pueden hacerse ajustes análogos para otros fines analíticos. Por ejemplo, la CIOSFL puede adaptarse para quedar comprendida en el concepto más amplio de la “economía social” utilizado en algunos países europeos, como Francia, que comprende a las asociaciones sin fines de lucro, las asociaciones de ayuda mutua, como las instituciones de ahorros y seguros, y las cooperativas. A tales efectos, las mutuas y las cooperativas pueden añadirse a los respectivos grupos de la CIOSFL que comprenden a entidades sin fines de lucro, con lo cual se logra que el investigador pueda examinar el peso combinado de la economía social en determinadas esferas, y al mismo tiempo mantener separados a cada uno de los componentes.

3.19 Además, al igual que en la CIU, Rev.3, los subgrupos de la CIOSFL pueden subdividirse más detalladamente a fin de poner de relieve a los grupos de ISFL que tengan particular importancia en el contexto de determinados países, como los grupos de mujeres o los que sean considerados organizaciones de “interés público” por las leyes y costumbres del país. Así, el carácter modular de la CIOSFL la convierte en un instrumento útil para los proyectos que trabajen con concepciones del sector sin fines de lucro que sean más “amplias” o más “estrechas”, según el tema y el contexto nacional de la investigación.

Límites y otras cuestiones relacionadas con la aplicación

3.20 Al aplicar la CIOSFL es frecuente que resulte difícil clasificar a varios tipos de organizaciones. A continuación se exponen algunas directrices para aclarar el tratamiento que corresponde darles.

3.21 *Las ISFL con fines múltiples.* El tratamiento de las ISFL con fines múltiples en la cuenta satélite debe ser congruente con el tratamiento de las entidades con fines múltiples en otras partes del SCN 1993. En particular, en la medida en que la organización lleve a cabo sus diversos fines mediante unidades separadas, cada unidad será clasificada con arreglo a su actividad *principal*. Cuando no se hayan definido unidades separadas, toda la organización debería clasificarse con arreglo a su actividad *principal* —es decir, la actividad que consuma la mayor proporción de valor agregado, producto bruto o empleo—, según se describe en el párrafo 3.13 *supra*.

3.22 *Instituciones financieras.* Las asociaciones de ahorro y crédito, las cooperativas de crédito y las instituciones financieras análogas, si se ajustan a la definición de ISFL expuesta en el párrafo 3.1 *supra*, deberían clasificarse en el grupo 6 100 (Desarrollo económico, social y comunitario) dentro del rubro “desarrollo económico”. La descripción de las organizaciones clasificadas en dicho rubro es la siguiente:

“... programas y servicios para mejorar la infraestructura económica y la capacidad; comprende la construcción de obras de infraestructura, como carreteras, y los servicios financieros, como las asociaciones de ahorro y crédito, los programas empresariales, las actividades de consultoría técnica y gerencial, y la asistencia para el desarrollo rural.”

3.23 *Las organizaciones no gubernamentales* se clasifican según sus actividades principales. Por ejemplo, las organizaciones no gubernamentales que prestan servicios de atención primaria de la salud en las zonas rurales se clasificarían en el grupo 3 400, (Otros servicios de salud), las organizaciones no gubernamentales locales que presten asistencia para el desarrollo construyendo obras locales de infraestructura se clasificarían en el grupo 6 100 (Desarrollo económico, social y comunitario) y las organizaciones que presten servicios internacionales de socorro humanitario, en el grupo 9 100 (Actividades internacionales).

3.24 *Cooperativas, sociedades de ayuda mutua y grupos de autoayuda.* Siempre que se ajusten a los criterios expuestos en el párrafo 3.1 *supra*, se clasificarían según su actividad económica principal. Por ejemplo, un grupo de autoayuda de drogadictos se

clasificaría en el grupo 4 100 (Servicios sociales); un taller cooperativo de autoayuda de minusválidos, en el grupo 6 300 (Empleo y capacitación); los fondos de entierro, en el grupo 4 300 (Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento), y los grupos de ahorro y crédito, en el grupo 6 100 (Desarrollo económico, social y comunitario). Sin embargo, en caso de que distribuyan utilidades a los miembros o directores, las cooperativas y mutualidades quedarían excluidas del sector de las ISFL, y consiguientemente no se clasificarían.

3.25 *Organizaciones religiosas.* Las iglesias, sinagogas, mezquitas y otras organizaciones de cultos religiosos se incluyen en el grupo 10 (Religión). Las organizaciones de servicios vinculadas con una religión (por ejemplo, escuelas, hospitales, guarderías, clínicas) se incluyen en la esfera de servicios que se adecue a sus operaciones principales (educación, salud, etcétera), y no en el grupo 10 (Religión). Por ejemplo, una escuela primaria vinculada a una congregación religiosa se clasificaría en el rubro de educación, y no en el de religión.

3.26 *Tratamiento de los establecimientos extranjeros.* Frecuentemente, las organizaciones internacionales establecen filiales u oficinas en distintos países. Con arreglo a las convenciones de la contabilidad nacional, las filiales y sucursales locales de las organizaciones internacionales sin fines de lucro deben tratarse como “establecimientos residentes”, y consiguientemente como parte del sector sin fines de lucro del país receptor, si mantienen su presencia durante más de un ejercicio económico. Por ejemplo, la oficina de la Fundación Ford en Río de Janeiro formaría parte del sector sin fines de lucro del Brasil. Análogamente, la oficina local de Save the Children en Moscú formaría parte del sector sin fines de lucro de Rusia, aun cuando la sede de la organización esté en Connecticut. En cambio, los proyectos de corto plazo de organizaciones sin fines de lucro extranjeras no se tratarían como parte del sector sin fines de lucro del país receptor.

3.27 Es posible que en los registros de las ISFL se hayan incluido obras de beneficencia no residentes que no tengan filiales locales pero que se hayan inscripto ante las autoridades del gobierno con las miras de solicitar donaciones de los residentes para actividades de beneficencia. Ese registro significa que se considera que dichas entidades tienen “un centro de interés económico” en el territorio económico del país y son unidades a los efectos de las cuentas nacionales (y la balanza de pagos).

C. Relaciones de la CIOSFL con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 3, y con la Clasificación de las finalidades de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares

3.28 Si bien la CIOSFL proporciona un método excelente y probado sobre el terreno para clasificar a las ISFL, es necesario relacionarlo con otros utilizados más generalmente en el SCN 1993 a fin de facilitar las comparaciones entre las ISFL y otras unidades institucionales, en particular habida cuenta de que los datos de que se dispone están expresados por lo común en relación con las clasificaciones estándar empleadas en la reunión de datos económicos y en las cuentas nacionales (es decir, la CIIU, Rev.3, la NACE, la Clasificación Industrial Uniforme de Australia y Nueva Zelandia (ANZIC) y el NAICS, así como, más recientemente, las clasificaciones por la función o la finalidad, como la CFISFL y la CFG). Además, como se mantendrá la sectorización de las ISFL especificada en el actual SCN, habrá que asignar a las ISFL clasificaciones por actividad que armonicen en el contexto de los demás sectores institucionales a los cuales las haya asignado el SCN 1993.

3.29 *Clasificación por actividad.* A los efectos, cada ISFL debe ser clasificada por actividad, utilizando la CIIU, Rev.3⁷, que es el estándar internacional empleado

⁷ Aquí se aplicaría también el tratamiento habitual de las empresas con varios establecimientos.

por la mayoría de los países y está sujeto a un proceso oficial de revisión e interpretación⁸. Además, una renovada concentración en el sector de las ISFL puede generar mejoras en la CIIU en lo tocante a la forma en que se tratan las actividades a que se dedican las ISFL. La CIIU, Rev.3 debe utilizarse cuando se hagan comparaciones de agregados de producción, como serían valor agregado, producto y empleo.

3.30 *Clasificación por finalidad.* También puede ser útil contar con un sistema para clasificar las finalidades de los desembolsos de las ISFL. A los efectos de la clasificación por *finalidad*, cabe optar por la CFISFL, que se utiliza para clasificar los desembolsos para el consumo por finalidad socioeconómica. También se incluyen, según sea necesario, elementos provenientes de la CFG y la CGPF a fin de tener en cuenta a las ISFL que según el SCN 1993 estén catalogadas como sociedades y gobierno, para lo cual se toma como base la reciente labor de la OCDE y de la División de Estadística de las Naciones Unidas de revisión y armonización de la CFISFL y otras clasificaciones de los gastos según su finalidad, como la CFG y la CGPF. En la labor relativa a la CFISFL y las clasificaciones conexas se determinan las finalidades sociales comunes —por ejemplo, salud, educación, cultura— que abarcan a todos los sectores de la economía, aunque también se determinan las finalidades específicas de cada sector. Dichas clasificaciones están sujetas a un proceso de revisión y actualización al que se da una amplia difusión. También se armonizan con otras clasificaciones internacionales, como la Clasificación Internacional Uniforme de la Educación (CIUE) o la Clasificación de Actividades de Protección Ambiental (CAPA).

3.31 En los cuadros 3.3 y 3.4 (véanse las páginas 32 y siguientes) se presenta una correlación entre las partidas de la CIOSFL y la CIIU, Rev.3, y entre las partidas de la CIOSFL y la CFISFL, respectivamente, que debería orientar la reasignación de las ISFL a las categorías de actividad y finalidad a los efectos de las comparaciones con el resto de la economía.

D. Sugerencias para el desarrollo futuro

3.32 A fin de mejorar el desglose detallado del sector de las ISFL de manera que pueda aplicarse dentro de las actividades y prácticas estadísticas ordinarias, tal vez sea necesario modificar las clasificaciones del SCN 1993 y de la CIOSFL. Con el incremento del grado de detalle de la CIIU, Rev.3 y la CFISFL resultará más fácil aplicar la CIOSFL, y la experiencia que se obtenga utilizando la CIOSFL puede brindar información útil para el proceso de revisión de la CIIU, Rev.3 y de la CFISFL. En la medida en que el grado de detalle de la CIIU, Rev.3 y de la CFISFL se incremente de modo que tenga más adecuadamente en cuenta al sector de las ISFL, se reducirá la necesidad de contar con un sistema de clasificación separado para la CIOSFL.

3.33 Es mucho lo que podría lograrse brindando detalles adicionales sobre cuatro clases de la CIIU, Rev.3: las clases 8519 (Otras actividades relacionadas con la salud humana), 8531 (Servicios sociales con alojamiento), 8532 (Servicios sociales sin alojamiento) y 9199 (Actividades de otras asociaciones n.c.p.). Pueden ser útiles las clasificaciones formuladas en los países sobre la base de la CIIU, Rev.3, pero con un mayor grado de detalle, y algunos de los detalles del NAICS pueden servir de modelo. En el Anexo 5 se dan algunos ejemplos.

3.34 Aún más puede conseguirse con la aplicación de la CFISFL en los países. Las descripciones de las clases 01.0 de la CFISFL (Vivienda) y 6 200 de la CIOSFL (Vivienda) son las mismas, y la aplicación puede revelar otras posibilidades para acercar aún más a ambas clasificaciones. Indudablemente debería incrementarse el grado de detalle del sector de las ISFL en el grupo 9.1 de la CFISFL (Servicios n.c.p.).

3.35 Por último, tal vez sea posible mejorar el grado de detalle del sector de las ISFL incrementando la cobertura de las actividades de las ISFL en la CPC y las

⁸ Véase el sitio Web de la clasificación de las Naciones Unidas en <http://unstats.un.org/unsd/class/default.htm>.

clasificaciones conexas. Se están llevando a cabo trabajos encaminados a definir los productos de las industrias de servicios y clasificarlas; por ejemplo, la elaboración del Sistema Norteamericano de Clasificación de Productos (NAPCS). Si se asegura que en dichos trabajos se preste suficiente atención a las características de los productos de las ISFL se podrá mejorar la cobertura de las ISFL en la CIU, Rev.3, en la CFISFL y en la CIOSFL.

Cuadro 3.3 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y la CIU, Rev.3

<i>Clase de la CIOSFL</i>	<i>Descripción</i>	<i>Clase de la CIU, Rev.3</i>	<i>Descripción</i>
Grupo 1	Cultura y recreación		
1 100	Cultura y artes	2211	Edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones
		2212	Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas
		2213	Edición de grabaciones
		2219	Otras actividades de edición
		9199*	Actividades de otras asociaciones n.c.p.
		9211	Producción y distribución de filmes y videocintas
		9213	Actividades de radio y televisión
		9214	Actividades teatrales y musicales y otras actividades artísticas
		9231	Actividades de bibliotecas y archivos
		9232	Actividades de museos y preservación de lugares y edificios históricos
		9233*	Actividades de jardines botánicos y zoológicos y de parques nacionales
1 200	Deportes	9241	Actividades deportivas
1 300	Otros clubes sociales y recreativos	9199*	Actividades de otras asociaciones n.c.p.
		9249	Otras actividades de esparcimiento
Grupo 2	Enseñanza e investigación		
2 100	Enseñanza primaria y secundaria	8010	Enseñanza primaria
		8021	Enseñanza secundaria de formación general
2 200	Enseñanza superior	8030	Enseñanza superior
2 300	Otros tipos de educación (escuelas profesionales y técnicas)	8022	Enseñanza secundaria de formación técnica y profesional
		8090*	Enseñanza de adultos y otros tipos de enseñanza
2 400	Investigaciones (investigaciones médicas, ciencia y tecnología)	7310	Investigaciones y desarrollo experimental en el campo de las ciencias naturales y la ingeniería
		7320	Investigaciones y desarrollo experimental en el campo de las ciencias sociales y las humanidades
Grupo 3	Salud		
3 100	Hospitales y rehabilitación	8511*	Actividades de hospitales
3 200	Casas de salud	8519*	Otras actividades relacionadas con la salud humana
3 300	Salud mental e intervención en crisis	8511*	Actividades de hospitales
		8512*	Actividades de médicos y odontólogos
		8519*	Otras actividades relacionadas con la salud humana
		8532*	Servicios sociales sin alojamiento
3 400	Otros servicios de salud	8512*	Actividades de médicos y odontólogos
		8519*	Otras actividades relacionadas con la salud humana
		9000*	Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares

<i>Clase de la CIOSFL</i>	<i>Descripción</i>	<i>Clase de la CIU, Rev.3</i>	<i>Descripción</i>
Grupo 4	Servicios sociales		
4 100	Servicios sociales	8531	Servicios sociales con alojamiento
		8532*	Servicios sociales sin alojamiento
4 200	Casos de emergencia y socorro	8532*	Servicios sociales sin alojamiento
		7523	Actividades de mantenimiento del orden público y de seguridad
4 300	Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento	8532*	Servicios sociales sin alojamiento
Grupo 5	Medio ambiente		
5 100	Medio ambiente	9000*	Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares
		9199*	Actividades de otras asociaciones n.c.p.
		9233*	Actividades de jardines botánicos y zoológicos y de parques nacionales
5 200	Protección de animales	0140	Actividades de servicios agrícolas y ganaderos, excepto las actividades veterinarias
		8520	Actividades veterinarias
		9233*	Actividades de jardines botánicos y zoológicos y de parques nacionales
Grupo 6	Desarrollo y vivienda		
6 100	Desarrollo económico, social y comunitario	4520	Construcción de edificios completos o de partes de edificios; obras de ingeniería civil
		4530	Acondicionamiento de edificios
		4540	Terminación de edificios
		6519	Otros tipos de intermediación monetaria
		7414	Actividades de asesoramiento empresarial y en material de gestión
		7421	Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico
		9199*	Actividades de otras asociaciones n.c.p.
6 200	Vivienda	4510	Preparación del terreno
		4520	Construcción de edificios completos o de partes de edificios; obras de ingeniería civil
		4530	Acondicionamiento de edificios
		4540	Terminación de edificios
		7010	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados
		7020	Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de remuneración o por contrato
		8532*	Servicios sociales sin alojamiento
		9199*	Actividades de otras asociaciones n.c.p.
6 300	Empleo y capacitación	8090*	Enseñanza de adultos y otros tipos de enseñanza
		8532*	Servicios sociales sin alojamiento
Grupo 7	Derecho, promoción y política		
7 100	Organizaciones cívicas y de promoción	9199*	Actividades de otras asociaciones n.c.p.
7 200	Derecho y servicios jurídicos	7411	Actividades jurídicas
		7523	Actividades de mantenimiento del orden público y de seguridad
		8532*	Servicios sociales sin alojamiento
7 300	Organizaciones políticas	9192	Actividades de organizaciones políticas

Cuadro 3.3 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y la CIU, Rev.3 (continuación)

Clase de la CIOSFL	Descripción	Clase de la CIU, Rev.3	Descripción
Grupo 8	Intermediación filantrópica y promoción del voluntariado		
8 100	Fundaciones que otorgan subsidios	6599 ^a	Otros tipos de intermediación financiera n.c.p.
8 200	Otros tipos de intermediación filantrópica y promoción del voluntarismo	8532* 7499 9199* 9249	Servicios sociales sin alojamiento Otras actividades empresariales n.c.p. Actividades de otras asociaciones n.c.p. Otras actividades de esparcimiento n.c.p.
Grupo 9	Internacional		
9 100	Actividades internacionales	9199*	Actividades de otras asociaciones n.c.p.
Grupo 10	Religión		
10 100	Congregaciones y asociaciones religiosas	9191	Actividades de organizaciones religiosas
Grupo 11	Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos		
11 100	Asociaciones empresariales	9111	Actividades de organizaciones empresariales y de empleadores
11 200	Asociaciones profesionales	9112	Actividades de organizaciones profesionales
11 300	Sindicatos	9120	Actividades de sindicatos
Grupo 12	No clasificados en otra partida		
12 100	No clasificados en otra partida		

* La CIU, Rev.3 utiliza una categoría de actividades de amplio espectro que se especifica con más detalle en la CIOSFL.

Cuadro 3.4 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y de la CFISFL

Clase de la CIOSFL	Descripción	Grupo de la CFISFL	Descripción
Grupo 1	Cultura y recreación		
1 100	Cultura y artes	03.2	Servicios culturales
1 200	Deportes	03.1*	Servicios recreativos y deportivos
1 300	Otros clubes sociales y recreativos	03.1*	Servicios recreativos y deportivos
Grupo 2	Enseñanza e investigación		
2 100	Enseñanza primaria y secundaria	04.1 04.2	Enseñanza preescolar y primaria Enseñanza secundaria
2 200	Enseñanza superior	04.3 04.4	Enseñanza postsecundaria, no terciaria Enseñanza terciaria
2 300	Otros tipos de educación	04.5* 04.7*	Enseñanza no atribuible a ningún nivel Otros servicios educativos, n.c.p.
2 400	Investigaciones	02.5* 04.6* 05.2* 08.2* 09.2*	Investigación y desarrollo en materia de salud Investigación y desarrollo en materia de educación Investigación y desarrollo en materia de protección social Investigación y desarrollo en materia de protección ambiental Investigación y desarrollo en materia de servicios, n.c.p.

<i>Clase de la CIOSFL</i>	<i>Descripción</i>	<i>Grupo de la CFISFL</i>	<i>Descripción</i>
Grupo 3	Salud		
3 100	Hospitales y rehabilitación	02.3*	Servicios hospitalarios
3 200	Casas de salud	02.3*	Servicios hospitalarios
3 300	Salud mental e intervención en crisis	02.2*	Servicios para pacientes externos
3 400	Otros servicios de salud	02.3*	Servicios hospitalarios
		02.1	Productos, artefactos y equipo médicos
		02.2*	Servicios para pacientes externos
		02.4	Servicios de salud pública
		02.6	Otros servicios de salud, n.c.p.
Grupo 4	Servicios sociales		
4 100	Servicios sociales	05.1*	Servicios de protección social
4 200	Casos de emergencia y socorro	05.1*	Servicios de protección social
4 300	Apoyo a los ingresos y mantenimiento	05.1*	Servicios de protección social
Grupo 5	Medio ambiente		
5 100	Medio ambiente	08.1*	Servicios de protección ambiental, n.c.p.
5 200	Protección de animales	08.1*	Servicios de protección ambiental, n.c.p.
		09.1*	Servicios, n.c.p.
Grupo 6	Desarrollo y vivienda		
6 100	Desarrollo económico, social y comunitario	05.1*	Servicios de protección social
		09.1*	Servicios, n.c.p.
6 200	Vivienda	01.0	Vivienda
6 300	Empleo y capacitación	04.5*	Enseñanza no atribuible a ningún nivel
		05.1*	Servicios de protección social
Grupo 7	Derecho, promoción y política		
7 100	Organizaciones cívicas y de promoción	09.1*	Servicios, n.c.p.
		09.1*	Servicios, n.c.p.
7 200	Derecho y servicios jurídicos	07.1	Servicios de partidos políticos
7 300	Organizaciones políticas		
Grupo 8	Intermediación filantrópica y promoción del voluntarismo		
8 100	Fundaciones que otorgan subsidios	04.7*	Otros servicios educativos, n.c.p.
		09.1*	Servicios, n.c.p..
		02.5*	Investigación y desarrollo en materia de salud
		04.6*	Investigación y desarrollo en materia de educación
		05.2*	Investigación y desarrollo en materia de protección social
		08.2*	Investigación y desarrollo en materia de protección ambiental
		09.2*	Investigación y desarrollo en materia de servicios, n.c.p.
		09.1*	Servicios, n.c.p..
8 200	Otros tipos de intermediación filantrópica y promoción del voluntarismo		
Grupo 9	Internacional		
9 100	Actividades internacionales	09.1*	Servicios, n.c.p.
Grupo 10	Religión		
10 100	Congregaciones y asociaciones religiosas	06.0	Religión

Cuadro 3.4 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y de la CFISFL (continuación)

Clase de la CIOSFL	Descripción	Grupo de la CFISFL	Descripción
Grupo 11	Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos		
11 100	Asociaciones empresariales	09.1*	Servicios, n.c.p.
11 200	Asociaciones profesionales	07.3	Servicios de organizaciones profesionales
11 300	Sindicatos	07.2	Servicios de organizaciones laborales
Grupo 12	No clasificados en otra partida		
12 100	No clasificados en otra partida	09.1*	Servicios, n.c.p..

* Parte del grupo.

Referencias

- Consejo Nacional de Organizaciones Voluntarias (1995). Feasibility study on obtaining information on the economic activities of non-charitable non-profit-making bodies. Londres.
- Gidron, Benjamin (1997). The evolution of Israel's third sector: the role of predominant ideology." *Voluntas*, vol. 8, No.1.
- Hoffmann, Eivind, y Mary Chamie (1999). Standard statistical classifications: basic principles. Trabajo elaborado para el 13° período de sesiones de la Comisión de Estadística, Nueva York, 1° al 5 de marzo de 1999.
- Johnson, Alice, y Dennis Young (1994). Defining the third sector: Romania. Mandel Center for Non-Profit Organizations, Case Western Reserve University, Discussion Paper Series. Cleveland, Estados Unidos de América.
- Naciones Unidas (1990). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 3*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.90.XVII.11.
- Naciones Unidas (2000). *Clasificaciones de gastos por finalidad: Clasificación de las funciones del gobierno (CFG); Clasificación del consumo individual por finalidades (CCIF); Clasificación de las finalidades de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (CFISFL); Clasificación de los gastos de los productores por finalidades (CGPF)*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.00. XVII.6.
- Oficina de Gestión y Presupuesto de los Estados Unidos, Statistics Canada y Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (1995). *International Concordance Between the Industrial Classifications of the United Nations (ISIC, Rev.3) and Canada (1980 SIC), the European Union (NACE, Rev.1) and the United States (1987 SIC)*.
- Salamon, Lester M., y Helmut K. Anheier (1992). In search of the non-profit sector II: the problem of classification. *Voluntas*, vol. 3, No. 3.
- _____ (1996). *The Emerging Non-Profit Sector*. Manchester: Manchester University Press.
- _____ (1997). Toward a common classification. En *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*. Manchester y Nueva York: Manchester University Press.

- Salamon, Lester M., Helmut K. Anheier, Regina List, Stefan Toepler, S. Wojciech Sokolowski y asociados (1999). *Global Civil Society: Dimensions of the Non-profit Sector*. Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Publicado en español como: *La sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo*. Fundación BBVA (2001).
- Sokolowski, S. Wojciech (1994). Making friends in the market: the non-profit sector and market reform in Poland. Trabajo presentado en la reunión bianual de la Sociedad Internacional de Investigaciones sobre el Tercer Mundo, Pecs, Hungría.



Capítulo 4

Variables fundamentales y cuadros de la cuenta satélite de las ISFL

A. Introducción

4.1 En los capítulos 2 y 3 se definió el sector sin fines de lucro y se indicaron las categorías que han de utilizarse para clasificarlo, partiendo, siempre que sea posible, de las definiciones y clasificaciones empleadas en el SCN 1993. En el presente capítulo se determinan las variables necesarias para describir al sector sin fines de lucro en términos empíricos y se las relaciona con el conjunto de asientos —transacciones, otros flujos y stocks— que el SCN 1993 emplea para describir el registro contable de la economía. Además, se sugieren formas de ampliar la estructura contable básica del SCN a fin de examinar la repercusión social y económica del sector de las ISFL. En el capítulo 5 se harán sugerencias para la aplicación de la cuenta satélite, determinando la información relativa a las ISFL contenida en las fuentes de datos existentes, así como las nuevas actividades de reunión de datos sobre las ISFL que sean necesarias.

4.2 Como ya se indicó, el sistema del SCN es adecuado para organizar la información económica sobre las ISFL (producción, ingresos, desembolsos, activos y su acumulación) de modo que sea comparable con la información análoga relativa a otros sectores de la economía. Sin embargo, la utilización del marco del SCN para las ISFL plantea tres dificultades que es preciso resolver en el sistema satélite, que son: *a)* la insuficiencia de los datos disponibles sobre las ISFL para tener en cuenta las complejas exigencias del conjunto completo de datos del SCN; *b)* la falta de coincidencia entre algunas de las convenciones del SCN y las características de las ISFL, como la utilización de insumos voluntarios y la importante producción no destinada al mercado de las llamadas “ISFL de mercado”, y *c)* la necesidad de buscar más allá de los valores monetarios otros indicadores del impacto y el desempeño de las ISFL.

4.3 Habida cuenta de esas dificultades, hemos adoptado una triple estrategia para la cuenta satélite de las ISFL. Primero determinamos una estructura *plenamente detallada* para la cuenta satélite del sector sin fines de lucro dentro del SCN. A continuación, reconociendo que para otros fines analíticos y relacionados con las políticas tal vez convenga ampliar la cobertura de datos del sistema de la cuenta satélite de modo que no comprendan sólo representaciones monetarias de la actividad económica, determinamos varios otros indicadores sociales y económicos que deben ser contemplados en un conjunto de *ampliaciones* de la cuenta satélite plenamente detallada. Por último, determinamos una *versión resumida* de respaldo, centrada únicamente en las variables y relaciones de carácter más esencial o más asequibles para que puedan utilizarse hasta que sea posible obtener el detalle completo.

4.4 En la sección B se determinan las variables básicas que han de incluirse en la cuenta satélite de las ISFL plenamente detallada, se examinan las “ampliaciones” que se prevén y se reseña el subconjunto de variables que constituyen la versión resu-

mida. En la sección C se describen los cuadros en los que se presentarán las variables. En la sección D se describen la estrategia y el proceso de aplicación. En la sección E se presenta otro enfoque posible para estimar una de las nuevas variables monetarias incluidas en la cuenta satélite de las ISFL y se examinan también los asientos contables relacionados con cada una de esas variables. Los cuadros de la cuenta satélite de las ISFL (I a VI) figuran en el Anexo 2.

B. Variables fundamentales para el análisis de las ISFL

4.5 Las variables fundamentales de la cuenta satélite plenamente detallada, las ampliaciones y la versión resumida se sintetizan en el cuadro 4.1. Dichas variables son de cuatro tipos. Un tipo de variables consiste en las variables monetarias básicas del SCN 1993, que deben suministrarse, en principio, para cada unidad institucional del sector de las ISFL y cada unidad institucional de los demás sectores del SCN. Un segundo tipo de variables consiste en las variables monetarias adicionales de uso analítico específico para las ISFL, y comprende detalles sobre las transacciones del gobierno con las ISFL, la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y la mano de obra voluntaria. El tercer tipo de variables consiste en los indicadores sociales y económicos básicos de carácter cuantitativo de la estructura, la capacidad y la producción de las ISFL. El cuarto tipo de variables consiste en mediciones adicionales de carácter cuantitativo y cualitativo que amplían el alcance analítico de la cuenta satélite de las ISFL. Mediante las ampliaciones derivadas de los dos últimos grupos se incrementa el grado de detalle sobre la estructura del sector de las ISFL, su producción y su capacidad, los usuarios y clientes de sus servicios, y su desempeño e impacto, al incluir datos sobre las características de los hogares y los individuos como consumidores de los servicios de las ISFL, como miembros de organizaciones sin fines de lucro y/o como voluntarios en ellas, y como asalariados de las ISFL. A continuación del cuadro se examina el contenido de cada grupo de variables y se brinda una breve definición de cada una orientada hacia las ISFL. En el Anexo 4 se incluyen definiciones más completas de las variables del SCN.

Cuadro 4.1 Variables fundamentales y mediciones de las ISFL

<i>Variable</i>	<i>Cuenta satélite plenamente detallada</i>	<i>Ampliaciones</i>	<i>Versión resumida</i>	<i>Comentarios</i>
<i>Variables monetarias básicas</i>				
Producción para el mercado [P.11]* <i>De la cual:</i> Pagos por cuenta de terceros provenientes del gobierno	X X		X X	Ingresos provenientes de ventas, cuotas, derechos etcétera
Producción para su propio uso final [P.12]	X		X	
Otros tipos de producción no destinada al mercado [P.13]	X		X	Gastos de funcionamiento, total
Valor atribuido a la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado	X		X	
Remuneración de los asalariados [D.1] <i>De la cual:</i> Sueldos y salarios [D.11] <i>De la cual:</i> Contribuciones sociales de los empleadores [D.12]	X X X		X	Vincular con empleo, aporte de mano de obra, características de la fuerza de trabajo
Valor atribuido al empleo de voluntarios a la tasa media de salarios	X			
Consumo intermedio [P.2]	X		X	

* Cuando procede se consigna entre corchetes la denominación de la variable en la Clasificación de transacciones y otros flujos y Clasificación de activos del SCN,

Variable	Cuenta satélite plenamente detallada	Ampliaciones	Versión resumida	Comentarios
Consumo de capital fijo [K.1]	X		X	
Impuestos sobre la producción (netos) [D.2, D.3]	X		X	Impuestos sobre la producción, deducidas las subvenciones a la producción
Renta de la propiedad [D.4]	X		X	Rentas de la propiedad recibidas y pagadas
De la cual: Intereses [D.41]	X			
De la cual: Ingresos distribuidos de sociedades [D.42]	X			
De la cual: Arrendamientos [D.45]				
Otras transferencias corrientes [D.7]	X		X	Transferencias recibidas y realizadas
De las cuales: Beneficencia privada	X		X	Vincular con donaciones, miembros/participaciones
De las cuales: Subsidios y transferencias del gobierno	X		X	
De las cuales: Subsidios y transferencias del exterior	X		X	
Transferencias de capital [D9]	X		X	Transferencias recibidas y realizadas
De las cuales: Beneficencia privada	X		X	Vincular con donaciones, miembros/participación
De las cuales: Subsidios y transferencias del gobierno	X		X	
De las cuales: Subsidios y transferencias del exterior	X		X	
Gastos de consumo final [P.3]	X		X	
Transferencias sociales en especie [D.63]	X		X	
Consumo final efectivo [P.4]	X		X	
Formación bruta de capital [P.5]	X		X	Adquisición de activos no financieros
Adquisiciones menos disposiciones de activos no financieros no producidos [K.2]	X		X	
Adquisición neta de activos financieros [F]	X		X	Adquisición de activos financieros e incremento de los pasivos
Variación neta del pasivo [F]	X		X	
Otras variaciones en el volumen de activos [K.3–K.10, K.12]	X			
Ganancias por tenencia [K.11]	X			
Partidas del balance:				Los activos no financieros tienen vínculos con las mediciones de la capacidad
Activos no financieros [AN]	X			
Activos financieros [AF]	X			
Pasivos [AF]	X			
Adición: Población	X		X	
Adición: Aporte de mano de obra	X		X	
Variables relativas a la estructura				
Entidades, cantidad	X	X	X	
Empleados remunerados, cantidad y equivalente de tiempo completo (ETC)	X	X	X	Vincular con remuneración de los asalariados
Empleados voluntarios, cantidad y ETC	X	X		Vincular con empleados voluntarios básicos
Miembros, cantidad	X	X		Vincular con transferencias recibidas
Participaciones, cantidad	X	X		
Donaciones	X	X		Vincular con transferencias recibidas

Cuadro 4.1 Variables fundamentales y mediciones de las ISFL (continuación)

Variable	Cuenta satélite plenamente detallada	Ampliaciones	Versión resumida	Comentarios
Variables relativas a la producción y la capacidad				
Mediciones físicas de la capacidad y la producción	X	X		Vincular con las mediciones monetarias de la producción y los activos no financieros de las ISFL
Proporción de las ISFL en la capacidad y la producción totales	X	X		Vincular con las mediciones monetarias de la producción y los activos no financieros de las ISFL y los demás sectores
Variables relativas a los clientes y los usuarios				
Perfiles de los clientes y los usuarios de las ISFL y de los demás sectores		X		
Participación de los usuarios, los clientes y los miembros de las ISFL y de los demás sectores		X		
Satisfacción de los usuarios, los clientes y los miembros de las ISFL y de los demás sectores		X		
Variables relativas al impacto y al desempeño				
Eficiencia de las ISFL y de los demás sectores		X		Vincular con las mediciones monetarias de la producción, la productividad y los activos no financieros de las ISFL y los demás sectores
Equidad —Aspectos relacionados con la redistribución		X		Vincular con los ingresos de los hogares
Equidad —Inclusión social		X		

Variables monetarias básicas del SCN 1993

4.6 La mayoría de las variables de intereses en la cuenta satélite de las ISFL son las del SCN 1993. Si bien se han suprimido algunos detalles, todos los elementos principales de las cuentas económicas integradas son variables fundamentales en la cuenta satélite de las ISFL. Así pues, las definiciones de dichas variables que se indican a continuación se fundan en la práctica establecida del SCN, con los desarrollos necesarios para señalar a la atención las características especialmente pertinentes para las ISFL.

4.7 **La producción para el mercado** consiste en los bienes y servicios producidos durante el ejercicio contable que se venden a precios que son económicamente significativos o se enajenan en otras formas en el mercado. Se mide por los ingresos provenientes de ventas, cuotas, derechos, etcétera, incluidos los pagos por cuenta de terceros. Se incluyen aquí, por ejemplo, los ingresos por matrículas universitarias y la recaudación por entradas a espectáculos recibidos por organizaciones artísticas.

4.8 **La producción para su propio uso final** consiste en bienes o servicios que se retienen para el consumo final o la formación bruta de capital fijo por la misma unidad, como la construcción de una nueva instalación por parte del personal o los voluntarios de la ISFL.

4.9 **Otros tipos de producción no destinada al mercado** comprende los bienes y servicios que se suministran gratuitamente, o a precios que no son económicamente significativos, a otras unidades institucionales. Se mide por los gastos de

funcionamiento, que son la suma del consumo intermedio, la remuneración de los asalariados, los impuestos sobre la producción (menos las subvenciones) y el consumo de capital fijo. Representa el total de la producción para las llamadas “ISFL no de mercado” incluidas en los sectores del gobierno y de las ISFLSH del SCN 1993. (El SCN 1993 no define en general a la producción no destinada al mercado elaborada por los productores de mercado¹; en cambio, en la cuenta satélite de las ISFL se prevé la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado, como se explica con mayor detalle más adelante.)

4.10 **La remuneración de los asalariados** es la remuneración total, en efectivo o en especie, que debe pagar una empresa a un empleado en contraprestación del trabajo realizado por éste durante el ejercicio contable. Es un indicador del costo de la mano de obra de la producción de las ISFL, y asimismo mide la contribución de las ISFL al ingreso de los hogares. La remuneración consiste en los **sueldos y salarios** en efectivo y en especie —los sueldos y salarios pagaderos en forma periódica, la remuneración de las horas extraordinarias, la remuneración por vacaciones y feriados, las bonificaciones especiales, etcétera, y las comisiones, gratificaciones y propinas— así como las **contribuciones sociales de los empleadores**: pagos efectuados por los empleadores con el fin de asegurar que sus empleados tengan derecho a prestaciones sociales en caso de que ocurran ciertas circunstancias adversas (por ejemplo, enfermedad, accidentes, despido, jubilación).

4.11 **El consumo intermedio** es el valor de los bienes y servicios consumidos como insumos por el proceso de producción: materiales de oficina, gastos de viaje, servicios jurídicos, etcétera.

4.12 **El consumo de capital fijo** representa la reducción del valor de los activos fijos empleados en la producción durante el ejercicio contable como consecuencia del deterioro físico, de la obsolescencia normal o de daños accidentales normales. Conceptualmente es análogo a las deducciones por amortización asentadas en la contabilidad de las empresas o las cuentas de las ISFL, pero se le da el nombre de “consumo de capital fijo” porque se valora a precios corrientes y no según los costos históricos utilizados en la contabilidad comercial.

4.13 **Los impuestos sobre la producción (netos)** son los impuestos (menos las subvenciones) que deben pagar las empresas como consecuencia de su actividad de producción. Pueden gravar la tierra, los activos fijos o la mano de obra empleada en el proceso de producción o determinadas actividades o transacciones. Es frecuente que las ISFL estén exoneradas de muchos de esos impuestos.

4.14 **La renta de la propiedad** consiste en los ingresos que recibe el propietario de un activo financiero o un activo físico no producido a cambio de proporcionar fondos o de poner los activos a disposición de otra unidad institucional. El producido de la renta de la propiedad, como los dividendos e intereses, representa el rendimiento del patrimonio que la ISFL puede utilizar para financiar sus actividades corrientes. Las ISFL también pueden pagar rentas a quienes les hayan prestado fondos. Se distinguen tres tipos principales de renta de la propiedad: los **intereses**, la suma que el deudor se obliga a pagar al acreedor durante cierto período sin reducir el monto del principal pendiente, en los términos del instrumento financiero convenido entre ellos; la **renta distribuida de las sociedades**, los dividendos más los retiros de la renta de las cuasi-sociedades; y **renta de la tierra**, la suma de las cantidades pagadas a los propietarios de la tierra por los arrendatarios por el uso de la tierra y los pagos realizados a los propietarios de los activos del subsuelo por el derecho a extraer los depósitos durante un período determinado.

4.15 **Las transferencias** son transacciones mediante las cuales una unidad institucional suministra bienes, servicios, activos o trabajo a otra unidad sin recibir de ésta ninguna contrapartida en forma de bienes, servicios o activos. Esas donaciones

¹ La excepción se refiere a los gastos para la prestación de servicios sociales por parte de empresas que antes fueron de propiedad del Estado en las economías en transición.

son una fuente común de ingresos para las ISFL, y las ISFL frecuentemente hacen este tipo de transferencias a otras unidades. **Otras transferencias corrientes** son transferencias que afectan directamente al nivel de ingresos disponibles, y por consiguiente puede presumirse que influyan en el consumo de bienes o servicios. **Las transferencias de capital** son transacciones, en efectivo o en especie, en las que se transfiere de una unidad institucional a otra la propiedad de un activo (salvo que se trate de efectivo o de existencias). Tanto respecto de las transferencias corrientes como de las transferencias de capital, se brindan detalles sobre la fuente o el receptor de la transferencia: beneficencia privada, subsidios y transferencias del gobierno, y subsidios y transferencias del exterior.

4.16 **Los gastos de consumo final** consisten en los bienes y servicios usados por los distintos hogares, las ISFL no de mercado o el gobierno para satisfacer sus necesidades o deseos individuales o colectivos (con arreglo a una convención del SCN, las sociedades y las ISFL de mercado no tienen consumo final: su consumo es utilizado para producir los bienes y servicios consumidos por otras unidades, y por lo tanto se considera que es un consumo intermedio). Los gastos de consumo final de las ISFL y de las unidades gubernamentales consisten en su producción no destinada al mercado, que equivale a sus gastos de funcionamiento menos los ingresos que obtengan del mercado.

4.17 **Las transferencias sociales en especie** consisten en los bienes y servicios individuales suministrados como transferencias en especie a los distintos hogares por unidades gubernamentales y por las ISFL no de mercado; dichos bienes pueden haber sido adquiridos en el mercado o producidos por las unidades gubernamentales o las ISFL como producción no destinada al mercado.

4.18 **El consumo final efectivo** consiste en los gastos de consumo final más las transferencias sociales en especie por recibir, menos las transferencias sociales en especie por pagar. Así pues, el consumo final efectivo de los hogares comprende los bienes y servicios que les suministran el gobierno y las ISFL, además de los bienes y servicios que adquieren para sí. Y el consumo final efectivo de las ISFL es cero, lo cual refleja el hecho de que toda la finalidad de su actividad no radica en su propio beneficio, sino en beneficio de los individuos y hogares a los que sirven.

4.19 **La formación bruta de capital** consiste en las adquisiciones, menos las disposiciones, de activos fijos (como estructuras y equipo), las variaciones de las existencias y las adquisiciones, menos las disposiciones, de metales preciosos, objetos de arte y otros objetos de valor. Son ejemplos de tales activos para las ISFL los edificios de clínicas o escuelas, el equipo de oficina y las esculturas u otras obras de arte.

4.20 **Las adquisiciones menos las disposiciones de activos no financieros no producidos** comprenden las adquisiciones, menos las disposiciones, de activos naturales sobre los que se dispone de derechos de propiedad y de propiedad intelectual y otros activos intangibles que son construcciones de la sociedad documentados mediante acciones jurídicas o contables. Algunos ejemplos de tales activos para las ISFL son la tierra, la flora y la fauna de las reservas naturales y las patentes resultantes de investigaciones universitarias.

4.21 **Las adquisiciones netas de activos financieros** son las adquisiciones de activos constituidos por créditos financieros contra otras unidades, como depósitos bancarios, valores o cuentas por cobrar.

4.22 **La variación neta del pasivo** consiste en contraer obligaciones en forma de créditos financieros en favor de otras unidades, como hipotecas, títulos de deuda o cuentas por pagar.

4.23 **Otras variaciones del volumen de los activos** significa las variaciones en los activos, los pasivos y el patrimonio neto que no resultan de transacciones entre unidades institucionales y que representan variaciones en el volumen o la cantidad

del activo que se posee, y no variaciones en su precio. Algunos ejemplos son el descubrimiento y el agotamiento de activos naturales, la destrucción de activos en grandes desastres, las expropiaciones sin indemnización y la creación de activos intangibles.

4.24 **Las ganancias por tenencia** son las variaciones en el valor de un activo (o de un pasivo) como consecuencia de una variación en su precio.

4.25 **Las partidas del balance** son posiciones de stocks de activos y pasivos financieros y de activos no financieros, como equipo y edificios de hospitales, colecciones de museos, propiedad intelectual y carteras de valores.

Variables monetarias adicionales específicas para las ISFL

4.26 Además de las variables normales del SCN, las características particulares de las ISFL hacen que sea muy conveniente incluir variables adicionales o detalles adicionales en la cuenta satélite de las ISFL. Por ejemplo, el carácter no gubernamental de las instituciones sin fines de lucro hace que sea especialmente importante tener una visión exacta de todos los ingresos que reciban del gobierno, independientemente de la forma que asuman. Asimismo es importante incluir la producción no destinada al mercado de las llamadas ISFL de mercado, que actualmente no se capta. Por último, es necesario incluir a los insumos voluntarios como parte de la fuerza de trabajo de las ISFL, y consiguientemente como parte de la base de ingresos y la producción del sector.

4.27 **Detalles sobre los pagos del gobierno.** En la cuenta satélite de las ISFL se piden detalles sobre las transacciones entre las ISFL y el gobierno general, que normalmente no se presentan en los cuadros del SCN. Esos detalles permiten la derivación de una medición general de los ingresos de las ISFL provenientes de pagos del sector público. Consisten en subsidios y contratos en apoyo de las actividades o servicios de determinadas organizaciones; transferencias dispuestas por mandato legislativo en apoyo de la misión general o las actividades de una organización, y los vales y otros pagos por cuenta de terceros, es decir, los pagos indirectos del gobierno a los hogares destinados a reembolsar a otra organización por servicios prestados a individuos. Esa medición se adecua bien a las propias percepciones de las ISFL acerca de sus fuentes de financiación. Además, es analíticamente útil porque capta todos los conductos por los cuales el gobierno lleva a cabo sus políticas.

4.28 **Producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado.** El SCN 1993 valora la producción de los productores de mercado según los ingresos que obtienen de sus ventas, lo que plantea un problema para valorar la producción de las instituciones a las que el SCN 1993 considera ISFL de mercado: las que sufragan la mayor parte de sus gastos de funcionamiento mediante ventas en el mercado. Si bien se cuenta la producción para el mercado de esas ISFL, con arreglo a las convenciones del SCN no se cuenta la producción no destinada al mercado que puedan tener. Sin embargo, esa producción no destinada al mercado puede ser significativa, porque las mencionadas ISFL también tienen producción apoyada por contribuciones de beneficencia u otras transferencias que no figuran en los ingresos provenientes de las ventas.

4.29 Para solucionar ese problema, en la cuenta satélite de las ISFL se recomienda valorar la producción de las ISFL de mercado y sufragar parte de sus costos con contribuciones de beneficencia y otros tipos de donaciones de la misma manera que el SCN valora la producción de las ISFL no de mercado; es decir, sobre la base de los gastos de funcionamiento. Ello significa que los gastos relacionados con la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado debe añadirse en la medición de la producción de las ISFL. Cuando los costos superen a las ventas, la diferencia entre unos y otras se considera la medida de la producción no destinada al mercado. Sin embargo, cuando las ventas superan a los costos, se entiende que la producción no

destinada al mercado es igual a cero. Ésta es una alternativa práctica respecto de la forma ideal de valorar la producción no destinada al mercado de los productores de mercado. Es decir, se trata de definir unidades separadas que tengan, respectivamente, producción para el mercado y producción no destinada al mercado, y asignar los costos por separado a la producción destinada al mercado y a la no destinada al mercado de las correspondientes unidades². Es un tratamiento es análogo al que recomienda el SCN 1993 para los gastos hechos a favor de los empleados por las empresas de las economías en transición (véase SCN 1993, párrs. 19.30-19.35).

² Véase la sección E, en la página 55, para una exposición más detallada de este enfoque.

³ Cabe señalar que debe velarse por que los ingresos se distribuyan correctamente entre las ventas en el mercado y las contribuciones de beneficencia y otras transferencias. Por ejemplo, las cuotas de afiliación a asociaciones sin fines de lucro que sirven a los hogares pueden contener algún componente que realmente constituya un componente pago por determinado servicio, como podría ser una suscripción a la revista de la asociación. Esa porción debería considerarse como producción para el mercado, y no como un pago de transferencia.

4.30 Para ampliar la frontera de la producción no se necesitan más datos que los que figuran en el SCN 1993³. La definición de la producción es simple y se mide mediante los costos para todas las ISFL cuyos costos superen a sus ventas, cualquiera sea el sector al que las asigne el SCN. Sólo resultarían afectadas las ISFL de mercado asignadas a los sectores correspondientes a las sociedades, pero la producción adicional exigirá que se hagan asientos para los sectores correspondientes a las sociedades y para el sector de los hogares. En el caso de las ISFL de mercado y que sirven a los hogares, el producto interno bruto (PIB) resulta afectado: la producción adicional se convierte en gastos de consumo final de los hogares, y será necesaria una transferencia de cuantía equivalente desde las ISFL catalogadas como sociedades hacia los hogares a fin de saldar las cuentas de ambos sectores. En el caso de las ISFL de mercado que sirven a las empresas, el PIB no varía: la producción adicional es un consumo intermedio de las empresas patrocinadoras.

4.31 **Mano de obra voluntaria.** La tercera modificación que imponen las especiales características de las instituciones sin fines de lucro se refiere al tratamiento de la mano de obra voluntaria. Como se indicó en el párrafo 4.1 *supra*, el SCN 1993 no toma en cuenta a la mayor parte de las actividades voluntarias. Sin embargo, la mano de obra voluntaria constituye un significativo insumo para numerosas organizaciones sin fines de lucro; quizás para la mayoría de ellas. En muchas de esas organizaciones, el valor del aporte voluntario de tiempo es mayor que el del aporte voluntario de dinero. Si bien las personas realizan actividades voluntarias para otras organizaciones, como los organismos gubernamentales, e incluso las empresas, la mayor parte del trabajo voluntario se realiza en organizaciones sin fines de lucro⁴.

⁴ Los servicios de mano de obra voluntaria que se describen aquí son los que prestan los individuos y los hogares a título personal; las sociedades pueden hacer donaciones en especie a ISFL —servicios jurídicos o contables, por ejemplo— pero los servicios laborales incorporados en esa donación no se incluyen en la mano de obra voluntaria captada en esa variable. El tratamiento de esas donaciones empresariales es el siguiente: para el donante, el valor de los servicios forma parte de la producción para el mercado, compensada con una transferencia a la ISFL receptora en la distribución secundaria de la cuenta de ingresos; para la ISFL receptora, el servicio donado forma parte del consumo intermedio que se paga mediante la transferencia de la sociedad.

4.32 Como la mano de obra voluntaria es tan fundamental para la producción de las ISFL que se valen de esos trabajadores y de sus capacidades para producir servicios del nivel y la calidad de los que prestan, es importante captar dicha actividad en la cuenta satélite de las ISFL. De esa manera se obtendrá un panorama más completo de los servicios efectivamente producidos y consumidos en la economía y en las distintas esferas de ésta. La inclusión del insumo de la mano de obra voluntaria también permite realizar comparaciones más exactas entre la estructura de insumos y la estructura de costos de los productores sin fines de lucro y de los productores de los demás sectores.

4.33 Para ampliar la frontera de la producción de modo de incluir el valor atribuido al trabajo voluntario es preciso obtener información adicional además de la que normalmente se reúne y utiliza a los efectos del SCN. Más concretamente, se necesita información sobre la cantidad de horas trabajadas en forma voluntaria y sobre la tasa de remuneración a la que deben computarse tales horas.

4.34 La información sobre la cantidad de tiempo aportado voluntariamente a las ISFL puede obtenerse mediante las encuestas de hogares o mediante encuestas de las propias ISFL. Pueden encontrarse más detalles sobre tales encuestas, así como muestras de los instrumentos de las encuestas, en el capítulo 5 y en los Anexos 5 y 7 *infra*. La definición de lo que constituye “trabajo voluntario” figura en el párrafo 4.45 *infra*, y en el párrafo 4.39 *infra* se examina cuál es la tasa de remuneración adecuada.

4.35 La producción adicional constituye la producción no destinada al mercado, razón por la cual se valora según los gastos. Asimismo, la producción adicional pasa a formar parte de los gastos de consumo final de las ISFL no de mercado. Los ingresos de los hogares se incrementan mediante la atribución adicional de remuneración de los asalariados, pero el incremento resulta compensado por un pago de transferencia equivalente a las ISFL que realizaron el “gasto” adicional correspondiente a dicha remuneración⁵.

4.36 Las dos ampliaciones de la frontera de la producción ya examinadas, así como los detalles adicionales sobre los pagos del gobierno que se obtendrán de las fuentes de datos adicionales, producirán las variables adicionales para el pleno desarrollo de la cuenta satélite que se describe más adelante.

4.37 **Los pagos por cuenta de terceros** son los pagos del gobierno a una organización como reembolso por los servicios prestados a individuos. Algunos ejemplos son los vales y los reembolsos de seguros.

4.38 **El valor atribuido a la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado** es una medición de la proporción de la producción de las ISFL de mercado no captada por las ventas en el mercado. Como ya se indicó, esa producción no destinada al mercado se mide por la diferencia entre los gastos de funcionamiento y las ventas, cuando tales gastos superan a las ventas (cuando las ventas igualan o superan a dichos gastos, la producción no destinada al mercado es cero).

4.39 **El valor atribuido al empleo de voluntarios** es tanto una medición del costo de la mano de obra voluntaria utilizada por las ISFL como una medición del valor de la donación —un pago de transferencia— hecha por el hogar que presta los servicios laborales. El procedimiento de estimación recomendado consiste en valorar el tiempo de trabajo voluntario con arreglo a la tasa media de remuneración bruta para la categoría ocupacional de trabajo comunitario, asistencia y servicios sociales, como sustitutivo de la remuneración pagada en las ocupaciones en que efectivamente se desempeñan los voluntarios⁶. En el párrafo 4.45 *infra* figura una definición de trabajo voluntario.

Indicadores sociales y económicos básicos de carácter cuantitativo de la estructura, la producción y la capacidad de las ISFL

4.40 Para poner en una perspectiva más adecuada a las dimensiones financieras del sector de las ISFL, la cuenta satélite añade varias mediciones adicionales de la escala y las operaciones de las ISFL. Entre dichas variables adicionales figuran las que se describen a continuación.

4.41 **Adición: La población** es “el promedio anual del número de personas presentes en el territorio económico de un país..., por convención, el territorio económico incluye las embajadas, las bases militares y los buques y aeronaves situados en el exterior” (véase SCN 1993, párr. 17.24).

4.42 **Adición: El insumo de mano de obra** se mide por el total de horas trabajadas, el agregado de las horas efectivamente trabajadas durante el año en puestos de trabajo asalariados y autónomos (véase SCN 1993, párrs. 17.11 y 17.12). Si bien típicamente ello se refiere al trabajo remunerado, también es posible definir una medición del insumo de mano de obra voluntaria en los mismos términos.

4.43 **La cantidad de entidades sin fines de lucro** es el recuento efectivo de la cantidad de organizaciones sin fines de lucro, clasificadas en la versión plenamente detallada y en la versión resumida por campo de la CIOSFL, actividad y función. Esta variable es una medición de la actividad de las asociaciones y un indicador del capital social⁷. En las ampliaciones debe clasificarse también por grupos de cantidad de

⁵ De hecho, las ISFL que sirven a las empresas son productores no de mercado, porque sus costos se sufragan con los aportes de las empresas asociadas que las crearon. Su producción se valora según los costos, y forma parte del consumo intermedio para las empresas patrocinadoras. El tratamiento de la mano de obra voluntaria es: en la cuenta de producción de la ISFL, la remuneración, el valor agregado y la producción se incrementan en la cuantía de la remuneración atribuida; en la cuenta de producción de las organizaciones patrocinantes, el consumo intermedio se incrementa y el valor agregado se reduce en la cuantía correspondiente a la atribución; en la distribución de la cuenta del ingreso primario de los hogares, la remuneración de los asalariados se incrementa en la cuantía correspondiente a la atribución, pero tal cuantía se compensa en la cuenta secundaria de distribución del ingreso por una transferencia equivalente de la organización patrocinante cuyos desembolsos de consumo intermedio se incrementaron. Así, el ahorro registrado respecto de las tres unidades no resulta afectado por la atribución correspondiente a la mano de obra voluntaria.

⁶ La base del procedimiento de estimación recomendado se examinará más extensamente en el capítulo 5; véanse también el Anexo 7, Anheier y otros, 2001, y otros desarrollos internacionales en relación con la medición del trabajo no remunerado y con las estadísticas sobre el uso del tiempo, que se describen en el sitio Web <http://www.un.org/Depts/unsd/timeuse>.

⁷ Véase Banco Mundial (1997).

⁸ El empleo equivalente a tiempo completo (ETC) es una medición del insumo de trabajo considerado inferior al total de horas trabajadas en el SCN 1993 (párr. 17.14); sin embargo, se recomienda que el empleo ETC figure también en las cuentas nacionales para facilitar la comparación con los países que sólo pueden estimar el empleo ETC y tener en cuenta las variaciones de las horas anuales a tiempo completo de un grupo de puestos de trabajo a lo largo del tiempo (véase SCN 1993, párr. 17.16).

asalariados, voluntarios o miembros; por tipo de organización y por antigüedad de la entidad.

4.44 **El empleo remunerado (cantidad y ETC)**⁸ comprende a todas las personas —empleados asalariados y trabajadores autónomos— dedicadas a alguna actividad productiva incluida en la frontera de la producción del sistema. (Empleados asalariados son todas las personas que, por acuerdo, trabajan para otra unidad institucional residente y reciben una remuneración en efectivo o en especie; trabajadores autónomos son las personas propietarias individual o conjuntamente de las empresas sin personería jurídica en que trabajan.) Empleo equivalente al tiempo completo (ETC) es la cantidad de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, definidos como el total de horas trabajadas dividido por el promedio anual de horas trabajadas en puestos de trabajo de tiempo completo. El empleo, clasificado en la versión plenamente detallada y en la versión resumida por campo de la CIOSFL (o industria de la CIIU, Rev.3), es una medición del aporte de mano de obra remunerada. En la versión plenamente detallada, el empleo también debe clasificarse por ocupación, edad y género. En las ampliaciones, debe clasificarse también por tiempo completo, tiempo parcial y promedio de horas trabajadas; por nivel de calificación, por género, por categorías de edad y por tasa media de remuneración. El concepto de empleo usado en la cuenta satélite de las ISFL es compatible con el de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que recoge la resolución relativa a estadísticas de la población económicamente activa, el empleo, el desempleo y el subempleo, aprobada por la decimotercera Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo.

4.45 **El empleo de voluntarios (cantidad y ETC)**, clasificado en la versión plenamente detallada por campo de la CIOSFL (o industria de la CIIU, Rev.3), es la cantidad de personas que realizan trabajo voluntario, el cual se define como el “trabajo sin remuneración pecuniaria ni obligación legal prestado para personas que viven fuera del hogar del voluntario” (véase el Anexo 7). El empleo de voluntarios es una medición del insumo de mano de obra no remunerada. En la versión plenamente detallada debe clasificarse por ocupación, edad y género. En las ampliaciones, también debe clasificarse por nivel educacional, por nivel de calificación, por género, por categorías de edad, por remuneración media de reemplazo y por la relación entre el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado. La definición de trabajo voluntario —e implícitamente de los voluntarios que lo realizan— consiste en las horas no remuneradas que se dedican a las siguientes categorías de la Clasificación Internacional Experimental de las Actividades para las Estadísticas del Empleo del Tiempo (CIEAET) elaborada por las Naciones Unidas (Naciones Unidas, 2000):

61. Construcción y reparaciones organizadas por la comunidad: edificios, carreteras, represas, pozos, etcétera.
62. Trabajo organizado por la comunidad: cocina para celebraciones colectivas, etcétera.
63. Tareas voluntarias en/para una organización (que no entrañen trabajo directo para individuos).
64. Trabajo voluntario por conducto de organizaciones prestado directamente a individuos y grupos.

4.46 **Los miembros y la afiliación (cantidad)**, clasificados en la versión plenamente detallada por campo de la CIOSFL, son mediciones de la actividad de la asociación e indicadores del capital social. Un miembro es una persona que pertenece a una organización; los datos sobre la cantidad de miembros pueden obtenerse de las organizaciones. La afiliación es la condición de miembro; cada individuo puede tener múltiples afiliaciones. Los datos sobre la cantidad de afiliaciones se obtienen más típicamente de los individuos, que pueden ser miembros de más de una organización. Las afiliaciones deben clasificarse por ocupación, edad y género. En las ampliaciones,

también deben clasificarse por nivel de calificación del puesto del miembro, por género, por categorías de edad de los miembros, por categorías de ingresos y por cuotas sociales.

4.47 **La donación** es una contribución voluntaria de dinero que no está relacionada con la compra de bienes y servicios para uso del donante. Los indicadores de donaciones miden la participación de los individuos o de los hogares en actividades de beneficencia privada. En la versión plenamente detallada, las donaciones de los individuos o de los hogares deben clasificarse por la ocupación, la edad y el género del miembro principal del hogar responsable de la donación. En las ampliaciones las donaciones también deben clasificarse por clase de ingresos.

4.48 **Las mediciones físicas de la producción y la capacidad**, clasificadas por campo de la CIOSFL, son mediciones específicas para cada campo de la dimensión cuantitativa de la producción de la ISFL o de sus tenencias de activos usados para su producción. Algunos ejemplos son la cantidad de asistentes o visitantes a instituciones culturales; la matrícula de las instituciones educacionales; los días/paciente en los hospitales; la cantidad de internados en los establecimientos de atención de menores con internación; y la superficie que goza de protección ambiental. Para un examen más detenido, véase el capítulo 6 *infra*.

4.49 **Los datos sobre la proporción de las ISFL**, clasificados por campo de la CIOSFL, son mediciones específicas para cada campo de la proporción que representan las instituciones sin fines de lucro en las mediciones de la producción total o de la capacidad total del campo especificadas *supra*.

Ampliaciones adicionales de carácter cuantitativo y cualitativo de la cuenta satélite de las ISFL

4.50 Además de las variables anteriormente señaladas, la cuenta satélite de las ISFL procura también arrojar luz sobre una cantidad de rasgos adicionales que se refieren al desempeño de las ISFL. La especificación completa de dichas variables se incluirá en ediciones del presente *Manual*, pero algunas de las variables que se contemplan son las siguientes:

- **Perfiles de los clientes y los usuarios**, en particular, cantidad de clientes/usuarios clasificados por edad, ingresos, discapacidad, etcétera.
- **Grado de participación de los usuarios, clientes o miembros.**
- **Satisfacción de los usuarios, clientes o miembros y otros interesados.**
- **Eficiencia (mediciones de insumo/producto)**, clasificada por actividad y función.
- **Equidad**, que mide la distribución de los beneficios y los costos de la actividad de las ISFL entre los grupos de ingresos, de género, étnicos, raciales y otros grupos conexos.

C. Cuadros de la cuenta satélite de las ISFL

Panorama general

4.51 Las cuentas económicas integradas del SCN para las ISFLSH (y los demás sectores) sirven de base para los cuadros de la cuenta satélite de las ISFL, que figuran en el Anexo 2. Como se indica en el párrafo 4.75 *infra*, se prevén tres versiones: una cuenta satélite plenamente detallada, una cuenta satélite ampliada y una versión resumida. En el presente capítulo sólo se describen la primera y la tercera de esas versiones; la mayor parte de la segunda versión se elaborará a partir de la experiencia obtenida en la aplicación y el uso de las otras versiones de la cuenta satélite.

4.52 En la versión plenamente detallada, las partidas de datos incluidos comprenden las transacciones, otros flujos y stocks de las cuentas económicas integradas, desde la cuenta de producción hasta los balances. Si bien se hace particular hincapié en la producción, los gastos de consumo final, la remuneración de los asalariados, la renta de la propiedad, el pago de transferencias, la formación bruta de capital y el consumo de capital fijo, la cuenta satélite también comprende la tenencia y la adquisición, y las variaciones del volumen y el precio, de partidas tales como edificios y estructuras; originales para esparcimiento, literarios o artísticos; antigüedades y otros objetos de arte; dinero en efectivo y depósitos, y valores. En las ampliaciones se complementan esos datos monetarios básicos con datos en unidades físicas sobre variables tales como empleo, voluntarios, entidades sin fines de lucro, miembros, participaciones, producción y capacidad. En la versión resumida las partidas de datos incluidos abarcan un conjunto de partidas ligeramente abreviado de las cuentas hasta la cuenta financiera, más un subconjunto de las partidas de datos en unidades físicas.

4.53 Para tener en cuenta las revaluaciones dentro de la frontera de la producción del SCN que se examinó anteriormente, muchos de los cuadros y variables en la cuenta satélite se presentan en tres versiones:

- a) *Con base SCN.* En esta versión se utilizan las convenciones normales del SCN para todas las variables;
- b) *Con la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado.* En esta versión se añade a la base del SCN una estimación de la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado en el sector de sociedades del SCN. Ese ajuste es necesario habida cuenta de que las ISFL de mercado, a diferencia de los demás productores de mercado, también tienen típicamente una importante producción no destinada al mercado que no se capta mediante sus ingresos de mercado. Por consiguiente, de no hacerse algún ajuste, el valor de esa producción no destinada al mercado podría perderse. Para tener en cuenta ese punto, la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado se valora según los gastos de funcionamiento, y el valor adicional de la producción se añade a las cuentas;
- c) *Con la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y la mano de obra voluntaria.* En esta versión se hace un nuevo ajuste añadiendo el valor atribuido a la mano de obra voluntaria, además de una estimación de la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado. Así pues, al empleo remunerado de las ISFL se añade el valor atribuido a la mano de obra voluntaria aportada a las ISFL. Según ya se ha indicado, esa mano de obra es un importante componente de las operaciones de numerosas ISFL. Representa a la vez una contribución a la producción de las ISFL y una fuente de ingresos de las ISFL. El procedimiento de estimación recomendado para ese aporte de mano de obra se valora con arreglo a la tasa media de remuneración bruta para la categoría ocupacional de trabajo comunitario, asistencia y servicios sociales, como sustitutivo de la remuneración pagada en las ocupaciones en que efectivamente se desempeñan los voluntarios.

Estructura general de los cuadros de la cuenta satélite de las ISFL

4.54 La cuenta satélite de las ISFL comprende seis cuadros, la mayoría de ellos con partes múltiples, que figuran en el Anexo 2. En los dos primeros cuadros se presenta el sector agregado de las ISFL, primero en forma agregada (cuadro I) y luego clasificado por las actividades principales de la CIOSFL (cuadro II). En los dos cuadros siguientes se desglosan las ISFL en cada uno de los sectores de cuentas actuales del SCN a los que están asignadas según la práctica del SCN, registrando el componente de ISFL de cada sector, el componente no correspondiente a ISFL y el total, primero

en forma agregada (cuadro III) y luego, para variables seleccionadas, por actividad o por finalidad (cuadro IV); de este modo pueden funcionar como hojas de cálculo para la compilación de los cuadros agregados del sector de las ISFL. En el cuadro V figuran diversos indicadores adicionales de la estructura y la producción de las ISFL. Por último, en el cuadro VI se resumen de modo más accesible para los usuarios en general algunas de las principales variables presentadas en otras partes de la cuenta satélite.

Cuadro I

4.55 El cuadro I contiene los datos básicos del sector agregado de las ISFL. Comprende a todas las ISFL que se ajusten a la definición básica expuesta *supra*, independientemente del sector institucional al que estén asignadas con arreglo a las normas de sectorización del SCN. La parte A del cuadro I se ajusta a la forma de las cuentas del sector institucional del SCN; en la parte B se añaden otras variables, en las que se indican la cantidad de asalariados y la remuneración correspondiente a los trabajadores remunerados y a los voluntarios. Los datos se presentan en las tres variantes indicadas en el párrafo 4.53 *supra*: con base SCN, con base SCN más la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado, y con base SCN más la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y una atribución correspondiente al valor de la mano de obra voluntaria.

Cuadro II

4.56 En el cuadro II, que tiene cinco partes, figura el sector agregado de las ISFL presentado en el cuadro I desagregado por tipo de ISFL, utilizando a la CIOSFL tal como se presenta en el cuadro 3.3 y el Anexo 1. Cuando procede, las variables se presentan en las tres variantes indicadas en el párrafo 4.53 *supra*: con base SCN, con base SCN más la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado, y con base SCN más la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y una atribución correspondiente al valor de la mano de obra voluntaria.

4.57 El cuadro II.1 está centrado en la composición de los *gastos*, por tipo de institución sin fines de lucro. Los gastos de funcionamiento se determinan y detallan por separado; se presentan agregados respecto de las transferencias pagadas y la renta de la propiedad pagada. Se presentan tres variantes respecto de las variables siguientes: remuneración de los asalariados, otros gastos y los agregados de que forman parte.

4.58 El cuadro II.2 se centra en la composición de los *ingresos*, por tipo de institución sin fines de lucro. Los ingresos se detallan por sector de origen y por transacción, para permitir la derivación de ingresos agregados provenientes de pagos del sector público, cualquiera sea su naturaleza. Así, los pagos por cuenta de terceros provenientes del gobierno pueden ser clasificados como una fuente gubernamental de ingresos para las ISFL, y no como una simple tasa de mercado. Aunque por convención del SCN esos casos se registran como pagos del gobierno a los hogares que luego compren el servicio, si se sigue directamente al dinero se pueden comprender mejor las relaciones entre las políticas públicas y las pautas de consumo de los hogares. Las variables que se indican a continuación se presentan en las tres variantes indicadas en el párrafo 4.53 *supra*: ingresos provenientes de la beneficencia privada, ingresos provenientes de otras fuentes y los agregados de que forman parte.

4.59 El cuadro II.3 está centrado en la composición de los pagos de transferencia recibidos y realizados, por tipo de institución sin fines de lucro. Se presentan tanto la variante con base SCN como la que incluye la atribución de la mano de obra en relación con las transferencias recibidas de los hogares, en cifras brutas y netas (la tercera variante es igual a la segunda en relación con esas variables).

4.60 El cuadro II.4 presenta el empleo y la remuneración de los trabajadores asalariados y los voluntarios, clasificados por tipo de institución sin fines de lucro.

4.61 En el cuadro II.5 se presentan la acumulación y la posición de activos, clasificadas por tipo de institución sin fines de lucro.

Cuadro III

4.62 El cuadro III, que consta de tres partes, registra las partidas de datos consignados en la parte A del cuadro I para cada uno de los sectores del SCN a los que están asignadas las ISFL en el SCN 1993 (sociedades no financieras, sociedades financieras, gobierno general, hogares e ISFLSH), registrándose por separado el componente de ISFL y el componente no relacionado con las ISFL de cada uno de los sectores registrados⁹. El cuadro III se presenta en las tres variantes descritas en el párrafo 4.53 *supra*. Así pues:

- En el cuadro III.1 se presentan los datos con base SCN.
- En el cuadro III.2 se presentan los datos con base SCN más la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado.
- En el cuadro III.3 se presentan los datos con base SCN más la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado, más la mano de obra voluntaria valorada a la tasa media de remuneración para el trabajo comunitario.

Por lo tanto, el cuadro III puede utilizarse como hoja de cálculo que permite pasar de los datos existentes en el SCN a la cuenta agregada de las ISFL que se desee obtener.

Cuadro IV

4.63 En el cuadro IV, que tiene cuatro partes, se desglosan los datos contenidos en el cuadro III por actividad o finalidad, según proceda, respecto de un subconjunto de variables fundamentales: producción, valor agregado, empleo y gastos de consumo final. Para las tres primeras de esas variables, la desagregación es por industria o actividad (usando la CIIU, Rev.3); para los gastos de consumo final, la desagregación es por finalidad¹⁰. Cuando proceda, las variables se presentan en las tres variantes determinadas en el párrafo 4.53 *supra*. A continuación se brindan más detalles.

4.64 En el cuadro IV.1 se presentan la producción, el valor agregado y el empleo, por industria, sector y tipo de institución con base SCN.

4.65 En el cuadro IV.2 se presentan la producción, el valor agregado y el empleo, por industria, sector y tipo de institución, con base SCN, más la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado.

4.66 En el cuadro IV.3 se presentan la producción, el valor agregado y el empleo, por industria, sector y tipo de institución, con base SCN, más la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y más la mano de obra voluntaria valorada a la tasa media de remuneración para el trabajo comunitario.

4.67 En el cuadro IV.4 se presentan los gastos de consumo final por sector, por tipo de institución y por finalidad. Como las clasificaciones por finalidad para el gobierno y las ISFL tienen diferencias, esa variable debe registrarse en cuadros separados: el cuadro IV.4.a para los gastos de consumo final del gobierno general y el cuadro IV.4.b para los gastos de consumo final de las ISFL y otros componentes del consumo final individual. El cuadro IV.4.a se presenta con base SCN, más la mano de obra voluntaria. El cuadro IV.4.b comprende a todos los componentes del consumo final efectivo de los hogares, primero con base SCN y luego añadiendo el consumo adicional resultante de las dos revaluaciones indicadas en los dos últimas columnas.

4.68 Presenta un interés particular el cuadro IV.4.b, que indica la derivación del “consumo final efectivo” de los hogares y la contribución de las ISFL a dicho consumo. Es un desarrollo del par de cuentas que figuran en el cuadro I, “Redistribución de la cuenta de ingresos en especie” y “Uso de la cuenta de ingresos disponibles ajusta-

⁹ De tal modo que estos cuadros, derivados de las cuentas económicas integradas (CEI) del SCN para las unidades institucionales y sectores, relacionan los datos sobre las ISFL con los datos comparables sobre otros sectores de la economía.

¹⁰ Los tres primeros de esos cuadros se han derivado de la Clasificación Cruzada por Industrias y Sectores Institucionales de los Rubros de las Cuentas de Producción (CCIS) del SCN, que brinda detalles de las industrias por sector respecto de las cuentas de producción de las cuentas económicas integradas.

dos”, en las que se registran las transferencias en especie a los hogares provenientes del gobierno y de las ISFLSH, incluida la parte de los gastos de consumo final del gobierno y las ISFLSH que puede relacionarse con los individuos. En el cuadro IV.4.b se señalan las transferencias provenientes tanto de las ISFLSH como de las ISFL asignadas al sector del gobierno general, y asimismo la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y la producción no destinada al mercado producida por la mano de obra voluntaria¹¹.

Cuadro V

4.69 En el cuadro V, que tiene cuatro partes, se presentan indicadores de la estructura, la capacidad y la producción de las ISFL. También se brindan algunos vínculos con otros sistemas estadísticos relativos a la fuerza de trabajo y a otras características de la población.

4.70 En el cuadro V.1 se registra la cantidad de entidades sin fines de lucro, miembros y participaciones (clasificados según la CIOSFL), que son indicadores de la estructura del sector de las ISFL.

4.71 En el cuadro V.2 se registra la cantidad de empleados remunerados, voluntarios y miembros de entidades sin fines de lucro (clasificados por ocupación, sexo y edad), que son indicadores de las características socioeconómicas de los individuos comprendidos en el sector de las ISFL.

4.72 En el cuadro V.3 se registran las contribuciones de beneficencia a organizaciones sin fines de lucro provenientes de individuos o de hogares, por ocupación, sexo y edad del jefe del hogar.

4.73 En el cuadro V.4 se presentan ejemplos de indicadores de capacidad y producción en esferas seleccionadas —definidas con arreglo a la CIOSFL— tanto para las ISFL como para la economía en su conjunto.

Cuadro VI

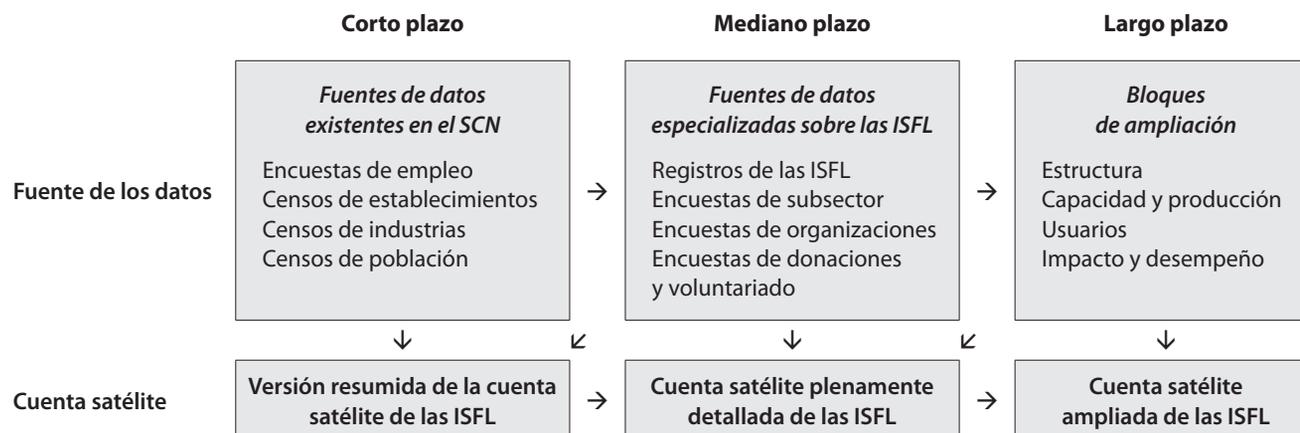
4.74 En el cuadro VI se resumen las dimensiones fundamentales del sector agregado, usando variables que figuran en otras partes de la cuenta satélite y presentándolas en una forma más accesible para los especialistas en el sector sin fines de lucro.

D. Proceso de la cuenta satélite de las ISFL

4.75 Habida cuenta de las dificultades enumeradas en el párrafo 4.2 *supra*, en el presente *Manual* se propone una triple estrategia para la aplicación de la cuenta satélite de las ISFL. La primera etapa consiste en recurrir a las fuentes de datos existentes para compilar una *versión resumida*, que contenga las variables más esenciales y de más fácil obtención. La segunda etapa consiste en procurar fuentes de datos adicionales, inclusive nuevas encuestas, para compilar una *cuenta satélite plenamente detallada* para el sector sin fines de lucro dentro del SCN 1993. Por último, la tercera etapa consiste en ampliar el análisis de modo de ir más allá de la actual estructura del SCN para captar información adicional sobre la estructura, la producción y la capacidad, los clientes y los usuarios, y el impacto y el desempeño del sector sin fines de lucro. Algunas de las mediciones de la estructura y la capacidad y la producción pueden ser incluidas en la segunda etapa del trabajo, pero otras se prolongarán más allá de ella. En el gráfico 4.1 se representa la estructura de trabajo resultante prevista en el proceso de la cuenta satélite de las ISFL.

¹¹ Cabe señalar que en el presente *Manual* se sigue la práctica del SCN y se considera que todos los gastos de consumo final de las ISFL no de mercado fuera del sector del gobierno general son de carácter individual; es probable que los intentos de definir un consumo colectivo para tales unidades sean discutibles, de modo que se las dejará para futuras investigaciones.

Gráfico 4.1 Representación esquemática del proceso de la cuenta satélite de las ISFL



4.76 El proceso ilustrado en el gráfico 4.1 tiene tres etapas, cada una de las cuales depende de la disponibilidad de fuentes de datos adecuadas. A corto plazo pueden utilizarse las fuentes de datos existentes para elaborar la versión resumida y dar una indicación de la escala del sector de las ISFL y las relaciones entre el sector total de las ISFL y las ISFLSH. A mediano plazo, durante la elaboración general de las cuentas del sector institucional del SCN será posible desarrollar otras fuentes de datos específicas sobre las ISFL y elaborar la versión plenamente detallada de la cuenta satélite de las ISFL. Por último, en futuras ampliaciones de la cuenta satélite de las ISFL se vincularán los valores monetarios básicos del SCN 1993 con los indicadores cuantitativos y cualitativos de la estructura, la producción, la capacidad, los clientes, el impacto y el desempeño del sector.

4.77 Como se sugirió *supra*, los países que ya compilan las cuentas del sector institucional del SCN 1993 tal vez consideran conveniente comenzar a elaborar la cuenta satélite de las ISFL con el cuadro III, así como completar el cuadro IV. Los países que aún no hayan elaborado plenamente las cuentas del sector institucional tal vez deseen, de todos modos, completar el cuadro IV, en su mayor parte o en su totalidad. En el cuadro 4.2 se indica cuáles son los cuadros o partes de cuadros incluidos en la versión plenamente detallada y en la versión resumida de la cuenta satélite de las ISFL.

Cuadro 4.2 Cuadros de la cuenta satélite de las ISFL* en la versión plenamente detallada y en la versión resumida*

Número del cuadro	Contenido de la versión plenamente detallada	Contenido de la versión resumida
I parte A	Cuentas I a IV3, todas las partidas Variantes 1, 2 y 3	Cuentas I a III.2 (menos detalles sobre remuneración, renta de la propiedad) Variantes 1 y 2 únicamente
I parte B	Todas las partidas	Todas las partidas
II.1	Variantes 1, 2 y 3	Variantes 1 y 2 únicamente
II.2	Variantes 1, 2 y 3	Variantes 1 y 2 únicamente
II.3	Variantes 1, 2 y 3	Variante 1 únicamente
II.4	Todas las partidas	Todas las partidas
II.5	Todas las partidas	—

* Para los cuadros, véase el Anexo 2.

Número del cuadro	Contenido de la versión plenamente detallada	Contenido de la versión resumida
III.1	Cuentas I a IV.3, todas las partidas	Cuentas I a III.2 (menos detalles sobre remuneración, renta de la propiedad)
III.2	Cuentas I a IV.3, todas las partidas	Cuentas I a III.2 (menos detalles sobre remuneración, renta de la propiedad)
III.3	Cuentas I a IV.3, todas las partidas	—
IV.1	Todas las partidas	Todas las partidas
IV.2	Todas las partidas	Todas las partidas
IV.3	Todas las partidas	—
IV.4a	Variantes 1 y 3	Variante 1 únicamente
IV.4b	Variantes 1, 2 y 3	Variantes 1 y 2 únicamente
V.1	Todas las partidas	Columna 1 únicamente
V.2	Todas las partidas	—
V.3	Todas las partidas	—
V.4	Todas las partidas	—
VI	Todas las partidas	Todas las partidas salvo las columnas 18, 20, 21

E. Tratamiento contable de las nuevas variables monetarias

Tratamiento de los servicios no destinados al mercado prestados por los productores de mercado en el SCN 1993

4.78 Como se ha indicado *supra*, las unidades de ISFL que producen para el mercado pueden suministrar su producción no destinada al mercado a otras unidades institucionales. Si solamente se toman en consideración las ventas como medición de la producción de tales unidades productoras, como se hace con los demás productores de mercado, tal vez se subestimen la producción y el valor agregado de la unidad en el marco del SCN 1993. Para dar un tratamiento adecuado a la producción no destinada al mercado, dicha producción y los insumos conexos deben separarse de la producción para el mercado. De hecho, la no separación es una violación de los principios del SCN.

4.79 En el presente *Manual* se recomienda un procedimiento simplificado para captar la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado. El procedimiento consiste en estimar esa producción no destinada al mercado en la misma forma en que el SCN 1993 estima el valor de la producción de otras ISFL no de mercado, es decir, por los costos que tienen las ISFL para generar esa producción. Así pues, cuando los costos superan a las ventas, se considera que la diferencia entre los costos y las ventas es la medición de la producción no destinada al mercado. En cambio, cuando las ventas superan a los costos, se presume que la producción no destinada al mercado es igual a cero. Ésta es una alternativa práctica respecto de la forma ideal de valorar la producción no destinada al mercado de los productores de mercado; es decir, definir unidades separadas que tengan, respectivamente, producción para el mercado y producción no destinada al mercado, y asignar los costos por separado a la producción destinada al mercado y a la producción no destinada al mercado de las correspondientes unidades.

4.80 Aun cuando el enfoque recomendado funciona bastante bien en el caso de las ISFL de mercado cuyos costos superan a las ventas, puede producir una subesti-

mación de la producción de las instituciones sin fines de lucro en los casos en que las ventas superen a los costos. Si bien la cuenta satélite no pide que los organismos de estadística hagan un ajuste en esta situación, tal vez algunos organismos deseen hacerlo. La finalidad de la presente sección consiste en explicar en qué forma y circunstancias podría hacerse tal ajuste.

4.81 A los efectos de la presente exposición, suponemos que los insumos utilizados para generar la producción no destinada al mercado —incluido el consumo de capital fijo— se conocen gracias a los registros administrativos (que pueden obtenerse por medio de las encuestas) y que la producción no destinada al mercado se suministra gratuitamente. En el cuadro 4.3 se considera el caso de una ISFL de mercado cuyos costos superan a las ventas, respecto de la cual en la cuenta satélite de las ISFL se añadirá la diferencia entre los costos y las ventas a la producción de la organización, con la finalidad de obtener un panorama más exacto de la producción de la ISFL. En las columnas 1 y 2 del cuadro 4.3 se consignan los componentes efectivos de la producción para el mercado y la producción no destinada al mercado de la ISFL. En la columna 3 se indica la forma en que se consignaría la producción de una ISFL de mercado con arreglo a la práctica actual del SCN: esencialmente, se haría caso omiso de la producción no destinada al mercado y se valoraría la producción total según el valor de los ingresos provenientes de las ventas de la organización. En la columna 4 se indica la forma en que se consignaría en la cuenta satélite de la ISFL la producción de una ISFL de mercado: se añadiría la diferencia entre los costos totales de la organización ($20+50+7=77$) y sus ventas (60) a la producción para el mercado, de lo cual resultaría una producción total de 77. En la columna 5 se indica cómo se consignaría la producción de una ISFL de mercado con arreglo al método ideal o de separación: se sumarían los distintos componentes de los costos de la producción para el mercado y la producción no destinada al mercado de la ISFL junto con una estimación del valor total de la producción. Como se ha indicado, en este caso los resultados de esos dos métodos son idénticos.

Cuadro 4.3 Cuenta de producción de una ISFL de mercado, con ventas inferiores a los costos totales

	Producción para el mercado (1)	Producción no destinada al mercado (2)	Datos agregados		
			Base SCN, sin la producción no destinada al mercado (3)	Base del Manual, con la producción no destinada al mercado estimada con el método simplificado (4)	Base ideal, con la producción no destinada al mercado estimada con el método de la separación (5)
Consumo intermedio	15	5	20	20	20
Valor agregado	45	12	40	57	57
Remuneración de los asalariados	40	10	50	50	50
Otros impuestos sobre la producción	0	0	0	0	0
Consumo de capital fijo	5	2	7	7	7
Excedente neto de explotación	0	0	-17	0	0
Ajuste para tener en cuenta los costos que superan a las ventas	n.a.	n.a.	n.a.	17	n.a.
Producción	60	17	60	77	77

4.82 Se llega a un resultado diferente en el caso de las ISFL de mercado cuyas ventas superan a los costos totales de producción. En este *Manual* no se hace ningún ajuste para tal producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado, aun cuando se genere una producción no destinada al mercado. A efectos ilustrativos, en el cuadro 4.4 se presentan los resultados para una de esas ISFL de mercado. Como se indicó, se presume que la ISFL genera ingresos provenientes de las ventas por un valor de 80 en lugar del valor de 60 que figura en el ejemplo del cuadro 4.3. De tal modo, sus ingresos provenientes de las ventas compensan con exceso sus costos de producción.

4.83 En el ejemplo, el tratamiento con arreglo al SCN y el tratamiento sugerido con arreglo a la cuenta satélite llevan a resultados idénticos: La producción de la ISFL se registraría con un valor de 80 en ambos casos. Sin embargo, se produciría un resultado diferente si se utilizara el método de separación descrito *supra*. En tal caso, se sumarían los costos de los componentes separados de producción para el mercado y producción no destinada al mercado de la producción de la ISFL, y ello determinaría que la estimación del valor agregado y de la producción de la ISFL fuera más elevada, porque los costos vinculados a la producción no destinada al mercado no seguirían estando ocultos. En otras palabras, como lo indica el ejemplo, si la producción de las ISFL de mercado se mide únicamente por las ventas, se subestima el valor agregado de las ISFL en su conjunto.

4.84 El método puede ampliarse fácilmente para abarcar el caso en que la producción no destinada al mercado se venda a precios económicamente insignificantes. En tal caso los ingresos recibidos por la producción no destinada al mercado deberían deducirse de las ventas que se usan para la medición de la producción para el mercado.

4.85 Este tratamiento —el método de la separación— es análogo al que se recomienda en el SCN 1993 para los gastos de las empresas de las economías en transición en beneficio de los empleados (véase SCN 1993, párrs. 19.30 a 19.35). En las economías planificadas era frecuente que las empresas controladas por el estado prestaran servicios de salud, educación y recreación a sus empleados. Actuaban como “agentes”

Cuadro 4.4 Cuenta de producción de una ISFL de mercado, con ventas superiores a los costos totales

	Producción para el mercado (1)	Producción no destinada al mercado (2)	Datos agregados		
			Base SCN, sin la producción no destinada al mercado (3)	Base del Manual, con la producción no destinada al mercado estimada con el método simplificado (4)	Base ideal, con la producción no destinada al mercado estimada con el método de la separación (5)
Consumo intermedio	15	5	20	20	20
Valor agregado	65	12	60	60	77
Remuneración de los asalariados	40	10	50	50	50
Otros impuestos sobre la producción	0	0	0	0	0
Consumo de capital fijo	5	2	7	7	7
Excedente neto de explotación	20	0	3	3	20
Ajuste para tener en cuenta los costos que superan a las ventas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Producción	80	17	80	80	97

del gobierno para ejecutar una política social, y los gastos pasaban a formar parte de consumo final efectivo de los hogares. Para mantener la distinción entre quienes se benefician del consumo y quienes lo financian, mientras los países hacen la transición de una economía planificada a una economía de mercado, el SCN 1993 recomienda que las empresas que realicen gastos sociales de una cuantía importante en beneficio de sus empleados sean tratadas como dos unidades institucionales: una sociedad dedicada a la producción para el mercado y una “cuasi ISFLSH” dedicada a la prestación de servicios sociales a los empleados. Ese enfoque es comparable al que aquí se sugiere para las ISFL de mercado: pueden ser consideradas como dos unidades institucionales: una que produce para el mercado y otra dedicada a la prestación de diversos servicios a los necesitados, en forma gratuita o a costo reducido.

4.86 Como es difícil individualizar y determinar por separado los costos de la producción no destinada al mercado de los productores cuyas ventas superan a los costos, se recomienda que en tales casos se aplique el método de la separación únicamente cuando haya claras pruebas de la producción no destinada al mercado; por ejemplo, el uso de mano de obra voluntaria o la prestación de servicios sociales que se considere importante no tratar como remuneración en especie.

4.87 Cuando se emplee el método de la separación, la producción no destinada al mercado y los correspondientes costos que deben separarse no deberían comprender los de las unidades auxiliares, tal como las define el SCN 1993. Así pues:

- Los servicios no destinados al mercado producidos para uso propio dentro de la misma unidad institucional (ISFL), como los servicios contables, jurídicos, de gestión o de mantenimiento, deben tratarse como servicios auxiliares, y consiguientemente están fuera de la frontera de la producción.
- Los servicios no destinados al mercado producidos principalmente para uso propio dentro de la misma familia de unidades institucionales tampoco deberían separarse, pues se consideran unidades auxiliares en el SCN 1993.
- Los bienes no destinados al mercado, como la electricidad y otros bienes intermedios producidos por un establecimiento y consumidos dentro de una unidad institucional ISFL, tampoco deben ser tratados como producción, pues la unidad que produce electricidad se considera una unidad auxiliar en el sentido del SCN.
- En cambio, los bienes y servicios no destinados al mercado que no son de naturaleza intermedia y que no se venden, se tratan como producción y deben separarse. Se presume que son consumidos por la misma unidad institucional ISFL.

Tratamiento de los insumos de mano de obra voluntaria atribuidos a las ISFL de mercado que sirven a las empresas

4.88 El texto del SCN 1993, párrafo 4.59, implica que las ISFL al servicio de las empresas tienen de hecho una producción no destinada al mercado porque sus costos se sufragan con las cotizaciones de los miembros empresariales que las crearon. Su producción se valora al costo y forma parte del consumo intermedio de las empresas patrocinantes. El tratamiento de la mano de obra voluntaria es: en la cuenta de producción de la ISFL, la remuneración, el valor agregado y la producción se incrementan en una cuantía equivalente a la remuneración atribuida; en la cuenta de producción de la organización patrocinante, el consumo intermedio se incrementa y el valor agregado se reduce en una cuantía equivalente a la atribución; en la distribución del ingreso primario de los hogares, la remuneración de los asalariados se incrementa en una cuantía equivalente a la atribución, pero ello se compensa en la distribución secundaria de la cuenta de ingresos por una transferencia de cuantía equivalente a la

organización patrocinante cuyos desembolsos de consumo intermedio se incrementaron. De ese modo el ahorro registrado para las tres unidades no resulta afectado por la atribución correspondiente a la mano de obra voluntaria. Por ejemplo:

<i>Asociación empresarial</i>		<i>Sociedades patrocinantes</i>		<i>Hogares</i>	
<i>E</i>	<i>R</i>	<i>E</i>	<i>R</i>	<i>E</i>	<i>R</i>
Consumo intermedio 50 Remuneración 30	Producción 80	Consumo intermedio 80 Valor agregado 220	Producción 300		Remuneración 30
Consumo intermedio 50 Remuneración 30 Remuneración atribuida 10	Producción 90	Consumo intermedio 90 Valor agregado 210	Producción 300 Transferencia 10	Transferencia 10	Remuneración 30 Remuneración atribuida 10

Tratamiento de los insumos de mano de obra voluntaria atribuidos a las ISFL no de mercado

4.89 En el ejemplo siguiente, el ingreso de los hogares se incrementa en una cuantía equivalente a la remuneración atribuida pero se reduce por una transferencia de cuantía equivalente a la universidad (la producción de la universidad se incrementa en una cuantía equivalente a la atribución, pero el incremento de los gastos de consumo final se compensan por la transferencia recibida de los hogares; nuevamente, el ahorro registrado no resulta afectado por la atribución):

<i>Universidad</i>		<i>Hogares</i>	
<i>E</i>	<i>R</i>	<i>E</i>	<i>R</i>
Consumo intermedio 50 Remuneración 30 Gastos de consumo final 80	Producción 80		Remuneración 30
Consumo intermedio 50 Remuneración 30 Remuneración atribuida 20 Gastos de consumo final 100	Producción 100 Transferencia 20	Transferencia 20	Remuneración 30 Remuneración atribuida 20

Referencias

- Anheier, Helmut K., Eva Hollerweger, Christoph Badelt y Jeremy Kendall (2001). *Work in the Non-Profit Sector: Forms, Patterns and Methodology*. Informe presentado a la OIT (mayo). (Reproducido en el Anexo 7, página 225, con el título “El trabajo en el sector sin fines de lucro: formas, pautas y metodología”.)
- Banco Mundial (1997). *Social capital: the missing link? Expanding the Measure of Wealth: Indicators of Environmentally Sustainable Development*. Washington, D.C.
- Comisión de las Comunidades Europeas, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Naciones Unidas, Banco Mundial (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales, 1993*. Bruselas/Luxemburgo, Nueva York, París, Washington, D.C. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.94.XVII.4.
- Naciones Unidas (2000). *United Nations Trial International Classification of Activities for Time-Use Statistics (ICATUS)*. Puede consultarse en el sitio Web <http://unsstats.un.org/unsd/methods/timeuse/icatus/inter.htm>.



Capítulo 5

Elaboración de la cuenta satélite de las ISFL: fuentes de datos

A. Panorama general

5.1 Los datos para las cuentas nacionales provienen de numerosas y variadas fuentes. El arte del experto en contabilidad nacional radica en integrar esos datos en un panorama coherente de la economía. Algunos de los datos usados en las cuentas nacionales se reúnen para fines estadísticos y están estructurados para ajustarlos a normas estadísticas específicas. Otros datos usados en las cuentas nacionales son subproductos de alguna función administrativa (como la recaudación de impuestos) y se utilizan como forma económica de obtener datos cuando los recursos estadísticos son limitados, aun cuando estén estructurados en parte en función de las necesidades de la función que los creó. Para mejorar la cobertura de las ISFL en el SCN será necesario introducir mejoras en la cobertura de las ISFL tanto en los datos estadísticos como en los datos administrativos, razón por la cual la elaboración la cuenta satélite de las ISFL exige llevar a cabo varias tareas de importancia.

5.2 La primera tarea consiste en encontrar o formar un registro estadístico de las ISFL, que debería contener rubros tales como el nombre y la dirección de la organización; el número de identificación que se usará para vincularla con los conjuntos de datos y registros de empresas/establecimientos; la industria, la finalidad y la información institucional y de otra índole que resulte útil para la clasificación; los ingresos, activos u otras mediciones de su volumen; y otros indicadores de la condición jurídica, etcétera. Como se describe en la sección B *infra*, tales registros pueden derivarse de registros administrativos o de los marcadores de ISFL en registros empresariales existentes; sin embargo, frecuentemente será necesario elaborarlos desde cero recurriendo a diversas fuentes, tales como las que se describen en los párrafos 5.6 a 5.10 *infra*. De hecho, tal vez sea necesario complementar los registros empresariales con registros especiales de ISFL (Nascia, Nurra y Riccardini, 1998) para obtener muestras que comprendan una adecuada representación de las ISFL.

5.3 Una segunda tarea consiste en utilizar el registro de ISFL para añadir un marcador de ISFL, si no lo hay ya, a las unidades comprendidas en el registro empresarial u otra lista que brinde un marco de muestreo para las encuestas estadísticas de empresas y establecimientos. El registro de ISFL puede servir también para señalar y clasificar a las ISFL en los datos administrativos que no se hubieran usado en la construcción del registro de ISFL. Acabada esa tarea, se podrán completar con los datos existentes muchos de los asientos de los cuadros primero, tercero y cuarto de la cuenta satélite y se podrá ver si es necesario realizar nuevas actividades de reunión de datos.

5.4 La tercera tarea consiste en investigar el uso de nuevos datos sobre las ISFL o de datos propios de las esferas en que dichas instituciones son comunes. Tal vez algunos de esos conjuntos de datos ya existan, aunque no se hayan incorporado aún a las compilaciones ordinarias de las cuentas nacionales. En cambio, en otros casos puede ser necesario realizar nuevas reuniones de datos.

5.5 La cuarta tarea, que probablemente se aplase hasta el momento en que se aborde la labor de ampliación, consiste en vincular a los hogares con las ISFL en las que están empleados, por las que son servidos como clientes o con las que tengan otro tipo de relaciones, lo cual permitirá que los empleados de las ISFL sean clasificados por calificación y ocupación y que los clientes de las ISFL sean clasificados por características demográficas o clase social, en ambos casos con detalles por tipo de ISFL. Esa vinculación facilita el análisis del impacto de las ISFL sobre diversos grupos de hogares, y en principio puede hacerse al nivel de microdatos, por ejemplo, usando registros administrativos tales como los números de identificación del empleador (NIE) vinculados y los números de seguridad social (NSS) provenientes de los archivos fiscales. Es posible utilizar una estrategia más realista consistente en identificar a las ISFL en los conjuntos de datos conexos existentes, como los que se reseñan en Mocan y Tekin (2000) y Abowd, Lane y Prevost (2001), y, en caso necesario, enriquecer las futuras muestras para mejorar la captación de información sobre las ISFL. Es probable que ya se hayan incluido vinculaciones de esa índole en los programas estadísticos nacionales, como se describe, por ejemplo, en el examen que hace van Tongeren de las cuentas de los recursos humanos de la República de Corea (van Tongeren, 1996). En cambio, si no se han incluido, ese trabajo debe considerarse parte de la forma ampliada de la cuenta satélite de las ISFL.

5.6 En la sección B que sigue se exponen detalladamente las tres primeras tareas indicadas, que deberán realizarse para elaborar la versión resumida y la versión plenamente desarrollada de la cuenta satélite de las ISFL, según se describió en el capítulo 4. En la sección C se abordan tres importantes problemas de estimación que deben resolverse en relación con las ISFL: calcular el valor de los insumos de trabajo voluntario, captar las corrientes internacionales de beneficencia y captar las ISFL pequeñas o informales.

B. Compilación de datos sobre las ISFL

Formación de un registro estadístico de las ISFL

5.7 La primera etapa en la labor de mejoramiento de la disponibilidad y la calidad de los datos sobre las instituciones sin fines de lucro consiste en identificarlas, clasificarlas y catalogarlas de manera sistemática y comprensiva. Tales catálogos o registros pueden luego ser usados en diversas actividades de reunión de datos. Las instituciones sin fines de lucro pueden estar ya incluidas en los registros empresariales corrientes, aunque tal vez no estén identificadas por separado como tales. Los agrupamientos generales y otras asociaciones de ISFL pueden tener listas de miembros. Los ministerios responsables de las esferas en que actúan las ISFL también pueden tener listas de las ISFL prestadoras de servicios, o de las asociaciones de ISFL.

5.8 En los Estados Unidos, por ejemplo, el Servicio de Impuestos Internos (SII) lleva el archivo maestro de empresas del Servicio, un registro de todas las empresas, tanto las que pagan impuestos como las que están exentas de ello, que es usada por los organismos de estadística para derivar marcos de muestreo para encuestas de empresas. Además, las organizaciones que desean que se les declare exoneradas del impuesto sobre la renta formulan la solicitud correspondiente ante el SII y ante los organismos reguladores de las entidades benéficas de los estados en los que operan¹. La lista de todas las entidades que han obtenido dicho reconocimiento o lo están tramitando es un extracto del archivo maestro de empresas del SII. Ese extracto, el archivo maestro de organizaciones exoneradas, se actualiza mensualmente y brinda un marco de muestreo para incorporar a las ISFL en las actividades de reunión de estadísticas. También proporciona un conjunto de números de identificación de los solicitantes, que pueden usarse para identificar a las ISFL en los conjuntos de datos existentes usados para las

¹ Hay además otros criterios que deben cumplirse para que las contribuciones a dichas organizaciones sean deducibles, a los efectos impositivos, por el donante.

cuentas nacionales. Quienes figuran en el registro se identifican por su NIE, un identificador usado en una amplia gama de actividades de reunión de datos.

5.9 Otros países tienen registros y listas análogos. En Francia, el *Système de répertoire des entreprises et des établissements* [Sistema de repertorio de empresas y establecimientos] (SIRENE) es el principal archivo de registro sobre las empresas y los establecimientos, que se actualiza automáticamente mediante operaciones administrativas; comprende (e identifica) a las mutualidades, las cooperativas y las asociaciones que emplean mano de obra, pagan el impuesto sobre el valor agregado, reciben subvenciones o muestran otro tipo de actividad económica. En Australia, el registro empresarial es un registro central de empresas empleadoras que contiene información sobre el sector institucional de organizaciones y tiene un marcador de institución sin fines de lucro. En Bélgica, el registro nacional de personas jurídicas identifica a las “*associations sans but lucratif*” [asociaciones sin fines de lucro] y a varias otras categorías de ISFL.

5.10 En otros casos no existen registros tan definidos, o los que hay son incompletos y requieren ser recreados o complementarlos. Por ejemplo, la Oficina Central de Estadística de Hungría estableció un registro de instituciones sin fines de lucro para sus encuestas de las entidades de esa índole sobre la base de la información obtenida de los tribunales, ante los que deben registrarse las instituciones sin fines de lucro. En otros países puede que haya varios registros de esa índole, en caso de que varios organismos oficiales tengan competencia respecto de las ISFL.

5.11 Otros problemas que deben resolverse radican en supervisar la atrición en esos registros desde la fecha de su creación y en localizar las organizaciones pequeñas con menos asalariados de los que requieren los registros y las encuestas estadísticas que los usan como marco de muestreo.

Ubicación de las ISFL en las fuentes de datos y actividades de reunión de datos existentes

5.12 Si existe un registro empresarial (u otro marco o lista) que contenga identificadores y clasificadores para las ISFL, el contenido de las fuentes de datos existentes puede retabularse para proporcionar datos sobre el componente de ISFL que pueden haber estado anteriormente ocultos en parte o en su totalidad, con lo cual se logra la ventaja de que los datos sobre las ISFL sean fácilmente comparables con los existentes para otros sectores en instrumentos de fines generales y multisectoriales como las encuestas económicas, los censos y las encuestas del mercado de mano de obra basadas en los empleadores.

5.13 Por ejemplo, en los Estados Unidos, desde 1982 el censo de las industrias de servicios (uno de los componentes de los censos económicos quinquenales) comprende una pregunta sobre la condición de industria exonerada de impuestos, más preguntas especiales para las que así se identifiquen. Los datos sobre los establecimientos exonerados de impuestos obtenidos mediante tales preguntas se publican, por industria, y sirven de base para las estimaciones de la producción sin fines de lucro en dichas industrias en las cuentas nacionales de ingresos y producto (CNIP) de los Estados Unidos. Sin embargo, las estimaciones de jornales y sueldos de las CNIP, se basan en los datos sobre empleo y nóminas de sueldos reunidos por la Oficina de Estadísticas del Trabajo de los Estados Unidos, que no formula preguntas acerca de la exoneración de impuestos. Así pues, las estimaciones de la CNIP acerca de la remuneración de los asalariados por parte de las ISFL se sacan utilizando la proporción de nóminas de sueldos de entidades exoneradas de impuestos en los datos censales, por industria, para estimar la proporción de ISFL en las nóminas de sueldos de la Oficina de Estadísticas del Trabajo.

5.14 Otro enfoque para estimar las nóminas de sueldos de las entidades exoneradas de impuestos a partir de los datos de la Oficina de Estadísticas del Trabajo es el que figura en Salamon (1997b) sobre el programa ES-202 de la Oficina, que es la fuente de las estimaciones de jornales y sueldos de la CNIP. En dicho estudio se emplearon registros especiales de ISFL para identificar a las ISFL que figuraban en la base de datos del programa ES-202 correspondiente a un estado. Actualmente se están realizando trabajos para aplicar ese enfoque a otros estados de los Estados Unidos.

5.15 Un ejemplo de programa estadístico de fines generales o que abarque a toda la economía o a toda una industria son las encuestas de la Oficina de Estadística de Australia sobre ciertas industrias de servicios, o su encuesta de población sobre el voluntariado. Una posible ampliación de ese enfoque consistiría en incorporar la reunión de datos sobre el voluntariado en los programas en elaboración sobre las estadísticas del uso del tiempo. Israel es un ejemplo de ese tipo de enfoque.

5.16 En Francia, la existencia de información en forma legal en el registro de empresas permitió que se hiciera la estimación del componente sin fines de lucro del empleo y de la remuneración de los asalariados partiendo de los censos de lugares de trabajo, de los informes generales sobre las contribuciones sociales y de la encuesta anual de empresas.

Elaboración de nuevas fuentes de datos sobre las ISFL

5.17 *Fuentes de datos distintas de las compilaciones estadísticas normales de toda la economía.* Además de las fuentes de datos corrientemente usadas para las cuentas nacionales, puede haber otras fuentes de datos que iluminen aspectos importantes de las actividades de las ISFL, para todo el sector o para grupos significativos de organizaciones. Tales datos tienen el inconveniente de la falta de comparabilidad con los datos correspondientes a otros sectores, por lo cual es más probable que surjan diferencias e incongruencias estadísticas. De todas maneras, tales datos son útiles y se utilizan frecuentemente para complementar las fuentes estadísticas relativas a la economía en general con respecto a otros sectores y a esferas determinadas, lo cual les asigna un papel claro en lo tocante a la cuenta satélite de las ISFL.

5.18 Es posible que existan *registros administrativos*, relativos a las ISFL o bien a actividades o esferas determinadas en las que se destaquen las ISFL, que pueden usarse para proporcionar datos sobre las ISFL. Se trata, por ejemplo, de la información contenida en las declaraciones hechas en el formulario 990 que las ISFL de los Estados Unidos presentan al Servicio de Impuestos Internos, así como de otras declaraciones financieras que las ISFL pueden estar obligadas a presentar ante las autoridades reguladoras o los donantes. Existe un sistema análogo en Filipinas. En el Anexo 5 figura una correlación entre esa declaración impositiva y las variables del presente *Manual*. Otros ejemplos son los datos del Ministerio de Asuntos Sociales de Francia sobre residencias para jubilados, instituciones de atención de la salud, etcétera, y los datos sobre hospitales y educación provenientes de los ministerios competentes de varios países.

5.19 *Las asociaciones* de grupos determinados de ISFL pueden suministrar compilaciones de datos acerca de sus miembros, pero tienen los mismos inconvenientes que los registros administrativos. Algunos ejemplos son las tabulaciones de los subsidios otorgados por fundaciones que hace el Centro de Fundaciones de los Estados Unidos y los datos provenientes de las encuestas sobre el funcionamiento de los hospitales que la Asociación de Hospitales de los Estados Unidos realiza entre sus miembros. En Bélgica, algunas agrupaciones de carácter general tienen datos sobre las ISFL de mayor volumen que tienen empleados remunerados.

5.20 En los *archivos generales de ciencias sociales* puede haber datos que sean pertinentes. En el Anexo 5 figura una guía de tales datos, y la correspondiente infor-

mación ha sido usada, por ejemplo, en el trabajo sobre el voluntariado realizado en los Países Bajos por el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro (ECSFL) de la Universidad Johns Hopkins.

5.21 *Nuevos instrumentos de reunión de datos sobre las ISFL.* A falta de otros datos, es necesario reunir nueva información. Por ejemplo, Israel y Hungría han realizado encuestas *entre instituciones sin fines de lucro*, que luego se emplean para elaborar las cuentas nacionales y estudios privados del sector sin fines de lucro, como el Proyecto ECSFL de la Universidad Johns Hopkins (Gidron y Katz, 1998; Oficina Central de Estadística de Israel, 1998; Kuti, 1996; Salamon y otros, 1999 y OCDE, 1998).

5.22 En el Anexo 5 se reproducen dos instrumentos de encuestas que fueron útiles para las actividades del Proyecto ECSFL de la Universidad Johns Hopkins. La primera es el Módulo de encuesta organizacional, que puede usarse para reunir información sobre las ISFL cuando en los programas estadísticos de un país no existen instrumentos adecuados para estimar el volumen y el alcance del sector de las ISFL en conjunto o de sus distintos componentes. Se empleó un instrumento análogo para el Proyecto ECSFL de la Universidad Johns Hopkins, así como para otro trabajo realizado en Bélgica (véanse las páginas 188 a 194).

5.23 La segunda encuesta es una encuesta de hogares sobre las donaciones y el voluntariado (véanse las páginas 195 y siguientes). Varios países han realizado esa encuesta, que puede injertarse en una encuesta general de población o de la fuerza de trabajo, por ejemplo, o en instrumentos más especializados, como encuestas de comercialización o encuestas generales de opinión pública. Tal fue lo que se hizo en una encuesta realizada dentro del proyecto australiano de reunión de datos sobre donaciones individuales a las instituciones sin fines de lucro, que usó la encuesta trimestral sobre la población realizada por la Oficina de Estadística de Australia. Se han realizado encuestas de esta índole para el Proyecto ECSFL de la Universidad Johns Hopkins, en Francia, Hungría, la Argentina, el Brasil e Israel, entre otros países.

Integración de las nuevas fuentes de datos sobre las ISFL con las fuentes preexistentes

5.24 La compilación de las cuentas nacionales es un proceso reiterativo y exige actuar con discernimiento. Para obtener un panorama macroeconómico congruente de la economía es preciso reunir un gran volumen de fuentes de datos muy diversas y de vasto alcance, confrontarlas usando las reglas y convenciones del SCN y conciliarlas. Además, como en el SCN 1993 se registran las cuentas de ambas partes de cada transacción, en muchos casos los elementos de datos que faltan en relación con una parte pueden inferirse de los datos suministrados por la otra parte en la transacción. En las cuentas del ingreso y el producto nacionales de los Estados Unidos, por ejemplo, las estimaciones de los gastos de consumo de los hogares se basan en las ventas al detalle y en otras mediciones del producto declaradas por los productores, y no en declaraciones directas de los hogares sobre sus gastos.

5.25 Se han compilado cuentas de producción y generación de ingresos para varios años a partir de los censos agrícolas, las encuestas de empresas, los censos económicos y las encuestas de la fuerza de trabajo. Si en las reuniones de datos que les sirvieron de base se incluyó a las ISFL —aunque tal vez sin saberlo fehacientemente—, la tarea necesaria para elaborar la cuenta satélite consistirá en identificar los componentes de ISFL y agrupar los datos correspondientes. En cambio, si se excluyó a las ISFL, puede ser necesario realizar nuevas actividades de reunión de datos e integrar los resultados. Como se sugirió en el capítulo 4, probablemente se pueda compilar el cuadro IV de la cuenta satélite de las ISFL (véase el Anexo 2), centrado en el producto, el valor agregado, el empleo y el consumo final, utilizando las fuentes de datos existentes, una vez que las ISFL resulten identificables.

5.26 Las cuentas del sector institucional no son tan comunes, y en muchos países los datos provenientes de los presupuestos del gobierno, las cuentas de las empresas, las declaraciones del sistema financiero, etcétera, se reconcilian por primera vez cuando se elaboran las cuentas correspondientes a la renta de la propiedad, las transferencias, el consumo y el ahorro. En particular cuando los datos sobre las ISFL se hayan combinado con los de otras unidades de los sectores de las sociedades, el gobierno y los hogares, tal vez nunca llegue a ser necesario elaborar datos sobre las transferencias entre las ISFL y esas otras unidades.

5.27 Las cuentas de transacciones de las cuentas económicas integradas brindan un marco útil para hacer frente a esa situación mientras se buscan nuevas fuentes. Por ejemplo, los informes del gobierno sobre los detalles de sus subsidios y otras transferencias pueden usarse para caracterizar la cuantía agregada de los ingresos de ese tipo declarados por las ISFL. Los informes de los donantes sobre las donaciones efectuadas por los individuos, las sociedades, el gobierno y los no residentes pueden agregarse y compararse con las declaraciones de las ISFL acerca de las donaciones recibidas a fin de determinar si existen diferencias.

5.28 Además, será necesario reconciliar los datos específicos sobre las ISFL, como las tabulaciones de las declaraciones financieras o las encuestas generales de industrias determinadas, con los datos provenientes de otras fuentes que se emplean en las cuentas nacionales. Por ejemplo, los jornales y sueldos consignados en las declaraciones financieras de las ISFL pueden ser distintos de las estimaciones de las nóminas de sueldos de las ISFL derivadas de las encuestas generales sobre salarios y empleo.

C. Temas especiales

Cálculo del valor de los insumos de trabajo voluntario

5.29 Para captar el valor de los insumos de trabajo voluntario como se sugirió en el capítulo 4 se necesitan dos tipos de información: en primer lugar, información sobre la cantidad de horas de trabajo voluntario; y además, información sobre la tasa de remuneración con la cual han de valorarse esas horas. Por “horas de trabajo voluntario” se entiende las horas no remuneradas que se dedican a las siguientes categorías de la Clasificación Internacional Experimental de las Actividades para las Estadísticas del Empleo del Tiempo elaborada por las Naciones Unidas (CIEAET) (Naciones Unidas, 2000):

65. Construcción y reparaciones organizadas por la comunidad: edificios, carreteras, represas, pozos, etcétera.
66. Trabajo organizado por la comunidad: cocina para celebraciones colectivas, etcétera.
67. Tareas voluntarias en/para una organización (que no entrañen trabajo directo para individuos).
68. Trabajo voluntario por conducto de organizaciones prestado directamente a individuos y grupos.

No se incluye la asistencia que una persona presta a su familia.

5.30 *Cantidad de horas de trabajo voluntario.* Algunos países reúnen datos sobre las actividades voluntarias como parte de averiguaciones especiales dentro de sus censos de población o encuestas sobre el empleo del tiempo. Cuando ello no se hace, pueden emplearse dos enfoques diferentes: primero, incluir preguntas sobre el voluntariado en encuestas especiales de hogares por muestreo, junto con preguntas acerca de donaciones de beneficencia (véase el Anexo 5 *infra* para muestras de instrumentos de encuestas y el Anexo 7 para un examen más detallado); y segundo, incluir preguntas sobre el voluntariado en las encuestas de organizaciones sin fines de lucro. En

cualquiera de esos casos los dos rubros fundamentales son la cantidad de voluntarios comprendidos en la muestra y la cantidad de horas de trabajo voluntario por voluntario. Luego la proporción de voluntarios se extrapola al total de la población adulta para obtener la cantidad total de voluntarios, que a su vez se multiplica por la cantidad media de horas de trabajo voluntario.

5.31 *El salario sombra.* La etapa siguiente consiste en calcular el valor monetario, o salario sombra, de los voluntarios. En la doctrina se indican dos métodos generales para dicho cálculo: el costo de oportunidad y el costo de mercado o de reemplazo². El costo de oportunidad valora el tiempo de los voluntarios en relación con lo que dicho tiempo vale para el voluntario en alguna actividad alternativa. El costo de reemplazo valora el tiempo según lo que le costaría a la organización sin fines de lucro reemplazarlo con mano de obra remunerada.

5.32 Si bien teóricamente el enfoque del costo de oportunidad es conveniente para ciertas finalidades, no es frecuente que se emplee porque plantea importantes exigencias desde el punto de vista estadístico y tiene la inconveniente propiedad de que el valor de una actividad dada —una hora de limpieza doméstica, por ejemplo— depende del potencial de ganancia de quien lo realiza; en otras palabras, la limpieza realizada por un banquero de inversión es más valiosa que la realizada por un archivista.

5.33 Por consiguiente, el procedimiento que se recomienda para la cuenta satélite de las ISFL es una forma del enfoque del costo de reemplazo, que idealmente usa como salario sombra para los voluntarios la tasa media de remuneración bruta para las actividades ocupacionales a que se dedican los voluntarios, teniendo en cuenta las conocidas y amplias diferencias en los niveles de calificación de los empleados remunerados y de los voluntarios. Sin embargo, como ello exige más detalles sobre las actividades que realizan los voluntarios que los que es probable que se obtengan en la mayoría de los países, en el *Manual* se recomienda un enfoque sustitutivo que atribuye a las horas de trabajo voluntario la tasa media de remuneración bruta para la categoría ocupacional de trabajo comunitario y asistencia y trabajo social. La lógica de ese enfoque radical en que es más probable que el trabajo de los voluntarios se asemeje a dicha categoría ocupacional, y la tasa de remuneración de tal categoría se ubica típicamente en el extremo bajo de la escala de ingresos pero no en el lugar más bajo de ella. Esa estimación conservadora del valor de la mano de obra voluntaria parece adecuado, habida cuenta de la cantidad de datos de que se dispone actualmente acerca del trabajo efectivamente realizado por los voluntarios.

² Muchos países han hecho la valoración del trabajo no remunerado, fundamentalmente con la finalidad de investigar e ilustrar el trabajo prestado dentro de los hogares. Son pocos los estudios que se concentran en el voluntariado, aun cuando algunos incluyen las actividades voluntarias. La mayor parte de los estudios se basan en las encuestas sobre el empleo del tiempo. Schmid y otros (1999) resumen las recientes experiencias de distintos países. En la mayoría de los países se usan los costos de reemplazo. Algunos calculan también el costo de oportunidad, mientras que otros usan diversos métodos y conceptos de salarios; por consiguiente, los resultados distan de ser comparables (Schmid y otros 1999). En algunos estudios se consideran diversos conceptos de salarios y se ilustran las diferencias en los resultados. Por ejemplo, se aplican los dos métodos —el enfoque especialista y el generalista— para valorar el trabajo no remunerado (por ejemplo, Franz, 1996). Véase también Landefeld y McCulla (2000).

Captación de las corrientes internacionales de beneficencia

5.34 En la cuenta satélite de las ISFL, las corrientes internacionales de beneficencia deben encontrarse en los rubros D.7 (Otras transferencias corrientes) y D.9 (Transferencias de capital) del SCN. La cuenta satélite requiere detalles adicionales, tanto de los donantes como de los receptores, sobre las transferencias privadas, los subsidios y transferencias gubernamentales y las transferencias en que son partes no residentes.

5.35 Las transferencias internacionales en que son partes las ISFL se captan en principio en la compilación de las cuentas de la balanza de pagos, que a su vez forman las cuentas externas del SCN 1993. Así pues, las probables fuentes de información sobre la beneficencia internacional son las cuentas de la balanza de pagos de cada país y las bases de datos que se usan para compilarlas, tales como las encuestas especiales sobre la balanza de pagos acerca de otras transferencias privadas y los datos de contrapartida. Si la cobertura de las ISFL en esas bases de datos es insuficiente, las medidas que se tomen para mejorarla serán beneficiosas tanto para las estadísticas de la balanza de pagos como para la cuenta satélite de las ISFL.

5.36 Las corrientes internacionales de beneficencia se captan en general en las compilaciones de la balanza de pagos. En la práctica se ha visto que puede haber algunas lagunas en la cobertura. En el *Balance of Payments Yearbook* del FMI correspondiente a 1997 se indicó que existía una diferencia a nivel mundial en las transferencias corrientes de 46.000 millones de dólares en pagos en exceso y una diferencia a nivel mundial de 20.000 millones de dólares en ingresos en exceso en la suma de las transferencias corrientes y de capital (FMI y OCDE, 1998). En un intento por mejorar la situación, el FMI realizó, con cierto grado de éxito, una exploración sobre la utilización de las estadísticas del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE sobre los desembolsos por subsidios, a fin de mejorar las estimaciones de las transferencias corrientes y de capital (FMI y OCDE, 1998).

5.37 Las estadísticas del CAD las proveen anualmente sus miembros: 22 países donantes y la Comisión Europea. Los datos comprenden los préstamos y los subsidios, otras corrientes oficiales, las transacciones en el mercado privado y la asistencia de organizaciones no gubernamentales³. En un estudio de la beneficencia transfronteriza en cuatro países realizado por Anheier y List (1999/2000) se usaron datos de los informes de las ISFL, otras fuentes sobre donaciones, y en algunos casos los datos que sirvieron de base para las comunicaciones de los países al CAD.

5.38 La determinación de las ISFL con probabilidades de participar en transferencias internacionales de beneficencia en calidad de donantes o de receptores puede mejorar la cobertura de tales transacciones en la balanza de pagos así como brindar información sobre tales actividades para la cuenta satélite de las ISFL. Por consiguiente, deben hacerse esfuerzos especiales por rastrear y tener en cuenta a:

- Las filiales locales de ISFL extranjeras.
- Las organizaciones locales con probabilidades de recibir subsidios internacionales.
- Las ISFL no residentes registradas para recibir donaciones en el país⁴.
- Las ISFL clasificadas en el grupo 9 (Internacional) de la CIOSFL.

5.39 Por ejemplo, en los Estados Unidos, se ha usado una gran base de datos privada de subsidios y de otorgantes de subsidios para actualizar el marco de muestreo para la reunión de datos sobre la balanza de pagos en lo tocante a otras transferencias privadas y evaluar la exactitud de la captación de datos en dichas encuestas.

Captación de las ISFL pequeñas o informales

5.40 Numerosas ISFL tienen pocos empleados remunerados o ninguno, y frecuentemente no están inscritas formalmente. Esas dos características hacen probable que se pierdan entre los pliegos de las actividades rutinarias de reunión de datos. Las encuestas y los censos económicos de finalidades generales frecuentemente excluyen a los establecimientos que no lleguen a determinado volumen, y la falta de inscripción significa que dichas entidades no están comprendidas en los registros administrativos.

5.41 Es probable que los diversos esfuerzos por obtener datos sobre el sector informal no sirvan de mucho en esta esfera. Las mencionadas encuestas sobre la fuerza de trabajo, las encuestas mixtas de hogares y empresas y otros instrumentos se describen en Hussmanns y Mehran, 1999 y Verma, 1999. Las empresas sin personería jurídica incluidas no son unidades institucionales, pues no tienen cuentas separadas de las de sus hogares. Además, el sentido de su actividad económica es claramente de naturaleza comercial y tiene la finalidad de obtener medios de subsistencia para el hogar.

5.42 Una promisorio fuente de información acerca de la mano de obra voluntaria en las organizaciones informales es la encuesta sobre el empleo del tiempo.

³ Algunas de las corrientes registradas como provenientes de organizaciones voluntarias privadas tal vez sean, en realidad, subsidios gubernamentales que se canalizan por conducto de tales organizaciones; si bien convendría rastrear esos arreglos, tal vez no sea práctico hacerlo.

⁴ Tal vez este fenómeno no sea común, pero es real. Por ejemplo, hasta hace poco tiempo las tabulaciones de las declaraciones presentadas por ISFL ante el Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos comprendían las de fundaciones y otras entidades de beneficencia extranjeras que se organizaban en otros países pero recibían cierto grado de apoyo de ciudadanos o empresas de los Estados Unidos (dichas organizaciones pueden optar por distribuir subsidios dentro de los Estados Unidos o no). En 1999, esas organizaciones "internacionales" presentaron 1.122 de las 675.940 declaraciones de información presentadas por organizaciones exoneradas de impuestos. Véase Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos, "Number of returns filed, by state, fiscal year 1999," en *1999 IRS Data Book*. Publicación No. 55B, que puede consultarse con el número 99DB04NR.XLS en el sitio Web <http://www.irs.ustreas.gov/taxstats/article/0,,id=97176,00.html>.

Efectivamente, en la CIEAET hay un gran grupo 6 (Servicios comunitarios y ayuda a otros hogares), que comprende varias categorías de voluntariado y participación en reuniones de asociaciones y otras organizaciones. Tales datos sólo pueden permitir que se hagan estimaciones de la *totalidad* del trabajo voluntario pero no del tiempo donado a las organizaciones pequeñas o informales. Sin embargo, en combinación con los informes directos sobre los voluntarios provenientes de las encuestas organizacionales, esa información puede permitir que se tenga en cuenta ese componente del sector⁵.

5.43 Los detalles de la experiencia de Bélgica con un estudio experimental de las “associations sans but lucratif” [asociaciones sin fines de lucro], que comprendió tanto a entidades sin empleados como a entidades con empleados remunerados, demostró que era factible reunir datos sobre organizaciones pequeñas, incluidas las que no tienen asalariados, aun cuando sólo se abarcó a las ISFL registradas⁶. Por otro lado, las tasas de respuesta frecuentemente son bajas en las encuestas de ISFL con pocos empleados remunerados, de modo que tal vez la realización de encuestas adicionales o más amplias no produzca una mejora sustancial en lo tocante a los datos⁷.

5.44 En su trabajo más reciente en África y Asia, el Proyecto ECSFL de la Universidad Johns Hopkins recomendó una estrategia para obtener un panorama de las ISFL informales que utiliza la técnica de encuesta bola de nieve, en la cual se toma a las zonas geográficas como unidades de observación iniciales. Ese enfoque requiere que el país en que se aplica pueda dividirse por varios tipos de regiones más o menos identificables para tomar una muestra representativa de tales regiones.

5.45 Más particularmente, el equipo de investigación del Proyecto ECSFL de la Universidad Johns Hopkins empleó en Sudáfrica el enfoque siguiente para elaborar su marco de muestreo:

- El equipo utilizó el sistema de información geográfica de una empresa de investigaciones de mercado que identificó en el país 10 tipos diferentes de localidades con características socioeconómicas análogas (por ejemplo, nivel de ingresos, empleo, movilidad de la población o tipo de asentamiento). Utilizando ese sistema se identificaron 4.251 localidades, cada una de las cuales se asignó a uno de los 10 tipos.
- A continuación el equipo de investigación seleccionó una muestra de 40 de esas localidades, empleando un enfoque de muestreo estratificado al azar. En particular, se seleccionaron entre dos y siete localidades de cada uno de los 10 tipos de localidades identificados en el marco de muestreo.

5.46 Luego se utilizó una técnica de bola de nieve para elaborar una lista de todas las organizaciones sin fines de lucro de esas 40 localidades, que comprendió las etapas siguientes:

- Compilación de una lista inicial de organizaciones sin fines de lucro de las zonas seleccionadas con ayuda de los registros oficiales y los directorios, así como mediante contactos con personas entendidas que trabajaban en las localidades.
- Encuesta sistemática de todas las organizaciones identificadas, recabando información acerca de los propios parámetros de la organización, así como acerca de las demás organizaciones que se dedicaran a labores análogas en las mismas localidades.
- Adición de las nuevas organizaciones a la lista de encuestados.
- Encuesta sistemática de las organizaciones añadidas para determinar sus propios parámetros y los nombres de otras organizaciones que se dedicaran a labores análogas en las mismas localidades.
- Repetición del proceso mencionado hasta que no aparecieron más organismos.

⁵ Véanse los informes de los países sobre el ensayo en el sitio Web <http://www.jhu.edu/~gnisp/testgroup.html>, informe de Australia.

⁶ Ibid., informe de Bélgica, especialmente el apéndice 4.

⁷ Ibid., informe de Suecia.

5.47 Con esa técnica se individualizaron en las localidades comprendidas en la muestra 1.395 organizaciones, que luego se dividieron en dos grupos: las que tenían su base en la localidad de que se tratara y actuaban en ella (755 entidades) y las que actuaban en dicha localidad pero tenían su base en otra parte (690 entidades). Sólo se encuestó en detalle a las organizaciones “con base y actividad en la localidad”. Las organizaciones que actuaban en dicha localidad pero tenían su base en otra parte fueron excluidas para evitar la posibilidad de un doble cómputo cuando la muestra se extrapolase a la población total.

5.48 Los resultados de la muestra de 755 entidades “con base y actividad en la localidad” se utilizaron más adelante para hacer una extrapolación de entidades a la población total, usando las relaciones conocidas entre las 40 localidades encuestadas y la población de las 4.251 localidades conocidas. Obviamente, cuanto mayor sea la cantidad de localidades encuestadas, mayor será la confiabilidad de las estimaciones.

Referencias

- Abowd, John M., Julia Lane y Ronald Prevost (2001). Design and Conceptual Issues in Realizing Analytical Enhancements through Data Linkages of Employer and Employee Data. En *Statistical Policy Working Paper, No. 32: Seminar on Integrating Federal Statistical Information and Processes*. Washington, D.C., Oficina de Gestión y Presupuesto de los Estados Unidos (abril).
- Anheier, Helmut K., Eva Hollerweger, Christoph Badelt y Jeremy Kendall (2001). *Work in the Non-Profit Sector: Forms, Patterns and Methodology*. Informe presentado a la Organización Internacional del Trabajo (mayo). (Reproducido en el Anexo 7; véase la página 225.)
- Anheier, Helmut K., y Regina List (comps.) (1999/2000). *Cross-border Philanthropy: An Exploratory Study of International Giving in the United Kingdom, the United States, Germany and Japan*. Londres: Charities Aid Foundation.
- FMI, Departamento de Estadística, y OCDE, Dirección de Cooperación para el Desarrollo (1998). *Use of DAC statistics in compiling balance of payments estimates of transfers receipts*. Ponencia elaborada para la undécima reunión del Comité del FMI sobre las estadísticas de la balanza de pagos, Washington, D.C., 12 al 23 de octubre. BOPCOM98/1/4.
- Franz, Alfred (comp.) (1996). *Familienarbeit und Frauen-BIP*. Vienna: Oesterreichisches Statistisches Zentralamt.
- Gidron, Benjamin y Hagai Katz (1998). *Defining the Non-Profit Sector: Israel*. Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Non-Profit Sector Project, No. 26. Baltimore: Johns Hopkins Institute for Policy Studies.
- Husmanns, R. y H. Mehran (1999). *Statistical definition of the informal sector: international standards and national practices*. <http://www.stat.fi/isi99/proceedings.html>. Puede obtenerse en el sitio Web <http://unstats.un.org/unsd/methods/timeuse/infresource.htm>.
- Kuti, Éva (1996). *The Non-Profit Sector in Hungary*. Manchester y Nueva York: Manchester University Press.
- Landefeld, J. Steven y Stephanie McCulla (2000). Accounting for non-market household production within a national accounts framework. *Review of Income and Wealth*, Series 46, No. 3 (septiembre).

- Mocan, H. Naci y Tekin, Erdal. (2000) Non-Profit Sector and Part-Time Work: An Analysis of Employer-Employee Matched Data of Child Care Workers. *National Bureau of Economic Research Working Paper 7977*. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Naciones Unidas (2000). *United Nations Trial International Classification of Activities for Time-Use Statistics (ICATUS)*. Puede consultarse en el sitio Web <http://unstats.un.org/unsd/methods/timeuse/icatus/inter.htm>.
- Nascia, L., A. Nurra y N. Riccardini (1998). *M-N-O economic activities*. Ponencia presentada en una reunión del Grupo Voorburg, Roma, 21 al 24 de septiembre.
- OCDE (1998). *The National Accounts of Hungary*.
- Oficina Central de Estadística de Israel (1998). *Survey of Income and Expenditure of Non-Profit Institutions 1980-1996*. Jerusalén.
- Salamon, Lester M. (1997a). The United States. In *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*. Manchester y Nueva York: Manchester University Press.
- _____ (1997b). *Private Action/Public Good: Maryland's Non-Profit Sector in a Time of Change*. Baltimore: Maryland Non-Profits.
- Salamon, Lester M., Helmut K. Anheier, Regina List, Stefan Toepler, S. Wojciech Sokolowski y Asociados (1999). *Global Civil Society: Dimensions of the Non-Profit Sector*. Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Publicado en español como: *La sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo*. Fundación BBVA (2001).
- Schmid, Hans, y otros (1999). *Monetäre Bewertung der unbezahlten Arbeit: Eine empirische Analyse für die Schweiz anhand der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung*. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.
- van Tongeren, Jan (1996). *Suggestions for an integrated programme of SNA compilation and application in analysis and policy-making*. Borrador (30 de septiembre).
- Verma, V. (1999). *Sample design considerations for informal sector surveys*. <http://www.stat.fi/isi99/proceedings.html>. Véase también el sitio Web <http://unstats.un.org/unsd/methods/timeuse/infresource.htm>.



Capítulo 6

Medición del producto de las ISFL

A. Introducción

6.1 Por importantes que sean las mediciones resumidas del valor de la producción de las organizaciones sin fines de lucro descritas en los capítulos anteriores, sólo constituyen una aproximación a lo que en definitiva interesa: el impacto o efecto real que tienen dichas organizaciones. Idealmente, queremos saber qué es lo que las organizaciones sin fines de lucro aportan a la salud, la educación, el bienestar, el sentido de satisfacción y el bienestar general de la población. Las mediciones del producto de las ISFL que se sugieren en el presente capítulo son un primer paso en el camino hacia ese ideal.

6.2 Respecto de los productores para el mercado, los precios que las personas están dispuestas a pagar por los productos de las diversas industrias constituyen una indicación razonable del valor que obtienen de los bienes o servicios que adquieren, si bien a este respecto puede haber importantes distorsiones a causa de los efectos inflacionarios que pueden elevar artificialmente el precio de los bienes o servicios sin que haya cambio alguno en su cantidad o su calidad. En cambio, para quienes no producen para el mercado, como numerosas instituciones sin fines de lucro, la tarea de estimar el valor del producto es aún más ardua. En estos casos, por lo común no se dispone de precios que den una pista del valor.

6.3 Por consiguiente, para medir la contribución del sector sin fines de lucro conviene hacer mediciones más directas de los productos. Dichas mediciones pueden asumir la forma de mediciones físicas que no se relacionan con el valor sino con la cantidad efectiva de los bienes y servicios que producen esas organizaciones, y con la proporción que los bienes y servicios producidos por esos productores representan en relación con la cantidad total de dichos bienes y servicios en una economía. Tales mediciones del producto físico brindan una importante información en las situaciones en que no se dispone de precios o éstos son ineficientes para representar el valor de la producción.

6.4 Sin embargo, la elaboración de ese tipo de mediciones del producto físico dista de ser simple. Por un lado, debe hacerse esfera por esfera, pues los productos varían en muy alto grado de una esfera a otra. Además, el producto de la mayoría de las esferas puede medirse de muy diferentes maneras. Por ejemplo, el producto de una orquesta sinfónica puede medirse en relación con la cantidad de ejecuciones, la cantidad de asistentes, la edad u otras características de los asistentes, o por el nivel de satisfacción de la audiencia.

6.5 Un decenio atrás, Zvi Griliches observó que “en numerosos sectores de servicios no resulta exactamente claro cuál es el objeto de la transacción, cuál es el producto y qué servicios corresponden a los pagos que se hacen a quienes los suministran” (Griliches, 1992). Dichas dificultades son particularmente graves precisamente en las esferas en las que predominan las organizaciones sin fines de lucro, tales como la asistencia humanitaria, la promoción y la religión. Pero también sucede en esferas tales como la educación, la investigación y el desarrollo, la salud y la recreación, en

las cuales las ISFL actúan junto con entidades que producen para el mercado y con entidades gubernamentales.

6.6 Para hacer frente a esas dificultades, en el *Manual* se utiliza un enfoque compatible con el que articularon recientemente Baily y Zitzewitz (2001), con arreglo al cual “al seleccionar las mediciones del producto el objetivo debe ser hallar un sistema de medición que sea intuitivo y comprensible para quienes no son economistas... y que por lo menos sea aceptable para los economistas. Siempre que ha sido posible hemos preferido marcadamente las mediciones del producto físico en los sectores que producen bienes... Y hemos usado análogas mediciones tangibles del producto para los servicios”.

6.7 Más concretamente, los autores del *Manual* procuraron hallar mediciones del producto que representaran corrientes de servicios atribuibles a las actividades controladas por las ISFL y otras unidades productoras. Además, procuraron hallar mediciones que pudieran definirse con un grado de detalle suficiente para captar las diferencias de calidad en el conjunto de servicios prestados¹. Los indicadores elegidos son observables a nivel de las distintas organizaciones, y es posible reunirlos en relación con los productores sin fines de lucro, los de fines de lucro y los gubernamentales dedicados a la misma actividad.

6.8 Por fortuna, recientemente se han realizado importantes trabajos con miras a determinar ese tipo de mediciones del producto en muchas de las ramas de actividad en que participan las organizaciones sin fines de lucro. Buena parte de esos trabajos se han llevado a cabo en el marco de las cuentas nacionales, en particular en relación con la especificación de los productos y los precios en algunos ramos de actividad seleccionados². Otro grupo de trabajos se refiere a la medición del desempeño y la rendición de cuentas tanto en el sector público como en el sector sin fines de lucro³. Por último, se elaboraron otros indicadores como parte del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins. A continuación se hace referencia a esos tres grupos de trabajos, en un intento de determinar un conjunto inicial de indicadores que puedan ser utilizados para especificar el producto de las ISFL como parte del sistema de la cuenta satélite. En el *Manual* también se sugieren otras fuentes de posibles indicadores que sus autores aún no han examinado.

6.9 Esta esfera de investigación es aún relativamente nueva y refleja principalmente la experiencia de los países desarrollados. Por consiguiente, en el *Manual* se considera que en la presente etapa la selección de 10 grupos de indicadores que figura a continuación tiene un carácter provisional, y se invita a los usuarios a sugerir las revisiones que estimen procedentes y a añadir cuantos indicadores consideren necesarios. Como los productos de las ISFL son muy complejos, no debería suponerse que las listas de indicadores que se sugieren representan toda la gama posible de productos. En los cuadros por grupo que siguen figura en letra cursiva el conjunto mínimo de indicadores que se recomiendan.

6.10 Asimismo cabe señalar que, si bien se han realizado trabajos experimentales de aplicación de dichos indicadores para medir el volumen de la producción no destinada al mercado, en el *Manual* no se recomienda apartarse por el momento de los métodos de cómputo de las mediciones de los precios constantes que se describen en el SCN 1993.

B. Indicadores físicos para esferas determinadas

Grupo 1 Cultura y recreación

6.11 El grupo Cultura y recreación de la CIOSFL es sumamente variado, pues abarca todo lo que va desde los niveles culturales más elevados constituidos por la ópera y los museos de arte hasta las actividades deportivas de aficionados y los clubes

¹ Por ejemplo, las entradas de teatro se diferencian por la ubicación, la hora de representación, etc.; las asociaciones pueden tener varias clases de miembros con distintas prerrogativas; el tamaño y la calidad de las colecciones de las bibliotecas, museos o jardines zoológicos pueden ser indicadores de calidad.

² Véanse los trabajos reseñados en Triplett y Bosworth (2000), así como varias ponencias presentadas recientemente en las reuniones anuales de la OCDE sobre las cuentas nacionales.

³ Véase OCDE (1999a y b). Un ejemplo anterior es la actividad de gran escala de medición de la productividad de la producción de bienes y servicios del sector público en Suecia reseñada en Murray (1992). La medición del rendimiento de las instituciones sin fines de lucro está tratada en Morley, Vinson y Hatry (2001) y Morley, Bryant y Hatry (2001); este último también comprende la medición del rendimiento del sector público.

sociales. Por consiguiente, los indicadores elegidos varían según el subgrupo de que se trate.

6.12 Se ha elaborado una serie de indicadores para las actividades culturales. Para las artes escénicas, los museos, etcétera, las ventas de entradas por tipo de entradas constituyen un útil indicador del producto respecto de los espectáculos y exposiciones (Eurostat, 2001; Proyecto ECSFL de la Universidad Johns Hopkins, 1997-1999). Entre las actividades de los museos y de los jardines zoológicos y acuarios figuran la tenencia y la conservación de colecciones, la preservación de especies, etcétera; la cantidad de piezas de la colección, por tipo, es un indicador de tales actividades (Anheier y Toepler, 1998; Cain y Merritt, 1998). Para las bibliotecas, son indicadores útiles la circulación, la cantidad de volúmenes de la colección (por tipo) y los lectores. La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) también publica indicadores de una serie de dimensiones de la actividad cultural.

6.13 Para los clubes deportivos y sociales, el indicador que se sugiere es la cantidad de miembros. Como el producto se mide por los gastos administrativos, el incremento de la cantidad de miembros entre los que se distribuyen esos costos se registrará como un incremento de la productividad. Deben darse detalles por categorías de miembros para tener en cuenta los diferentes conjuntos de servicios prestados a cada categoría de miembros.

Grupo 1 Cultura y recreación

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
1 100 Cultura y artes	General	• Cantidad de entradas [por tipo]	Eurostat (2001)
	Artes escénicas	• Cantidad de asistentes	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
	Museos	• Cantidad de visitantes	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
	Jardines zoológicos y acuarios	• Cantidad de piezas de la colección	Anheier y Toepler (1998)
		• Asistencia	Cain y Merritt (1998)
	Bibliotecas	• Cantidad de especímenes	
		• Cantidad de especies	
		• Circulación	Eurostat (2001)
		• Uso	UNESCO (1999)
		• Colecciones por tipo	Eurostat (2001)
• Cantidad de volúmenes en las bibliotecas		Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)	
• Colecciones por tipo		UNESCO (1999)	
• Cantidad de usuarios/visitas		Eurostat (2001)	
• Cantidad de visitantes		Niemi (1998)	
• Usuarios		UNESCO (1999)	
1 200 Deportes	Clubes deportivos	• Puntos de prestación de servicios	UNESCO (1999)
		• Adquisiciones	UNESCO (1999)
		• Empleo por nivel de capacitación	UNESCO (1999)
		• Cantidad y circulación	UNESCO (1999)
1 300 Otros clubes sociales y recreativos	Otros clubes sociales y recreativos	• Edición de libros	UNESCO (1999)
		• Cantidad de miembros	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
		• Cantidad de participaciones [por tipo]	Eurostat (2001)

Grupo 2 Enseñanza e investigación

6.14 Conceptualmente, el producto de la enseñanza debería ser la cantidad de instrucción recibida, ajustada según la calidad, por nivel de enseñanza (Eurostat, 2001)⁴, de lo cual puede obtenerse una aproximación mediante las horas-alumno, por nivel, tomando la cantidad de alumnos promovidos como un ajuste de calidad. Además la UNESCO tiene un amplio conjunto de indicadores de la enseñanza, clasificados con arreglo a la CIUE y desglosados por sexo.

⁴ La definición de Peter Hill es análoga: "...las destrezas o conocimientos adicionales impartidos a un alumno directamente como resultado de la instrucción brindada por un maestro" (véase Hill, 1977). Hill señala también que los alumnos hacen algún aporte al proceso de producción.

6.15 En un estudio del ramo de la enseñanza-industria en los Países Bajos se experimentó con una serie de indicadores en un intento por mejorar los índices existentes, tomando como base una suma de los insumos ponderada por los costos (Konijn y Kleima, 2000). Si bien se reconoce que en principio el producto de la enseñanza debería definirse como "la cuantía de los conocimientos transmitidos", en la práctica se utilizan indicadores tales como la cantidad de alumnos o la cantidad de alumnos graduados a fin de calcular índices de volumen por nivel de enseñanza; dichos índices se combinan para formar un índice compuesto ponderado por las proporciones de los costos. El mejor resultado parece obtenerse mediante la especificación que utiliza la cantidad de alumnos, la cantidad de graduados y la cantidad de alumnos promovidos.

6.16 Para la investigación, los indicadores frecuentemente citados son la cantidad de patentes, la cantidad de publicaciones, la cantidad de citas y la cantidad de personal de investigación y desarrollo (Eurostat, 2001; Powell y Owen-Smith, 1998; OCDE, 1994). La OCDE compila extensas estadísticas sobre la investigación y el desarrollo tomando como base el Manual de Frascati, el manual de la OCDE para la medición de los recursos dedicados a la investigación y el desarrollo experimental (OCDE, 1994)

Grupo 2 Enseñanza e investigación

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
2 100 Enseñanza primaria y secundaria	General	<ul style="list-style-type: none"> • Horas-alumno [por porcentaje de promovidos] • Cantidad de alumnos [cantidad de graduados, cantidad de alumnos promovidos] • Matrícula en equivalente de tiempo completo • Matrícula 	Eurostat (2001) Konijn y Kleima (2000); Hadar y otros (1998)
	Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Alumnos matriculados por grado y género • Alumnos matriculados por edad y género • Repetidores por grado y género • Nuevos ingresos por género 	Oficina de Estadística de Australia (1999) Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) UNESCO (1999)
	Secundaria	<ul style="list-style-type: none"> • Alumnos matriculados por programa, orientación y género • Alumnos matriculados por grado (Enseñanza general) • Alumnos matriculados por edad y género • Repetidores por grado y género (Enseñanza general) 	UNESCO (1999)

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
2 200 Enseñanza superior	General	<ul style="list-style-type: none"> • Horas-estudiante, [por porcentaje de promovidos] • Cantidad de diplomas expedidos • Cantidad de estudiantes, por grado y curso • Cantidad de graduados, por curso • Matrícula • Cantidad de diplomas de posgrado expedidos • Cantidad de graduados • Estudiantes matriculados por género • Estudiantes matriculados por nivel de la CIUE • Estudiantes matriculados por esfera de estudio • Graduados por género • Graduados por nivel de la CIUE 	<p><i>Eurostat (2001)</i></p> <p>Niemi (1998)</p> <p>Oficina de Estadística de Australia (1998)</p> <p>Hadar y otros (1998)</p> <p>Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)</p> <p>Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)</p> <p>Konijn y Kleima (2000)</p> <p>UNESCO (1999)</p>
2 300 Otros tipos de enseñanza	General	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de graduados 	<i>Konijn y Kleima (2000)</i>
	Profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de horas de cursos 	Oficina de Estadística de Australia (1999)
2 400 Investigación	General	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de citas, cantidad de publicaciones • Cantidad de patentes solicitadas /expedidas 	<p><i>Powell y Owen-Smith (1998)</i></p> <p><i>Eurostat (2001)</i></p> <p><i>OCDE (1994 y 2000a), Eurostat (2001)</i></p>

Grupo 3 Salud

6.17 La atención de la salud comparte con otras industrias de servicios las dificultades conceptuales básicas de la medición de precios y volúmenes, como consecuencia de problemas fundamentales tales como la definición del producto, la adecuada selección de la unidad de producto que ha de medirse y la vigilancia de cerca de los cambios de calidad. Se plantean problemas tanto respecto de la producción para el mercado como de la producción no destinada al mercado; por ejemplo, el uso de indicadores del precio de los insumos en sustitución del producto, el uso de indicadores del producto bruto (visitas de médicos, días-cama) y una insuficiente captación de los adelantos tecnológicos y terapéuticos.

6.18 El enfoque recomendado por la OCDE (OCDE, 2000b, cap. 6) consiste en usar como unidad de producto el conjunto de servicios que constituyen el tratamiento de un episodio de enfermedad⁵. Dichos grupos relacionados por el diagnóstico se han usado como indicadores del producto no destinado al mercado constituido por la atención de pacientes hospitalizados, aun cuando se plantean problemas a causa de los cambios en la combinación de casos y de las variaciones en la forma de abordar tipos determinados de tratamiento de un ramo de prestación de servicios a otro. La OCDE recomienda que se emplee ese enfoque de combinación de casos con ponderación según los costos para los hospitales, los prestadores de asistencia a domicilio y en casas de salud, los prestadores de atención de la salud a pacientes externos, y la prestación y administración de programas de salud pública.

⁵ La capacidad para usar esta técnica depende de la existencia de sistemas de presentación de informes por casos que vinculen los datos sobre los pacientes con las estimaciones de costos. Dichos sistemas deben comprender información sobre la naturaleza de la enfermedad o discapacidad del paciente; la gravedad de los casos; la edad y el género del paciente; las intervenciones practicadas corrientemente, los recursos y la tecnología que se emplearon, y la ayuda necesaria para las actividades de la vida cotidiana (categorización de tipo AVC) (OCDE, 2000b, párrs. 6.15 y 6.20).

Grupo 3 Salud

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
3 100 Hospitales y rehabilitación	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de tratamientos completos (grupos relacionados por diagnóstico (GRD)) Cantidad de separaciones de pacientes por GRD Cantidad de pacientes hospitalizados Días-paciente 	Eurostat (2001) OCDE (2000b) Oficina de Estadística de Australia (1998) Collesi (1999) Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Hadar y otros (1998)
3 200 Casas de salud	General	<ul style="list-style-type: none"> Días-internado [por nivel de atención] Días-cama 	Eurostat (2001) Oficina de Estadística de Australia (OCDE, 1999a)
	Ancianos	<ul style="list-style-type: none"> Residentes en casas de salud para ancianos de salud frágil⁶ 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
	Impedidos	<ul style="list-style-type: none"> Lugares de atención diurna para los discapacitados (impedidos) 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
3 300 Salud mental e intervención en crisis	General	<ul style="list-style-type: none"> Días-paciente 	Oficina de Estadística de Australia (1998)
3 400 Otros servicios de salud	General	<ul style="list-style-type: none"> Medicina general: cantidad de consultas por tipo de tratamiento Medicina especializada: cantidad de visitas iniciales 	Eurostat (2001)
	Servicios odontológicos	<ul style="list-style-type: none"> Odontología: cantidad de consultas 	Eurostat (2001)
	Servicios a pacientes externos	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de vacunaciones 	OCDE
	Servicios oftalmológicos	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de exámenes de ojos realizados 	Baxter (2000)
	Servicios farmacéuticos	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de recetas expedidas 	Baxter (2000)
	Servicios médicos de emergencia	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de llamados a ambulancia 	Oficina de Estadística de Australia (1999)
	Servicios de salud pública	<ul style="list-style-type: none"> Litros de sangre extraídos 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)

⁶ En un estudio reciente se llegó a la conclusión de que para hacer un diagnóstico de salud frágil se requieren por lo menos tres de los síntomas siguientes: disminución de peso no intencional de por lo menos 10 libras en un año; debilidad (*grip strength*); manifestación de cansancio; lentitud al caminar, y bajo nivel de actividad física. Véase Fried y otros (2001).

⁷ Además, existen pruebas obtenidas en estudios empíricos de los hospitales de que las ISFL privadas difieren en lo tocante a la función objetiva y el comportamiento en materia de precios tanto respecto de las empresas con fines de lucro como de los productores controlados por el Estado (Dugan, 2000; Eldenberg y otros, 2001; Mukerjee y Witte, 1992; Mocan y Tekin, 2000).

6.19 Ese enfoque de la medición de los precios y el producto de la atención de la salud ha sido empleado por los organismos de estadística de varios países, entre ellos, la Oficina de Estadística de Australia (1997, 1998, 1999 y 2000) y Statistics New Zealand (1998), así como en los trabajos reseñados en Triplett y Bosworth (2000)⁷.

Grupo 4 Servicios sociales

6.20 Los servicios sociales abarcan una amplia gama de actividades, entre ellas los servicios continuos, como la atención diurna de adultos y niños, los servicios externos o con internación para discapacitados y los servicios sociales de base comunitaria. Reconociendo que frecuentemente el conjunto de servicios que efectivamente se prestan

Grupo 4 Servicios sociales

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
4 100 Servicios sociales	General	<ul style="list-style-type: none"> Días-internado por tipo de institución, ajustado según calidad Cantidad de personas que reciben atención, por nivel de atención 	Eurostat (2001) Eurostat (2001)
	Atención de ancianos con internación	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de residentes permanentes (semanas); cantidad de residentes de corto plazo (semanas) Residentes en instalaciones de atención de ancianos con internación, fuera de las casas de salud Horas de atención de ancianos brindada Atención diurna a ancianos: cantidad de sesiones (mañana, tarde, noche) 	Netten y Curtis (2000) Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Murray (1992) Netten y Curtis (2000)
	Guarderías de niños	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de sesiones (mañana, tarde, noche) Cantidad de horas de atención de niños, por edad. [Proporciones personal-niños, por edad, e índices de personal-clases-horas y cantidad de niños como indicadores de calidad] 	Netten y Curtis (2000) Mukerjee y Witte (1992)
	Atención de menores con internación	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de niños de preescolar en atención diurna Internados (semanas) Internados en instituciones de atención de menores con internación 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Netten y Curtis (2000) Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
4 200 Emergencia y socorro	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad (y porcentaje) de clientes colocados en un refugio Cantidad (y porcentaje) de clientes que reducen la cantidad de noches pasadas en la calle en un 50% 	Morley, Vinson y Hatry (2001)
4 300 Apoyo a los ingresos y mantenimiento	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de receptores de prestaciones 	Murray (1992)

al consumidor de servicios de atención social es tan complejo como el conjunto de servicios médicos comprendidos en un grupo relacionado por el diagnóstico, la Unidad de Investigaciones sobre Servicios Sociales Personales de la Universidad de Kent en Canterbury ha definido algunos conjuntos de servicios estándar y ha estimado los costos unitarios de dichos conjuntos (Netten y Curtis 2000). En relación con dichos productos se prevén los distintos tipos de casos, problemas de salud y capacidades funcionales, así como otras características de los pacientes y los tratamientos que se han considerado conexos con análogos niveles de requerimientos de recursos.

6.21 Asimismo se ha trabajado en la determinación de normas de calidad para la acreditación, y se ha manifestado gran interés en la evaluación del desempeño pues los gobiernos y otros proveedores de fondos e interesados han tratado de obtener de los prestadores de servicios mediciones de los resultados y de la calidad de los servicios. Con frecuencia es difícil evitar la combinación de los resultados con los productos, y efectivamente se ha argumentado que se necesitan mediciones cualitativas

y cuantitativas para lograr una equitativa evaluación de programas complejos, tales como un programa integrado de servicios humanos y de salud basado en las escuelas (Lee, 1999). Morley, Vinson y Hatry (2001) presentan varios estudios de casos que miden la condición de los clientes después de la prestación de los servicios o el grado de satisfacción de los clientes con los servicios recibidos.

6.22 En un estudio de guarderías infantiles que estaba centrado en el ajuste por calidad y comparaba explícitamente a prestadores de servicios sin fines de lucro y con fines de lucro, Mukerjee y Witte (1992) usaron la cantidad de horas de atención a los niños, por niveles de edad, como medición del producto; los indicadores de calidad fueron *a)* las relaciones entre el personal y los niños, por edades de los niños, y *b)* la relación entre la cantidad de horas del personal de cada clase con un índice ponderado por la edad de la cantidad de niños. Este último capta el tiempo real de contacto y reconoce que las exigencias de tiempo disminuyen con la edad de los niños.

Grupo 5 Medio ambiente

6.23 Este grupo de la CIOSFL abarca a un variado conjunto de misiones de las organizaciones. Para muchas de esas organizaciones, la cantidad de miembros, estratificada por tipo, constituye el indicador recomendado, pues las organizaciones se encargan de la promoción de las causas ambientales y funcionan como portavoces de las preocupaciones ambientales. Para otras, también son adecuados los indicadores de los elementos ambientales protegidos o de los recursos conservados.

Grupo 5 Medio ambiente

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
5 100 Medio ambiente	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros de las asociaciones ambientales y ecológicas Cantidad de kilogramos de material recuperado y reciclado Zonas protegidas en kilómetros cuadrados, en particular parques, zonas de conservación, refugios etcétera 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Eurostat (2001) Morley, Vinson y Hatry (2001) Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
	Arboretos	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de especímenes y cantidad de especies 	Sobre la base de Cain y Merritt (1998)
5 200 Protección de animales	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros de las sociedades protectoras de animales 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Eurostat (2001)
	Refugios de flora y fauna	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de especímenes y cantidad de especies 	Sobre la base de Cain y Merritt (1998)

Grupo 6 Desarrollo y vivienda

6.24 Este grupo de la CIOSFL comprende organizaciones que promueven el desarrollo económico y social; asociaciones de vivienda y organizaciones que prestan asistencia en materia de vivienda, así como programas de capacitación en el empleo y organizaciones que brindan orientación vocacional, rehabilitación profesional y talleres protegidos. Para las organizaciones que tienen carácter asociativo, la cantidad de miembros por tipo es un adecuado indicador del producto.

6.25 Para las que prestan servicios a clientes, se recomienda emplear indicadores de procesos —cantidad de clientes, cantidad de préstamos, etcétera— junto con algunos detalles relacionados con la calidad.

Grupo 6 Desarrollo y vivienda

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
6 100 Desarrollo económico, social y comunitario	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros de las organizaciones comunitarias, por tipo Cantidad y cuantía del crédito para microempresas Kilómetros de carreteras u otras unidades de otros tipos de infraestructura física construidos 	Eurostat (2001) Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Murray (1992)
6 200 Vivienda	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de unidades habitacionales construidas o rehabilitadas Cantidad de ocupantes 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Murray (1992) Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
6 300 Empleo y capacitación	General Capacitación en el empleo Talleres protegidos	<ul style="list-style-type: none"> Solicitantes de empleo atendidos Horas de asistencia para la capacitación en el empleo Pasantes en programas de capacitación de adultos y programas de educación permanente Cantidad de clientes colocados en empleos competitivos en la comunidad Horas-cliente trabajadas Clientes estabilizados con un apoyo mínimo en el lugar de trabajo 	Murray (1992) Murray (1992) Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Morley, Vinson y Hatry (2001) Netten y Curtis (2000) Morley, Vinson y Hatry (2001)

Grupo 7 Derecho, promoción y política

6.26 Las actividades incluidas en este grupo de la CIOSFL comprenden a ISFL prestadoras de servicios y a ISFL que sirven a sus miembros. El indicador para estas últimas, que incluyen a la mayoría de los partidos políticos y las organizaciones cívicas y de promoción, es la cantidad de miembros, ajustada para tener en cuenta las diferencias en el conjunto de servicios, según las distintas categorías de miembros.

6.27 Las ISFL prestadoras de servicios se encuadran básicamente en el subgrupo 7 200, y comprenden a las que prestan servicios jurídicos y servicio de rehabilitación para los infractores, apoyo a las víctimas y protección de los consumidores. Los indicadores que se sugieren son mediciones de procesos, con detalles por tipo de caso o infractor como medición del grado de dificultad o de la utilización de recursos.

Grupo 7 Derecho, promoción y política

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
7 100 Organizaciones cívicas y de promoción	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Eurostat (2001)
7 200 Derecho y servicios jurídicos	Servicios jurídicos Rehabilitación	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de clientes jurídicos atendidos gratuitamente, por caso Cantidad de infractores en programas de rehabilitación, por delito 	Basado en Baxter (2000) Basado en Baxter (2000)
7 300 Organizaciones políticas	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de participaciones por tipo 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Eurostat (2001)

Grupo 8 Intermediación benéfica y promoción del voluntariado

6.28 Anheier y Toepler (1998), y Anheier (2000) describen a las actividades de las fundaciones como análogas a las de intermediación financiera, aun cuando acompañadas por la admisión de innovaciones, la asunción de riesgos sociales, y la facilitación del cambio social y el pluralismo. Por consiguiente, los servicios de intermediación financiera pueden servir de modelo de mediciones del producto que sean adecuadas para las organizaciones comprendidas en este grupo de la CIOSFL.

6.29 Los trabajos recientes sobre la medición del producto de los servicios bancarios se ha centrado en los procesos, midiendo el volumen del producto con arreglo a diversos índices de la actividad bancaria: transacciones (cheques compensados, transacciones en cajeros automáticos, transferencias electrónicas de fondos), préstamos pendientes de pago por tipo (Moulton y Seskin, 1999). En el trabajo sobre el producto de los departamentos gubernamentales reseñado en Murray (1992) también se utilizaron indicadores de procesos en una serie de casos. Los indicadores que se sugieren más adelante también son indicadores de procesos, por analogía.

6.30 El proyecto de medición de Independent Sector es una posible fuente de indicadores aún no explorada.

Grupo 8 Intermediación benéfica y promoción del voluntariado

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
8 100 Fundaciones que otorgan subsidios	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de subsidios otorgados Cantidad de propuestas tramitadas 	<p>Sobre la base de Moulton y Seskin (1999) y Murray (1992)</p> <p>Sobre la base de Moulton y Seskin (1999) y Murray (1992)</p>
8 200 Otras actividades de intermediación benéfica y promoción del voluntariado	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de voluntarios reclutados/capacitados/colocados Cantidad de promesas recibidas Cantidad de contribuyentes 	<p>Sobre la base de Moulton y Seskin (1999) y Murray (1992)</p> <p>Sobre la base de Moulton y Seskin (1999) y Murray (1992)</p> <p>Sobre la base de Moulton y Seskin (1999) y Murray (1992)</p>

Grupo 9 Internacional

6.31 En este grupo de la CIOSFL están incluidos los programas de intercambio, de amistad y culturales, las asociaciones de asistencia para el desarrollo, las organizaciones internacionales de socorro y atención en casos de desastre y las organizaciones internacionales de derechos humanos y de apoyo a la paz.

6.32 Los indicadores que figuran a continuación también son diversos, y se indican con la intención de sugerir los tipos de mediciones que podrían utilizarse.

Grupo 9 Internacional

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
9 100 Actividades internacionales	Programas de intercambio	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de estudiantes colocados en programas de intercambio 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
	Organizaciones de socorro y atención en casos de desastre	<ul style="list-style-type: none"> Volumen de ayuda alimentaria entregada internacionalmente Volumen de suministros médicos y de emergencia entregados 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)
	Derechos humanos	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de casos de violaciones investigados 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999)

Grupo 10 Religión

6.33 Este grupo de la CIOSFL se refiere a las actividades del culto de las organizaciones religiosas. El indicador que se recomienda es la cantidad de miembros, aun cuando también se puede disponer de un recuento de los ritos y rituales religiosos. Por ejemplo, en un estudio acerca de las posibles mejoras de eficiencia que se obtendrían redistribuyendo a los sacerdotes en las parroquias católicas de los Estados Unidos, Zaleski y Zech (1997) utilizan la suma de cinco sacramentos como un sustitutivo aproximado de las actividades sacramentales de una diócesis⁸.

⁸ Se tomó como base cinco sacramentos para el indicador de actividades sacramentales: bautismo, confirmación, primera comunión, matrimonio y funerales

6.34 Tanto Saxon-Harrold y otros. (2001) como Zaleski y Zech (1997) citan como productos de la iglesia los servicios de enseñanza y los servicios sociales y humanos, además de los servicios religiosos y sacramentales. Los dos primeros están comprendidos en otros grupos de la CIOSFL que ya se examinaron. Sin embargo, al examinar las ISFL que prestan servicios de salud y enseñanza y servicios sociales, tal vez convenga distinguir las ISFL religiosas de las demás ISFL, como hicieron Eldenburg y otros (2001) al estudiar la administración de hospitales.

Grupo 10 Religión

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
10 100 Congregaciones y asociaciones religiosas	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros Cantidad de sacramentos de la Iglesia católica romana impartidos 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Eurostat (2001) Zaleski y Zech (1999)

Grupo 11 Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos

6.35 Todas las ISFL comprendidas en este grupo de la CIOSFL son organizaciones de tipo asociativo, y el indicador recomendado es la cantidad de miembros, con detalles por categorías de miembros, si las hay, a fin de captar los diferentes conjuntos de servicios que se prestan a cada categoría de miembros.

6.36 En las tres clases que incluye este grupo conviene (aunque tal vez sea trabajoso) obtener mediciones más afinadas de los servicios efectivamente prestados: difusión de información; representación ante organismos gubernamentales; relaciones públicas; establecimiento y supervisión de normas de la práctica (asociaciones profesionales); convenciones y reuniones; negociaciones laborales (asociaciones empresariales, sindicatos), etcétera. Algunos de esos servicios son análogos a los que prestan a las empresas las entidades con fines de lucro, pero los esfuerzos por especificarlos y determinar su precio no han tenido mucho éxito (Triplett y Bosworth, 2000).

Grupo 11 Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos

Grupo	Subgrupo	Criterio de medición	Fuente
11 100 Asociaciones empresariales	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros por tipo 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Eurostat (2001)
11 200 Asociaciones profesionales	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros por tipo 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Eurostat (2001)
11 300 Sindicatos	General	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros por tipo 	Proyecto ECSFL de la U. Johns Hopkins (1997-1999) Eurostat (2001)

Referencias

- Anheier, Helmut K. (2000). *Foundations*. Manuscrito.
- Anheier, Helmut K. y Stefan Toepler (1998). Commerce and the muse: are art museums becoming commercial? En *To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Non-Profit Sector*, Burton A. Weisbrod (comp.). Cambridge (Reino Unido), Nueva York y Melbourne (Australia): Cambridge University Press.
- _____ (1999). Philanthropic foundations: an international perspective. Capítulo 1 de *Private Funds, Public Purpose: Philanthropic Foundations in International Perspective*. Nueva York, Boston, Dordrecht, Londres, Moscú: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Asociación Nacional de Defensores de los Niños (2000). *Making Investments in Young Children: What the Research on Early Care and Education Tells Us*. Washington, D.C.: Asociación Nacional de Defensores de los Niños (diciembre).
- Baily, Martin Neil, y Eric Zitzewitz (2001). Service sector productivity comparisons: lessons for measurement. En *New Developments in Productivity Analysis*, Charles R. Hulten, Edwin R. Dean y Michael Harper (comp.). Chicago: University of Chicago Press (junio).
- Baxter, Michael (2000). *Developments in the measurement of general government output*. Oficina Nacional de Estadísticas del Reino Unido. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 26 al 29 de septiembre. STD/NA/RD(2000)26.
- Cain, Louis y Dennis Merritt (1998). Zoos and aquariums. En *To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Non-Profit Sector*, Burton A. Weisbrod (comp.). Cambridge (Reino Unido), Nueva York y Melbourne (Australia): Cambridge University Press.
- Collesi, Daniela. (1999). *Non-market output at constant prices: methodology and application in the Italian national accounts*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 21 al 24 de septiembre. STD/NA/(99)42.
- Comisión de las Comunidades Europeas, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Naciones Unidas, Banco Mundial (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales, 1993*. Bruselas/Luxemburgo, Nueva York, París, Washington, D.C. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.94.XVII.4.
- Comisión Europea (1996). *Sistema Europeo de Cuentas—ESA 1995*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Duggan, Mark (2000). *Hospital Ownership and Public Medical Spending*. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 7789. Cambridge (Massachusetts): Oficina Nacional de Investigaciones Económicas.
- Eldenberg, Leslie, Benjamin E. Hermalin, Michael S. Weisbach, y Marta Wosinska (2001). *Hospital Governance, Performance Objectives and Organizational Form*. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 8201. Cambridge (Massachusetts): Oficina Nacional de Investigaciones Económicas.
- Eurostat (2001). Further discussion of chapters of the *Handbook on Price and Volume Measures in National Accounts*. Documento de Eurostat B1/CN 471 e.

- Feeley, Theresa J., y Sheri. A. Brady (1999). *Beyond Declining Caseloads: Advocates' Tools for Monitoring Welfare Reform*. Washington, D.C.: Asociación Nacional de Defensores de los Niños.
- Fraumeni, Barbara M. (2000). *The output of the education sector as determined by education's effect on lifetime income*. Trabajo presentado en un taller sobre la medición del producto del sector de la educación organizado por el programa de la Institución Brookings sobre la medición del producto y la productividad en el sector de servicios, Washington, D.C., 7 de abril.
- Fried, Linda P., Catherine M. Tangen, Jeremy Walston, Anne B. Newman, Calvin Hirsch, John Gottdiener, Teresa Seeman, Russell Tracy, Willem J. Kop, Gregory Burke y Mary Ann McBurnie (2001). Frailty in older adults: evidence for a phenotype, *The Journals of Gerontology Series A: Biological Sciences and Medical Sciences* (1 56: M146-M157) (marzo).
- Griliches, Zvi (1992). Introducción. En *The Output of the Service Sector*, Z. Griliches, T. Breshnahan, M. Manser y E. Berndt (comp.). Chicago: University of Chicago Press.
- Hadar, Ezra, Pablo Mandler y Ayelet Barzel (1998). *Indicators for Changes in Output of Non-market services*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 22 al 25 de septiembre. STD/NA(98)22.
- Hill, T. P. (1977). On goods and services. *Review of Income and Wealth*, Series 23, No. 4 (diciembre).
- Jorgenson, Dale W. y Barbara M. Fraumeni (1992). The output of the education sector. En Griliches y otros, *op. cit.*
- Konijn, Paul, y Foske Kleima (2000). *Volume measurement in education*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 26 al 29 de septiembre. STD/NA(2000)27.
- Lee, Faye (1999). *Is Measurement Disempowering?* Independent Sector Occasional Paper, No. P191. Washington, D.C.: Independent Sector.
- Mocan, H. Naci, y Erdal Tekin (2000). *Non-Profit Sector and Part-Time Work: An Analysis of Employer-Employee Matched Data of Child Care Workers*. National Bureau of Economic Research Working Paper, No. 7977. Cambridge (Massachusetts): National Bureau of Economic Research.
- Morley, Elaine, Scott P. Bryant y Harry P. Hatry (2001). *Comparative Performance Measurement*. Washington, D.C.: Urban Institute.
- Morley, Elaine, Elisa Vinson y Harry P. Hatry (2001). *Outcome Measurement in Non-Profit Organizations: Current Practices and Recommendations*. Washington, DC: Independent Sector y Urban Institute.
- Moulton, Brent R., y Eugene P. Seskin (1999). A preview of the 1999 comprehensive revision of the national income and product accounts: statistical changes. *Survey of Current Business*, No. 79 (octubre).
- Mukerjee, Swati, y Ann Dryden Witte (1992). Measurement of output and quality adjustment in the day care industry. En Griliches y otros, *op. cit.*
- Murray, Richard (1992). Measuring public sector output: the Swedish report. En *ibid.*

- Nascia, L., A. Nurra y N. Riccardini (1998). *M-N-O economic activities*. Trabajo presentado en la reunión del Grupo de Voorburg celebrada en Roma del 21 al 24 de septiembre.
- Netten, Ann, y Lesley Curtis (2000). *Unit Costs of Health and Social Care 2000*. Canterbury, Reino Unido: University of Kent at Canterbury. Puede consultarse en el sitio Web <http://www.ukc.ac.uk/PSSRU/UC2000.html>.
- Niemi, Mervi (1998). *Measuring government sector output and productivity in Finland—application of the output indicator method*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 22 al 25 de septiembre. STD/NA(98)4.
- OCDE (1994). *Main definitions and conventions for the measurement of research and experimental development (R&D): a summary of the Frascati manual 1993*. OCDE/GD(94)84.
- OCDE (1999a). *Measuring public sector productivity: case studies presented to the PUMA expert group meeting on measuring productivity in the government sector*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 21 al 24 de septiembre. STD/NA/RD(99)2 y PUMA/SBO/M(99)6.
- OCDE (1999b). *Report of a PUMA expert group meeting on measuring productivity in the government sector*. Ibid. STD/NA/RD(99)1 y PUMA/HRM/M(99)1.
- OCDE (2000a). *Basic Science and Technology Statistics*.
- OCDE (2000b). *A System of Health Accounts for International Data Collection*.
- OCDE. *Services: measuring real value added*. Puede consultarse en el sitio Web <http://www.oecd.org/EN/home/0,,EN-home-424-15-no-no--no,00.html>.
- Oficina de Estadística de Australia (1997). *Measuring outputs, inputs and productivity for Australian public acute care hospitals*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 3 al 6 de junio. STD/NA(97)17.
- _____ (1998). *Non-market output: recent work by the Australian Bureau of Statistics*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 22 al 25 de septiembre. STD/NA(98)3.
- _____ (1999). *Non-market output: recent work by the Australian Bureau of Statistics*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 21 al 24 de septiembre. STD/NA(99)41.
- _____ (2000). *Non-market output: recent work by the Australian Bureau of Statistics*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 26 al 29 de septiembre. STD/NA/RD(2000)04.
- Powell, Walter, y Jason Owen-Smith (1998). *Universities as creators and retailers of intellectual property: life-sciences research and commercial development*. En *To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Non-Profit Sector*, Burton A. Weisbrod (comp.). Cambridge (Reino Unido), Nueva York y Melbourne (Australia): Cambridge University Press.
- Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins (1997-1999). *Project Manual: Johns Hopkins Comparative Non-Profit Sector Project*. Baltimore: Johns Hopkins Institute for Policy Studies.

- Rojas, Ronald R.(2000). A review of models for measuring organizational effectiveness among for-profit and non-profit organizations. *Non-Profit Management & Leadership*, vol. 11, No. 1 (Otoño).
- Saxon-Harrold, Susan K. E., Susan J. Wiener, Michael T. McCormack y Michelle A. Webber (2001). *America's Religious Congregations: Measuring Their Contribution to Society*. Washington, D.C.: Independent Sector.
- Schmid, Margaret (1999). *Health Plan Performance Measurement for Child Advocates: What It Is, How It Impacts CHIP and Medicaid, and Why We Should Care*. Washington, D.C.: Asociación Nacional de Defensores de los Niños.
- Statistics New Zealand (1998). *Measuring output of non-market hospital services*. Trabajo presentado en una reunión de expertos en cuentas nacionales organizada por la OCDE, París, 22 al 25 de septiembre. STD/NA/(98)5.
- Steinberg, Richard, y Burton A. Weisbrod (1998). Pricing and rationing by non-profit organizations with distributional objectives. En Weisbrod, *op. cit.*
- Triplett, Jack E., y Barry Bosworth (2000). *Productivity in the services sector*. Trabajo presentado en una reunión de la American Economic Association, Boston, 7 al 9 de enero. Puede consultarse en el sitio Web <http://www.brook.edu/views/papers/triplett/20000112.htm>.
- Triplett, Jack E. (comp.). (1999). *Measuring the Prices of Medical Treatments*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- UNESCO (1999). *UNESCO Statistical Yearbook 1999*.
- Weisbrod, Burton A. (comp.). (1998). *To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Non-Profit Sector*. Cambridge (Reino Unido), Nueva York, y Melbourne (Australia): Cambridge University Press.
- Winston, Gordon C. (1999). Subsidies, hierarchy and peers: the awkward economics of higher education. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, No. 1 (Invierno).
- Wyszomirski, Margaret Jane (2001). Revealing the implicit: searching for measures of the impact of the arts. En *Measuring the Impact of the Non-Profit Sector*, Patrice Flynn y Virginia Hodgkinson (comp.). Nueva York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Yoder, Diane E., y James Ferris (1999). *Making Sense of Performance Measurement in the Non-Profit Sector*. Independent Sector Occasional Paper, No. P190. Washington, D.C.: Independent Sector.
- Young, Dennis R. (1999). *Economic decision-making by non-profit organizations in a market economy: tensions between mission and market*. Trabajo presentado en un foro de investigación de primavera de Independent Sector, Alexandria, Estados Unidos (marzo).
- Zaleski, Peter A., y Charles E. Zech (1997). Efficiency in religious organizations. *Non-Profit Management & Leadership*, vol. 8, No. 1 (Otoño).



Anexos



Anexo 1

Clasificación Internacional de las Organizaciones sin Fines de Lucro Cuadro detallado*

Grupo 1 Cultura y recreación

1 100 Cultura y artes

Medios de información y comunicaciones. Producción y difusión de información y comunicaciones; comprende estaciones de radio y televisión; edición de libros, revistas, diarios y boletines; producción cinematográfica, y bibliotecas.

Artes visuales, arquitectura, arte en cerámica. Producción, difusión y exhibición de artes visuales y arquitectura; comprende escultura, sociedades fotográficas, pintura, dibujo, centros de diseño y asociaciones arquitectónicas.

Artes escénicas. Centros, compañías y asociaciones de artes escénicas; comprende teatro, danza, ballet, opera, orquestas, coros y conjuntos musicales.

Sociedades históricas, literarias y humanísticas. Fomento y apreciación de las ciencias humanas, conservación de bienes históricos y culturales y conmemoración de acontecimientos históricos; comprende sociedades históricas, sociedades poéticas y literarias, asociaciones lingüísticas, promoción de la lectura, memoriales de guerra y fundaciones y asociaciones conmemorativas.

Museos. Museos generales y especializados que abarcan arte, historia, ciencias, tecnología y cultura.

Jardines zoológicos y acuarios.

1 200 Deportes

Prestación de servicios y organización de espectáculos de deporte de aficionados, entrenamiento, aptitud física y competencia deportiva; comprende centros de ejercicio y de salud integral.

1 300 Otros clubes recreativos y sociales

Clubes recreativos y sociales. Provisión de instalaciones y servicios recreativos a individuos y comunidades; comprende asociaciones de parques infantiles, clubes campestres, clubes de hombres y mujeres, clubes de paseo y clubes de esparcimiento.

Clubes de servicios. Organizaciones de afiliados que brindan servicios a sus miembros y a las comunidades locales; por ejemplo, Leones, Zonta Internacional, Rotarios y Kiwanis.

Grupo 2 Enseñanza e investigación

2 100 Enseñanza primaria y secundaria

Enseñanza elemental, primaria y secundaria. Enseñanza de nivel elemental, primario y secundario; comprende organizaciones preescolares, sin ser guarderías.

* Adaptado de Lester Salamon, Helmut Anheier, Regina List, Stefan Toepler, S. Wojciech Sokolowski y asociados, *Global Civil Society: Dimensions of the Non-profit Sector* (Baltimore: Centro Johns Hopkins de Estudios de la Sociedad Civil, 1999). Publicado en español como *La sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo*. Fundación BBVA (2001).

2 200 Enseñanza superior

Enseñanza superior. Institutos de educación superior que expiden títulos académicos; comprende universidades, escuelas de administración de empresas, facultades de Derecho y facultades de Medicina.

2 300 Otros tipos de enseñanza

Escuelas profesionales/técnicas. Instrucción técnica y profesional dirigida específicamente a la inserción laboral; comprende escuelas industriales, capacitación en servicios de apoyo jurídico y escuelas de secretariado.

Educación de adultos/permanente. Instituciones dedicadas a brindar servicios de enseñanza y capacitación complementarios del sistema educativo formal; comprende institutos de estudios permanentes, enseñanza por correspondencia, escuelas nocturnas y programas patrocinados de alfabetización y lectura.

2 400 Investigación

Investigación médica. Investigación en la esfera de la medicina; comprende investigaciones sobre enfermedades, trastornos o disciplinas médicas específicos.

Ciencia y tecnología. Investigación en ciencias físicas y biológicas e ingeniería y tecnología.

Ciencias sociales, estudios sobre políticas. Investigación y análisis en el área de ciencias sociales y políticas.

Grupo 3 Salud**3 100 Hospitales y rehabilitación**

Hospitales. Atención y tratamientos médicos principalmente para pacientes hospitalizados.

Rehabilitación. Atención de salud y terapia de rehabilitación con internación para pacientes afectados por discapacidades físicas causadas por lesiones, defectos genéticos o enfermedades y que requieren un alto grado de fisioterapia o atención de índole similar.

3 200 Casas de salud

Casas de salud. Atención a pacientes convalecientes hospitalizados y atención en hogares especiales, así como servicios de atención primaria de salud; comprende hogares para ancianos de salud frágil y casas de salud para personas con discapacidades severas.

3 300 Salud mental e intervención en situaciones de crisis

Hospitales psiquiátricos. Atención y tratamiento de enfermos mentales hospitalizados.

Tratamiento de salud mental. Tratamiento ambulatorio de enfermos mentales; comprende centros comunitarios de salud mental y hogares de transición.

Intervención en situaciones de crisis. Servicios y asesoramiento a pacientes ambulatorios en situaciones psiquiátricas agudas; comprende prevención de suicidio y apoyo a víctimas de agresión y abuso.

3 400 Otros servicios de salud

Salud pública y educación para la salud integral. Promoción de la salud pública y educación para la salud; comprende exámenes sanitarios para la detección de potenciales riesgos para la salud, capacitación en primeros auxilios y servicios de planificación familiar.

Atención de la salud, principalmente para pacientes ambulatorios. Organizaciones que brindan servicios de salud principalmente a pacientes ambulatorios, por ejemplo, clínicas de salud y centros de vacunación.

Servicios médicos de rehabilitación. Terapias sin internación; comprende centros de curación natural, clínicas de yoga y centros de fisioterapia.

Servicios de emergencia médica. Servicios para personas que requieren atención inmediata; comprende servicios móviles y atención paramédica de emergencia, programas de atención de choque/trauma, programas de línea vital y servicios de ambulancias.

Grupo 4 Servicios sociales

4 100 Servicios sociales

Bienestar de la infancia, servicios para niños y guarderías. Servicios para niños, servicios de adopción, centros de desarrollo infantil, hogares de guarda; comprende guarderías para niños menores de un año y casas cuna.

Servicios para jóvenes y bienestar de los jóvenes. Servicios para jóvenes; comprende servicios de prevención de la delincuencia, prevención de embarazo adolescente, prevención de la deserción estudiantil, centros y clubes para jóvenes y programas laborales para jóvenes; comprende las asociaciones cristianas de jóvenes y las asociaciones cristianas femeninas, los Boy Scouts y Girl Scouts y los programas Hermano Mayor/Hermana Mayor.

Servicios para familias. Servicios para familias; comprende educación para padres y vida en familia, agencias y servicios para padres y madres solteros y refugios y servicios para víctimas de violencia familiar.

Servicios para los discapacitados. Servicios para los discapacitados; comprende hogares, sin ser casas de salud, medios de transporte, recreación y otros servicios especializados.

Servicios para personas de edad. Organizaciones que brindan atención geriátrica; comprende servicios en el hogar, visitadores sociales, medios de transporte, recreación, programas de alimentación y otros servicios dirigidos a las personas de edad (no comprende casas residenciales de salud).

Servicios de autoayuda y otros servicios sociales personales. Programas y servicios de autoayuda y desarrollo personal; comprende grupos de apoyo, asesoramiento personal y servicios de asesoramiento crediticio y gestión financiera.

4 200 Casos de emergencia y socorro

Prevención y control de catástrofes y emergencias. Organizaciones dedicadas a prevenir y pronosticar los desastres y limitar y mitigar sus efectos, educar o brindar otro tipo de preparación individual para lidiar con los efectos producidos por desastres, o socorrer a víctimas de desastres; comprende bomberos voluntarios, servicios de botes salvavidas, etcétera.

Refugios temporales. Organizaciones que brindan refugios temporales a las personas sin hogar; comprende asistencia para viajeros y alojamientos temporales.

Asistencia a refugiados. Organizaciones que brindan comida, ropa, alojamiento y servicios para refugiados e inmigrantes.

4 300 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento

Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento. Organizaciones que brindan asistencia monetaria y otras formas de servicios directos a personas que carecen de medios de vida suficientes.

Asistencia material. Organizaciones que brindan comida, ropa, transporte y otras formas de asistencia; comprende bancos de alimentos y centros de distribución de ropa.

Grupo 5 Medio ambiente

5 100 Medio ambiente

Reducción y control de la contaminación. Organizaciones que promueven programas de aire puro, agua limpia, reducción y prevención de la contaminación sonora, control de la radiación, tratamiento de los desechos peligrosos y las sustancias tóxicas, gestión y reciclaje de los desechos sólidos.

Conservación y protección de los recursos naturales. Conservación y preservación de los recursos naturales, incluidos los recursos de tierras y los recursos hídricos, energéticos y vegetales, para el uso y disfrute general de la población.

Embellecimiento ambiental y espacios al aire libre. Jardines botánicos, arboretos, programas hortícolas y servicios paisajísticos; organizaciones que promueven campañas a favor de la limpieza ambiental; programas de preservación de parques, espacios verdes y espacios al aire libre en zonas urbanas o rurales; y programas de embellecimiento de ciudades y carreteras.

5 200 Protección de animales

Protección y bienestar de animales. Servicios de protección y bienestar de animales; comprende refugios para animales y sociedades humanitarias.

Preservación y protección de la fauna y la flora silvestres. Preservación y protección de la fauna y la flora silvestres; comprende santuarios y refugios.

Servicios veterinarios. Hospitales y servicios para animales que atienden a los animales de granja y domésticos y a las mascotas.

Grupo 6 Desarrollo y vivienda

6 100 Desarrollo económico, social y comunitario

Organizaciones comunitarias y de barriada. Organizaciones dedicadas a mejorar la calidad de vida en la comunidad o en el barrio, por ejemplo, asociaciones de ocupantes ilegales, organizaciones de desarrollo local y cooperativas de poblaciones pobres.

Desarrollo económico. Programas y servicios de mejora de la infraestructura y la capacidad económicas; comprende construcción de obras de infraestructura tales como caminos, y servicios financieros tales como asociaciones de ahorro y crédito, programas empresariales, consultoría técnica y de gestión y asistencia para el desarrollo rural.

Desarrollo social. Organizaciones dedicadas a mejorar la infraestructura y capacidad institucional para mitigar problemas sociales y mejorar el bienestar de la población en general.

6 200 Vivienda

Asociaciones de vivienda. Desarrollo, construcción, administración, alquiler, financiación y reciclaje de viviendas.

Asistencia en materia de vivienda. Organizaciones que brindan servicios de búsqueda de vivienda, servicios jurídicos y asistencia conexas.

6 300 Empleo y capacitación

Programas de capacitación laboral. Organizaciones que brindan y apoyan a programas de aprendizaje de oficios, pasantías, capacitación en el trabajo y otros programas de capacitación.

Asesoramiento y orientación vocacional. Capacitación y orientación vocacional, asesoramiento en la elección de profesión, pruebas y servicios relacionados.

Rehabilitación profesional y talleres protegidos. Organizaciones que promueven la autosuficiencia y generación de ingresos a través de capacitación laboral y empleo.

Grupo 7 Derecho, promoción y política

7 100 Organizaciones cívicas y de promoción

Organizaciones de promoción. Organizaciones que protegen los derechos y abogan por los intereses de grupos específicos de personas, por ejemplo, las personas con discapacidades físicas, las personas de edad, los niños y las mujeres.

Asociaciones de derechos civiles. Organizaciones dedicadas a la protección o defensa de las libertades civiles individuales y los derechos humanos.

Asociaciones étnicas. Organizaciones que abogan por los intereses de los descendientes de un grupo étnico específico o brindan servicios a los mismos.

Asociaciones cívicas. Programas y servicios que fomentan y difunden el espíritu de civismo.

7 200 Derecho y servicios jurídicos

Servicios jurídicos. Servicios jurídicos, asesoramiento y asistencia en la solución de controversias y asuntos judiciales.

Prevención de delitos y políticas públicas. Prevención de delitos para promover la seguridad de los ciudadanos y la adopción de medidas preventivas a ese respecto.

Rehabilitación de delincuentes. Programas y servicios de reintegración de delincuentes; comprende hogares de transición, programas de libertad condicional y libertad vigilada, penas no privativas de libertad.

Apoyo a las víctimas. Servicios, apoyo y asesoramiento a las víctimas de delitos.

Asociaciones de protección de los consumidores. Protección de los derechos de los consumidores y mejora de las medidas de control y calidad de los productos.

7 300 Organizaciones políticas

Partidos y organizaciones políticas. Actividades y servicios dirigidos a apoyar la obtención de cargos políticos por parte de determinados candidatos; comprende la difusión de información, las relaciones públicas y la recaudación de fondos con fines políticos.

Grupo 8 Intermediación filantrópica y promoción del voluntariado

8 100 Fundaciones que otorgan subsidios

Fundaciones que otorgan subsidios. Fundaciones privadas; comprende fundaciones empresariales, fundaciones comunitarias y fundaciones independientes de derecho público.

8 200 Otras actividades de intermediación filantrópica y promoción del voluntariado

Promoción y apoyo al voluntariado. Organizaciones que reclutan, entrenan y colocan voluntarios y promueven el voluntariado.

Organizaciones de recaudación de fondos. Organizaciones federadas y colectivas de recaudación de fondos; comprende loterías.

Grupo 9 Internacional**9 100 Actividades internacionales**

Programas de intercambio y amistad y culturales. Programas y servicios diseñados para fomentar el respeto mutuo y la amistad a nivel internacional.

Asociaciones de asistencia al desarrollo. Programas y proyectos que promueven el desarrollo social y económico en el exterior.

Organizaciones internacionales de socorro y ayuda en casos de desastre. Organizaciones que reúnen, canalizan y brindan a otros países asistencia en casos de desastre o emergencia.

Organizaciones internacionales de derechos humanos y en pro de la paz. Organizaciones de promoción y vigilancia de los derechos humanos y la paz a nivel mundial.

Grupo 10 Religión**10 100 Congregaciones y asociaciones religiosas**

Congregaciones. Iglesias, sinagogas, templos, mezquitas, santuarios, monasterios, seminarios y organizaciones de índole similar que promueven las creencias religiosas y celebran servicios y ritos religiosos.

Asociaciones de congregaciones. Asociaciones y entidades auxiliares de congregaciones y organizaciones religiosas que apoyan y promueven las creencias y los servicios y ritos religiosos.

Grupo 11 Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos**11 100 Asociaciones empresariales**

Asociaciones empresariales. Organizaciones dedicadas a promover, regular y salvaguardar los intereses de sectores empresariales particulares, por ejemplo, asociaciones de fabricantes, asociaciones de agricultores y asociaciones de banqueros.

11 200 Asociaciones profesionales

Asociaciones profesionales. Organizaciones dedicadas a promover, regular y proteger intereses profesionales, por ejemplo, colegios de abogados y asociaciones de médicos.

11 300 Sindicatos

Sindicatos. Organizaciones que promueven, protegen y regulan los derechos e intereses de los asalariados.

Grupo 12 (No clasificadas particularmente en otra partida)**12 100 No clasificadas particularmente en otra partida**

Anexo 2

Cuadros de la cuenta satélite de las ISFL

Panorama general

1. Los cuadros de la cuenta satélite de las ISFL se basan en las cuentas económicas integradas del SCN correspondientes a las ISFLSH (y otros sectores). Como se vio en el capítulo 4, se prevén tres versiones: una cuenta satélite plenamente detallada, una cuenta satélite ampliada y una versión resumida.

- En la versión plenamente detallada, las partidas de datos incluidas comprenden las transacciones y otros flujos y stocks de las cuentas económicas integradas, desde la cuenta de producción hasta los balances.
- En las ampliaciones, se complementan los datos monetarios básicos con datos expresados en unidades físicas sobre variables tales como el empleo, los voluntarios, las ISFL, los miembros, la participación, la producción y la capacidad.
- En la versión resumida, las partidas de datos incluidas comprenden un conjunto levemente sintetizado de partidas de las cuentas hasta la cuenta financiera, más un subconjunto de partidas de datos expresados en unidades físicas.

2. Este anexo contiene sólo los cuadros de la versión plenamente detallada y de la resumida. Muchos de los cuadros y variables de la cuenta satélite se presentan en tres versiones:

- *Sobre la base del SCN*: esta versión emplea las convenciones normales del SCN para todas las variables.
- *Con la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado*: esta versión añade a la base del SCN una estimación de la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado en los sectores del SCN correspondientes a sociedades.
- *Con la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y el trabajo voluntario*: esta versión introduce otro ajuste y añade el valor imputado al trabajo voluntario además de una estimación de la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado.

Estructura general de los cuadros

3. La cuenta satélite de las ISFL se compone de seis cuadros, la mayoría de ellos con múltiples partes.

- Los primeros dos cuadros presentan el sector agregado de las ISFL, primero en forma agregada (cuadro I) y luego clasificado por actividad principal según la Clasificación Internacional de Organizaciones sin Fines de Lucro (CIOUSFL) (cuadro II).
- Los siguientes dos cuadros desglosan a las ISFL en cada una de las cuentas de los sectores existentes del SCN a las que fueron asignadas según la práctica del SCN, registrando el componente de ISFL de cada sector, el componente no relacionado con las ISFL y el total, primero en forma agregada (cuadro III) y luego, para variables seleccionadas, por actividad o finalidad (cuadro IV); pueden por lo tanto funcionar como hojas de cálculo para la compilación de cuadros de sectores agregados de ISFL.
- El Cuadro V registra diversos indicadores adicionales de la estructura y la producción de las ISFL.
- El Cuadro VI resume luego de manera más accesible para el usuario general algunas variables principales que se presentan en otra parte de la cuenta satélite.

4. Para los países que ya compilan las cuentas de los sectores institucionales del SCN puede ser útil comenzar la aplicación de la cuenta satélite de las ISFL por el cuadro III, así como completar el cuadro IV. Los países que aún no apliquen cabalmente las cuentas de los sectores institucionales podrán de todos modos completar la mayor parte o la totalidad del cuadro IV. En el cuadro A2.1 se indica qué cuadros se incluyen total o parcialmente en la versión plenamente detallada y cuáles se incluyen en la versión resumida de la cuenta satélite de las ISFL.

Cuadro A2.1 Cuadros de la cuenta satélite de las ISFL en la versión plenamente detallada y en la versión resumida*

Número de cuadro	Contenido de la versión plenamente detallada	Contenido de la versión resumida
I parte A	Cuentas I a IV.3, todas las partidas Variantes 1, 2 y 3	Cuentas I a III.2 (menos detalles sobre remuneración, renta de la propiedad) Variantes 1 y 2 solamente
I parte B	Todas las partidas	Todas las partidas
II.1	Variantes 1, 2 y 3	Variantes 1 y 2 solamente
II.2	Variantes 1, 2 y 3	Variantes 1 y 2 solamente
II.3	Variantes 1, 2 y 3	Variante 1 solamente
II.4	Todas las partidas	Todas las partidas
II.5	Todas las partidas	—
III.1	Cuentas I a IV.3, todas las partidas	Cuentas I a III.2 (menos detalles sobre remuneración, renta de la propiedad)
III.2	Cuentas I a IV.3, todas las partidas	Cuentas I a III.2 (menos detalles sobre remuneración, renta de la propiedad)
III.3	Cuentas I a IV.3, todas las partidas	—
IV.1	Todas las partidas	Todas las partidas
IV.2	Todas las partidas	Todas las partidas
IV.3	Todas las partidas	—
IV.4a	Variantes 1 y 3	Variante 1 solamente
IV.4b	Variantes 1, 2 y 3	Variantes 1 y 2 solamente
V.1	Todas las partidas	Columna 1 solamente
V.2	Todas las partidas	—
V.3	Todas las partidas	—
V.4	Todas las partidas	—
VI	Todas las partidas	Todas las partidas salvo las columnas 18, 20, 21

* Reproducción del cuadro 4.2 del texto principal, pág. 54.

Cuadro I Sector agregado de las ISFL (Montos en dinero en cantidad de unidades monetarias)

Variables	Total de ISFL, base SCN		Total de ISFL con producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado		Total ISFL con trabajo voluntario y producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado	
	Usos	Recursos	Usos	Recursos	Usos	Recursos
Parte A Transacciones, otros flujos y stocks del SCN						
I Cuenta de producción						
P.1 Producción*						
P.11 Producción para el mercado						
<i>De la cual: Pagos por cuenta de terceros</i>						
P.12 Producción para su uso propio final						
P.13 Otros tipos de producción no destinada al mercado		0		0		0
P.2 Consumo intermedio						
B.1g Valor agregado, bruto	0		0		0	
K.1 Consumo de capital fijo						
B.1n Valor agregado, neto	0		0		0	

* Para la valoración de la producción, véase el capítulo VI del SCN 1993, párrafos 6.210-6.227.

Variables	Total de ISFL, base SCN		Total de ISFL con producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado		Total ISFL con trabajo voluntario y producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado	
	Usos	Recursos	Usos	Recursos	Usos	Recursos
II.1.1 Cuenta de generación de ingreso						
B.1n Valor agregado, neto		0		0		0
D.1 Remuneración de asalariados						
D.11 Sueldos y salarios						
D.12 Contribuciones sociales de los empleadores						
D.29 Otros impuestos sobre la producción						
D.39 Otras subvenciones a la producción						
B.2 Excedente de explotación, neto	0		0		0	
II.1.2 Cuenta de asignación del ingreso primario		0		0		0
B.2 Excedente de asignación*						
D.4 Renta de la propiedad						
D.41 Interés						
D.42 Ingreso distribuido de las sociedades						
D.45 Renta						
B.5 Saldo de ingresos primarios, neto	0		0		0	
II.2 Cuenta de distribución secundaria del ingreso						
B.5 Saldo de ingresos primarios, neto		0		0		0
D.5 Impuestos corrientes sobre ingresos, riqueza, etcétera						
D.7 Otras transferencias corrientes		0		0		0
Beneficencia privada						
Subsidios y transferencias del gobierno						
Subsidios y transferencias del exterior						
B.6 Ingreso disponible, neto	0		0		0	
II.3 Cuenta de redistribución del ingreso en especie						
B.6 Ingreso disponible, neto		0		0		0
D.63 Transferencias sociales en especie	0		0		0	
B.7 Ingreso disponible ajustado, neto	0		0		0	
II.4.1 Cuenta de utilización del ingreso disponible						
B.6 Ingreso disponible, neto		0		0		0
P.3 Gasto de consumo final	0		0		0	
B.8 Ahorro, neto	0		0		0	
II.4.2 Cuenta de utilización del ingreso disponible ajustado						
B.7 Ingreso disponible ajustado, neto		0		0		0
P.4 Consumo final efectivo						
B.8 Ahorro, neto	0		0		0	
III.1 Cuenta de capital						
B.8 Ahorro, neto		0		0		0
P.5 Formación bruta de capital	0		0		0	
P.51 Formación bruta de capital fijo						
P.52 Variaciones de existencias						
P.53 Adquisiciones menos disposiciones de objetos valiosos						
K.1 Consumo de capital fijo (-)						
K.2 Adquisiciones menos disposiciones de activos no financieros no producidos						

Cuadro I. Sector agregado de las ISFL (continuación)

Variables	Total de ISFL, base SCN		Total de ISFL con producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado		Total de ISFL con trabajo voluntario y producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado	
	Usos	Recursos	Usos	Recursos	Usos	Recursos
D.9 Transferencias de capital, por cobrar		0				
Beneficencia privada						
Subsidios y transferencias del gobierno						
Subsidios y transferencias del exterior						
D.9 Transferencias de capital, por pagar (-)		0		0		0
Beneficencia privada						
Subsidios y transferencias del gobierno						
Subsidios y transferencias del exterior						
B.9 Préstamo neto (+) / endeudamiento neto (-)	0		0		0	
B.1.1 Variaciones del valor neto debidas al ahorro y a las transferencias de capital		0		0		0
III.2 Cuenta financiera						
B.9 Préstamo neto (+) / endeudamiento neto(-)		0		0		0
F Adquisición neta de activos financieros						
F Emisión neta de pasivos						
III.3.1 Cuenta de otras variaciones en el volumen de los activos						
K.3-10, Otras variaciones en el volumen de los activos						
K.12	0	0	0	0	0	0
AN Activos no financieros						
AF Activos/pasivos financieros						
B.10.2 Variaciones en el valor neto debidas a otras variaciones en el volumen de los activos		0		0		0
III.3.2 Cuenta de revaloración						
K.11 Ganancias/pérdidas nominales por tenencia	0	0	0	0	0	0
AN Activos no financieros						
AF Activos/pasivos financieros						
B.10.3 Variaciones en el valor neto debidas a las ganancias (+)/pérdidas (-) nominales por tenencia		0		0		0
IV.1 Balance de apertura						
AN Activos no financieros						
AF Activos/pasivos financieros						
B.90 Valor neto		0		0		0
IV.2 Variaciones en el balance						
AN Activos no financieros						
AF Activos/pasivos financieros						
B.10 Variaciones en el valor neto, total debidas a:		0		0		0
B.10.1 Ahorro y transferencias de capital		0		0		0
B.10.2 Otras variaciones en el volumen de los activos		0		0		0
B.10.3 Ganancias (+)/pérdidas (-) nominales por tenencia		0		0		0
IV.3 Balance de cierre						
AN Activos no financieros						
AF Activos/pasivos no financieros						
B.90 Valor neto		0		0		0

<i>Variables</i>	<i>Total de ISFL, base SCN</i>		<i>Total de ISFL con producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado</i>		<i>Total de ISFL con trabajo voluntario y producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado</i>	
	<i>Usos</i>	<i>Recursos</i>	<i>Usos</i>	<i>Recursos</i>	<i>Usos</i>	<i>Recursos</i>
Parte B Otras variables						
Empleo						
A. Remunerado						
1. Cantidad						
2. ETC						
3. Remuneración de asalariados						
B. Voluntario						
1. Cantidad						
2. ETC						
3. Remuneración de asalariados (valor imputado)						
C. Remuneración total de asalariados [A3 + B3]	0		0		0	

Cuadro II.1 Categorías de gastos clasificadas por tipo de institución sin fines de lucro y actividad
(Cantidad de unidades monetarias)

Tipo de institución sin fines de lucro, por actividad (C/OSFL)	Total de gastos			Gastos de funcionamiento			
	Base SCN (1)	Con producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado (2)	Con mano de obra voluntaria y producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado (3)	Tipo de gastos de funcionamiento			Consumo intermedio (P.2) (7)
				Base SCN (4)	Con producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado (5)	Con mano de obra voluntaria y producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado (6)	
TOTAL: Todas las instituciones sin fines de lucro	0	0	0	0	0	0	0
Grupo 1: Cultura y actividades recreativas	0	0	0	0	0	0	0
1 100 Cultura y artes							
1 200 Deportes							
1 300 Otros clubes recreativos y sociales							
Grupo 2: Enseñanza e investigación	0	0	0	0	0	0	0
2 100 Enseñanza primaria y secundaria							
2 200 Enseñanza superior							
2 300 Otros tipos de enseñanza							
2 400 Investigación							
Grupo 3: Salud	0	0	0	0	0	0	0
3 100 Hospitales y rehabilitación							
3 200 Casas de salud							
3 300 Salud mental e intervención en situaciones de crisis							
3 400 Otros servicios de salud							
Grupo 4: Servicios sociales	0	0	0	0	0	0	0
4 100 Servicios sociales							
4 200 Emergencia y socorro							
4 300 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento							
Grupo 5: Medio ambiente	0	0	0	0	0	0	0
5 100 Medio ambiente							
5 200 Protección de animales							
Grupo 6: Desarrollo y vivienda	0	0	0	0	0	0	0
6 100 Desarrollo económico social y comunitario							
6 200 Vivienda							
6 300 Empleo y capacitación							
Grupo 7: Derecho, promoción y política	0	0	0	0	0	0	0
7 100 Organizaciones cívicas y de promoción							
7 200 Derecho y servicios jurídicos							
7 300 Organizaciones políticas							
Grupo 8: Intermediación filantrópica y de promoción del voluntariado	0	0	0	0	0	0	0
8 100 Fundaciones que otorgan subsidios							
8 200 Otros tipos de intermediación filantrópica y de promoción del voluntariado							
Grupo 9: Internacional	0	0	0	0	0	0	0
9 100 Actividades internacionales							
Grupo 10: Religión	0	0	0	0	0	0	0
10 100 Congregaciones y asociaciones religiosas							
Grupo 11: Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos	0	0	0	0	0	0	0
11 100 Asociaciones empresariales							
11 200 Asociaciones profesionales							
11 300 Sindicatos							
Grupo 12: No clasificadas en otras partidas							

Cuadro II.4 Empleo remunerado y voluntario y remuneración, clasificados por tipo de institución sin fines de lucro y actividad

(Cantidades, salvo para el caso de la remuneración, que se expresa en cantidad de unidades monetarias)

Tipo de institución sin fines de lucro, por actividad (CIOSFL)	Empleo remunerado			Empleo voluntario		
	Cantidad de empleados	ETC	Remuneración	Cantidad de empleados	ETC	Remuneración imputada
TOTAL: Todas las instituciones sin fines de lucro	0	0	0	0	0	0
Grupo 1: Cultura y actividades recreativas	0	0	0	0	0	0
1 100 Cultura y artes						
1 200 Deportes						
1 300 Otros clubes recreativos y sociales						
Grupo 2: Enseñanza e investigación	0	0	0	0	0	0
2 100 Enseñanza primaria y secundaria						
2 200 Enseñanza superior						
2 300 Otros tipos de enseñanza						
2 400 Investigación						
Grupo 3: Salud	0	0	0	0	0	0
3 100 Hospitales y rehabilitación						
3 200 Casas de salud						
3 300 Salud mental e intervención en situaciones de crisis						
3 400 Otros servicios de salud						
Grupo 4: Servicios sociales	0	0	0	0	0	0
4 100 Servicios sociales						
4 200 Emergencia y socorro						
4 300 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento						
Grupo 5: Medio ambiente	0	0	0	0	0	0
5 100 Medio ambiente						
5 200 Protección de animales						
Grupo 6: Desarrollo y vivienda	0	0	0	0	0	0
6 100 Desarrollo económico, social y comunitario						
6 200 Vivienda						
6 300 Empleo y capacitación						
Grupo 7: Derecho, promoción y política	0	0	0	0	0	0
7 100 Organizaciones cívicas y de promoción						
7 200 Derecho y servicios jurídicos						
7 300 Organizaciones políticas						
Grupo 8: Intermediación filantrópica y de promoción del voluntariado	0	0	0	0	0	0
8 100 Fundaciones que otorgan subsidios						
8 200 Otros tipos de intermediación filantrópica y de promoción del voluntariado						
Grupo 9: Internacional	0	0	0	0	0	0
9 100 Actividades internacionales						
Grupo 10: Religión	0	0	0	0	0	0
10 100 Congregaciones y asociaciones religiosas						
Grupo 11: Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos	0	0	0	0	0	0
11 100 Asociaciones empresariales						
11 200 Asociaciones profesionales						
11 300 Sindicatos						
Grupo 12: No clasificadas en otras partidas						

Cuadro II.5 Acumulación y posición de activos, por tipo de institución sin fines de lucro y actividad
(Cantidad de unidades monetarias)

Tipo de institución sin fines de lucro, por actividad (CIOSFL)	Acumulación de activos			Posición de activos, fin de año		
	Activos no financieros	Activos financieros	Pasivos financieros	Activos no financieros	Activos financieros	Pasivos financieros
TOTAL: Todas las instituciones sin fines de lucro	0	0	0	0	0	0
Grupo 1: Cultura y recreación	0	0	0	0	0	0
1 100 Cultura y artes						
1 200 Deportes						
1 300 Otros clubes recreativos y sociales						
Grupo 2: Enseñanza e investigación	0	0	0	0	0	0
2 100 Enseñanza primaria y secundaria						
2 200 Enseñanza superior						
2 300 Otros tipos de enseñanza						
2 400 Investigación						
Grupo 3: Salud	0	0	0	0	0	0
3 100 Hospitales y rehabilitación						
3 200 Casas de salud						
3 300 Salud mental e intervención en situaciones de crisis						
3 400 Otros servicios de salud						
Grupo 4: Servicios sociales	0	0	0	0	0	0
4 100 Servicios sociales						
4 200 Emergencia y socorro						
4 300 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento						
Grupo 5: Medio ambiente	0	0	0	0	0	0
5 100 Medio ambiente						
5200 Protección de animales						
Grupo 6: Desarrollo y vivienda	0	0	0	0	0	0
6 100 Desarrollo económico, social y comunitario						
6 200 Vivienda						
6 300 Empleo y capacitación						
Grupo 7: Derecho, promoción y política	0	0	0	0	0	0
7 100 Organizaciones cívicas y de promoción						
7 200 Derecho y servicios jurídicos						
7 300 Organizaciones políticas						
Grupo 8: Intermediación filantrópica y de promoción del voluntariado	0	0	0	0	0	0
8 100 Fundaciones que otorgan subsidios						
8200 Otros tipos de intermediación filantrópica y de promoción del voluntariado						
Grupo 9: Internacional	0	0	0	0	0	0
9 100 Actividades internacionales						
Grupo 10: Religión	0	0	0	0	0	0
10 100 Congregaciones y asociaciones religiosas						
Grupo 11: Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos	0	0	0	0	0	0
11 100 Asociaciones empresariales						
11 200 Asociaciones profesionales						
11 300 Sindicatos						
Grupo 12: No clasificadas en otras partidas						

Cuadro IV.4.a Gasto de consumo final del Gobierno general, por tipo de institución, clasificado por finalidad
(cantidad de unidades monetarias)

Clasificación por finalidad (CFG)	Gasto de consumo final, base SCN			Gasto de consumo final, incluida la mano de obra voluntaria		
	Total Gobierno general (S.13)	ISFL asignadas al Gobierno general (S.13a)	Otro Gobierno general (S.13b)	Total Gobierno general (S.13)	ISFL asignadas al Gobierno general (S.13a)	Otro Gobierno general (S.13b)
TOTAL: Todas las finalidades	0	0	0	0	0	0
01 Servicios públicos generales			0			0
02 Defensa			0			0
03 Orden público y seguridad			0			0
04 Asuntos económicos			0			0
05 Protección ambiental			0			0
06 Vivienda y servicios comunitarios			0			0
07 Salud			0			0
08 Recreación, cultura y religión			0			0
09 Educación			0			0
10 Protección social			0			0

Cuadro IV.4.b Gasto de consumo individual final, por sector y tipo de institución, clasificado por finalidad



Cuadro V.2 Asalariados remunerados, voluntarios y miembros de organizaciones sin fines de lucro, por ocupación, sexo y edad (cantidad)

Características de ocupación y edad (CIUO, Edad)	Empleados remunerados		Voluntarios		Miembros	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
TOTAL: Todas las ocupaciones / Edades	0	0	0	0	0	0
OCUPACIONES (CIUO)	0	0	0	0	0	0
11 Legisladores y altos funcionarios						
12 Directores de empresas						
13 Gerentes generales						
21 Profesionales de las ciencias físicas y matemáticas y de la ingeniería						
22 Profesionales de las ciencias biológicas y de la salud						
23 Profesionales de la enseñanza						
24 Otros profesionales						
31 Profesionales de nivel medio de las ciencias físicas y de la ingeniería						
32 Profesionales de nivel medio de las ciencias biológicas y de la salud						
33 Profesionales de nivel medio de la enseñanza						
34 Otros profesionales de nivel medio						
41 Oficinistas						
42 Empleados en trato directo con el público						
51 Trabajadores de los servicios personales y de los servicios de protección						
52 Modelos, vendedores y demostradores						
61 Agricultores y trabajadores calificados de explotaciones agropecuarias y pesqueras con destino al mercado						
62 Trabajadores agrícolas y pesqueros de subsistencia						
71 Oficiales y operarios de las industrias extractivas y de la construcción						
72 Oficiales y operarios de la metalurgia, la construcción mecánica y afines						
73 Mecánicos de precisión, artesanos, operarios de las artes gráficas y afines						
74 Otros oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios						
81 Operadores de instalaciones fijas y afines						
82 Operadores de máquinas y montadores						
83 Conductores de vehículos y operadores de equipos pesados móviles						
91 Trabajadores no calificados de ventas y servicios						
92 Peones agropecuarios, pesqueros y afines						
93 Peones de la minería, la construcción, la industria manufacturera y el transporte						
01 Fuerzas armadas						
TODOS LOS GRUPOS ETARIOS	0	0	0	0	0	0
Menores de 16 años						
16 a 19 años						
20 a 24 años						
25 a 44 años						
45 a 64 años						
65 años de edad y mayores						

Cuadro V.3 Donaciones a organizaciones sin fines de lucro, por ocupación, sexo y edad

Características de ocupación y edad (CIUO, Edad)	Porcentaje de población que realiza donaciones		Promedio de sumas donadas		Donaciones totales estimadas	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
TOTAL: Todas las ocupaciones/Edades	0	0	0	0	0	0
OCUPACIONES (CIUO)	0	0	0	0	0	0
11 Legisladores y altos funcionarios						
12 Directores de empresas						
13 Gerentes generales						
21 Profesionales de las ciencias físicas y matemáticas y de la ingeniería						
22 Profesionales de las ciencias biológicas y de la salud						
23 Profesionales de la enseñanza						
24 Otros profesionales						
31 Profesionales de nivel medio de las ciencias físicas y de la ingeniería						
32 Profesionales de nivel medio de las ciencias biológicas y de la salud						
33 Profesionales de nivel medio de la enseñanza						
34 Otros profesionales de nivel medio						
41 Oficinistas						
42 Asalariados en trato directo con el público						
51 Trabajadores de los servicios personales y de los servicios de protección						
52 Modelos, vendedores y demostradores						
61 Agricultores y trabajadores calificados de explotaciones agropecuarias y pesquera con destino al mercado						
62 Trabajadores agrícolas y pesqueros de subsistencia						
71 Oficiales y operarios de las industrias extractivas y de la construcción						
72 Oficiales y operarios de la metalurgia, la construcción mecánica y afines						
73 Mecánicos de precisión, artesanos, operarios de las artes gráficas y afines						
74 Otros oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios						
81 Operadores de instalaciones fijas y afines						
82 Operadores de máquinas y montadores						
83 Conductores de vehículos y operadores de equipos pesados móviles						
91 Trabajadores no calificados de ventas y servicios						
92 Peones agropecuarios, pesqueros y afines						
93 Peones de la minería, la construcción, la industria manufacturera y el transporte						
01 Fuerzas armadas						
TODOS LOS GRUPOS ETARIOS	0	0	0	0	0	0
Menores de 16 años						
16 a 19 años						
20 a 24 años						
25 a 44 años						
45 a 64 años						
65 años de edad y mayores						

Cuadro V.4 Indicadores seleccionados de producción y capacidad, por tipo de institución sin fines de lucro
(cantidad salvo otra indicación)

Tipo de institución sin fines de lucro, por actividad (C/OSFL)	Ejemplos de indicadores	Total economía	Sector sin fines de lucro	Porción del sector sin fines de lucro (porcentaje)
TOTAL: Todas las actividades sin fines de lucro				
Grupo 1: Cultura y actividades recreativas				
1 100 Cultura y artes	Cantidad de entradas, por tipo Colecciones, por tipo Cantidad de visitantes o usuarios			
1 200 Deportes	Cantidad de miembros de clubes deportivos			
1 300 Otros clubes recreativos y sociales	Cantidad de afiliaciones, por tipo			
Grupo 2: Enseñanza e investigación				
2 100 Enseñanza primaria y secundaria	Horas-alumno, por porcentaje de promovidos			
2 200 Enseñanza superior	Horas estudiante, por porcentaje de promovidos			
2 300 Otros tipos de enseñanza	Cantidad de egresados			
2 400 Investigación	Cantidad de citas Cantidad de publicaciones Cantidad de patentes pedidas/dadas			
Grupo 3: Salud				
3 100 Hospitales y rehabilitación	Cantidad de tratamientos completos (GRD)			
3 200 Casas de salud	Días-ocupante, por nivel de atención			
3 300 Salud mental e intervención en situaciones de crisis	Días-paciente			
3 400 Otros servicios de salud	Cantidad de consultas, por tipo de tratamiento Cantidad de visitas iniciales a especialistas			
Grupo 4: Servicios sociales				
4 100 Servicios sociales	Días-ocupante, por tipo de institución Cantidad que recibe tratamiento, por nivel de atención			
4 200 Casos de emergencia y socorro	Cantidad y porcentaje de usuarios de refugios Cantidad y porcentaje de usuarios que pasan menos noches en la calle			
4 300 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento	Cantidad de receptores de beneficios			
Grupo 5: Medio ambiente				
5 100 Medio ambiente	Cantidad de miembros de asociaciones de medio ambiente			
5 200 Protección de animales	Cantidad de miembros de organizaciones a favor de los derechos de los animales			
Grupo 6: Desarrollo y vivienda				
6 100 Desarrollo económico, social y comunitario	Cantidad de miembros de organizaciones comunitarias, por tipo			
6 200 Vivienda	Cantidad de unidades habitacionales construidas o rehabilitadas			
6 300 Empleo y capacitación	Solicitudes de empleo procesadas Horas de participación en capacitación laboral Horas-cliente trabajadas en talleres protegidos			

<i>Tipo de institución sin fines de lucro, por actividad (CIOSFL)</i>	<i>Ejemplos de indicadores</i>	<i>Total economía</i>	<i>Sector sin fines de lucro</i>	<i>Porción del sector sin fines de lucro (porcentaje)</i>
Grupo 7: Derecho, promoción y política				
7 100 Organizaciones cívicas y de promoción	Cantidad de miembros			
7 200 Derecho y servicios jurídicos				
7 300 Organizaciones políticas	Cantidad de afiliaciones, por tipo			
Grupo 8: Intermediación filantrópica y promoción de actividades voluntarias				
8 100 Fundaciones que otorgan subsidios	Cantidad de subsidios otorgados			
8 200 Otros tipos de intermediación filantrópica y promoción del voluntariado	Cantidad de voluntarios reclutados / entrenados/colocados			
Grupo 9: Internacional				
9 100 Actividades internacionales	Cantidad de afiliaciones			
Grupo 10: Religión				
10 100 Congregaciones y asociaciones religiosas				
Grupo 11: Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos				
11 100 Asociaciones empresariales	Cantidad de afiliaciones, por tipo			
11 200 Asociaciones profesionales	Cantidad de afiliaciones, por tipo			
11 300 Sindicatos	Cantidad de afiliaciones, por tipo			
Grupo 12: No clasificadas en otra partida				

Cuadro VI Dimensiones fundamentales del sector agregado de las ISFL, por tipo de institución (continuación)

Tipo de institución sin fines de lucro, por actividad (C/OSFL)	Variables estructurales						
	Entidades: cantidad (19)	Miembros: cantidad (20)	Afiliaciones: cantidad (21)	Empleo: cantidad (22)	Empleo: ETC (23)	Voluntarios: cantidad (24)	Voluntarios: ETC (25)
TOTAL: Todas las instituciones sin fines de lucro	0	0	0	0	0	0	0
Grupo 1: Cultura y actividades recreativas	0	0	0	0	0	0	0
1 100 Cultura y artes							
1 200 Deportes							
1 300 Otros clubes recreativos y sociales							
Grupo 2: Enseñanza e investigación	0	0	0	0	0	0	0
2 100 Enseñanza primaria y secundaria							
2 200 Enseñanza superior							
2 300 Otros tipos de enseñanza							
2 400 Investigación							
Grupo 3: Salud	0	0	0	0	0	0	0
3 100 Hospitales y rehabilitación							
3 200 Casas de salud							
3 300 Salud mental e intervención en situaciones de crisis							
3 400 Otros servicios de salud							
Grupo 4: Servicios sociales	0	0	0	0	0	0	0
4 100 Servicios sociales							
4 200 Emergencia y socorro							
4 300 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento							
Grupo 5: Medio ambiente	0	0	0	0	0	0	0
5 100 Medio ambiente							
5 200 Protección de animales							
Grupo 6: Desarrollo y vivienda	0	0	0	0	0	0	0
6 100 Desarrollo económico social y comunitario							
6 200 Vivienda							
6 300 Empleo y capacitación							
Grupo 7: Derecho, promoción y política	0	0	0	0	0	0	0
7 100 Organizaciones cívicas y de promoción							
7 200 Derecho y servicios jurídicos							
7 300 Organizaciones políticas							
Grupo 8: Intermediación filantrópica y de promoción del voluntariado	0	0	0	0	0	0	0
8 100 Fundaciones que otorgan subsidios							
8 200 Otros tipos de intermediación filantrópica y de promoción del voluntariado							
Grupo 9: Internacional	0	0	0	0	0	0	0
9 100 Actividades internacionales							
Grupo 10: Religión	0	0	0	0	0	0	0
10 100 Congregaciones y asociaciones religiosas							
Grupo 11: Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos	0	0	0	0	0	0	0
11 100 Asociaciones empresariales							
11 200 Asociaciones profesionales							
11 300 Sindicatos							
Grupo 12: No clasificadas en otra partida							

Anexo 3

Breve guía del SCN para no especialistas

El Sistema de Cuentas Nacionales: panorama general

Objetivos

A.3.1 El Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) es un conjunto de directrices internacionales para la elaboración de las cuentas económicas nacionales y para la presentación de esos datos estadísticos ante organizaciones internacionales de manera que puedan ser comparados entre países¹. En su versión más reciente, el SCN 1993, se brinda un marco comprensivo e integrado de conceptos, definiciones, reglas contables, clasificaciones y cuentas y cuadros, con el fin de organizar de manera analíticamente útil las transacciones y otros flujos y stocks que constituyen el registro contable de la economía. Asimismo, el SCN permite ampliaciones satélites de la estructura contable básica que utilizan conceptos alternativos e incorporan una gama más amplia de indicadores sociales y económicos.

Tipos de unidades

A.3.2 El SCN 1993 distingue dos tipos de unidades y dos formas de subdividir la economía que cumplen distintos fines analíticos.

Unidades institucionales y sectores

A.3.3 A fin de describir el ingreso, el gasto, los flujos financieros y los balances, las *unidades institucionales* se agrupan en *sectores* sobre la base de sus principales funciones, comportamientos y objetivos.

A.3.4 Las *unidades institucionales* son empresas y otras entidades económicas capaces, por derecho propio, de poseer bienes y activos, contraer pasivos y participar en actividades económicas y transacciones con otras unidades.

A.3.5 Se agrupan en los siguientes *sectores*:

- Sociedades no financieras
- Sociedades financieras
- Gobierno general
- Hogares
- Instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH)

Establecimientos e industrias

A.3.6 A fin de describir los procesos de producción, los *establecimientos* se agrupan en *industrias* sobre la base del tipo de actividad que realizan, descrito en términos de un conjunto de insumos, un proceso de producción y un conjunto de productos.

A.3.7 Los *establecimientos* son las empresas (o partes de empresas) que realizan una única actividad, generalmente en un único lugar. Las *industrias* se clasifican según su actividad económica principal con arreglo a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU).

Tipos de cuentas

A.3.8 Cada agrupamiento tiene una secuencia de cuentas que reúne transacciones y otros flujos o stocks pertinentes.

- La secuencia completa de cuentas de las *unidades institucionales* y los *sectores* comprende cuentas corrientes, cuentas de acumulación y balances, una secuencia que detalla todas las variaciones del patrimonio nacional producidas por la actividad económica en un período dado.

¹ Para un panorama general, véase Comisión de las Comunidades Europeas, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, Naciones Unidas y Banco Mundial (1993) y Comisión Europea (1996). Para un análisis del SCN 1993 y una exposición de sus antecedentes, véase Keuning (1998), Carson (1996) y van Tongeren (1996). Las cuentas ilustrativas que obran en los recuadros de texto del presente anexo son adaptadas del cuadro A.V.7 del SCN 1993.

- Las *cuentas corrientes* se refieren a la producción, la generación, la distribución y la redistribución del ingreso y la utilización de dicho ingreso como consumo final. En uno de los lados (el derecho) de estas cuentas se presentan los ingresos —recursos— (por ejemplo, ingresos por intereses recibidos, ingresos por ventas de productos, etcétera), mientras que en el otro (el izquierdo) se presentan los empleos de dichos ingresos (por ejemplo, intereses pagados, compras de productos, etcétera). Todo excedente de recursos respecto de los empleos —denominado “saldo contable”— será, por lo tanto, el asiento de apertura de la siguiente cuenta de la secuencia, trasladando en definitiva un ahorro a las cuentas de acumulación.
- Las *cuentas de acumulación* registran las variaciones de los activos, los pasivos y el valor neto producidas por: *a)* transacciones—interacciones entre unidades institucionales por acuerdo mutuo; *b)* otras variaciones del volumen de activos y pasivos; por ejemplo, descubrimiento y agotamiento de activos del subsuelo, destrucción de activos a causa de desastres naturales o guerras, etcétera; y *c)* variaciones de los precios. Estas cuentas presentan, de un lado, variaciones de los activos y, del otro, variaciones de los pasivos y el valor neto.
- Los *balances* presentan los stocks de activos, pasivos y valor neto al inicio y al cierre de cada período contable. Estas cuentas muestran los activos (equipos, depósitos bancarios, préstamos por cobrar por parte de acreedores, etcétera) a la izquierda y los pasivos (préstamos pendientes de deudores, etcétera) y el valor neto a la derecha.
- La secuencia de cuentas correspondiente a *establecimientos e industrias* comprende sólo dos cuentas corrientes: una para la producción y otra para la generación de ingreso².

² El cuadro de recursos y empleos también muestra el insumo de mano de obra, la formación bruta de capital fijo y los stocks de cierre de los activos fijos.

Estructura de las cuentas y variables fundamentales

A.3.9 Las variables y relaciones fundamentales del SCN están comprendidas en una serie de cuentas y saldos contables. Cada cuenta corriente o de acumulación de la secuencia contiene un conjunto de transacciones y otros flujos económicamente relacionados. Debido a que en todas las cuentas el total de entradas debe ser por definición igual al total de salidas, las cuentas de esas secuencias tienen lo que se denomina un *saldo contable*.

A.3.10 Los saldos contables abarcan gran cantidad de información y comprenden algunas de las partidas más importantes del SCN: valor agregado, excedente de explotación, ingreso disponible, ahorro, préstamo neto/endeudamiento neto y valor neto. En los totales agregados, muchos saldos contables desempeñan un papel importante como indicadores macroeconómicos de la economía en su conjunto; por ejemplo, el total del valor agregado es igual al producto interno bruto (PIB), y el total del saldo de los ingresos primarios es igual al ingreso nacional.

Cuentas de producción y generación del ingreso

A.3.11 Las *cuentas de producción y generación del ingreso* pueden compilarse tanto para las unidades institucionales como para los establecimientos y, consiguientemente, tanto para sectores como para industrias. La mayoría de los países disponen de estas cuentas o de una presentación similar (véase el recuadro de la página siguiente).

Cuenta de producción

A.3.12 En la cuenta de producción se presenta la producción, el consumo intermedio y el saldo contable, consistente en el valor agregado. La relación básica de la cuenta de producción es la siguiente:

$$\text{Producción} = \text{Consumo intermedio} + \text{Valor agregado}$$

donde el valor agregado es el saldo contable.

A.3.13 La suma del valor agregado de todos los sectores o de todas las industrias es el producto interno bruto (PIB)³.

Cuenta de generación del ingreso

A.3.14 En la cuenta de generación del ingreso se presenta el valor agregado y su composición: la remuneración de los asalariados, los impuestos menos las subvenciones a la pro-

³ Más precisamente, el PIB comprende los impuestos sobre productos que no forman parte de la producción de ningún sector o industria, así como la suma del valor agregado de los productores residentes.

Secuencia completa de cuentas para las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares

I. Cuenta de producción			
Empleos		Recursos	
P.2	Consumo intermedio	9	
			P.1 Producción
			40
			P.11 Producción de mercado
			24
			P.12 Producción para uso final propio
			0
			P.13 Otra producción no de mercado
			16
<hr/>			
B.1b	Valor agregado, bruto	31	
<hr/>			
K.1	Consumo de capital fijo	3	
B.1n	Valor agregado, neto	28	

II.1.1. Cuenta de generación del ingreso			
Empleos		Recursos	
D.1	Remuneración de los asalariados	23	
D.11	Sueldos y salarios	12	
D.12	Contribuciones sociales de los empleadores	11	
D.121	Contribuciones sociales efectivas de los empleadores	10	
D.122	Contribuciones sociales imputadas de los empleadores	1	
<hr/>			
D.29	Otros impuestos sobre la producción	0	
D.39	Otras subvenciones a la producción	0	
<hr/>			
B.2	Excedente de explotación*	5	
<hr/>			

* El saldo contable de apertura y de cierre de esta cuenta puede expresarse en términos brutos o netos; el monto presentado corresponde al valor neto

ducción y el saldo contable, que es el excedente de explotación. La relación básica de la cuenta de generación del ingreso es la siguiente:

$$\text{Valor agregado} = \text{Remuneración de los asalariados} + \text{Otros impuestos menos subvenciones a la producción} + \text{Excedente de explotación}$$

donde el excedente de explotación es el saldo contable.

Otras relaciones agregadas

A.3.15 Se pueden derivar otras relaciones agregadas útiles de los elementos de las cuentas. Una de ellas se basa en la identidad entre la oferta agregada de bienes y servicios y el uso agregado de esos bienes y servicios. La oferta agregada se compone de la producción nacional más los bienes y servicios importados. Así:

$$\begin{aligned} & \text{Producción} + \text{Importaciones} = \\ & = \text{Consumo intermedio} + \text{Consumo final} + \text{Formación bruta de capital} + \text{Exportaciones} \end{aligned}$$

Todas esas variables y los elementos que las componen pueden ser expresados tanto en términos de valor como de volumen, a diferencia de las demás variables del SCN, que sólo tienen una dimensión, la de valor.

A.3.16 Puede derivarse otra relación importante restando las importaciones y el consumo intermedio de la ecuación presentada en el numeral anterior. Así:

$$\text{Valor agregado} = \text{Consumo final} + \text{Formación bruta de capital} + \text{Exportaciones netas (exportaciones menos importaciones)}$$

Esta es una reformulación del PIB como equivalente a la suma total del valor agregado (según la definición anterior) y la demanda final.

Otras cuentas corrientes

A.3.17 Sólo se dispone de las *otras cuentas corrientes* por sectores, ya que sólo las unidades institucionales pueden poseer bienes o activos por derecho propio, contraer pasivos en nombre propio, recibir o desembolsar ingresos, etcétera. Las otras cuentas corrientes presentan la distribución y la redistribución del ingreso entre los sectores y su utilización para consumo final y ahorro. Se trata de cuentas que tienen una menor difusión; de hecho, muchos países recién empiezan a compilarlas. Sin embargo, son importantes porque muestran cómo se modifica la distribución inicial del ingreso de la producción —remuneración de los asalariados y excedente de explotación— mediante los ingresos y pagos en concepto de renta de la propiedad, impuestos y otras transferencias, y cuáles son el consumo final y la formación de capital resultantes. Más adelante se presentan con mayor detalle.

Cuenta de asignación del ingreso primario

A.3.18 La cuenta de asignación del ingreso primario suma los ingresos y los pagos en concepto de renta de la propiedad al excedente de explotación y otros ingresos percibidos por concepto de participación en la producción. La renta de la propiedad es el ingreso por cobrar por parte del propietario de un activo financiero o un activo tangible no producido a cambio de suministrar fondos a otra unidad institucional o permitirle utilizar activos tangibles no producidos. Algunos ejemplos de esto son los intereses, los dividendos y la renta de la tierra y los activos del subsuelo.

La relación básica de la cuenta de asignación del ingreso primario es:

$$\text{Saldo de ingresos primarios} = \text{Excedente de explotación} + \text{Renta de la propiedad percibida} - \text{Renta de la propiedad pagada}$$

donde el saldo de ingresos primarios es el saldo contable. El saldo de ingresos primarios también comprende ingresos en concepto de remuneración de los asalariados en el caso de los hogares e ingresos por concepto de impuestos menos subsidios a la producción e importaciones en el caso del gobierno.

A.3.19 El resultado de sumar el saldo de los ingresos primarios de todos los sectores nacionales es otro agregado conocido: el ingreso nacional.

II.1.2. Cuenta de asignación del ingreso primario				
Empleos		Recursos		
D.4	Renta de la propiedad	6	B.2 Excedente de explotación*	5
D.41	Intereses	6		
D.42	Renta distribuida de las sociedades	0	D.4 Renta de la propiedad	7
D.422	Retiros de la renta de las cuasisociedades	0	D.41 Intereses	7
D.43	Utilidades reinvertidas sobre inversión extranjera directa	0	D.42 Renta distribuida de las sociedades	0
D.44	Renta de la propiedad atribuida a los titulares de las pólizas de seguro	0	D.421 Dividendos	0
D.45	Renta de la tierra	0	D.422 Retiros de la renta de las cuasisociedades	0
			D.43 Utilidades reinvertidas de la inversión extranjera directa	0
			D.44 Renta de la propiedad atribuida a los titulares de las pólizas de seguro	0
			D.45 Renta de la tierra	0
B.5	Saldo de ingresos primarios*	6		

* El saldo contable de apertura y de cierre de esta cuenta puede expresarse en términos brutos o netos; el monto presentado se refiere al valor neto.

Cuenta de distribución secundaria del ingreso

A.3.20 En la cuenta de distribución secundaria del ingreso se suman los ingresos y pagos de transferencias corrientes al saldo de los ingresos primarios. Una transferencia se define como una transacción por la cual una unidad institucional suministra un bien, servicio o activo

a otra unidad sin recibir ningún bien, servicio o activo como contrapartida. Algunos ejemplos de transferencias corrientes recibidas por las ISFLSH son las cuotas de afiliación, suscripciones, donaciones voluntarias, etc., dirigidas a cubrir los costos de la producción no destinada al mercado de las ISFLSH o proporcionar fondos para sus transferencias corrientes a los hogares⁴.

A.3.21 La relación básica de la cuenta de distribución secundaria del ingreso es:

$$\text{Ingreso disponible} = \text{Saldo de ingresos primarios} + \text{Transferencias corrientes recibidas} - \text{Transferencias corrientes pagadas}$$

donde el ingreso disponible es el saldo contable. El ingreso disponible incluye también los impuestos corrientes recibidos en el caso del gobierno y los impuestos pagados en el caso de los hogares y las sociedades comerciales.

A.3.22 El ingreso disponible de un sector es su ingreso por concepto de producción, modificado por ingresos y pagos de renta de la propiedad, impuestos y transferencias. Representa el monto disponible para consumo corriente y ahorro.

⁴ Los pagos de cuentas de afiliación o suscripciones a las ISFL de mercado que sirven a las empresas se consideran pagos por servicios brindados, y no transferencias

II.2. Cuenta de distribución secundaria del ingreso			
Empleos		Recursos	
D.5	Impuestos corrientes sobre la renta, la riqueza, etcétera	0	B.5 Saldo de ingresos primarios* 6
D.59	Otros impuestos corrientes	0	
D.62	Prestaciones sociales distintas de las transferencias sociales en especie	1	D.61 Contribuciones sociales 1
D.622	Prestaciones sociales privadas basadas en fondos especiales	0	D.611 Contribuciones sociales efectivas de los empleadores 0
D.623	Prestaciones sociales para los asalariados no basadas en fondos especiales	1	D.6111 Contribuciones sociales efectivas obligatorias de los empleadores 0
			D.6112 Contribuciones sociales de los asalariados 0
D.7	Otras transferencias corrientes	2	D.61121 Contribuciones sociales obligatorias de los asalariados 0
D.71	Primas netas de seguros no de vida	0	D.61122 Contribuciones sociales voluntarias de los asalariados 0
D.75	Transferencias corrientes diversas	2	D.612 Contribuciones sociales imputadas 1
			D.7 Otras transferencias corrientes 36
			D.72 Indemnizaciones de los seguros no de vida 0
			D.75 Transferencias corrientes diversas 36
B.6	Ingreso disponible*	40	

* El saldo contable de apertura y de cierre de esta cuenta puede expresarse en términos brutos o netos; el monto presentado corresponde al valor neto.

Cuenta de utilización del ingreso disponible

A.3.23 La cuenta de utilización del ingreso disponible registra la asignación del ingreso disponible entre consumo final y ahorro (véase el cuadro II.4.1 en la página siguiente). La relación básica de la cuenta de utilización del ingreso disponible es:

$$\text{Ahorro} = \text{Ingreso disponible} - \text{Gasto de consumo final}$$

donde el ahorro es el saldo contable.

A.3.24 El SCN 1993 también incluye un par de cuentas, la “Cuenta de redistribución del ingreso en especie” y la “Cuenta de utilización del ingreso disponible ajustado”, que representan las transferencias en especie a los hogares provenientes del gobierno y las ISFLSH, incluida aquella parte del gasto de consumo final del gobierno y las ISFLSH que puede vincularse con individuos. La medida de ahorro derivada de la cuenta de utilización del ingreso disponible ajustado es la misma que se deriva de la cuenta de utilización del ingreso⁵.

⁵ Para las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares, todo el gasto de consumo final se traslada como transferencias sociales en especie, y el consumo final efectivo es igual a cero; representación apropiada del comportamiento de entidades dedicadas a servir a los hogares.

II.4.1. Cuenta de utilización del ingreso disponible			
Empleos		Recursos	
P.3	Gasto de consumo final	16	B.6 Ingreso disponible*
P.31	Gasto de consumo individual	16	
D.8	Ajuste por la variación en la participación neta de los hogares en los fondos de pensiones	0	
B.8	Ahorro*	24	

* El saldo contable de apertura y de cierre de esta cuenta puede expresarse en términos brutos o netos; el monto presentado corresponde al valor neto.

Cuentas de acumulación

A.3.25 También las *cuentas de acumulación* se elaboran sólo para los distintos sectores, y su uso es aún menos frecuente debido a la exigencia que suponen para el sistema estadístico del respectivo país. Estas cuentas son cuentas de flujos que registran las diversas causas de las variaciones de los activos, pasivos y valor neto de los sectores; las variaciones de los activos se registran a la izquierda, las variaciones de los pasivos y el valor neto, a la derecha. Se utiliza la misma clasificación de activos para las cuentas de acumulación y para los balances.

A.3.26 La relación básica en las cuentas de acumulación es:

$$\text{Variación de activos} = \text{Variación de obligaciones} + \text{Variación de valor neto}$$

En cada cuenta de acumulación se agrupan las variaciones del valor neto de una fuente particular. Las cuentas de capital y financiera registran las variaciones de los activos, los pasivos y el valor neto producidas por transacciones; por ejemplo, compras de equipos o activos financieros, endeudamiento, etcétera. Las otras cuentas de variaciones del volumen de los activos y de revalorización cubren las variaciones de los activos, los pasivos y el valor neto que *no* tienen su origen en transacciones, sino en causas tales como variaciones de los precios, destrucción de activos en desastres naturales, descubrimiento de activos naturales, etcétera.

Cuenta de capital

A.3.27 La cuenta de capital registra las transacciones en activos no financieros y los ingresos y pagos de transferencias de capital; esto es, aquellas transferencias que a juicio de al menos una de las partes intervinientes afectan a la riqueza y no al ingreso. Ejemplos de ellas son las donaciones de activos fijos (véase el cuadro III.I de la página siguiente).

A.3.28 La relación básica de la cuenta de capital está dada por:

$$\begin{aligned} \text{Variación del valor neto debida a ahorro y transferencias de capital} = \\ = \text{Formación bruta de capital fijo} - \text{Consumo de capital fijo} + \\ + \text{Adquisiciones menos disposiciones de otros activos no financieros} + \text{Préstamo neto} \end{aligned}$$

donde el préstamo neto es el saldo contable. La partida "Variación del valor neto debida al ahorro y a las transferencias de capital" es igual al ahorro neto más las transferencias de capital por cobrar, menos las transferencias de capital por pagar.

Cuenta financiera

A.3.29 La cuenta financiera registra las adquisiciones netas de activos financieros, tales como valores, depósitos bancarios o cuentas por cobrar y emisión neta de pasivos, tales como hipotecas, valores o cuentas por pagar (véase el cuadro III.2 en la página siguiente).

A.3.30 La relación básica de la cuenta financiera es:

$$\text{Préstamo neto} = \text{Adquisición neta de activos financieros} - \text{Emisión neta de pasivos}$$

donde el préstamo neto es el saldo contable. Empíricamente, las estimaciones del préstamo neto en la cuenta de capital y en la cuenta financiera pueden ser diferentes.

III.1. Cuenta de capital		Variaciones de los pasivos y el valor neto		
Variaciones de los activos				
P.51	Formación bruta de capital fijo	19	B.8n Ahorro, neto	24
P.511	Adquisiciones menos disposiciones de activos fijos tangibles	14		
P.5111	Adquisiciones de activos fijos tangibles nuevos	13	D.9 Transferencias de capital, por cobrar	0
P.5112	Adquisiciones de activos fijos tangibles existentes	1	D.92 Donaciones para inversión	0
P.5113	Disposiciones de activos fijos tangibles existentes	0	D.99 Otras transferencias de capital	0
P.512	Adquisiciones menos disposiciones de activos fijos intangibles	5		
P.5121	Adquisiciones de activos fijos intangibles nuevos	10	D.9 Transferencias de capital, por pagar	- 3
P.5122	Adquisiciones de activos fijos intangibles existentes	0	D.91 Impuestos sobre el capital	0
P.5123	Disposiciones de activos fijos intangibles existentes	- 5	D.99 Otras transferencias de capital	- 3
P.513	Adiciones al valor de los activos no financieros no producidos	0		
P.5131	Grandes mejoras en activos no financieros no producidos	0		
P.5132	Costos de transferencia de la propiedad de activos no financieros no producidos	0		
K.1	Consumo de capital fijo	- 3		
P.52	Variaciones de existencias	0		
P.53	Adquisiciones menos disposiciones de objetos valiosos	0		
K.2	Adquisiciones menos disposiciones de activos no producidos no financieros	1		
K.21	Adquisiciones menos disposiciones de tierras y otros activos tangibles no producidos	1		
K.22	Adquisiciones menos disposiciones de activos intangibles no producidos	0		
B.9	Préstamo neto (+) / endeudamiento neto (-)	4	B.10.1 Variaciones del valor neto debidas al ahorro y a las transferencias de capital *	21

* Las "variaciones del valor neto debidas al ahorro y a las transferencias de capital" no es un saldo contable, sino que corresponde al total de la columna derecha de la cuenta de capital.

III.2. Cuenta financiera		Variaciones de los pasivos y el valor neto		
Variaciones de los activos				
F	Adquisición neta de activos financieros	32	F Emisión neta de pasivos	28
F.2	Dinero legal y depósitos	12	F.2 Dinero legal y depósitos	0
F.21	Dinero legal	2		
F.22	Depósitos transferibles	7	F.22 Depósitos transferibles	0
F.23	Otros depósitos	3	F.23 Otros depósitos	0
F.3	Valores distintos a acciones	12	F.3 Valores distintos a acciones	0
F.31	Corto plazo	2	F.31 Corto plazo	0
F.32	Largo plazo	10	F.32 Largo plazo	0
F.4	Préstamos	0	F.4 Préstamos	24
F.41	Corto plazo	0	F.41 Corto plazo	17
F.42	Largo plazo	0	F.42 Largo plazo	7
F.5	Acciones y otras participaciones de capital	0	F.5 Acciones y otras participaciones de capital	4
F.6	Reservas técnicas de seguros	0	F.6 Reservas técnicas de seguros	0
F.62	Pago anticipado de primas y reservas contra indemnizaciones pendientes	0	F.61 Participación neta de capital de los hogares en las reservas de seguros de vida y cajas de pensiones	0
			F.612 Participación neta de capital de los hogares en las cajas de pensiones	0
F.7	Otras cuentas por cobrar	8	F.7 Otras cuentas por pagar	0
F.71	Créditos y anticipos comerciales	0	F.71 Créditos y anticipos comerciales	0
F.79	Otras cuentas por cobrar, excepto créditos y anticipos comerciales	8	F.79 Otras cuentas por pagar, excepto créditos y anticipos comerciales	0
			B.9 Préstamo neto (+)/endeudamiento neto (-)	4

Cuenta de otras variaciones del volumen de los activos

A.3.31 La cuenta de otras variaciones del volumen de los activos registra las variaciones de los activos provocadas por causas que no son transacciones ni variaciones de los precios. Entre los ejemplos de tales variaciones figuran el descubrimiento y el agotamiento de los activos naturales, la destrucción de activos en grandes catástrofes, las expropiaciones sin indemnización y la creación de activos intangibles que son configuraciones ideales producidas por la sociedad y sus sistemas jurídico y contable. En todos los casos, lo que se capta es una variación del *volumen* o de la cantidad del activo poseído.

A.3.32. La relación básica de esta cuenta es:

$$\begin{aligned} & \text{Variaciones del valor neto debidas a otras variaciones del volumen de activos} = \\ & = \text{Variaciones de activos producidos} + \text{Variaciones de activos no producidos} + \\ & \quad + \text{Variaciones de activos financieros} - \text{Variaciones de pasivos} \end{aligned}$$

donde el asiento para cada tipo de activo se desglosa según la naturaleza de la variación: aparición económica, pérdidas por catástrofes, cambios de clasificación, etcétera.

A.3.33. Cabe señalar también que esta cuenta es el vehículo a través del cual ingresan al sistema contable y al balance los activos ambientales y gran parte de la propiedad intelectual.

III.3.1. Cuenta de otras variaciones del volumen de los activos		Variaciones de los pasivos y el valor neto		
Variaciones de los activos				
AN	Activos no financieros	0	AF Pasivos	0
AN.1	Activos producidos	0	K.7 Pérdidas por catástrofes	0
K.4	Aparición económica de activos producidos	0	K.8 Expropiaciones sin indemnización	0
K.7	Pérdidas por catástrofes	0	K.10 Otras variaciones del volumen de activos y pasivos financieros n.c.p.	
K.8	Expropiaciones sin indemnización	0	K.12 Cambios de clasificaciones y estructura	0
K.9	Otras variaciones del volumen de activos no financieros n.c.p.	0	K.12.1 Cambios de clasificación sectorial y estructura	0
K.12	Cambios de clasificaciones y estructura	0	K.12.2 Cambios de clasificación de activos y pasivos	0
AN.2	Activos no producidos	0		
K.3	Aparición económica de activos no producidos	0		
K.5	Crecimiento natural de recursos biológicos no cultivados	0		
K.6	Desaparición económica de activos no producidos	0		
K.7	Pérdidas por catástrofes	0		
K.8	Expropiaciones sin indemnización	0		
K.9	Otras variaciones del volumen de activos no financieros n.c.p.	0		
K.12	Cambios de clasificaciones y estructura	0		
AF	Activos financieros	0		
K.7	Pérdidas por catástrofes	0		
K.8	Expropiaciones sin indemnización	0		
K.10	Otras variaciones del volumen de los activos y pasivos financieros n.c.p.	0		
K.12	Cambios de clasificaciones y estructura	0		
K.12.1	Cambios de clasificación sectorial y estructura	0		
K.12.2	Cambios de clasificación de activos y pasivos	0		
			B.10.2 Variaciones del valor neto debidas a otras variaciones del volumen de activos	0

Cuenta de revalorización

A.3.34 La cuenta de revalorización registra las ganancias por tenencia, es decir, las variaciones del valor de los activos que reflejan puramente variaciones de los precios y no transacciones u otras variaciones del volumen:

$$\begin{aligned} & \text{Variaciones del valor neto debidas a ganancias/pérdidas nominales por tenencia} = \\ & = \text{Variaciones de activos producidos} + \text{Variaciones de activos no producidos} + \\ & \quad + \text{Variaciones de activos financieros} - \text{Variaciones de pasivos} \end{aligned}$$

A.3.35 La cuenta de revalorización se subdivide en cuentas de ganancias por tenencia nominales, ganancias por tenencia neutrales y ganancias por tenencia reales. Las ganancias por tenencia nominales representan la variación del valor de un activo a lo largo de un período contable que no es atribuible a transacciones (u otros cambios de volumen) sino a variaciones del precio del activo durante el período. Las ganancias por tenencia neutrales reflejan variaciones del nivel general de los precios. Las ganancias por tenencia reales (diferencia entre las ganancias por tenencia nominales y las neutrales) reflejan variaciones de los precios relativos.

III.3.2. Cuenta de revalorización			Variaciones de pasivos y el valor neto		
Variaciones de activos			Variaciones de pasivos y el valor neto		
K.11	Ganancias(+)/pérdidas(-) por tenencia nominales*		K.11	Ganancias(-)/pérdidas(+) por tenencia nominales*	
AN	Activos no financieros	8	AF	Pasivos	0
AN.1	Activos producidos	5	AF.2	Dinero legal y depósitos	0
AN.11	Activos fijos	5	AF.3	Valores distintos a acciones	0
AN.12	Existencias	0	AF.4	Préstamos	0
AN.13	Objetos valiosos	0	AF.5	Acciones y otras participaciones de capital	0
AN.2	Activos no producidos	3	AF.6	Reservas técnicas de seguros	0
AN.21	Activos tangibles no producidos	3	AF.7	Otras cuentas por pagar	0
AN.22	Activos intangibles no producidos	0			
AF	Activos financieros	1			
AF.2	Dinero legal y depósitos	0			
AF.3	Valores distintos de acciones	1			
AF.4	Préstamos	0			
AF.5	Acciones y otras participaciones de capital	1			
AF.6	Reservas técnicas de seguros	0			
AF.7	Otras cuentas por cobrar	0			
			B.10.3	Variaciones del valor neto debidas a ganancias/pérdidas por tenencia nominales	10

Balances

A.3.36 Los *balances* se elaboran sólo por sectores, aunque es posible compilar cuentas de activos no financieros por industrias. Se presentan tanto balances de apertura como de cierre. Las cuentas de acumulación detallan los orígenes de la diferencia entre ambos balances.

A.3.37 La relación básica de un balance es: Activos = pasivos + valor neto

A.3.38 Hay activos financieros y no financieros; estos últimos se agrupan en producidos y no producidos, y éstos pueden ser tangibles o intangibles. Los pasivos son sólo financieros. Se confecciona tanto el balance de apertura como el de cierre.

IV.3 Balance de cierre*			Pasivos y valor neto		
Activos			Pasivos y valor neto		
AN	Activos no financieros	349	AF	Pasivos	149
AN.1	Activos producidos	264	AF.2	Dinero legal y depósitos	38
AN.11	Activos fijos	252	AF.3	Valores distintos de acciones	0
AN.12	Existencias	2	AF.4	Préstamos	67
AN.13	Objetos valiosos	10	AF.5	Acciones y otras participaciones de capital	4
AN.2	Activos no producidos	85	AF.6	Reservas técnicas de seguros	5
AN.21	Activos tangibles no producidos	85	AF.7	Otras cuentas por pagar	35
AN.22	Activos intangibles no producidos	0			
AF	Activos financieros	205			
AF.2	Dinero legal y depósitos	122			
AF.3	Valores distintos de acciones	38			
AF.4	Préstamos	8			
AF.5	Acciones y otras participaciones de capital	23			
AF.6	Reservas técnicas de seguros	4			
AF.7	Otras cuentas por pagar	11			
			B.90	Valor neto	406

* Las diferencias entre los datos de las partidas individuales y los totales pueden no coincidir debido a errores de redondeo.

Referencias

- Carson, Carol S. (1996). Design of economic accounts and the 1993 *System of National Accounts*. Capítulo 2 de *The New System of National Accounts*, John W. Kendrick (comp.). Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Comisión de las Comunidades Europeas, Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Naciones Unidas y Banco Mundial (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales, 1993*. Bruselas/Luxemburgo, Nueva York, París, Washington, D.C. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.94.XVII.4.
- Comisión Europea (1996). *European System of Accounts—ESA 1995*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Keuning, Steven (1998). A powerful link between economic theory and practice: national accounting. *The Review of Income and Wealth*, serie 44, No. 3 (septiembre).
- van Tongeren, Jan (1996). Discusión del capítulo 2. En Kendrick, *op. cit.*

Anexo 4

Glosario de términos del SCN

El presente glosario es una reproducción del cuestionario de las Naciones Unidas sobre las cuentas nacionales, *SCN 1993, Segunda parte*, folleto complementario (Nueva York, Naciones Unidas, septiembre de 2001). Puede consultarse en el sitio Web de la División de Estadística de las Naciones en <http://unstats.un.org/unsd/nacionalaccount/english2.pdf> (inglés) y <http://unstats.un.org/unsd/nacionalaccount/nadata.htm> (francés). También puede consultarse una versión interactiva del glosario en inglés en el sitio Web <http://unstats.un.org/unsd/sna1993/glosario.asp>.

Término	Definición	Párrafo (s)
Acciones cotizadas	Las <i>acciones cotizadas</i> son acciones que se negocian regularmente en las bolsas de valores u otros mercados financieros organizados.	13.73
Acciones no cotizadas	Las <i>acciones no cotizadas</i> son las acciones de las sociedades que no cotizan en la bolsa o que no se negocian en otros mercados financieros organizados.	13.73
Acciones y otras participaciones de capital	Las <i>acciones y otras participaciones de capital</i> son activos financieros que son instrumentos y registros en los que se reconocen, una vez satisfechos los derechos de todos los acreedores, los derechos al valor residual de las empresas constituidas en sociedad.	(AF.5) - Anexo al capítulo XIII [11.86]
Accionistas	Los <i>accionistas</i> son los propietarios colectivos de una sociedad.	7.112
Actividad auxiliar	Una <i>actividad auxiliar</i> es una actividad de apoyo que tiene lugar dentro de la empresa y cuya finalidad es crear las condiciones que permitan realizar las actividades principales o secundarias; las actividades auxiliares generalmente producen servicios que corrientemente se encuentran como insumos en todos los tipos de actividad productiva, y es probable que el valor de la producción de una actividad auxiliar sea pequeño en comparación con el de las demás actividades principales de la empresa (por ejemplo, limpieza y mantenimiento de edificios).	5.9 y 5.10 [15.16]
Actividad principal	La <i>actividad principal</i> de una unidad de producción es aquella cuyo valor agregado supera al de cualquier otra actividad realizada dentro de la misma unidad (la producción de la actividad principal tiene que consistir en bienes o servicios que puedan ser suministrados a otras unidades, aunque también puedan usarse para autoconsumo o para la propia formación de capital).	5.7 [15.16]
Actividad secundaria	Una <i>actividad secundaria</i> es la que se desarrolla dentro de una misma unidad de producción en adición con la actividad principal y cuya producción, al igual que la de la actividad principal, tiene que ser adecuada para que se pueda suministrar fuera de la unidad de producción.	5.8 [15.16]
Activo fijo existente	Un <i>activo fijo existente</i> es aquel que ya ha sido adquirido por al menos un usuario residente, o producido por cuenta propia, y cuyo valor ya ha sido, por tanto, incluido en la formación bruta de capital fijo de un usuario al menos, bien en algún momento anterior del período contable actual, bien en un período precedente.	10.39
Activos	Los <i>activos</i> son entidades sobre las que una unidad, o algunas unidades, ejercen derechos de propiedad, individual o colectivamente, y de las que su(s) propietario(s) puede(n) obtener beneficios económicos por su tenencia o uso durante un período de tiempo.	1.26 [10.2]
Activos contingentes	Los <i>activos contingentes</i> surgen de acuerdos financieros establecidos contractualmente entre unidades institucionales que no implican la obligación incondicional de realizar pagos o de proveer otros objetos de valor; con frecuencia, tales compromisos no tienen un valor económico transferible; la principal característica de las contingencias es que deben cumplirse una o más condiciones antes de que tenga lugar una transacción financiera.	11.25
Activos cultivados	Los <i>activos cultivados</i> son los animales para cría (inclusive peces y aves de corral), leche, tiro, etcétera, y los viñedos, huertos y otras plantaciones de árboles que dan productos recurrentes y se hallan bajo el control, la responsabilidad y la gestión directa de unidades institucionales.	(AN.1114) - Anexo al capítulo XIII [10.83]

Término	Definición	Párrafo (s)
Activos de reserva	Los <i>activos de reserva</i> consisten en activos externos fácilmente disponibles, controlados por las autoridades de un país y que están destinados a la financiación directa de los desequilibrios de pagos internacionales, a la regulación indirecta de la cuantía de esos desequilibrios mediante la intervención en los mercados de divisas para influir en el tipo de cambio de la propia moneda y a otros fines.	11.61 [14.155]
Activos del subsuelo	Los <i>activos del subsuelo</i> están formados por las reservas comprobadas de los yacimientos minerales localizados sobre la superficie terrestre o por debajo de ella, que son explotables económicamente dado el estado corriente de la tecnología y los precios relativos.	(AN.212) - Anexo al capítulo XIII, 13.59 [12.15]
Activos económicos	Los <i>activos económicos</i> se definen como entidades sobre las que unidades institucionales ejercen derechos de propiedad, individual o colectivamente, y de las que sus propietarios pueden obtener beneficios económicos por su tenencia o uso durante un período de tiempo.	10.2 [11.16]
Activos externos	Los <i>activos externos</i> consisten principalmente en derechos financieros frente a unidades institucionales no residentes.	12.113
Activos fijos	Los <i>activos fijos</i> son activos tangibles o intangibles que se obtienen como resultado de procesos de producción y que a su vez se utilizan repetida o continuadamente en otros procesos de producción durante más de un año	10.33 [1.49, 10.7, 10.26, 13.15, (AN.11) - Anexo al capítulo XIII]
Activos fijos intangibles	Los <i>activos fijos intangibles</i> son activos fijos no financieros producidos, que comprenden principalmente a la exploración minera, los programas de informática y los originales para esparcimiento, literarios o artísticos que se espera utilizar durante más de un año.	(AN.112) - Anexo al capítulo XIII
Activos fijos tangibles	Los <i>activos fijos tangibles</i> son activos no financieros producidos que comprenden las viviendas, los otros edificios y estructuras, la maquinaria y el equipo y los activos cultivados.	(AN.111) - Anexo al capítulo XIII
Activos intangibles no producidos	Los <i>activos intangibles no producidos</i> son activos que dan derecho a sus propietarios a realizar ciertas actividades o a producir ciertos bienes o servicios concretos y a excluir a otras unidades institucionales de hacer eso mismo excepto cuando tienen autorización del propietario (por ejemplo, los derechos patentados y los fondos de comercio adquiridos).	13.62 [(AN.22) - Anexo al capítulo XIII]
Activos no financieros	Los <i>activos no financieros</i> son entidades sobre las que las unidades institucionales pueden establecer derechos de propiedad, individual o colectivamente, y de las que sus propietarios pueden obtener beneficios económicos por su tenencia o uso durante un período de tiempo; comprenden los activos tangibles, tanto producidos como no producidos, y la mayoría de los activos intangibles para los que no se registran pasivos de contrapartida.	(AN) - Anexo al capítulo XIII
Activos no producidos	Los <i>activos no producidos</i> son activos no financieros que alcanzan su existencia mediante procesos distintos de los de producción.	(AN.2) - Anexo al capítulo XIII, 10.6 [10.8, 13.17]
Activos producidos	Los <i>activos producidos</i> son activos no financieros que tienen su origen como productos de procesos comprendidos dentro de la frontera de la producción del SCN.	10.6 [13.14, (AN.1) - Anexo al capítulo XIII]
Activos tangibles no producidos	Los <i>activos tangibles no producidos</i> son los activos naturales (tierras y terrenos, activos del subsuelo, recursos biológicos no cultivados y recursos hídricos) sobre los que pueden establecerse y transferirse derechos de propiedad.	13.18 [13.53, (AN.21) - Anexo al capítulo XIII]
Acuerdos de recompra	Los <i>acuerdos de recompra</i> son contratos en virtud de los cuales una unidad institucional vende valores a otra unidad a un precio determinado; la venta se hace con el compromiso de recomprar el mismo valor u otros similares a un precio predeterminado, en una fecha futura especificada (normalmente, a un plazo muy corto, por ejemplo, de un día para otro) o en una fecha que puede establecer discrecionalmente el comprador.	11.32
Aditividad	La <i>aditividad</i> es una propiedad perteneciente a un conjunto de números índices interdependientes relacionados entre sí por definición o por restricciones contables, conforme a la cual un agregado se define como la suma de sus componentes; la aditividad exige que se mantenga esa identidad cuando los valores de un agregado y de sus componentes en un período dado de referencia se extrapolan a lo largo del tiempo utilizando un conjunto de números índices de volumen.	16.55

Término	Definición	Párrafo (s)
Adquisición - momento de	El <i>momento de adquisición</i> de bienes y servicios es el momento en que se traspasa la propiedad de los bienes o el momento en que se completa la prestación del servicio.	9.34
Adquisiciones	Las unidades institucionales <i>adquieren</i> bienes y servicios cuando se convierten en los nuevos propietarios de los bienes o se completa la prestación del servicio.	9.32
Agotamiento de activos económicos naturales	El <i>agotamiento de activos económicos naturales</i> es la reducción del valor de los yacimientos de activos del subsuelo, bosques naturales, reservas de pesca en los mares abiertos y de otros recursos biológicos no cultivados como consecuencia de la extracción física y del uso de los mismos.	12.29 y 12.30
Agregados del Sistema	Los <i>agregados del Sistema</i> —por ejemplo, el valor agregado, el ingreso, el consumo y el ahorro— son valores compuestos que miden el resultado de la actividad de toda la economía considerada desde un punto de vista particular; algunos agregados pueden obtenerse directamente como totales de transacciones particulares (por ejemplo, el consumo final, la formación bruta de capital fijo y las contribuciones sociales), mientras que otros pueden ser el resultado de la suma de saldos contables de los distintos sectores institucionales (por ejemplo, el valor agregado, el saldo de ingresos primarios, el ingreso disponible y el ahorro).	2.169 y 2.170
Ahorro	El <i>ahorro</i> es el ingreso disponible menos los gastos de consumo final (o el consumo final efectivo del ingreso disponible ajustado, después de tener en cuenta la partida de ajuste para los fondos de pensiones); el ahorro es un importante agregado que puede calcularse para cada sector institucional.	9.17 [1.10, 9.19]
Ahorro bruto	El <i>ahorro bruto</i> es el ingreso disponible bruto menos el gasto de consumo final.	9.2
Ahorro neto	El <i>ahorro neto</i> es la diferencia entre el ingreso disponible neto y los gastos en consumo final.	9.2
Alquiler de activos fijos	El <i>alquiler de activos fijos</i> es la cantidad a pagar por el usuario de un activo fijo a su propietario, en virtud de un contrato de arrendamiento operativo u otro análogo, por el derecho a usar ese activo en la producción durante un período determinado de tiempo.	6.181
Antigüedades y otros objetos de arte	Las <i>antigüedades y otros objetos de arte</i> son activos no financieros, tangibles, producidos, que no se utilizan primordialmente para la producción o el consumo, se espera que se revaloricen o al menos que no pierdan valor real, no se deterioran con el paso del tiempo en condiciones normales y son adquiridos y mantenidos principalmente como depósitos de valor; comprenden las pinturas, esculturas, etcétera, reconocidas como obras de arte y antigüedades.	(AN.132) - Anexo al capítulo XIII
Arrendamiento financiero	Un <i>arrendamiento financiero</i> es un contrato entre el arrendador y el arrendatario en virtud del cual el arrendador compra un bien que pone a disposición del arrendatario, y éste paga unos alquileres que permiten al arrendador cubrir, durante el período del contrato, todos o prácticamente todos los costos, incluidos los intereses.	13.23 [6.118, 7.107, 10.44]
Arrendamiento operativo	Un <i>arrendamiento operativo</i> es un acuerdo entre un arrendador y un arrendatario con arreglo al cual se arrienda una maquinaria o un equipo durante períodos de tiempo determinados que son inferiores a la vida útil total esperada de la maquinaria o equipo; el arrendador mantiene normalmente un stock de bienes de equipo en buen estado de funcionamiento, que los usuarios pueden alquilar de inmediato o con un breve preaviso, y frecuentemente es responsable del mantenimiento y la reparación del equipo como parte del servicio que presta al arrendatario.	6.115 y 6.116
Asalariado	Se dice que una persona es un <i>asalariado</i> cuando celebra con una empresa un acuerdo formal o informal en virtud del cual la persona trabaja para la empresa a cambio de una remuneración en dinero o en especie.	7.23
Auxiliares financieros	Los <i>auxiliares financieros</i> están constituidos por todas las sociedades y cuasisociedades residentes dedicadas primordialmente a actividades estrechamente relacionadas con la intermediación financiera pero que no desempeñan ellas mismas la función de intermediación.	4.96
Balance	Un <i>balance</i> es un estado contable, confeccionado en un momento concreto, de los valores de los activos que se poseen y de las obligaciones financieras (es decir, los pasivos) contraídas frente al propietario de esos activos.	13.1 [1.11, 2.93, 10.1]

Término	Definición	Párrafo (s)
Balanza de pagos	La <i>balanza de pagos</i> es un estado contable estadístico que resume sistemáticamente, para un período de tiempo dado, las transacciones económicas de una economía con el resto del mundo.	BPM 13
Banco central	El <i>banco central</i> es la sociedad financiera pública que constituye la autoridad monetaria; es decir, que emite billetes de banco y a veces acuña monedas y que puede mantener todas las reservas internacionales del país o parte de ellas.	4.86
Banco central regional	Un <i>banco central regional</i> es una institución financiera internacional que actúa como un banco central común para un grupo de países miembros.	14.34
Beneficios de los monopolios de exportación	Los <i>beneficios de los monopolios de exportación</i> son los beneficios transferidos a los gobiernos por las oficinas de comercialización de exportaciones o por otras empresas públicas que ejercen el monopolio sobre las exportaciones de un determinado bien o servicio.	7.68 [OCDE 5124]
Beneficios de los monopolios de importación	Los <i>beneficios de los monopolios de importación</i> son los beneficios que se transfieren a los gobiernos por las oficinas de comercialización de importaciones o por otras empresas públicas que ejercen el monopolio de las importaciones de un determinado bien o servicio.	[7.68, 7.69, OCDE 5127]
Beneficios de los monopolios fiscales	Los <i>beneficios de los monopolios fiscales</i> son los beneficios de los monopolios fiscales que se transfieren al gobierno (estos monopolios son sociedades públicas, cuasisociedades públicas o empresas de propiedad del gobierno no constituidas en sociedad que tienen el monopolio legal sobre la producción o la distribución de un determinado bien o servicio, con fines exclusivamente recaudatorios; por lo general, los bienes afectados están sujetos a impuestos específicos y comprenden el tabaco, las bebidas alcohólicas, los combustibles, etcétera.	7.69 [OCDE 5122]
Bien durable	Un <i>bien durable</i> es aquel que puede utilizarse repetida o continuamente durante un período superior a un año, asumiendo una tasa normal o media de uso físico.	9.38
Bien existente	Un <i>bien existente</i> es aquel que ya ha sido puesto a disposición de un usuario por la unidad que lo produjo o importó, en el período actual o en uno anterior.	9.31
Bien no durable	Un <i>bien no durable</i> es aquel que se utiliza por completo en un período menor de un año, asumiendo una tasa normal o media de uso físico.	[9.38]
Bien o servicio de consumo	Un <i>bien o servicio de consumo</i> se define como aquel que utilizan (sin una transformación ulterior en producción) los hogares, las ISFLSH o las unidades gubernamentales, para la satisfacción directa de las necesidades o deseos individuales o las necesidades colectivas de los miembros de la comunidad.	9.41
Bien o servicio de consumo individual	Un <i>bien o servicio de consumo individual</i> es aquel que es adquirido por un hogar y utilizado para satisfacer las necesidades y deseos de los miembros de ese hogar.	9.42
Bienes	Los <i>bienes</i> son objetos físicos para los que existe una demanda, sobre los que se pueden establecer derechos de propiedad y cuya titularidad puede transferirse de una unidad institucional a otra mediante transacciones realizadas en los mercados.	6.7
Bienes de consumo durables	Los <i>bienes de consumo durables</i> son bienes durables adquiridos por los hogares para su consumo final (es decir, los que no se utilizan por los hogares como depósitos de valor, ni por empresas de propiedad de los hogares no constituidas en sociedad, con fines de producción); pueden utilizarse para fines de consumo, repetida o continuamente, durante un período de un año o más.	(AN.m) - Anexo al capítulo XIII y 9.38
Bienes en consignación	Los <i>bienes en consignación</i> son bienes destinados a la venta en otro país pero que no hayan sido efectivamente vendidos cuando cruzan la frontera.	BPM 127
Bienes para reventa - existencias	Las <i>existencias de bienes para reventa</i> son los bienes adquiridos por las empresas, como los comerciantes mayoristas y minoristas, para revenderlos sin ser sometidos a un procesamiento adicional (es decir, sin someterlos a otra transformación que la de presentarlos de forma que resulten atractivos para el cliente).	(AN.124) - Anexo al capítulo XIII [10.113]
Bienes terminados - existencias	Las <i>existencias de bienes terminados</i> son los bienes preparados para su venta o expedición por el productor	(AN.123) - Anexo al capítulo XIII [10.111]
Bonos con alta tasa de descuento	Los <i>bonos con alta tasa de descuento</i> son bonos por los que durante la vigencia del instrumento se paga periódicamente un interés cuyo importe es sustancialmente menor que el interés del mercado.	11.77
Bonos cupón cero	Los <i>bonos cupón cero</i> son valores a largo plazo que no suponen pagos periódicos de intereses durante la vida del bono; por el contrario, se venden con descuento con respecto al valor a la par y todo el rendimiento se paga al vencimiento.	11.77 [7.101]

Término	Definición	Párrafo (s)
Bonos y debentures	Los <i>bonos y debentures</i> son valores a largo plazo que conceden al tenedor el derecho incondicional a: a) una renta monetaria fija o una renta variable determinada contractualmente, bajo la forma de pago de cupones; o bien b) una suma preestablecida, en una fecha o fechas especificadas cuando el título se cancela; o bien a la vez a) y b).	7.100 [12.109]
Bruto	El término <i>bruto</i> se emplea habitualmente para hacer referencia a los valores antes de deducir el consumo de capital fijo; por lo general se utiliza en expresiones como "stock bruto de capital" o "producto interno bruto".	6.201
Cajas de pensiones autónomas	Las <i>cajas de pensiones autónomas</i> son unidades institucionales separadas establecidas con el fin de proporcionar ingresos de jubilación a grupos concretos de asalariados y que están organizadas y dirigidas por los empleadores, privados o públicos, o bien por los empleadores y sus asalariados conjuntamente.	6.141
Canjes (<i>swaps</i>) de deuda por bonos	Los <i>canjes (swaps) de deuda por bonos</i> consisten en el canje de un instrumento de deuda existente (un préstamo, por ejemplo) por otra clase de instrumento de deuda (un bono, por ejemplo), generalmente con un descuento.	BPM 536
Capital - stock bruto de	El <i>stock bruto de capital</i> es el valor de todos los activos fijos todavía en uso al final de un período contable, a los precios de comprador corrientes, efectivos o estimados, de activos nuevos del mismo tipo, con independencia de la edad de los activos.	6.199
Capital - stock neto de	La suma de los valores contables, es decir netos de depreciación, de todos los activos fijos todavía en uso cuando se confecciona un balance se define como el <i>stock neto de capital</i> .	6.199
Cartas de crédito	Las <i>cartas de crédito</i> son promesas de realizar pagos sólo cuando se presentan ciertos documentos especificados por contrato.	11.25
CCIF (clasificación del consumo individual por finalidades)	La <i>clasificación del consumo individual por finalidades (CCIF)</i> se utiliza para determinar las finalidades tanto del gasto de consumo individual como del consumo individual efectivo.	18.7
CCP (Clasificación Central de Productos)	La <i>Clasificación Central de Productos (CPC)</i> es una clasificación basada en las características físicas de los bienes o en la naturaleza de los servicios prestados.	5.44
Centro de interés económico	Se dice que una unidad institucional tiene un <i>centro de interés económico</i> en un país cuando existe dentro del territorio económico de ese país algún emplazamiento en el cual o desde el cual realiza y tiene previsto seguir realizando actividades y transacciones económicas a una escala significativa, sea indefinidamente, sea durante un período de tiempo definido pero prolongado.	14.12 [4.15]
CFG (clasificación de las funciones del gobierno)	La <i>clasificación de las funciones del gobierno (CFG)</i> se utiliza para determinar los objetivos socioeconómicos de las transacciones corrientes, los gastos de capital y la adquisición de activos financieros realizados por el gobierno general y sus subsectores.	18.9
CFISFL (clasificación de las finalidades de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares)	La <i>clasificación de las finalidades de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (CFISFL)</i> se usa para clasificar los objetivos socioeconómicos de las transacciones corrientes, los gastos de capital y la adquisición de activos financieros realizados por las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares.	18.12
CGPF (clasificación de los gastos de los productores por finalidades)	La <i>clasificación de los gastos de los productores por finalidades (CGPF)</i> se utiliza para determinar las finalidades de los gastos de los productores (es decir, el consumo intermedio, la remuneración de los asalariados, los otros impuestos menos las subvenciones sobre la producción, el consumo de capital fijo y la formación bruta de capital fijo).	18.13
CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas)	La <i>CIIU</i> es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas de las Naciones Unidas; en el SCN 1993 se utiliza la tercera revisión de la CIIU.	1.47
Clasificación Central de Productos (CCP)	La <i>Clasificación Central de Productos (CCP)</i> es una clasificación basada en las características físicas de los bienes o en la naturaleza de los servicios prestados.	5.44
Clasificación de las finalidades de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (CFISFL)	La <i>clasificación de las finalidades de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (CFISFL)</i> se utiliza para clasificar los objetivos socioeconómicos e las transacciones corrientes, los gastos de capital y la adquisición de activos financieros realizados por las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares.	18.12

Término	Definición	Párrafo (s)
Clasificación de las funciones del gobierno (CFG)	La <i>clasificación de las funciones del gobierno (CFG)</i> se utiliza para determinar los objetivos socioeconómicos de las transacciones corrientes, los gastos de capital y la adquisición de activos financieros realizados por el gobierno general y sus subsectores.	18.9
Clasificación de los gastos de los productores por finalidades (CGPF)	La <i>clasificación de los gastos de los productores por finalidades (CGPF)</i> se utiliza para determinar las finalidades de los gastos de los productores (es decir, el consumo intermedio, la remuneración de los asalariados, los otros impuestos menos las subvenciones sobre la producción, el consumo de capital fijo y la formación bruta de capital fijo).	18.13
Clasificación del consumo individual por finalidades (CCIF)	La <i>clasificación del consumo individual por finalidades (CCIF)</i> se utiliza para determinar las finalidades tanto del gasto de consumo individual como del consumo individual efectivo.	18.7
Clasificaciones funcionales	Las <i>clasificaciones funcionales</i> sirven para clasificar, conforme a ciertas finalidades u objetivos socioeconómicos, ciertas transacciones de los productores y de tres sectores institucionales: los hogares, el gobierno general y las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH).	18.1
Condonación de deuda	La <i>condonación de deuda</i> se opera cuando un deudor y un acreedor pasan a ser partes en un acuerdo bilateral por el cual deja de existir un derecho financiero.	11.23 [BPM 532]
Consolidación	La <i>consolidación</i> entraña la eliminación de las transacciones o las relaciones deudor/acreedor que se dan entre dos agentes de las transacciones pertenecientes al mismo sector o subsector institucional.	3.121 [11.52]
Consumo	El <i>consumo</i> es una actividad en la que las unidades institucionales utilizan bienes o servicios; el consumo puede ser intermedio o final.	1.49
Consumo de capital fijo	El <i>consumo de capital fijo</i> representa la reducción del valor de los activos fijos utilizados en la producción durante el período contable, como consecuencia del deterioro físico, de la obsolescencia normal o de daños por accidentes normales.	10.27 [6.179, 10.118]
Consumo final	El <i>consumo final</i> comprende los bienes y servicios utilizados por los hogares individuales o por la comunidad para satisfacer sus necesidades o deseos individuales o colectivos.	1.49
Consumo final efectivo de las ISFLSH	Las <i>ISFLSH</i> no tienen <i>consumo final efectivo</i> porque la mayoría de los servicios que prestan son de carácter individual y, por convención adoptada con fines de simplificación, se tratan como transferencias sociales	9.95 y 9.44
Consumo final efectivo de los hogares	El <i>consumo final efectivo de los hogares</i> es el valor de los bienes de consumo que éstos adquieren, sea comprándolos, en general, o bien mediante transferencia de unidades gubernamentales o de las ISFLSH, y que ellos mismos utilizan para la satisfacción de sus necesidades y deseos; se deriva añadiendo a sus gastos de consumo final el valor de las transferencias sociales en especie por recibir.	9.11 y 9.3 [9.96]
Consumo final efectivo del gobierno general	El <i>consumo final efectivo del gobierno general</i> se mide por el valor de los servicios de consumo colectivos (por oposición a los individuales) prestados por el gobierno general a la comunidad o a grandes secciones de ella; se deriva de su gasto total en consumo final, restando el valor de las transferencias sociales en especie a pagar.	9.97 y 9.3
Consumo final total	El <i>consumo final total</i> es el valor total de todos los gastos en bienes y servicios de consumo, individuales y colectivos, realizados por los hogares residentes, las ISFLSH residentes y las unidades del gobierno general.	9.98
Consumo intermedio	El <i>consumo intermedio</i> consiste en el valor de los bienes y servicios consumidos como insumo por un proceso de producción, excluidos los activos fijos cuyo consumo se registra como consumo de capital fijo; los bienes y servicios pueden ser transformados o utilizados en el proceso de producción.	6.147
Contabilidad a costo histórico	La <i>contabilidad a costo histórico</i> es un método de valoración que exige que los bienes o los activos utilizados en la producción se valoren por los gastos reales de adquisición, por mucho que sea el tiempo transcurrido desde entonces.	1.60
Contabilidad base caja	La <i>contabilidad base caja</i> registra sólo los pagos/ingresos en dinero y en el momento de producirse el pago/ingreso.	3.92
Contabilidad base devengado	La <i>contabilidad base devengado</i> registra los flujos en el momento en que el valor económico se crea, transforma, intercambia, transfiere o extingue; por consiguiente, los flujos que implican un cambio de propiedad se contabilizan cuando se traspa la propiedad, los servicios se registran cuando se prestan; la producción, en el momento en que se obtienen los productos, y el consumo intermedio, cuando se utilizan los materiales y suministros.	3.94

Término	Definición	Párrafo (s)
Contabilización a costo corriente	La <i>contabilización a costo corriente</i> es un método de valoración con arreglo al cual los activos y los bienes utilizados en la producción se valoran a sus precios de mercado corrientes, efectivos o estimados, en el momento en que tiene lugar la producción (a veces recibe el nombre de “contabilización a costo de reposición”).	1.60
Contabilización a costo de reposición	Véase “Contabilización a costo corriente”.	
Contribuciones sociales	Las <i>contribuciones sociales</i> son pagos efectivos o imputados a los sistemas de seguros sociales con el fin de efectuar las provisiones correspondientes con las que abordar el pago de las prestaciones de los seguros sociales.	8.8
Contribuciones sociales de los asalariados'	Las <i>contribuciones sociales de los asalariados</i> son las contribuciones sociales que los asalariados han de pagar a los fondos de seguridad social y a los sistemas privados de seguros sociales basados en fondos especiales.	8.69
Contribuciones sociales de los autónomos y de las personas desempleadas	Las <i>contribuciones sociales de los autónomos y de las personas desempleadas</i> son las contribuciones sociales por pagar, para su propio beneficio, por personas que no son asalariados, a saber: las personas autónomas (empleadores o trabajadores por cuenta propia) o las personas desempleadas.	8.70
Contribuciones sociales de los empleadores	Las <i>contribuciones sociales de los empleadores</i> son pagos efectuados por los empleadores para asegurar a sus asalariados el derecho a recibir prestaciones sociales si tienen lugar ciertos sucesos o se dan determinadas circunstancias que puedan afectar negativamente el ingreso o el bienestar de sus asalariados: enfermedad, accidente, despido, jubilación, etcétera.	7.43
Contribuciones sociales efectivas	Las <i>contribuciones sociales efectivas</i> consisten en las contribuciones sociales efectivas de los empleadores, las contribuciones sociales efectivas de los asalariados y las contribuciones sociales efectivas de los autónomos y de las personas desempleadas.	8.67 - 8.70
Contribuciones sociales efectivas de los empleadores	Las <i>contribuciones sociales efectivas de los empleadores</i> son las contribuciones sociales que los empleadores pagan, en beneficio de sus asalariados, a los fondos de seguridad social, a las empresas de seguros, a las cajas de pensiones autónomas o a otras unidades institucionales responsables de la administración y gestión de los sistemas de seguros sociales.	7.44 [8.67]
Contribuciones sociales imputadas de los empleadores	El monto de las <i>contribuciones sociales imputadas de los empleadores</i> es igual al de las contribuciones sociales necesarias para asegurar el derecho a las prestaciones sociales que acumulan; ese monto sólo se origina si los empleadores proporcionan prestaciones sociales directamente a sus asalariados, a sus anteriores asalariados o a las personas que dependen de ellos, con cargo a sus propios recursos, sin la intervención de una empresa de seguros o de una caja de pensiones autónoma, y sin crear un fondo especial o una reserva separada para esa finalidad.	7.45
Control de una sociedad	El <i>control de una sociedad</i> se produce cuando una única unidad institucional, que posea más de la mitad de las acciones o del capital social, puede controlar, si lo desea, su política y sus operaciones al superar en votos al conjunto de los demás accionistas; análogamente, un pequeño grupo organizado de accionistas cuya propiedad conjunta de acciones supere el 50% del total, puede controlar la sociedad actuando de manera concertada.	4.27
Conversión de deuda en capital	La <i>conversión de deuda en capital</i> consiste en canjear títulos de crédito bancario u otros instrumentos de deuda de un deudor por participaciones de capital de inversionistas, generalmente con un descuento.	BPM 539
Cooperación internacional corriente	La <i>cooperación internacional corriente</i> comprende las transferencias corrientes en dinero o en especie entre los gobiernos de diferentes países o entre los gobiernos y las organizaciones internacionales.	8.92
Costo de factores	El valor agregado bruto al <i>costo de factores</i> no es un concepto utilizado explícitamente en el Sistema, pero puede deducirse fácilmente restando el valor de los impuestos, menos las subvenciones, sobre la producción, pagaderos con cargo al valor agregado bruto.	6.229
Créditos y anticipos comerciales	Los <i>créditos y anticipos comerciales</i> son los créditos comerciales para bienes y servicios concedidos directamente a las sociedades, el gobierno, las instituciones sin fines de lucro, los hogares y el resto del mundo, así como los anticipos por trabajos en curso (si se clasifican como tales en las existencias) o por trabajos que van a realizarse.	(AF.71) - Anexo al capítulo XIII

Término	Definición	Párrafo (s)
Cuadrante de los empleos del valor agregado	El <i>cuadrante de los empleos del valor agregado</i> (de un cuadro de insumo-producto) muestra los costos de producción distintos del consumo intermedio.	15.74
Cuadrante de los usos finales	El <i>cuadrante de los usos finales</i> (del "cuadro de empleos" de un sistema de insumo-producto) muestra en las columnas las exportaciones, el gasto de consumo final y la formación bruta de capital a precios de comprador, cada uno de ellos clasificado por productos en las filas.	15.73
Cuadrante de los usos intermedios	El <i>cuadrante de los usos intermedios</i> (del cuadro de utilización) muestra en las columnas el consumo intermedio valorado a precios de comprador, por industrias, y por productos en las filas.	15.72
Cuadro de coeficientes	Un <i>cuadro de coeficientes</i> (insumo-producto) registra los montos de cada producto utilizados como insumo por cada unidad de producción de los diversos productos.	15.175
Cuadro industria-por-industria	El <i>cuadro industria-por-industria</i> es un cuadro insumo-producto simétrico en el que se incluye a las industrias en las filas y en las columnas; en consecuencia, muestra qué industria emplea la producción de qué otra industria.	15.150
Cuadro inverso de Leontief	El <i>cuadro inverso</i> (insumo-producto) de <i>Leontief</i> muestra los requerimientos totales de insumos, directos e indirectos, generados por una unidad de producción.	15.175
Cuadro producto-por-producto	El <i>cuadro producto-por-producto</i> es un cuadro insumo-producto que muestra qué productos se utilizan en la producción de qué otros productos.	15.150
Cuadros de oferta y utilización	Los <i>cuadros de oferta y utilización</i> tienen la forma de matrices que registran la forma en que las industrias internas junto con las importaciones proporcionan bienes y servicios y cómo se distribuyen éstos entre los usos intermedios o finales, incluyendo entre estos últimos a las exportaciones.	1.16 [15.1]
Cuadros simétricos	Los <i>cuadros simétricos</i> (insumo-producto) son cuadros en los que las mismas clasificaciones o unidades (es decir, los mismos grupos de productos o industrias) se utilizan en las filas y en las columnas.	15.2
Cuasisociedades	Las <i>cuasisociedades</i> son empresas no constituidas en sociedad que funcionan como si fueran sociedades y tienen que disponer de un conjunto completo de cuentas, incluidos los balances.	4.49
Cuasisociedades no financieras	Las <i>cuasisociedades no financieras</i> son aquellas cuya actividad principal es la producción de bienes o servicios no financieros de mercado.	4.68
Cuenta	Una <i>cuenta</i> es una herramienta que permite registrar, para un aspecto determinado de la vida económica: 1) los empleos y los recursos o 2) la variación de los activos y la variación de los pasivos y/o 3) los stocks de activos y pasivos existentes en un momento dado. Las cuentas de transacciones contienen un saldo contable que se utiliza para equilibrar los dos lados de las cuentas (por ejemplo, los recursos y los empleos) y es por sí mismo una medida significativa de los resultados de la actividad económica.	2.85 y 2.87
Cuenta de redistribución del ingreso en especie	La <i>cuenta de redistribución del ingreso en especie</i> muestra cómo el ingreso disponible de los hogares, de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH) y de las unidades gubernamentales se transforma en su ingreso disponible ajustado mediante la percepción y el pago de transferencias sociales en especie.	8.2
Cuenta corriente (balanza de pagos)	La <i>cuenta corriente (balanza de pagos)</i> indica los detalles de los bienes y servicios, La renta y las transferencias corrientes.	BPM 149
Cuenta de activos y pasivos con el exterior	La <i>cuenta de activos y pasivos con el exterior</i> refleja el nivel y la composición de los stocks de activos y pasivos financieros con el exterior de la economía que resultan de las cuentas de transacciones y las cuentas de acumulación con el exterior.	14.156
Cuenta de asignación del ingreso primario	La <i>cuenta de asignación del ingreso primario</i> se centra en las unidades o sectores institucionales residentes en su condición de perceptores de ingresos primarios, en vez de en su condición de productores cuyas actividades generan ingresos primarios; en relación con los recursos se registran dos clases de ingreso en el lado derecho de la cuenta de asignación del ingreso primario: a) los ingresos primarios a cobrar por las unidades institucionales residentes que ya se han registrado en la cuenta de generación del ingreso, y b) las rentas de la propiedad a cobrar por la posesión de activos financieros o de activos tangibles no producidos (principalmente tierras y terrenos o activos del subsuelo).	7.12 y 7.13
Cuenta de bienes y servicios	La <i>cuenta de bienes y servicios</i> muestra, para la economía en su conjunto y para grupos de productos, los recursos totales en términos de producción e importaciones, y los usos de los bienes y servicios en términos de consumo intermedio, consumo final, formación bruta de capital y exportaciones.	15.5

Término	Definición	Párrafo (s)
Cuenta de capital	La <i>cuenta de capital</i> registra los valores de los activos no financieros que las unidades institucionales residentes adquieren o enajenan, mediante transacciones, y muestra la variación del valor neto debida al ahorro y a las transferencias de capital o a transacciones contables internas relacionadas con la producción (variaciones de existencias y consumo de capital fijo).	10.20 y 1.9
Cuenta de capital y financiera (balanza de pagos)	La <i>cuenta de capital y financiera</i> (balanza de pagos) se refiere a: i) transferencias de capital y adquisición/enajenación de activos no financieros no producidos; y ii) adquisición/enajenación de activos y pasivos financieros y emisión/reembolso de pasivos.	BPM 149
Cuenta de distribución secundaria del ingreso	La <i>cuenta de distribución secundaria del ingreso</i> muestra cómo se transforma el saldo de ingresos primarios de una unidad o de un sector institucional en su ingreso disponible mediante la percepción y el pago de transferencias corrientes, excluidas las transferencias sociales en especie.	8.1
Cuenta de generación del ingreso	La <i>cuenta de generación del ingreso</i> muestra los tipos de ingresos primarios y los sectores, subsectores o industrias en los que éstos se originan, a diferencia de aquellos sectores o subsectores destinados a recibirlos.	7.3
Cuenta de otras variaciones de los activos	La <i>cuenta de otras variaciones de los activos</i> consta de dos subcuentas: la cuenta de otras variaciones del volumen de activos y la cuenta de revalorización.	1.9
Cuenta de otras variaciones del volumen de los activos	La <i>cuenta de otras variaciones del volumen de los activos</i> registra las variaciones de los activos, pasivos y valor neto entre los balances de apertura y de cierre que no se deben ni a transacciones entre unidades institucionales, tal como se registran en las cuentas de capital y financiera, ni a ganancias y pérdidas por tenencia.	12.4 [1.9, 3.58-3.61]
Cuenta de producción	La <i>cuenta de producción</i> registra la actividad de producir bienes y servicios tal como se define en el SCN; su saldo contable, el valor agregado bruto, es una medida de la contribución que hacen al PIB los distintos productores, industrias o sectores.	1.6
Cuenta de revalorización	La <i>cuenta de revalorización</i> registra las ganancias por tenencia positivas o negativas obtenidas durante el período contable por los propietarios de los activos financieros y no financieros y pasivos.	12.63 [1.9]
Cuenta de transacciones	Una <i>cuenta de transacciones</i> muestra, para una transacción dada o un grupo de transacciones (por ejemplo, intereses), los recursos y los empleos para cada sector (o industria, si procede) que interviene en este tipo de transacción, pero no muestra las relaciones directas entre los sectores que llevan a cabo las transacciones.	2.152
Cuenta del resto del mundo	La <i>cuenta del resto del mundo</i> comprende las categorías de cuentas necesarias para captar toda la gama de transacciones que tienen lugar entre la economía total y el resto del mundo.	14.3 [1.14]
Cuenta financiera	La <i>cuenta financiera</i> registra la adquisición neta de activos financieros y la emisión neta de pasivos de todos los sectores institucionales por tipo de activo financiero.	11.103 [1.9]
Cuentas corrientes	Las <i>cuentas corrientes</i> registran la producción de bienes y servicios, la generación de ingresos en el proceso productivo, la subsiguiente distribución y redistribución de los ingresos entre las unidades institucionales y su utilización para propósitos de consumo o ahorro.	1.5
Cuentas de acumulación	Las <i>cuentas de acumulación</i> son cuentas de flujos en las que se registran la adquisición y la disposición de activos financieros y no financieros y pasivos por las unidades institucionales mediante transacciones o como consecuencia de otros hechos, y también las ganancias o pérdidas por tenencia.	1.9 [2.93, 10.1]
Cuentas de distribución y utilización del ingreso	Las <i>cuentas de distribución y utilización del ingreso</i> son un conjunto de cuentas articuladas que muestran cómo los ingresos son: a) generados en la producción; b) distribuidos, junto a la renta de la propiedad, a las unidades institucionales con derecho a percibir el valor agregado creado por la producción; c) redistribuidos entre las unidades institucionales, principalmente por las unidades gubernamentales a través de las contribuciones y prestaciones de la seguridad social y los impuestos, y d) utilizados, en definitiva, por los hogares, las unidades gubernamentales o las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH) para fines de consumo final o ahorro.	1.7 y cuadro 2.8

Término	Definición	Párrafo (s)
Cuentas económicas integradas	En las <i>cuentas económicas integradas</i> se presenta todo el conjunto de cuentas de los sectores institucionales y del resto del mundo, junto con las cuentas de las transacciones (y otros flujos) y las cuentas de activos y pasivos.	2.88
Cuentas satélite	Las <i>cuentas satélite</i> proporcionan un marco vinculado a las cuentas centrales que permite centrar la atención en determinado campo o aspecto de la vida económica y social en el contexto de las cuentas nacionales; algunos ejemplos corrientes son las cuentas satélite del medio ambiente, el turismo o el trabajo no remunerado en el hogar.	2.246
DEG (Derechos Especiales de Giro)	Los <i>Derechos Especiales de Giro (DEG)</i> son activos internacionales de reserva creados por el Fondo Monetario Internacional, que los asigna a sus miembros para complementar sus activos de reserva.	11.67, (AF.1) - Anexo al capítulo XIII
Depósitos - otros	En las cuentas financieras, el rubro <i>otros depósitos</i> comprende todos los derechos, distintos de los depósitos transferibles, sobre el banco central, otras instituciones de depósito, unidades gubernamentales y, en algunos casos, sobre otras unidades institucionales, que están representados mediante comprobantes del depósito.	11.72, (AF.29) - Anexo al capítulo XIII
Depósitos transferibles	Los <i>depósitos transferibles</i> comprenden todos los depósitos que son: a) negociables a la vista y a la par sin penalización o restricción; b) transferibles libremente mediante cheque o transferencia; y c) utilizados de otra manera, usualmente para realizar pagos.	11.71, (AF.22) - Anexo al capítulo XIII
Depreciación	La <i>depreciación</i> , tal y como se calcula normalmente en la contabilidad de las empresas, es un método de asignación de los costos de gastos pasados en activos fijos a períodos contables posteriores; obsérvese que los métodos de depreciación preferidos en la contabilidad de las empresas y los que prescriben las autoridades tributarias casi sin excepción se apartan del concepto de consumo de capital fijo empleado en el SCN, y en consecuencia en el SCN se emplea la expresión "consumo de capital fijo" para distinguir a éste de la "depreciación" tal como se mide típicamente en la contabilidad de las empresas.	1.62, 3.77 y 6.183
Depreciación geométrica	La <i>depreciación geométrica</i> es un esquema de depreciación en el que la eficiencia y los alquileres de un activo fijo disminuyen de un período a otro a una tasa geométrica constante.	6.195
Depreciación lineal	La <i>depreciación lineal</i> es un perfil de depreciación basado en una tasa constante de consumo anual de capital a lo largo de la vida del activo.	6.193
Derechos de exportación	Los <i>derechos de exportación</i> son los impuestos generales o específicos sobre los bienes o los servicios que son exigibles cuando los bienes abandonan el territorio económico o cuando los servicios se prestan a los no residentes; se excluyen los beneficios de los monopolios de exportación y los impuestos resultantes de los tipos de cambio múltiples.	7.68 [OCDE 5124]
Derechos de importación	Los <i>derechos de importación</i> comprenden los derechos de aduana, u otras cargas sobre la importación, que recaen sobre determinados tipos de bienes cuando entran en el territorio económico.	7.66 [OCDE 5123]
Derechos de licencia	Los <i>derechos de licencia</i> comprenden los ingresos y pagos asociados con la utilización autorizada de activos intangibles no financieros no producidos y de derechos de propiedad, tales como patentes, derechos de autor, marcas registradas, procesos industriales, franquicias, etcétera, y con la utilización, mediante convenios de licencia, de originales o prototipos producidos, tales como manuscritos, películas, etcétera.	14.114
Derechos Especiales de Giro (DEG)	Los <i>Derechos Especiales de Giro (DEG)</i> son activos internacionales de reserva creados por el Fondo Monetario Internacional, que los asigna a sus miembros para complementar sus activos de reserva.	11.67, (AF.1) - Anexo al capítulo XIII
Derechos financieros	Los <i>derechos financieros</i> y las obligaciones financieras surgen de relaciones contractuales entre conjuntos constituidos por dos unidades institucionales; un derecho financiero: a) otorga al acreedor el derecho a recibir uno o varios pagos del deudor en las condiciones establecidas en un contrato entre ambos; o b) especifica ciertos derechos y obligaciones entre las dos partes, cuya naturaleza requiere que sean tratados como financieros.	11.17 [10.4, 11.18]
Derechos patentados	Los <i>derechos patentados</i> son inventos dentro de las categorías de las innovaciones técnicas que en virtud de ley o de resolución judicial pueden ser protegidos mediante patente.	(AN.221) - Anexo al capítulo XIII

Término	Definición	Párrafo (s)
Desmonetización (del oro)	La <i>desmonetización del oro</i> es el proceso por el cual las autoridades se desprenden de oro monetario que forma parte de sus tenencias con fines no monetarios, es decir, para su venta a tenedores o usuarios privados.	11.65
Desvío (transacciones)	El <i>desvío de las transacciones</i> registra las transacciones como si acontecieran en unos canales diferentes de los reales, o como si tuvieran lugar en un determinado sentido económico cuando no es realmente así; esta situación se produce cuando una transacción directa entre la unidad A y la C se registra como si tuviera lugar indirectamente a través de una tercera unidad B, aunque normalmente con algún cambio en la categoría de la transacción.	3.24
Dinero legal	El <i>dinero legal</i> comprende los billetes y monedas en circulación que se usan comúnmente para realizar pagos.	11.70, (AF.21) - Anexo al capítulo XIII
Dinero legal y depósitos	El <i>dinero legal</i> y los <i>depósitos</i> son activos financieros que se utilizan para realizar pagos o que pueden incluirse en el dinero en sentido amplio; comprenden el dinero legal, los depósitos transferibles y otros depósitos.	(AF.2) - Anexo al capítulo XIII
Discriminación de precios	La <i>discriminación de precios</i> es una situación en la que el vendedor cobra precios diferentes a categorías diferentes de compradores por los mismos bienes y servicios vendidos exactamente en las mismas circunstancias.	16.113
Disposiciones	Las <i>disposiciones</i> de activos (existencias, activos fijos o tierras u otros activos no producidos) por las unidades institucionales tienen lugar cuando una de tales unidades vende cualquiera de esos activos a otra unidad institucional.	[9.32]
Dividendos	Los <i>dividendos</i> son una forma de renta de la propiedad a la que tienen derecho los accionistas como resultado de poner sus fondos a disposición de las sociedades.	7.113
Doble deflación	La <i>doble deflación</i> es un método por el cual el valor agregado bruto puede medirse a precios constantes restando el consumo intermedio a precios constantes de la producción a precios constantes; este método sólo es viable respecto de las estimaciones que sean aditivas, como las calculadas con una fórmula de Laspeyres (sea de base fija o con estimaciones expresadas en los precios del año anterior).	16.5
Donaciones para inversión	Las <i>donaciones para inversión</i> son transferencias de capital, en dinero o en especie, realizadas por unidades gubernamentales a otras unidades institucionales, residentes o no residentes, con el fin de financiar total o parcialmente los costos de adquisición de sus activos fijos.	10.137
Economía subterránea	La <i>economía subterránea</i> recoge ciertas actividades que son productivas en un sentido económico y totalmente legales (siempre que cumplan ciertas normas o reglamentaciones), pero que se ocultan adrede a las autoridades públicas para evitar el pago de impuestos y/o contribuciones a la seguridad social, o para no tener que cumplir ciertas normas legales o ciertos procedimientos administrativos.	6.34
Economía total	La <i>economía total</i> está constituida por todas las unidades institucionales que son residentes en el territorio económico de un país.	2.22
Económicos - flujos	Los <i>flujos económicos</i> reflejan la creación, la transformación, el intercambio, la transferencia o la extinción de valor económico; implican cambios en el volumen, la composición o el valor de los activos y pasivos de una unidad institucional.	3.9
Edificios no residenciales	Los <i>edificios no residenciales</i> son edificios distintos de las viviendas, incluyendo los accesorios fijos, las instalaciones y el equipo que son partes integradas en las construcciones, así como los costos de limpieza y preparación del lugar.	(AN.11121) - Anexo al capítulo XIII
Efectos	Los <i>efectos</i> son valores a corto plazo que conceden al tenedor (acreedor) el derecho incondicional a recibir en una fecha acordada una suma fija preestablecida.	7.97
Empleadores	Los <i>empleadores</i> son trabajadores autónomos que tienen empleados remunerados	7.25
Empleo equivalente a tiempo completo	El <i>empleo equivalente a tiempo completo</i> es el número de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. Se define como el total de horas trabajadas dividido por el promedio anual de horas trabajadas en puestos de trabajo a tiempo completo.	17.14 [15.102, 17.28]
Empleos	El término <i>empleos</i> se refiere a las transacciones que reducen el valor económico de una unidad o sector; por ejemplo, los sueldos y salarios son un empleo para la unidad o sector que ha de pagarlos; por convención, los empleos se colocan en el lado izquierdo de la cuenta.	2.54
Empresa de inversión directa	Una <i>empresa de inversión directa</i> se define como una empresa constituida, o no, en sociedad en la que un inversor residente en otra economía es propietario del 10% o más de las acciones ordinarias o del derecho a voto (en una empresa constituida en sociedad) o el equivalente (en una empresa no constituida en sociedad).	14.152, BPM 362 [7.119]

Término	Definición	Párrafo (s)
Empresa integrada horizontalmente	Una <i>empresa integrada horizontalmente</i> es aquella en la que se realizan en paralelo diversos tipos de actividad que producen diferentes clases de bienes o servicios destinados a la venta en el mercado.	5.30
Empresa integrada verticalmente	Una <i>empresa integrada verticalmente</i> es aquella en la que las diferentes fases de la producción, que son realizadas generalmente por empresas diferentes, se llevan a cabo sucesivamente en distintas partes de la misma empresa; la producción de una fase se convierte en insumo de la siguiente, vendiéndose efectivamente en el mercado sólo la producción de la fase final.	5.31
Empresas financieras	Las <i>empresas financieras</i> se definen como aquellas empresas que se dedican principalmente a la intermediación financiera o a actividades financieras auxiliares estrechamente vinculadas a la intermediación financiera.	4.79
Endeudamiento neto	Endeudamiento neto Véase "Préstamo neto".	
Entidades jurídicas	Las <i>entidades jurídicas</i> son entidades creadas con el fin de producir. Son principalmente sociedades e instituciones sin fines de lucro (ISFL), o unidades gubernamentales, incluidos los fondos de seguridad social; las unidades institucionales son esencialmente unidades capaces de ser titulares de bienes y de activos, de contraer pasivos y de realizar en nombre propio actividades económicas y transacciones con otras unidades.	1.13
Equipo de transporte (activos)	El <i>equipo de transporte</i> comprende el equipo para el transporte de personas y objetos, fuera del equipo adquirido por los hogares para consumo final.	(AN.11131) - Anexo al capítulo XIII
Equivalentes de precios de mercado	Los <i>equivalentes de precios de mercado</i> son sustitutos o mediciones supletorias de los precios de mercado cuando éstos no se han fijado en forma efectiva; habitualmente, estos precios se calculan por analogía con precios de mercado conocidos que hayan sido establecidos en condiciones que se estiman fundamentalmente iguales.	BPM 95 y 96
Establecimiento	Un <i>establecimiento</i> es una empresa o parte de una empresa situada en un único emplazamiento y en el que sólo se realiza una actividad productiva (no auxiliar) o en el que la actividad productiva principal representa la mayor parte del valor agregado.	5.21, 6.80
Establecimientos de mercado	Los <i>establecimientos de mercado</i> producen la mayor parte de los bienes y servicios para ser vendidos a precios económicamente significativos.	2.46
Excedente de explotación	El <i>excedente de explotación</i> mide el excedente o el déficit generado por la producción sin tener en cuenta los intereses, las rentas o los gastos análogos a pagar por los activos financieros o los activos tangibles no producidos recibidos en préstamo o arrendados por la empresa, ni los intereses, las rentas o los ingresos análogos a cobrar por los activos financieros o los activos tangibles no producidos que son propiedad de la empresa. (Nota: En el caso de las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares, este saldo contable recibe el nombre de "ingreso mixto").	7.8
Existencias	Las <i>existencias</i> abarcan tanto las existencias de productos que permanecen en poder de las unidades que los produjeron hasta ser reelaborados, vendidos, suministrados a otras unidades o utilizados de otra manera como las existencias de productos adquiridos a otras unidades y destinados al consumo intermedio o a la reventa sin someterlos a ningún procesamiento.	10.7 [13.15, 13.46, (AN.12) - Anexo al capítulo XIII]
Existencias - variaciones en las (incluidos los trabajos en curso)	Las <i>variaciones de existencias, incluidos los trabajos en curso</i> , se miden por el valor de las entradas en existencias menos el valor de las salidas y el valor de cualquier pérdida ordinaria de los bienes mantenidos en las existencias.	10.28
Existencias de bienes para reventa	Las <i>existencias de bienes para reventa</i> son bienes adquiridos por las empresas, como los comerciantes mayoristas y minoristas, para revenderlos sin ser sometidos a un procesamiento adicional (es decir, sin someterlos a otra transformación que la de presentarlos de forma que resulten atractivos para el cliente).	(AN.124) - Anexo al capítulo XIII [10.113]
Existencias de bienes terminados	Las <i>existencias de bienes terminados</i> consisten en los bienes preparados para su venta o expedición por el productor pero que aún se hallan en su poder.	(AN.123) - Anexo al capítulo XIII
Existencias de materiales y suministros	Las <i>existencias de materiales y suministros</i> son bienes que sus propietarios tienen intención de utilizar como insumos intermedios en sus propios procesos de producción	(AN.121) - Anexo al capítulo XIII [10.99]

Término	Definición	Párrafo (s)
Existencias de otros trabajos en curso	Las <i>existencias de otros trabajos en curso</i> son bienes distintos de los activos cultivados y servicios que el productor ha procesado, fabricado o montado parcialmente, pero que normalmente no se venden, envían o entregan a otros sin someterlos a un proceso de transformación adicional.	(AN.1222) - Anexo al capítulo XIII
Existencias de trabajos en curso	Las <i>existencias de trabajos en curso</i> son bienes y servicios que se han terminado parcialmente pero que no es habitual que se entreguen a otras unidades sin someterlos a un procesamiento adicional o que no han madurado y cuyo proceso de producción será continuado en otro período contable por el mismo productor.	(AN.122) - Anexo al capítulo XIII [6.40, 6.72, 10.102]
Existencias de trabajos en curso en activos cultivados	Las <i>existencias de trabajos en curso en activos cultivados</i> comprenden el ganado criado únicamente por los productos que proporciona con su sacrificio, como las aves de corral y los peces criados comercialmente, los árboles y otra vegetación que dan un solo producto cuando se talan o arrancan, y los activos cultivados que aún no han madurado y que dan productos de forma regular.	(AN.1221) - Anexo al capítulo XIII
Existente - activo fijo	Un <i>activo fijo existente</i> es aquel que ya ha sido adquirido por un usuario al menos, o producido por cuenta propia, y cuyo valor ya ha sido, por tanto, incluido en la formación bruta de capital fijo de un usuario al menos, bien en algún momento anterior del período contable actual, bien en un período precedente.	10.39
Exploración minera	La <i>exploración minera</i> es el valor de los gastos en exploración de petróleo y gas natural y de yacimientos no petrolíferos.	(AN.1121) - Anexo al capítulo XIII
Exportación de bienes	La <i>exportación de bienes</i> comprende las partidas de mercancías generales, bienes para transformación, bienes adquiridos en puertos extranjeros por transportistas domésticos y oro no monetario, que los residentes exportan a los no residentes, dando lugar, en la mayoría de los casos, a un cambio de propiedad.	BPM 153 - 157 y BPM 195 - 202 [14.91]
Exportaciones de servicios	Las <i>exportaciones de servicios</i> abarcan los siguientes servicios prestados por residentes a no residentes: transporte; viajes; comunicaciones; construcción; seguros; servicios financieros; servicios de informática y de información; regalías y derechos de licencia; otros servicios empresariales; servicios personales, culturales y recreativos; y servicios del gobierno n.i.s.	BPM 158 - 168 y BPM 230 - 266
Expropiaciones sin indemnización	Las <i>expropiaciones sin indemnización</i> son aquellas en las que el gobierno u otras unidades institucionales toman posesión de los activos de otras unidades institucionales, incluidas las unidades no residentes, sin dar a cambio una indemnización completa, por motivos distintos del pago de impuestos, multas o gravámenes análogos.	12.38
Externalidades	Las <i>externalidades</i> son cambios en el estado o las circunstancias de ciertas unidades institucionales causadas por las acciones económicas de otras unidades institucionales sin el consentimiento de aquéllas.	[3.51]
FIFO (primero entrado, primero salido)	El método <i>FIFO (primero entrado, primero salido)</i> es un método de valoración de las existencias en el que se supone que los bienes salen en el orden en que entraron.	6.70
Finalidad	El concepto de <i>finalidad</i> o función se refiere al tipo de necesidad que trata de satisfacer una o varias transacciones o con la clase de objetivo que persigue.	2.50
Flujos económicos	Los <i>flujos económicos</i> reflejan la creación, la transformación, el intercambio, la transferencia o la extinción de valor económico; implican cambios en el volumen, la composición o el valor de los activos y pasivos de una unidad institucional.	3.9
Fondos de comercio adquiridos	Los <i>fondos de comercio adquiridos</i> son la diferencia entre el valor pagado por una empresa en funcionamiento y la suma de sus activos menos la suma de sus pasivos, una vez que cada partida de los mismos ha sido identificada y valorada por separado.	(AN.223) - Anexo al capítulo XIII [12.22]
Fondos de pensiones	Los <i>fondos de pensiones</i> se establecen con el fin de proporcionar prestaciones de jubilación a grupos concretos de asalariados; cuentan con activos y pasivos propios y realizan operaciones financieras en el mercado por cuenta propia; están organizados y dirigidos por empleadores individuales, sean privados o del gobierno, o bien por empleadores individuales y sus asalariados conjuntamente.	4.98 [7.127]
Fondos de seguridad social	Los <i>fondos de seguridad social</i> se organizan por separado de las demás actividades de las unidades gubernamentales y mantienen sus activos y pasivos separados de estas últimas; son unidades institucionales separadas porque son fondos autónomos, tienen sus propios activos y pasivos y realizan operaciones financieras en nombre propio.	4.112 [4.130]

<i>Término</i>	<i>Definición</i>	<i>Párrafo (s)</i>
Formación bruta de capital	La <i>formación bruta de capital</i> se mide por el valor total de la formación bruta de capital fijo, las variaciones de existencias y las adquisiciones menos las disposiciones de objetos valiosos para una unidad o sector.	10.32
Formación bruta de capital fijo	La <i>formación bruta de capital fijo</i> se mide por el valor total de las adquisiciones, menos las disposiciones, de activos fijos, efectuadas por el productor durante el período contable, más ciertas adiciones al valor de los activos no producidos (como los activos del subsuelo o grandes mejoras de la cantidad, la calidad o la productividad de las tierras) realizadas por la actividad productiva de las unidades institucionales.	10.33 y 10.51 [10.26]
Formación neta de capital fijo	La <i>formación neta de capital fijo</i> es la diferencia entre la formación bruta de capital fijo y el consumo de capital fijo.	10.27
Frontera de la producción	La <i>frontera de la producción</i> comprende toda la producción realmente destinada al mercado, para la venta o el trueque; todos los bienes o servicios prestados gratuitamente a los hogares individuales, o proporcionados colectivamente a la comunidad, por unidades gubernamentales o por ISFLSH; todos los bienes producidos para uso propio, la producción por cuenta propia de servicios de alojamiento por parte de los propietarios-ocupantes y los servicios producidos empleando personal doméstico remunerado.	1.20 y 1.22
Función	El concepto de finalidad o <i>función</i> , guarda relación con el tipo de necesidad que trata de satisfacer una transacción o grupo de transacciones o con la clase de objetivo que persigue.	2.50
Ganado para cría, leche, tiro	El <i>ganado para cría, leche, tiro</i> , etcétera, consiste en el ganado criado por los productos que rinde año tras año.	(AN.11141) - Anexo al capítulo XIII
Ganancias de capital	Ganancias de capital Véase "Ganancias por tenencia".	
Ganancias por tenencia	Durante el período contable, los propietarios de activos financieros y no financieros y pasivos pueden obtener <i>ganancias por tenencia</i> positivas o negativas, como resultado de una variación de sus precios (las ganancias por tenencia reciben a veces el nombre de «ganancias de capital»).	3.62
Ganancias por tenencia neutrales	Las <i>ganancias por tenencia neutrales</i> se definen como el valor de las ganancias por tenencia que se devengarían si el precio del activo cambiara en la misma proporción que el índice general de precios; es decir, si variara simplemente al mismo ritmo que la tasa general de inflación o deflación.	12.64
Ganancias por tenencia neutrales (de los no residentes)	Las <i>ganancias por tenencia neutrales (no residentes)</i> se definen como el valor de las ganancias por tenencia de los no residentes requerido para mantener el poder de compra del activo (expresado en moneda nacional) durante el período de tiempo de referencia, es decir, las ganancias por tenencia necesarias para mantener el ritmo de variación del nivel general de precios.	14.145
Ganancias por tenencia nominales	Las <i>ganancias por tenencia nominales</i> de una cantidad dada de un activo se definen como el valor del beneficio devengado al propietario de ese activo como consecuencia de una variación de su precio o, más generalmente, de su valor monetario a lo largo del tiempo.	12.63
Ganancias por tenencia reales	Las <i>ganancias por tenencia reales</i> se definen como el valor del monto adicional de recursos reales devengados por la posesión de un activo como consecuencia de una variación de su precio en relación con los precios de los bienes y servicios de la economía en general.	12.64
Ganancias y pérdidas de intercambio	Las <i>ganancias y pérdidas de intercambio</i> se derivan de los términos de intercambio de un país. Por ejemplo, si los precios de las exportaciones de un país aumentan más rápidamente (o disminuyen más lentamente) que los precios de sus importaciones —es decir, si mejoran sus términos de intercambio—, aumenta el volumen de importaciones de bienes y servicios que pueden comprar los residentes con los ingresos generados por un nivel dado de exportaciones.	16.152
Ganancias/pérdidas por tenencia nominales (de los no residentes)	Las <i>ganancias/pérdidas por tenencia nominales (de los no residentes)</i> son el valor devengado a los acreedores y deudores no residentes como consecuencia de un cambio del valor monetario de sus activos/pasivos durante el tiempo que los retienen, desde el comienzo hasta el final del período contable; el cambio del valor monetario del activo puede reflejar una variación de su precio (en moneda nacional) y/o en una variación del tipo de cambio pertinente.	14.144

Término	Definición	Párrafo (s)
Ganancias/pérdidas por tenencia reales (de los no residentes)	Las <i>ganancias/pérdidas por tenencia reales (de los no residentes)</i> se definen como el valor —expresado en moneda nacional— del activo resultante de la diferencia entre las ganancias/pérdidas por tenencia nominales y las neutrales.	14.145
Gasto imputado	Algunas transacciones que es conveniente incluir en las cuentas no se llevan a cabo en términos monetarios y consiguientemente no pueden medirse directamente. En tales casos se <i>imputa</i> un valor convencional al <i>gasto</i> correspondiente. Las convenciones utilizadas varían según los casos, pero cuando procede se explicitan en el SCN.	[3.34, 9.30]
Gastos	Los <i>gastos</i> son los valores de los montos que los compradores pagan, o convienen en pagar, a los vendedores, a cambio de los bienes o servicios que éstos suministran a los mismos compradores o a otras unidades institucionales designadas por ellos.	9.22
Gastos de consumo final de las ISFLSH	Los <i>gastos de consumo final de las ISFLSH</i> son los gastos, incluidos los imputados, realizados por las ISFLSH residentes, en bienes y servicios de consumo individuales.	9.94
Gastos de consumo final de los hogares	Los <i>gastos de consumo final de los hogares</i> son los gastos, incluidos los imputados, realizados por los hogares residentes en bienes y servicios de consumo individuales, incluidos aquellos que se venden a precios económicamente no significativos.	9.94
Gastos de consumo final de los hogares	El <i>gasto de consumo final de los hogares</i> comprende los gastos, incluidos los imputados, realizados por los hogares residentes en bienes y servicios de consumo individuales, incluidos aquellos que se venden a precios económicamente no significativos.	9.94 [9.45]
Gastos de consumo final del gobierno	Los <i>gastos de consumo final del gobierno</i> son los gastos, incluidos los imputados, realizados por el gobierno general en bienes y servicios de consumo individuales y en servicios de consumo colectivos.	9.94
Gobierno - gastos de consumo final del	Los <i>gastos de consumo final del gobierno</i> son los gastos, incluidos los imputados, realizados por el gobierno general en bienes y servicios de consumo individuales y en servicios de consumo colectivos.	9.94
Gobierno central	La autoridad política del <i>gobierno central</i> se extiende a todo el territorio del país; el gobierno central tiene la potestad de establecer impuestos sobre todas las unidades residentes y no residentes que desarrollan actividades económicas en el país.	4.118
Gobierno general	El sector del <i>gobierno general</i> comprende todas las unidades institucionales que además de cumplir con sus responsabilidades políticas y con su papel en la regulación económica producen principalmente servicios (y posiblemente bienes) no de mercado para el consumo individual o colectivo y redistribuyen el ingreso y la riqueza.	2.20
Gobierno local	Las <i>unidades de gobierno local</i> son unidades institucionales cuya potestad fiscal, legislativa y ejecutiva se extiende a las zonas geográficas de menor dimensión establecidas a efectos administrativos y políticos.	4.128
Gobierno provincial	<i>Gobierno provincial</i> Véase "Gobiernos de los Estados miembros".	
Gobiernos de los Estados miembros	Los <i>gobiernos de los Estados miembros</i> son unidades institucionales que desempeñan algunas de las funciones de gobierno en un nivel inferior al del gobierno central y superior al de las unidades institucionales de los gobiernos locales; son unidades institucionales cuya potestad fiscal, legislativa y ejecutiva se extiende únicamente a cada uno de los «estados» (a menudo denominados provincias) en los que se divide el país en su conjunto.	4.124
Grandes renovaciones o ampliaciones	Las <i>grandes renovaciones o ampliaciones</i> de los activos fijos son actividades que aumentan el rendimiento o la capacidad de los activos fijos existentes o prolongan significativamente su vida útil esperada; la decisión de renovar, reconstruir o ampliar un bien de capital es el resultado de una decisión deliberada de invertir que puede realizarse en cualquier momento y que no viene dictada por la condición del activo (obsérvese el contraste entre este rubro y "mantenimiento y reparaciones").	6.162
Gravámenes sobre el capital	Los <i>gravámenes sobre el capital</i> son impuestos sobre el valor de los activos o del patrimonio neto de las unidades institucionales que se recaudan a intervalos irregulares y muy infrecuentes.	10.136

Término	Definición	Párrafo (s)
Hogar	Un <i>hogar</i> puede definirse como un pequeño grupo de personas que comparten la misma vivienda, que juntan total o parcialmente su ingreso y su riqueza y que consumen colectivamente ciertos tipos de bienes y servicios, sobre todo los relativos a la alimentación y el alojamiento.	4.132 [4.20]
Hogares - consumo final efectivo de los	El <i>consumo final efectivo de los hogares</i> consiste en los bienes o servicios de consumo adquiridos por los hogares individuales, comprándolos o mediante transferencias sociales en especie recibidas de las unidades gubernamentales o de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH).	9.72
Horas trabajadas - total	El <i>total de horas trabajadas</i> es la cifra agregada de las horas efectivamente trabajadas durante el período considerado en los puestos de trabajo asalariado y autónomo.	15.102
Importación de bienes	La <i>importación de bienes</i> comprende las partidas enumeradas a continuación, que los residentes importan de los no residentes, dando lugar, en la mayoría de los casos, a un traspaso de propiedad: mercancías generales, bienes para transformación, bienes adquiridos en puertos extranjeros por medios de transporte domésticos y oro no monetario.	BPM 153 - 157 y BPM 195 - 202
Importación de servicios	La <i>importación de servicios</i> abarca una serie de servicios prestados por no residentes a residentes: transportes; viajes; comunicaciones; construcción; seguros; financieros; de informática y de información; regalías y derechos de licencia; otros servicios empresariales; servicios personales, culturales y recreativos; y servicios del gobierno n.i.s.	BPM 158 - 168 y PM 230 - 266
Impuesto sobre el valor agregado (IVA)	El <i>impuesto sobre el valor agregado (IVA)</i> es un impuesto sobre los productos que las empresas recaudan por etapas y de gran alcance, que normalmente incluye como objeto imponible a la mayoría o a todos los bienes y servicios, pero los productores están obligados a pagar sólo la diferencia entre el IVA sobre sus ventas y el IVA por sus compras para consumo intermedio o formación de capital; por otra parte el IVA no se suele cobrar por las ventas a no residentes (es decir, por las exportaciones).	6.207 y 6.208 [15.47]
Impuesto sobre un producto	Un <i>impuesto sobre un producto</i> es el que tiene que pagarse por una unidad de algún bien o servicio, sea como un monto determinado de dinero por unidad de cantidad o como un porcentaje determinado del precio por unidad o del valor del bien o servicio transado.	15.47 [7.62]
Impuestos	Los <i>impuestos</i> son pagos obligatorios sin contrapartida, en dinero o en especie, que las unidades institucionales hacen a las unidades gubernamentales.	7.48, 8.43
Impuestos corrientes diversos	Los <i>impuestos corrientes diversos</i> comprenden los impuestos de capitación, los impuestos sobre el gasto, los pagos de los hogares para obtener determinadas licencias y los impuestos sobre transacciones internacionales.	8.54 [OCDE 5127, 5200, 6000]
Impuestos corrientes sobre el capital	Los <i>impuestos corrientes sobre el capital</i> son impuestos que se pagan periódicamente, generalmente una vez por año, sobre la propiedad o el patrimonio neto de las unidades institucionales, excluidos los impuestos sobre las tierras y terrenos u otros activos que son propiedad de empresas o están arrendados por ellas, y que éstas utilizan en sus procesos productivos.	8.53 [OCDE 4100, OCDE 4200, OCDE 4600]
Impuestos corrientes sobre el ingreso, la riqueza, etcétera.	Los <i>impuestos corrientes sobre el ingreso, la riqueza, etcétera</i> son en su mayor parte impuestos que gravan los ingresos de los hogares o los beneficios de las sociedades o impuestos que gravan la riqueza y que se pagan regularmente en cada período fiscal (a diferencia de los impuestos sobre el capital, cuya recaudación no tiene carácter periódico).	8.6
Impuestos corrientes sobre el patrimonio neto	Los <i>impuestos corrientes sobre el patrimonio neto</i> son impuestos a pagar periódicamente, en la mayoría de los casos anualmente, sobre el valor de las tierras y terrenos o de los activos fijos, una vez deducidas las deudas contraídas sobre esos activos; se excluyen los impuestos sobre los activos que son propiedad de las empresas y que éstas utilizan en su proceso productivo.	8.53 [OCDE 4200]
Impuestos corrientes sobre las tierras y terrenos y los edificios	Los <i>impuestos corrientes sobre las tierras y terrenos y los edificios</i> son impuestos a pagar periódicamente, en la mayoría de los casos anualmente, por el uso o la propiedad de las tierras y terrenos o los edificios por sus propietarios (incluidos los propietarios que ocupan sus propias viviendas), por los arrendatarios o por unos y otros; se excluyen los impuestos sobre las tierras y terrenos o los edificios que son arrendados por las empresas o son de propiedad de ellas y que éstas utilizan en sus procesos productivos.	8.53 [OCDE 4100]

Término	Definición	Párrafo (s)
Impuestos corrientes sobre otros activos	Los <i>impuestos corrientes sobre otros activos</i> comprenden los impuestos a pagar periódicamente, normalmente cada año, por activos como las joyas u otros signos externos de riqueza.	8.53 [OCDE 4600]
Impuestos de capitación	Los <i>impuestos de capitación</i> son los que se exigen bajo la forma de un monto específico de dinero por persona adulta o por hogar, con independencia de su ingreso, efectivo o presunto, o riqueza; forman parte de los "impuestos corrientes diversos".	8.54 [OCDE 6000]
Impuestos de timbre	Esta categoría comprende a los impuestos de timbre que no se corresponden con ninguna de las clases de transacciones concretas identificadas anteriormente, en particular en los párrafos 7.69 y 7.70 del SCN (por ejemplo, los timbres en documentos jurídicos o cheques, que se tratan como impuestos sobre la producción de servicios prestados a las empresas o de servicios financieros).	7.70 [OCDE 6200]
Impuestos específicos	Los <i>impuestos específicos</i> son impuestos especiales que gravan determinados tipos de bienes, generalmente las bebidas alcohólicas, el tabaco y los combustibles; pueden ser exigibles en cualquier etapa de la producción o la distribución y, por lo general, se estiman en relación con el peso, la concentración o la cantidad del producto.	7.69 y OCDE 5121
Impuestos generales sobre las ventas	Los <i>impuestos generales sobre las ventas</i> comprenden a todos los impuestos generales a pagar sólo en una etapa (como la manufactura o las ventas al por mayor o al detalle), más los impuestos acumulativos que se aplican por etapas (también conocidos como "impuestos en cascada"), exigibles cada vez que se efectúa una transacción, sin deducción alguna de los impuestos sobre los insumos.	OCDE 5112 y 5113 [7.69]
Impuestos indirectos	En su sentido tradicional, los <i>impuestos indirectos</i> son supuestamente trasladables, en todo o en parte, a otras unidades institucionales mediante un aumento de los precios de los bienes o servicios vendidos; sin embargo, el término «impuestos indirectos» ya no se utiliza en el SCN 1993; más bien, la denominación de los impuestos se fija según su finalidad (por ejemplo, impuestos sobre los productos).	7.50
Impuestos periódicos sobre las tierras y los terrenos, los edificios y otras estructuras	Los <i>impuestos periódicos sobre las tierras y los terrenos, los edificios y otras estructuras</i> son los que se pagan con regularidad, generalmente cada año, por el uso o propiedad de tierras y terrenos, edificios u otras estructuras utilizadas por las empresas en la producción, tanto si dichos activos pertenecen a las empresas como si son arrendados.	7.70 [OCDE 4100]
Impuestos que deben pagarse para obtener licencias comerciales y profesionales	Los <i>impuestos que deben pagarse para obtener licencias comerciales y profesionales</i> son los impuestos que deben pagar las empresas con el fin de obtener una licencia que les permita desarrollar una clase determinada de actividad o profesión; en algunas circunstancias, cuando tienen una contrapartida, deben tratarse como pagos por servicios prestados.	7.70 [OCDE 5210]
Impuestos resultantes de los tipos de cambio múltiples	Los <i>impuestos resultantes de los tipos de cambio múltiples</i> son impuestos implícitos sobre las exportaciones que se derivan del funcionamiento de un sistema oficial de tipos de cambio múltiples.	7.68
Impuestos sobre el capital	Los <i>impuestos sobre el capital</i> son los impuestos que se recaudan a intervalos irregulares y muy infrecuentes sobre el valor de los activos o del patrimonio neto de las unidades institucionales, o sobre el valor de los activos transferidos entre unidades institucionales como consecuencia de legados, donaciones entre vivos (es decir, durante la vida del donante) u otras transferencias; comprenden los gravámenes sobre el capital y los impuestos sobre las transferencias de capital.	10.136
Impuestos sobre el gasto	Los <i>impuestos sobre el gasto</i> son impuestos a pagar por el gasto total de las personas o de los hogares, en lugar de hacerlo por sus ingresos; forman parte de los "impuestos corrientes diversos".	8.54 [OCDE 6000]
Impuestos sobre el ingreso	Los <i>impuestos sobre el ingreso</i> son los impuestos sobre los ingresos, los beneficios y las ganancias de capital; gravan los ingresos efectivos o presuntos de los individuos, los hogares, las ISFL o las sociedades.	8.52 [OCDE 1110, 1120, 1130, 1210]
Impuestos sobre el ingreso individual o del hogar	Los <i>impuestos sobre el ingreso individual o del hogar</i> son los impuestos sobre el ingreso personal, incluidos los deducidos por los empleadores —sistema de retención en la fuente— y los recargos impositivos.	8.52 [OCDE 1110]
Impuestos sobre la contaminación	Los <i>impuestos sobre la contaminación</i> son los que se exigen por el vertido o emisión al medio ambiente de gases nocivos, líquidos u otras sustancias peligrosas; no incluyen los pagos hechos por la recogida y eliminación de basuras o de sustancias nocivas por las autoridades públicas.	7.70 [OCDE 5200]

Término	Definición	Párrafo (s)
Impuestos sobre la matrícula de automóviles	Los <i>impuestos sobre la matrícula de automóviles</i> son los pagos realizados periódicamente al gobierno por los propietarios de automóviles a cambio del derecho a utilizar los vehículos.	[7.70]
Impuestos sobre la nómina salarial	Los <i>impuestos sobre la nómina salarial</i> son los impuestos a pagar por las empresas, calculados en proporción a los sueldos y salarios pagados o como un monto fijo por persona empleada.	7.70 [OCDE 3000]
Impuestos sobre la producción	Los <i>impuestos sobre la producción</i> son los impuestos sobre los productos por pagar sobre los bienes y servicios cuando éstos sus productores los producen, suministran, venden o transfieren, o disponen de ellos de otra manera, más los otros impuestos sobre la producción, que consisten principalmente en los impuestos sobre la propiedad o el uso de tierras y terrenos, los edificios u otros activos utilizados en la producción, o sobre la mano de obra empleada o sobre la remuneración pagada a los asalariados.	7.49
Impuestos sobre la renta de las sociedades	Los <i>impuestos sobre la renta de las sociedades</i> son los impuestos sobre la renta de las sociedades, los impuestos sobre los beneficios de las sociedades, los recargos sobre el impuesto de sociedades, etcétera.	8.52 [OCDE 1210]
Impuestos sobre la utilización de activos fijos	Los <i>impuestos sobre la utilización de activos fijos</i> son los impuestos que gravan periódicamente el uso de vehículos, buques, aeronaves u otra maquinaria o equipo que las empresas utilizan con fines productivos, sean dichos activos propiedad de la empresa o arrendados.	7.70 [OCDE 5200]
Impuestos sobre las actividades de esparcimiento	Los <i>impuestos sobre las actividades de esparcimiento</i> comprenden los impuestos que gravan las actividades de esparcimiento propiamente dichas (como un billete de entrada) y que no forman parte de un impuesto más amplio, como el IVA.	[7.69, OCDE 5126]
Impuestos sobre las exportaciones	Los <i>impuestos sobre las exportaciones</i> son los impuestos sobre los bienes y servicios exigibles cuando los bienes abandonan el territorio económico o cuando los servicios se prestan a los no residentes; comprenden los derechos de exportación, los beneficios de los monopolios de exportación y los impuestos resultantes de los tipos de cambio múltiples.	7.68 [15.47]
Impuestos sobre las ganancias de capital	Los <i>impuestos sobre las ganancias de capital</i> [descritas en la terminología del SCN como "ganancias por tenencia"] son los impuestos sobre las ganancias de capital de las personas o sociedades, que son exigibles durante el período contable corriente con independencia de los períodos durante los cuales se han obtenido.	8.52 [OCDE 1120, 1220]
Impuestos sobre las ganancias de la lotería y los juegos de azar	Los <i>impuestos sobre las ganancias de la lotería y los juegos de azar</i> son los impuestos a pagar por los montos recibidos por los ganadores.	8.52 [OCDE 1130]
Impuestos sobre las tierras y los terrenos, los edificios y otras estructuras (periódicos)	Los <i>impuestos sobre las tierras y los terrenos, los edificios y otras estructuras (periódicos)</i> son los que se pagan a intervalos regulares, generalmente cada año, por el uso o propiedad de tierras y terrenos, edificios u otras estructuras utilizadas por las empresas en la producción, tanto si dichos activos pertenecen a las empresas como si son arrendados.	7.70 [OCDE 4100]
Impuestos sobre las transacciones financieras y de capital	Los <i>impuestos sobre las transacciones financieras y de capital</i> son los impuestos a pagar por la compra o venta de activos no financieros y financieros, incluido el cambio de moneda extranjera.	7.69 [OCDE 4400]
Impuestos sobre las transacciones internacionales	Los <i>impuestos sobre las transacciones internacionales</i> son impuestos que gravan los viajes al extranjero, las remesas exteriores, las inversiones extranjeras, etcétera, excepto aquellos que han de pagar los productores (los impuestos por pagar por los productores forman parte de los impuestos sobre la producción, mientras que los impuestos por pagar por los no productores forman parte de otros impuestos corrientes).	7.70 y 8.54 [OCDE 5127]
Impuestos sobre las transferencias de capital	Los <i>impuestos sobre las transferencias de capital</i> son impuestos sobre el valor de los activos transferidos entre unidades institucionales.	10.136
Impuestos sobre los productos	Los <i>impuestos sobre los productos</i> , excepto el IVA y los impuestos sobre las importaciones y las exportaciones, son impuestos sobre los bienes y servicios que se exigen como consecuencia de la producción, venta, transferencia, arrendamiento o suministro de dichos bienes o servicios, o bien como resultado de su utilización para el propio consumo o para la propia formación de capital.	7.69, 15.47 [OCDE 5110 - 5113, 5121, 5122, 5126, 4400]
Impuestos sobre loterías, juegos de azar y apuestas	Los <i>impuestos sobre loterías, juegos de azar y apuestas</i> comprenden todos los impuestos distintos de los impuestos que gravan los montos recibidos por los ganadores en este tipo de operaciones; normalmente son un porcentaje de la cifra de negocios del operador.	[7.69, OCDE 5126]

Término	Definición	Párrafo (s)
Impuestos sobre servicios específicos	Los <i>impuestos sobre servicios específicos</i> son los impuestos sobre determinados servicios, como los impuestos sobre transporte, comunicaciones, seguros, publicidad, hoteles y alojamiento, restaurantes, esparcimiento, juegos de azar y loterías, espectáculos deportivos, etcétera.	7.69 y OCDE 5126
Impuestos y derechos sobre las importaciones	Los <i>impuestos y derechos sobre las importaciones</i> , excluido el IVA, son impuestos sobre los bienes y servicios que corresponde pagar en el momento en que los bienes cruzan la frontera nacional o aduanera del territorio económico, o cuando los productores no residentes prestan los servicios a las unidades institucionales residentes.	15.47 [7.49, 7.64]
INB (ingreso nacional bruto)	El <i>ingreso nacional bruto (INB)</i> es igual al PIB menos los impuestos (deducidas las subvenciones) sobre la producción y las importaciones, menos la remuneración de los asalariados y la renta de la propiedad por pagar al resto del mundo, más las correspondientes partidas a cobrar del resto del mundo (en otras palabras, el PIB menos los ingresos primarios por pagar a las unidades no residentes, más los ingresos primarios a recibir de las unidades no residentes); otra forma de calcular el INB a precios de mercado es la agregación de los saldos de ingresos primarios brutos para todos los sectores (obsérvese que el INB es idéntico al producto nacional bruto (PNB), definido tal como generalmente se hacía hasta ahora en las cuentas nacionales).	2.181 y 7.16 y Cuadro 7.2 [2.181]
Indemnizaciones de los seguros no de vida	Las <i>indemnizaciones de los seguros no de vida</i> son los montos a pagar por las indemnizaciones debidas durante el período contable corriente (las indemnizaciones son debidas en el momento en que tiene lugar el suceso que da lugar a una indemnización válida aceptada por la empresa de seguros); estas indemnizaciones no incluyen los pagos que se realizan a los hogares bajo la forma de prestaciones de los seguros sociales.	8.87
Indicador único de doble deflación	El método del <i>indicador único de doble deflación</i> es un medio para estimar los movimientos de volumen del valor agregado directamente utilizando sólo una serie temporal en lugar de la doble deflación.	16.68
Índice de precios	Un <i>índice de precios</i> es un promedio de las variaciones proporcionales de los precios de un conjunto específico de bienes y servicios entre dos períodos de tiempo.	16.14
Índice de precios de Laspeyres	El <i>índice de precios de Laspeyres</i> se define como la media aritmética ponderada de los precios relativos, utilizando como ponderaciones los valores del período 0.	16.16
Índice de precios de Paasche	El <i>índice de precios de Paasche</i> se define como la media armónica de los precios, usando como ponderación los valores del período posterior.	16.17
Índice de precios de Törnqvist	El <i>índice de precios de Törnqvist</i> es una media geométrica ponderada de los precios relativos, utilizando como ponderaciones las medias aritméticas de las proporciones del valor en los dos períodos.	16.27
Índice de volumen	Un <i>índice de volumen</i> es un promedio de las variaciones proporcionales de cantidad de un conjunto específico de bienes o servicios entre dos períodos de tiempo.	16.11
Índice de volumen de Laspeyres	El <i>índice de volumen de Laspeyres</i> es una media aritmética ponderada de las cantidades relativas, utilizando como ponderaciones los valores del período 0.	16.16
Índice de volumen de Paasche	El <i>índice de volumen de Paasche</i> se define como la media armónica de las cantidades relativas, usando como ponderación los valores del período posterior.	16.17
Índice de volumen de Törnqvist	El <i>índice de volumen de Törnqvist</i> es una media geométrica ponderada de las cantidades relativas, utilizando como ponderaciones las medias aritméticas de las proporciones del valor en los dos períodos.	16.27
Índice ideal de Fisher (precios)	El <i>índice ideal de precios de Fisher</i> se define como la media geométrica de los índices de precios de Laspeyres y Paasche.	16.24
Índice ideal de Fisher (volúmenes)	El <i>índice ideal de volumen de Fisher</i> se define como la media geométrica de los índices de volumen de Laspeyres y Paasche.	16.24
Índices de valor unitario	Los <i>índices de valor unitario</i> miden la variación del valor medio de unidades que no son homogéneas y que, por tanto, pueden estar afectadas por cambios en la combinación de artículos, así como por variaciones de sus precios.	16.13
Índices en cadena	Los <i>índices en cadena</i> se obtienen eslabonando los índices de precios (o de volumen) entre períodos consecutivos utilizando estructuras de ponderación apropiadas para dichos períodos.	16.41

Término	Definición	Párrafo (s)
Industria	Una <i>industria</i> es un conjunto de establecimientos dedicados a la misma actividad, o a una similar; la clasificación de actividades productivas utilizada en el SCN es la CIU (Rev.3).	5.5 y 5.40
Ingreso	El <i>ingreso</i> es el monto máximo que un hogar u otra unidad puede consumir sin reducir su valor neto real.	8.15
Ingreso del exterior - neto	El <i>ingreso neto del exterior</i> es la diferencia entre los valores totales de los ingresos primarios por cobrar de, y por pagar a, los no residentes.	7.15
Ingreso disponible	El <i>ingreso disponible</i> se obtiene sumando al saldo de ingresos primarios de una unidad institucional o sector las transferencias corrientes, excepto las transferencias sociales en especie, a recibir por dicha unidad o sector, y restando las transferencias corrientes, excepto las transferencias sociales en especie, a pagar por tal unidad o sector.	8.11
Ingreso disponible ajustado	El <i>ingreso disponible ajustado</i> se obtiene sumando al ingreso disponible de una unidad o sector institucional el valor de las transferencias sociales en especie a recibir por esa unidad o sector y restando el valor de las transferencias sociales en especie a pagar por esa unidad o sector.	8.24 [8.26]
Ingreso disponible ajustado bruto	El <i>ingreso disponible ajustado bruto</i> se obtiene a partir del ingreso bruto disponible de una unidad o sector institucional, sumando el valor de las transferencias sociales en especie a recibir por dicha unidad o sector y restando el valor de las transferencias sociales en especie a pagar por esa unidad o sector.	8.24
Ingreso disponible ajustado neto	El <i>ingreso disponible ajustado neto</i> se obtiene a partir del ingreso disponible neto de una unidad o sector institucional, sumando el valor de las transferencias sociales en especie a recibir por dicha unidad o sector y restando el valor de las transferencias sociales en especie a pagar por esa unidad o sector.	8.24
Ingreso empresarial	El <i>ingreso empresarial</i> de una sociedad, una cuasisociedad o una unidad institucional propietaria de una empresa no constituida en sociedad dedicada a la producción de mercado se define como su excedente de explotación o ingreso mixto, más la renta de la propiedad a cobrar por los activos financieros o de otro tipo, propiedad de la empresa, menos los intereses a pagar por las deudas de la empresa y las rentas a pagar por las tierras y terrenos u otros activos tangibles no producidos arrendados por la empresa.	7.18
Ingreso en especie recibido por los asalariados	El <i>ingreso en especie recibido por los asalariados</i> se mide por el valor de los bienes y servicios suministrados por los empleadores a sus asalariados como remuneración por el trabajo realizado.	9.50
Ingreso interno bruto real (IIB real)	El <i>ingreso interno bruto real (IIB real)</i> mide el poder de compra del total de ingresos generados por la producción interna (incluido el impacto de las variaciones de los términos de intercambio sobre dichos ingresos).	16.152
Ingreso mixto	El <i>ingreso mixto</i> mide el excedente o el déficit generados por la producción en las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares; contiene implícitamente un elemento de remuneración del trabajo realizado por el propietario o por otros miembros del hogar que no puede identificarse por separado del rendimiento obtenido por el propietario como empresario, pero no incluye el excedente de explotación generado por la ocupación de una vivienda por su dueño.	7.8
Ingreso nacional	El <i>ingreso nacional</i> es la diferencia entre el valor de los ingresos primarios por cobrar por la economía total y los ingresos primarios por pagar por las unidades residentes.	7.14
Ingreso nacional bruto (INB)	El <i>ingreso nacional bruto (INB)</i> es igual al PIB menos los impuestos (deducidas las subvenciones) sobre la producción y las importaciones, menos la remuneración de los asalariados y la renta de la propiedad por pagar al resto del mundo, más las correspondientes partidas a cobrar del resto del mundo (en suma, el PIB menos los ingresos primarios por pagar a las unidades no residentes, más los ingresos primarios a recibir de las unidades no residentes); otra forma de calcularlo a precios de mercado es la agregación de los saldos de ingresos primarios brutos para todos los sectores (nótese que el INB es idéntico al producto nacional bruto (PNB), definido como generalmente se hacía hasta ahora en las cuentas nacionales).	7.16 y Cuadro 7.2 [2.181]
Ingreso nacional disponible bruto	El <i>ingreso nacional disponible bruto</i> puede obtenerse a partir del ingreso nacional bruto, sumando todas las transferencias corrientes en dinero o en especie a recibir por las unidades institucionales residentes de las unidades no residentes y restando todas las transferencias corrientes en dinero o en especie a pagar por las unidades institucionales residentes a las unidades no residentes.	8.16 [2.183]

Término	Definición	Párrafo (s)
Ingreso nacional disponible neto	El <i>ingreso nacional disponible neto</i> puede obtenerse a partir del ingreso nacional neto, sumando todas las transferencias corrientes en dinero o en especie a recibir por las unidades institucionales residentes de las unidades no residentes, y restando todas las transferencias corrientes en dinero o en especie a pagar por las unidades institucionales residentes a las unidades no residentes.	8.16
Ingreso nacional neto (INN)	La agregación de los saldos de ingresos primarios netos para todos los sectores recibe el nombre de <i>ingreso nacional neto</i> (INN).	7.16 y Cuadro 7.2 [2.182]
Ingreso neto del exterior	El <i>ingreso neto del exterior</i> es la diferencia entre los valores totales de los ingresos primarios por cobrar de, y por pagar a, los no residentes.	7.15
Ingreso real	El <i>ingreso real</i> se obtiene deflactando cualquier flujo de ingreso mediante un índice de precios con objeto de medir el poder de compra de la partida considerada sobre un determinado conjunto numerario de bienes y servicios.	16.148
Ingresos primarios	Los <i>ingresos primarios</i> son ingresos generados por las unidades institucionales como consecuencia o bien de su intervención en procesos de producción o bien de la propiedad de activos que pueden ser necesarios para fines de producción.	7.2
Instituciones sin fines de lucro (ISFL)	Las <i>instituciones sin fines de lucro (ISFL)</i> son entidades jurídicas o sociales creadas para producir bienes y servicios, cuyo estatuto jurídico no les permite ser fuente de ingreso, beneficio u otra ganancia financiera para las unidades que las establecen, controlan o financian.	4.54 [4.18, 4.161]
Instituciones sin fines de lucro controladas y financiadas principalmente por el gobierno	Las <i>instituciones sin fines de lucro controladas y financiadas principalmente por el gobierno</i> son entidades constituidas jurídicamente, que tienen una existencia separada del gobierno pero que están financiadas principalmente por el gobierno y sobre las cuales el gobierno ejerce control.	4.62
Instituciones sin fines de lucro de mercado al servicio de las empresas	Las <i>instituciones sin fines de lucro de mercado al servicio de las empresas</i> son creadas por asociaciones de empresas con la finalidad de promover sus objetivos; se financian normalmente mediante contribuciones o cuotas abonadas por el grupo de empresas en cuestión; estas cuotas no se tratan como transferencias, sino como pagos por los servicios prestados.	4.59
Instituciones sin fines de lucro dedicadas a la producción de mercado	Las <i>instituciones sin fines de lucro dedicadas a la producción de mercado</i> comprenden las ISFL que cobran unas tarifas que se basan en sus costos de producción y que son lo bastante altas para tener una influencia significativa en la demanda de sus servicios; pero cualquier excedente que obtengan ha de retenerse, ya que su estatuto jurídico de "instituciones sin fines de lucro" (ISFL) les impide distribuirlo.	4.58
Instituciones sin fines de lucro dedicadas a la producción no de mercado	Las <i>instituciones sin fines de lucro dedicadas a la producción no de mercado</i> son ISFL incapaces de proporcionar ganancias financieras a las unidades que las controlan o gestionan y que tienen que recurrir principalmente a otros fondos distintos de los ingresos por ventas para cubrir sus costos de producción u otras actividades.	4.60
Instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH)	Las <i>ISFLSH (instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares)</i> son las ISFL que no están financiadas y controladas por los gobiernos y que ofrecen bienes o servicios a los hogares gratuitamente o a precios económicamente no significativos.	4.64 y 4.65 [2.20]
Interés	Los <i>intereses</i> son la suma que el deudor se compromete a pagar al acreedor durante un período de tiempo dado sin reducir la cuantía del principal pendiente de pago, con arreglo a los términos del instrumento financiero convenido entre ellos.	7.93
Interés económico - centro de	Se dice que una unidad institucional tiene un <i>centro de interés económico</i> en un país cuando dentro del territorio económico de ese país existe algún emplazamiento en el cual o desde el cual realiza, y se propone seguir realizando, actividades y transacciones económicas a una escala significativa, sea indefinidamente, sea durante un período de tiempo definido pero prolongado.	14.12 [4.15]
Interés real	El <i>interés real</i> es la diferencia entre un pago efectivo de intereses nominales y un pago igual a la pérdida de poder de compra del valor monetario del principal durante el período contable.	7.110
Intereses nominales	Cuando un deudor tiene la posibilidad de liberarse de su pasivo con el acreedor reembolsándole un principal igual, en términos monetarios, a los fondos prestados, los pagos de los <i>intereses</i> correspondientes se califican como <i>nominales</i> .	7.109
Intermediación financiera	La <i>intermediación financiera</i> puede definirse como aquella actividad productiva en la que una unidad institucional contrae pasivos por cuenta propia, con el fin de adquirir activos financieros realizando transacciones financieras en el mercado.	4.78

Término	Definición	Párrafo (s)
Intermediarios financieros	Los <i>intermediarios financieros</i> son unidades que contraen obligaciones por cuenta propia en los mercados financieros tomando prestados fondos que a su vez prestan bajo diferentes condiciones a otras unidades institucionales.	6.121
Inversión extranjera directa	La <i>inversión extranjera directa</i> es la categoría de inversión extranjera que refleja el objetivo de una entidad residente en una economía de obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía; la inversión extranjera directa se define como la propiedad de 10% o más de las acciones ordinarias o de los votos (en el caso de una sociedad anónima) o su equivalente (cuando se trata de una empresa no constituida en sociedad).	14.151 [Cuadro 11.2, BPM 359 y 362]
Investigación y desarrollo	Las actividades de <i>investigación y desarrollo</i> que realiza un productor de mercado son actividades emprendidas con el propósito de descubrir o desarrollar nuevos productos, incluida la obtención de versiones o calidades mejoradas de los productos existentes, o bien de descubrir o desarrollar procesos nuevos o más eficientes de producción.	6.142 [6.163]
ISFL (instituciones sin fines de lucro)	Las <i>instituciones sin fines de lucro (ISFL)</i> son entidades jurídicas o sociales creadas para producir bienes y servicios, cuyo estatuto jurídico no les permite ser fuente de ingreso, beneficio u otra ganancia financiera para las unidades que las establecen, controlan o financian.	4.54 [4.18, 4.161]
ISFLSH - gastos de consumo final de las	Los <i>gastos de consumo final de las ISFLSH</i> son los gastos, incluidos los imputados, realizados por las ISFLSH residentes en bienes y servicios de consumo individuales.	9.94
ISFLSH (instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares)	Las <i>instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH)</i> son las ISFL que no están financiadas y controladas por los gobiernos y que ofrecen bienes o servicios a los hogares gratuitamente o a precios económicamente no significativos.	4.64 y 4.65 [2.20]
IVA deducible	El <i>IVA deducible</i> es el monto del IVA a pagar por las compras de bienes o servicios destinados al consumo intermedio, a la formación bruta de capital fijo o a la reventa, que el productor puede deducir del propio IVA que adeuda al gobierno con respecto al IVA facturado a sus clientes.	6.209
IVA facturado	El <i>IVA facturado</i> es el IVA a pagar por las ventas de un productor; figura por separado en la factura que el productor presenta al comprador.	6.209
IVA no deducible	El <i>IVA no deducible</i> es el IVA a pagar por un comprador que no puede deducir del propio IVA que adeuda, si es que adeuda alguno.	6.209
Leontief - cuadro inverso de	Las columnas del <i>cuadro inverso</i> (insumo-producto) de Leontief muestran los requerimientos totales de insumos, tanto directos como indirectos, generados por una unidad de producción.	15.175
LIFO (último entrado, primero salido)	El método <i>último entrado, primero salido (LIFO)</i> es un método de valoración de inventarios en el que se supone que el bien que se retira primero de las existencias ha sido el último en entrar.	6.70
Líneas de crédito	Las <i>líneas de crédito</i> proporcionan la garantía de que se podrá disponer de fondos, pero no existe activo financiero alguno hasta que efectivamente se ha dispuesto de los fondos.	11.25
Mantenimiento y reparaciones (de activos fijos)	El <i>mantenimiento</i> y las <i>reparaciones</i> ordinarios de los activos fijos son actividades que los propietarios o los usuarios de los activos fijos están obligados a realizar periódicamente para poder utilizarlos durante su vida útil esperada (son gastos corrientes que no pueden evitarse si se pretende que los activos fijos sigan utilizándose); el mantenimiento y las reparaciones no alteran el activo fijo o sus rendimientos, sino que simplemente lo mantienen en buen estado o lo devuelven a su situación previa en caso de avería (obsérvese el contraste entre este rubro y "grandes renovaciones o ampliaciones").	6.161
Maquinaria y equipo (activos)	La <i>maquinaria y equipo</i> (activos) comprenden el equipo de transporte y otra maquinaria y equipo, distintos de los adquiridos por los hogares para consumo final.	(AN.1113) - Anexo al capítulo XIII
Margen (comercio)	El <i>margin comercial</i> se define como la diferencia entre el precio real o imputado obtenido por un bien comprado para su reventa (ya sea al por mayor o al detalle), y el precio que tendría que pagar el distribuidor para sustituir ese bien en el momento en que lo vende o dispone de él de otra manera.	6.110
Margen (transporte)	El <i>margin de transporte</i> comprende cualquier gasto de transporte pagado por separado por el comprador al hacerse cargo del bien en el momento y lugar requeridos.	15.40 [15.42]

Término	Definición	Párrafo (s)
Margen comercial	El <i>margen comercial</i> se define como la diferencia entre el precio real o imputado obtenido por un bien comprado para su reventa (al por mayor o al detalle), y el precio que tendría que pagar el distribuidor para sustituir ese bien en el momento en que lo vende o dispone de él de otra manera.	6.110
Márgenes de transporte	Los <i>márgenes de transporte</i> comprenden los gastos de transporte pagados por separado por el comprador al hacerse cargo del bien en el momento y lugar requeridos.	15.40 [15.42]
Materiales y suministros - existencias	Las <i>existencias de materiales y suministros</i> son bienes que sus propietarios tienen intención de utilizar como insumos intermedios en sus propios procesos de producción, y no como bienes para su reventa.	(AN.121) - Anexo al capítulo XIII [10.99]
Matriz de contabilidad social (MCS)	Una <i>matriz de contabilidad social (MCS)</i> se define como la presentación de las cuentas del SCN mediante una matriz que establece las relaciones entre un cuadro de oferta y utilización y las cuentas de los sectores institucionales; el típico enfoque de una MCS con respecto al papel de las personas en la economía puede reflejarse, entre otras cosas, mediante aperturas adicionales del sector de los hogares y una representación desagregada de los mercados de trabajo (es decir, mediante la distinción de varias categorías de personas ocupadas).	20.4
MCS (matriz de contabilidad social)	Una <i>MCS (matriz de contabilidad social)</i> se define como la presentación de las cuentas del SCN mediante una matriz que establece las relaciones entre un cuadro de oferta y utilización y las cuentas de los sectores institucionales; el típico enfoque de una MCS con respecto al papel de las personas en la economía puede reflejarse, entre otras cosas, mediante aperturas adicionales del sector de los hogares y una representación desagregada de los mercados de trabajo (es decir, mediante la distinción de varias categorías de personas ocupadas).	20.4
Método del inventario permanente (MIP)	El <i>método del inventario permanente (MIP)</i> es un método de construcción de estimaciones del stock de capital y el consumo de capital fijo a partir de series de formación bruta de capital fijo; exige hacer una estimación del stock de los activos fijos existentes y en poder de los productores, que generalmente se basa en una estimación de la cantidad de activos fijos instalados como consecuencia de la formación bruta de capital fijo realizada en los años anteriores que han sobrevivido hasta el período actual.	6.189
Método hedónico	El <i>método hedónico</i> es una técnica de regresión utilizada para estimar los precios de calidades o modelos no disponibles en el mercado en determinados períodos, pero cuyos precios en esos períodos son necesarios para elaborar precios relativos; se basa en la hipótesis de que los precios de diferentes modelos en venta al mismo tiempo en el mercado son función de ciertas características medibles, como el tamaño, el peso, la potencia, la velocidad, etcétera, y consiguientemente pueden utilizarse métodos de regresión para estimar cuánto varía el precio en relación con cada una de las características.	16.126
Momento de la adquisición	El <i>momento de la adquisición</i> de bienes y servicios es cuando tiene lugar el cambio de propiedad o se completa la prestación del servicio.	9.34
Momento del registro	Las transacciones entre unidades institucionales han de <i>registrarse</i> cuando los derechos y las obligaciones nacen, se modifican o se cancelan; es decir, ateniéndose al principio de base devengado.	2.64
Monetización (de oro)	Cuando las autoridades aumentan sus tenencias de oro monetario adquiriendo oro mercancía, es decir, oro recién extraído u oro existente ofertado en el mercado privado, se considera que han <i>monetizado oro</i> .	11.65
Monumentos históricos	Los <i>monumentos históricos</i> son identificables por su especial significado histórico, nacional, regional, local, religioso o simbólico; generalmente son accesibles al público en general, y suele cobrarse a los visitantes la entrada a los monumentos o el acceso a su entorno.	10.71
Neto	El término <i>neto</i> es una forma común de referirse a los valores después de deducir el consumo de capital fijo (generalmente se utiliza en términos como "stock neto de capital" y "producto interno neto"); sin embargo, cabe señalar que el término "neto" puede utilizarse en diferentes contextos dentro de las cuentas nacionales, como en la expresión "ingreso neto del exterior", que es la diferencia entre dos flujos de ingresos.	6.201
No residente	Una unidad es <i>no residente</i> si su centro de interés económico no está dentro del territorio económico del país.	BPM 58 [1.14]

Término	Definición	Párrafo (s)
Objetos valiosos	Los <i>objetos valiosos</i> son activos producidos que no se usan primordialmente para la producción o el consumo, que se espera que se revaloricen, o que no pierdan su valor real, que bajo condiciones normales no se deterioran con el paso del tiempo y que son adquiridos y mantenidos principalmente como depósito de valor.	(AN.13) - Anexo al capítulo XIII [10.7, 10.116,13.15, 13.50]
Obsolescencia imprevista	Se genera <i>obsolescencia imprevista</i> cuando el monto previsto en el consumo de capital fijo para la obsolescencia normal esperada de un activo es insuficiente para cubrir la obsolescencia efectiva.	[12.43]
Operaciones de pase de tasas de interés	Las <i>operaciones de pase de tasas de interés</i> consisten en el intercambio de pagos de intereses de naturaleza diferente, por ejemplo: pagos de tasas fijas de interés por pagos de tasas flotantes o variables; una clase de pagos de tasas flotantes por otra; pagos de tasas fijas en una moneda por pagos de tasas flotantes en otra moneda. <i>Obsérvese que los números de párrafos y el texto se han modificado debido a los cambios hechos al SCN 1993.</i>	7.105 [11.37]
Organismos reguladores	Los <i>organismos reguladores</i> son organismos que regulan o supervisan a las sociedades financieras; pueden clasificarse como financieros o no financieros según sea su condición jurídica.	4.101
Organizaciones internacionales	Las <i>organizaciones internacionales</i> son entidades establecidas por acuerdos políticos formales entre sus miembros, que tienen el rango de tratados internacionales; su existencia es reconocida por ley en sus países miembros y no se consideran unidades institucionales residentes de los países en los que están asentadas.	4.164
Originales para esparcimiento, literarios o artísticos	Los <i>originales para esparcimiento, literarios o artísticos</i> , son originales de películas, grabaciones sonoras, manuscritos, cintas, modelos, etcétera, que llevan grabadas o incorporadas representaciones teatrales, programas de radio y televisión, interpretaciones musicales, acontecimientos deportivos, producciones literarias y artísticas, etcétera.	(AN.1123) - Anexo al capítulo XIII
Oro monetario	El <i>oro monetario</i> es el oro propiedad de las autoridades monetarias, o de otras entidades sujetas a su control efectivo, que se mantiene como activo financiero y como un componente de las reservas exteriores.	(AF.1) - Anexo al capítulo XIII
Oro no monetario	El <i>oro no monetario</i> abarca las exportaciones e importaciones de todo el oro que no está en poder de las autoridades como activo de reserva (oro monetario).	BPM 202
Otra producción no de mercado	La <i>otra producción no de mercado</i> consiste en bienes y servicios individuales o colectivos, producidos por las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH) o por el gobierno, y que se suministran gratuitamente o a precios que no son económicamente significativos a otras unidades institucionales o a la comunidad en conjunto; es una de las tres grandes categorías de producción del SCN, junto con la producción de mercado y la producción para el propio uso final.	6.49
Otras cuentas por cobrar/por pagar	Las <i>otras cuentas por cobrar/por pagar</i> son activos financieros constituidos por los créditos comerciales, anticipos y otros rubros por pagar o por cobrar.	(AF.7) - Anexo al capítulo XIII [11.100]
Otras estructuras	Las <i>otras estructuras</i> son una categoría de activos fijos no financieros, tangibles y producidos que comprende las estructuras distintas de los edificios, incluyendo el costo de las calles, el alcantarillado y la limpieza y la preparación del sitio diferentes de los realizados para los edificios residenciales o no residenciales.	(AN.11122) - Anexo al capítulo XIII
Otras maquinarias y equipo	Las <i>otras maquinarias y equipo</i> son una categoría de activos fijos no financieros, tangibles y producidos que comprende los activos consistentes en maquinarias y equipo no clasificados como "equipo de transporte".	(AN.11132) - Anexo al capítulo XIII
Otras participaciones de capital (y acciones)	Las <i>acciones y otras participaciones de capital</i> son activos financieros que son instrumentos y registros en los que se reconocen, una vez satisfechos los derechos de todos los acreedores, los derechos al valor residual de las empresas constituidas en sociedad.	(AF.5) - Anexo al capítulo XIII [11.86]
Otras prestaciones de la seguridad social en especie	Las <i>otras prestaciones de la seguridad social en especie</i> son las transferencias sociales en especie, excepto los reembolsos, hechas por los fondos de seguridad social a los hogares (véase también "Transferencias sociales en especie").	8.103
Otras sociedades de depósito	El subsector de las <i>otras sociedades de depósito</i> está constituido por todas las sociedades y cuasisociedades financieras residentes, excepto el banco central, cuya actividad principal es la intermediación financiera y que tienen pasivos en forma de depósitos o de otros instrumentos financieros, como los certificados de depósito a corto plazo, que son sustitutivos próximos de los depósitos a la hora de movilizar recursos financieros y que se incluyen en las medidas del dinero definido en sentido amplio.	4.88

Término	Definición	Párrafo (s)
Otras subvenciones a la producción	Las <i>otras subvenciones a la producción</i> comprenden las subvenciones, excepción hecha de las subvenciones a los productos, que las empresas residentes pueden recibir como consecuencia de su participación en la producción (por ejemplo, subvenciones a la nómina salarial o a la fuerza de trabajo, o subvenciones para reducir la contaminación).	7.79
Otras subvenciones a los productos	Las <i>otras subvenciones a los productos</i> consisten en subvenciones a los bienes o servicios producidos por empresas residentes que se hacen exigibles como consecuencia de la producción, venta, transferencia, arrendamiento o suministro de dichos bienes o servicios, o como resultado de su utilización para el propio consumo o para la propia formación de capital; hay tres grandes categorías: 1) subvenciones a los productos utilizados internamente; 2) pérdidas de organizaciones gubernamentales comerciales, y 3) subvenciones a sociedades y cuasisociedades públicas.	7.78
Otras tierras y terrenos y aguas superficiales asociadas	Las <i>otras tierras y terrenos y aguas superficiales asociadas</i> son tierras y terrenos no clasificados en otra parte, incluyendo los jardines privados y las parcelas no cultivadas con fines comerciales o de subsistencia, las tierras de pastoreo comunales, los terrenos que rodean las viviendas más allá de los patios y jardines que se consideran parte integral de las viviendas agropecuarias y no agropecuarias, y las aguas superficiales asociadas.	(AN.2119) - Anexo al capítulo XIII
Otras transferencias corrientes	Las <i>otras transferencias corrientes</i> comprenden las primas netas y las indemnizaciones de los seguros no de vida, las transferencias corrientes que tienen lugar entre los diferentes tipos de unidades gubernamentales, generalmente entre los distintos niveles del gobierno, y también entre el gobierno general y gobiernos extranjeros; también incluyen otras transferencias corrientes, como las que se efectúan entre los diferentes hogares.	8.9 y 8.10
Otras transferencias de capital	Las <i>otras transferencias de capital</i> comprenden todas las transferencias de capital, excepto los impuestos sobre el capital y las donaciones para inversión. Incluye la cancelación de deudas por mutuo acuerdo entre el acreedor y el deudor.	10.139
Otros activos fijos intangibles	Los <i>otros activos fijos intangibles</i> son nueva información, conocimientos especializados, etcétera, no clasificados en otra parte cuyo uso en la producción está restringido a las unidades que han establecido derechos de propiedad sobre ellos o a otras unidades autorizadas por éstas.	(AN.1129) - Anexo al capítulo XIII
Otros activos intangibles no producidos	Los <i>otros activos intangibles no producidos</i> son activos intangibles no producidos que no se clasifican en otra parte.	(AN.229) - Anexo al capítulo XIII
Otros depósitos	Los <i>otros depósitos</i> incluyen todos los derechos, distintos de los depósitos transferibles, sobre el banco central, otras instituciones de depósito, unidades gubernamentales y, en algunos casos, sobre otras unidades institucionales, que están representados mediante comprobantes del depósito.	11.72, (AF.29) - Anexo al capítulo XIII
Otros edificios y estructuras	Los <i>otros edificios y estructuras</i> comprenden los edificios no residenciales y otras estructuras, como las obras de ingeniería civil.	(AN.1112) - Anexo al capítulo XIII
Otros establecimientos no de mercado	Los <i>otros establecimientos no de mercado</i> suministran gratuitamente o a precios que no son económicamente significativos la mayor parte de los bienes y servicios que producen; son uno de los tres grandes tipos de productores, junto con los productores de mercado y los productores para su propio uso final.	2.46
Otros impuestos corrientes	Los <i>otros impuestos corrientes</i> comprenden los impuestos corrientes sobre el capital y los impuestos corrientes diversos.	8.53 y 8.54 [OCDE 4100, 4200, 4600, 5200, 5217, 6000]
Otros impuestos corrientes n.c.p.	Los <i>otros impuestos corrientes n.c.p.</i> comprenden todos los impuestos corrientes distintos de los impuestos corrientes sobre la renta, los impuestos corrientes sobre el capital y los impuestos corrientes diversos.	8.53 y 8.54
Otros impuestos sobre el capital n.c.p.	Los <i>otros impuestos sobre el capital n.c.p.</i> son los impuestos sobre el capital distintos de los impuestos clasificados como gravámenes sobre el capital y de los impuestos sobre las transferencias de capital.	10.136
Otros impuestos sobre el ingreso n.c.p.	Los <i>otros impuestos sobre el ingreso n.c.p.</i> son todos aquellos impuestos sobre el ingreso distintos de los impuestos sobre el ingreso individual o del hogar, los impuestos sobre la renta de las sociedades, los impuestos sobre las ganancias de capital y los impuestos sobre las ganancias de la lotería y los juegos de azar.	8.52 [OCDE 1110, 1120, 1130, 1210]

Término	Definición	Párrafo (s)
Otros intermediarios financieros, excepto sociedades de seguros y cajas de pensiones	El subsector de <i>otros intermediarios financieros, excepto sociedades de seguros y cajas de pensiones</i> está constituido por todas las sociedades y cuasisociedades residentes dedicadas primordialmente a la intermediación financiera, excepto las sociedades de depósito, las sociedades de seguros y las cajas de pensiones.	4.95
Otros objetos valiosos	Los <i>otros objetos valiosos</i> son los objetos valiosos no clasificados en otra parte, tales como colecciones y artículos de joyería de valor significativo diseñados con piedras y metales preciosos.	(AN.139) - Anexo al capítulo XIII
Otros trabajos en curso - existencias de	Las <i>existencias de otros trabajos en curso</i> son bienes distintos de los activos cultivados y servicios que el productor ha procesado, fabricado o montado parcialmente, pero que normalmente no se venden, envían o entregan a otros sin someterlos a un proceso de transformación adicional.	(AN.1222) - Anexo al capítulo XIII
Pagos de los hogares para obtener determinadas licencias	Los <i>pagos de los hogares para obtener determinadas licencias</i> son los pagos que realizan las personas o los hogares por las licencias que les permiten la posesión o el uso de vehículos, embarcaciones o aeronaves y por las licencias de caza, tiro al blanco o pesca; forman parte de los "impuestos corrientes diversos", pero cabe señalar que otros pagos para obtener licencias son tratados como compras de servicios prestados por el gobierno.	8.54 [OCDE 5200]
Pagos en especie distintos de la remuneración en especie	Los <i>pagos en especie distintos de la remuneración en especie</i> se originan cuando cualquiera de una gran variedad de pagos se efectúa en bienes y servicios en lugar de dinero, pero sin incluir los pagos en especie a los empleados.	3.39
Paridad de poder de compra (PPC)	La <i>paridad de poder de compra (PPC)</i> es un precio relativo que mide el número de unidades de la moneda del país B que se necesitan en ese país para adquirir la misma cantidad de un bien o servicio individual que se compraría en el país A con una unidad monetaria del país A.	16.82
Partición (transacciones)	Mediante la <i>partición</i> , una transacción única desde la perspectiva de las partes que intervienen en ella se registra como dos o más transacciones clasificadas de forma diferente; por ejemplo, el único alquiler pagado efectivamente por el arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento financiero puede fraccionarse en dos transacciones: un reembolso del principal y un pago de intereses	3.28
Participación neta de los hogares en las reservas de los seguros de vida y en los fondos de pensiones	La <i>participación neta de los hogares en las reservas de los seguros de vida y en los fondos de pensiones</i> comprenden las reservas poseídas en relación con los seguros de vida y las pólizas de renta vitalicia por las empresas de seguros, sean mutualidades o constituidas en sociedad, y por los fondos de pensiones; estas reservas se consideran activos de los titulares de las pólizas y no de las unidades institucionales que las administran.	(AF.61) - Anexo al capítulo XIII
Pasivo	Un <i>pasivo</i> es una obligación que compromete a una unidad (el deudor) a efectuar un pago o una serie de pagos a otra unidad (el acreedor) en las circunstancias especificadas en un contrato establecido entre ellas.	[10.4]
Pérdidas por catástrofes	Las variaciones de volumen registradas como <i>pérdidas por catástrofes</i> en la cuenta de "otras variaciones del volumen de activos" son pérdidas no previstas resultantes de acontecimientos en gran escala, discretos y reconocibles, que pueden destruir activos dentro de cualquiera de las categorías de los activos.	12.35
Período base	El período que proporciona las ponderaciones para un índice se denomina <i>período base</i> .	16.16
Personas económicamente activas	Son <i>personas económicamente activas</i> las personas dedicadas a la producción incluida dentro de la frontera de la producción del SCN.	6.22
Personas ocupadas	Una <i>persona</i> , para ser clasificada como <i>ocupada</i> (es decir, como trabajador asalariado o autónomo) tiene que dedicarse a una actividad que se encuentre dentro de la frontera de producción del SCN.	7.23
PIB a precios del mercado	El <i>PIB a precios de mercado</i> se define como la suma de los valores agregados brutos de todos los productores residentes, a precios de productor, más los impuestos menos los subsidios sobre las importaciones, más todo el IVA no deducible (o impuestos análogos).	6.235 - 6.237
PIB por el lado de la producción	El <i>PIB por el lado de la producción</i> se define como la suma de los valores agregados brutos a precios de productor de todos los productores residentes, más los impuestos menos las subvenciones sobre las importaciones, más todo el IVA no deducible (o impuestos análogos).	6.235 - 6.237

Término	Definición	Párrafo (s)
PIB por el lado del gasto	El <i>PIB por el lado del gasto</i> se define como la suma de los gastos finales, a precios de comprador (incluido el valor f.o.b. de las exportaciones de bienes y servicios), menos el valor f.o.b. de las importaciones de bienes y servicios.	6.235
PIB por el lado del ingreso	El <i>PIB por el lado del ingreso</i> es igual a la remuneración de los asalariados, más los impuestos menos las subvenciones sobre la producción y las importaciones, más el ingreso mixto bruto y más el excedente de explotación bruto.	2.222
PIN (producto interno neto)	El <i>producto interno neto (PIN)</i> se obtiene restando el consumo de capital fijo del producto interno bruto.	2.175
Planes de pensiones con prestaciones definidas	Los <i>planes de pensiones con prestaciones definidas</i> son aquellos en los que está garantizado el nivel de la pensión prometida a los asalariados participantes; las prestaciones están relacionadas con la antigüedad y el salario de los participantes mediante una fórmula determinada y no dependen totalmente de las contribuciones de los participantes ni de los activos del fondo.	13.78
Planes de pensiones de aportes definidos	Los <i>planes de pensiones de aportes definidos</i> son los que, si bien está garantizado el nivel de las contribuciones al fondo, las prestaciones dependen directamente de los activos del fondo (en algunos países los planes de pensiones de aportes definidos se denominan "planes de adquisición monetaria" ["money purchase plans"]).	13.79
Posición de inversión internacional	La <i>posición de inversión internacional</i> es un estado estadístico, compilado en una fecha específica (como el fin del año) que representa: i) el valor y la composición de las tenencias de activos financieros de una economía o de los créditos adquiridos por una economía frente al resto del mundo; y ii) el valor y la composición de las tenencias de pasivos de una economía a favor del resto del mundo.	BPM 14 [BPM 461]
Posición de inversión internacional neta	La <i>posición de inversión internacional neta</i> es la diferencia entre tenencias de activos sobre el exterior y tenencias de pasivos sobre el exterior.	BPM 55
PPC (paridad de poder de compra)	La <i>PPC (paridad de poder de compra)</i> es un precio relativo que mide el número de unidades de la moneda del país B que se necesitan en ese país para adquirir la misma cantidad de un bien o servicio individual que se compraría en el país A con una unidad monetaria del país A.	16.82
Precio	El <i>precio</i> de un bien o servicio se define como el valor de una unidad de ese bien o servicio.	16.9
Precio básico	El <i>precio básico</i> es el monto a cobrar por el productor del comprador por una unidad de un bien o servicio producido como producto, menos cualquier impuesto por pagar y más cualquier subvención por cobrar por esa unidad de producto como consecuencia de su producción o venta; no incluye los gastos de transporte facturados por separado por el productor.	6.205, 15.28 [3.82]
Precio c.i.f.	El <i>precio c.i.f.</i> (es decir, costo, seguro, flete) es el precio de un bien entregado en la frontera del país importador, incluidos todos los cargos por seguro y flete devengados hasta ese punto, o el precio de un servicio prestado a un residente, antes del pago de cualquier derecho de importación u otros impuestos sobre las importaciones y los márgenes de comercio y transporte dentro del país.	15.35 [14.40]
Precio de comprador	El <i>precio de comprador</i> es la cantidad pagada por el comprador, excluido cualquier IVA deducible o impuesto deducible análogo, con el fin de hacerse cargo de una unidad de un bien o servicio en el momento y lugar requeridos; el precio de comprador de un bien incluye los gastos de transporte pagados por separado por el comprador para hacerse cargo del mismo en el momento y lugar requeridos.	6.215, 15.28 [2.73, 3.83]
Precio de productor	El <i>precio de productor</i> es el monto a cobrar por el productor del comprador por una unidad de un bien o servicio producido como producto, menos el IVA u otro impuesto deducible análogo facturado al comprador; este precio no incluye los gastos de transporte facturados por separado por el productor.	6.205, 15.28 [3.82]
Precio de transferencia	El <i>precio de transferencia</i> es el precio utilizado a efectos contables para valorar las transacciones entre empresas filiales integradas bajo la misma administración.	[BPM 97]
Precio f.o.b.	El <i>precio f.o.b.</i> (franco a bordo) es el precio c.i.f. menos los costos de transporte y los cargos en concepto de seguro entre la frontera aduanera del país exportador (importador) y la del país importador (exportador).	14.40 [15.36]
Precios constantes	Los <i>precios constantes</i> se obtienen dividiendo directamente a lo largo del tiempo los valores de los flujos de bienes y servicios en dos componentes, que reflejan las variaciones de los precios de los bienes y servicios de que se trate y las variaciones de sus volúmenes (es decir, las variaciones "medidas a precios constantes").	16.2

Término	Definición	Párrafo (s)
Precios de mercado	Los <i>precios de mercado</i> para las transacciones son la suma de dinero que un comprador paga para adquirir algo a un vendedor mediante una transacción celebrada por consentimiento mutuo.	BPM 92 [2.68]
Precios económicamente significativos	Se dice que los <i>precios</i> son <i>económicamente significativos</i> cuando tienen una influencia significativa en las cantidades que los productores están dispuestos a ofrecer y en las cantidades que los compradores desean comprar.	6.45 [4.58]
Prestaciones de asistencia social	Las <i>prestaciones de asistencia social</i> son transferencias que las unidades gubernamentales o las ISFL hacen a los hogares para satisfacer los mismos tipos de necesidades que las prestaciones de los seguros sociales pero que se efectúan al margen de cualquier sistema organizado de seguros sociales y no están condicionadas al pago previo de contribuciones.	8.7 [8.75]
Prestaciones de la asistencia social en dinero	Las <i>prestaciones de la asistencia social en dinero</i> son transferencias corrientes que las unidades gubernamentales o las ISFLSH pagan a los hogares con el fin de atender las mismas necesidades que las prestaciones de los seguros sociales pero que no se proporcionan en el marco de un sistema de seguros sociales con contribuciones sociales y prestaciones de los seguros sociales.	8.81
Prestaciones de la asistencia social en especie	Las <i>prestaciones de la asistencia social en especie</i> son transferencias en especie hechas a los hogares por unidades gubernamentales o por las ISFLSH, de naturaleza similar a las prestaciones de la seguridad social en especie, pero que no se proporcionan en el contexto de un sistema de seguros sociales.	8.104
Prestaciones de la seguridad social - reembolsos	Los <i>reembolsos por prestaciones de la seguridad social</i> son reembolsos (parciales o totales) por los fondos de seguridad social de los gastos autorizados hechos por los hogares en unos bienes o servicios específicos	8.101
Prestaciones de la seguridad social en dinero	Las <i>prestaciones de la seguridad social en dinero</i> son prestaciones de los seguros sociales que los fondos de seguridad social pagan en dinero a los hogares; pueden adoptar la forma de: prestaciones por enfermedad e invalidez; asignaciones por maternidad; asignaciones familiares o por hijos, o por otras personas dependientes; prestaciones por desempleo; pensiones de jubilación y supervivencia; prestaciones por fallecimiento; y otras asignaciones o prestaciones.	8.78
Prestaciones del seguro social	Las <i>prestaciones del seguro social</i> son transferencias que tienen que proporcionarse en el marco de sistemas organizados de seguros sociales; estas prestaciones las pueden proporcionar los sistemas generales de seguridad social, los sistemas privados de seguros sociales basados en fondos especiales o los sistemas no basados en fondos especiales administrados por los empleadores en beneficio de sus actuales o anteriores asalariados sin intervención de terceros en forma de empresas de seguros o de cajas de pensiones.	8.7
Prestaciones sociales	Las <i>prestaciones sociales</i> son transferencias corrientes que reciben los hogares para que puedan atender a las necesidades derivadas de ciertos sucesos o circunstancias; por ejemplo, la enfermedad, el desempleo, la jubilación, la vivienda, la educación o circunstancias familiares.	8.7
Prestaciones sociales para los asalariados no basadas en fondos especiales	Las <i>prestaciones sociales para los asalariados no basadas en fondos especiales</i> son prestaciones sociales que los empleadores que administran sistemas de seguros sociales no basados en fondos especiales pagan a sus asalariados, a las personas que dependen de ellos o a sus supervivientes.	8.80
Prestaciones sociales privadas basadas en fondos especiales	Las <i>prestaciones sociales privadas basadas en fondos especiales</i> son prestaciones de los seguros sociales pagadas a los hogares por las empresas de seguros u otras unidades institucionales que administran sistemas de seguros sociales privados basados en fondos especiales.	8.79
Préstamo neto	El <i>préstamo neto</i> mide el monto neto que una unidad o un sector tiene finalmente a su disposición para financiar, directa o indirectamente, a otras unidades o sectores; es el saldo contable de la cuenta de capital y se define como: (el ahorro neto más las transferencias de capital por cobrar menos las transferencias de capital por pagar) <i>menos</i> (el valor de las adquisiciones, menos las disposiciones de activos no financieros, menos el consumo de capital fijo); si el préstamo neto es negativo, también se puede denominar "endeudamiento neto".	2.137 y Cuadro 2.1 III.1
Préstamos	Los <i>préstamos</i> son activos financieros que se crean cuando los acreedores prestan fondos directamente a los deudores, que se ponen de manifiesto mediante documentos no negociables, o por los que el prestamista no recibe ningún valor a cambio que ponga de manifiesto la operación.	(AF.4) - Anexo al capítulo XIII [11.83]

Término	Definición	Párrafo (s)
Préstamos a corto plazo	Los <i>préstamos a corto plazo</i> son préstamos que tienen normalmente un vencimiento original igual o inferior a un año, aunque con un máximo de dos años o menos para tener en cuenta las diferentes prácticas entre países.	(AF.41) - Anexo al capítulo XIII
Préstamos a largo plazo	Los <i>préstamos a largo plazo</i> son préstamos que tienen normalmente un vencimiento original de más de un año, con la salvedad de que, para tener en cuenta las diferencias existentes en la práctica de los diversos países, el largo plazo puede definirse de modo que el vencimiento original sea superior a dos años.	(AF.42) - Anexo al capítulo XIII
Primas de seguros no de vida	Las <i>primas de seguros no de vida</i> comprenden tanto las primas efectivas a pagar por los titulares de las pólizas para obtener la cobertura del seguro durante el período contable (primas ganadas), como las primas suplementarias por pagar con las rentas de la propiedad atribuidas a los titulares de las pólizas de seguros, pero sin incluir las contribuciones sociales.	8.86
Primas netas de seguros no de vida	Las <i>primas netas de seguros no de vida</i> son el total de las primas del seguro no de vida deducido el cargo del servicio.	8.86
Primero entrado, primero salido (FIFO)	<i>Primero entrado, primero salido (FIFO)</i> es un método de valoración de inventarios en el que se supone que los bienes salen en el mismo orden en que entraron.	6.70
Producción	La <i>producción</i> es una actividad realizada bajo la responsabilidad, el control y la gestión de una unidad institucional en la que se utilizan insumos de mano de obra, capital y bienes y servicios para obtener como producto otros bienes o servicios.	6.15 [1.20 5.4, 6.6]
Producción de mercado	Se denomina <i>producción de mercado</i> a aquella que es vendida a precios que son económicamente significativos o de la que se dispone de otra manera en el mercado, o que se piensa destinar a su venta o disposición en el mercado.	6.45
Producción económica	La <i>producción económica</i> puede definirse como una actividad realizada bajo el control y la responsabilidad de una unidad institucional que utiliza insumos de mano de obra, capital y bienes y servicios para obtener como producto otros bienes o servicios.	6.15
Producción ilegal	La <i>producción ilegal</i> es la producción de bienes o servicios cuya venta, distribución o posesión está prohibida por la ley y las actividades de producción que normalmente son legales pero que se vuelven ilegales cuando las realizan productores no autorizados; el alcance de la producción ilegal varía según las leyes en vigor en los distintos países (por ejemplo, la prostitución es legal en algunos países e ilegal en otros).	6.30
Producción interna	La <i>producción interna</i> es la producción de las empresas residentes.	
Producción para uso final propio	La <i>producción para uso final propio</i> está constituida por los bienes o servicios que son retenidos por los titulares de las empresas en las que son producidos para su propio uso final.	6.46
Producto	El <i>producto</i> consiste en los bienes o servicios producidos en determinado establecimiento disponibles para su empleo fuera de ese mismo establecimiento, más los bienes y servicios que se produzcan para el propio uso final.	6.38
Producto interno bruto a precios del mercado	El <i>PIB a precios de mercado</i> se define como la suma de los valores agregados brutos de todos los productores residentes, a precios de productor, más los impuestos menos los subsidios sobre las importaciones, más todo el IVA no deducible (o impuestos análogos).	6.235 - 6.237
Producto interno bruto por el lado de la producción	El <i>PIB por el lado de la producción</i> se define como la suma de los valores agregados brutos a precios de productor de todos los productores residentes, más los impuestos menos las subvenciones sobre las importaciones, más todo el IVA no deducible (o impuestos análogos).	6.235 - 6.237
Producto interno bruto por el lado del gasto	El <i>PIB por el lado del gasto</i> se define como la suma de los gastos finales, a precios de comprador (incluido el valor f.o.b. de las exportaciones de bienes y servicios), menos el valor f.o.b. de las importaciones de bienes y servicios.	6.235
Producto interno bruto por el lado del ingreso	El <i>PIB por el lado del ingreso</i> es igual a la remuneración de los asalariados, más los impuestos menos las subvenciones sobre la producción y las importaciones, más el ingreso mixto bruto más el excedente de explotación bruto.	2.222
Producto interno neto (PIN)	El <i>producto interno neto (PIN)</i> se obtiene restando el consumo de capital fijo del producto interno bruto.	2.175
Productores de mercado	Los <i>productores de mercado</i> son productores que venden la mayor parte o la totalidad de su producción a precios económicamente significativos.	4.58 [6.52]

Término	Definición	Párrafo (s)
Productores no de mercado	Los <i>productores no de mercado</i> son los que proporcionan la mayor parte de su producción gratuitamente o a precios que no son económicamente significativos.	4.60 [6.52]
Productores para su propio uso final	Los <i>productores para su propio uso final</i> producen principalmente bienes y servicios para el consumo final o la formación de capital fijo de los propietarios de las empresas en las que se han producido.	2.46
Productores por cuenta propia	Los <i>productores por cuenta propia</i> son los establecimientos cuya producción se destina a la formación bruta de capital fijo de las empresas a las que pertenecen, o bien son las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares cuya producción se destina, en su totalidad o en su mayor parte, al consumo final o a la formación bruta de capital fijo de esos hogares.	6.52
Productos	Los bienes y servicios, también denominados <i>productos</i> , son el resultado de la producción; se intercambian y utilizan para varios fines: como insumos en la producción de otros bienes y servicios, como consumo final o para inversión.	2.49
Productos conjuntos	Cuando dos o más productos se producen simultáneamente mediante una sola actividad productiva, se les denomina <i>productos conjuntos</i> .	5.43 [15.19]
Programas de informática	Los <i>programas de informática</i> comprenden los programas de computación, las descripciones de programas y los materiales de apoyo, tanto para los sistemas como para las aplicaciones informáticas.	(AN.1122) - Anexo al capítulo XIII
Prueba de reversión de los factores	La <i>prueba de reversión de los factores</i> exige que el producto del índice de precios y del índice de volumen sea igual a la variación proporcionada de los valores corrientes (por ejemplo, los índices "ideales de Fisher" de precios y volúmenes cumplen esta prueba, a diferencia de los índices de Paasche o de Laspeyres).	16.24
Prueba de reversión temporal	La <i>prueba de reversión temporal</i> exige que el índice del período posterior con base en el período anterior sea el recíproco del índice del período anterior con base en el período posterior; uno de los rasgos destacables de los índices "ideales de Fisher" de precios y volúmenes es que cumplen esta prueba (a diferencia de los índices de Paasche o de Laspeyres).	16.24
Puestos de trabajo	Los <i>puestos de trabajo</i> son los contratos (explícitos o implícitos) entre una persona y una unidad institucional para llevar a cabo un trabajo a cambio de una remuneración (o ingreso mixto) por un período definido o indefinido de tiempo.	15.102 [17.8]
Recursos	Los <i>recursos</i> se refieren al lado de las cuentas corrientes en el que figuran las transacciones que incrementan el valor económico de una unidad o un sector; por ejemplo, los sueldos y salarios son un recurso para la unidad o sector que los percibe; por convención, los recursos se colocan en el lado derecho de la cuenta.	2.54
Recursos biológicos no cultivados	Los <i>recursos biológicos no cultivados</i> comprenden los animales y plantas, tanto de producción única como de producción periódica, sobre los que pueden establecerse derechos de propiedad, pero cuyo crecimiento natural y/o regeneración no se halla bajo el control, la responsabilidad y la gestión directos de unidades institucionales.	(AN.213) - Anexo al capítulo XIII
Recursos hídricos	Los <i>recursos hídricos</i> comprenden los acuíferos y otros recursos hídricos subterráneos en la medida en que su escasez conduce al establecimiento y/o uso de derechos de propiedad, de un valor de mercado y de alguna forma de control económico.	(AN.214) - Anexo al capítulo XIII
Reembolsos por prestaciones de la seguridad social	Los <i>reembolsos por prestaciones de la seguridad social</i> son reembolsos (parciales o totales) efectuados por los fondos de seguridad social de los gastos autorizados hechos por los hogares en unos bienes o servicios específicos.	8.101
Refinanciamiento de deudas	El <i>refinanciamiento de deudas</i> consiste en la conversión de una deuda original, incluidos los atrasos, en un nuevo préstamo.	BPM 545
Registro según base vencimiento de pago	El <i>registro según base vencimiento de pago</i> es un método contable que muestra los flujos que dan lugar a pagos en dinero en el último momento en que pueden pagarse sin incurrir en gastos adicionales o sanciones y, además, los pagos efectivos en dinero en el momento en que se producen; el período (si lo hay) entre la fecha de vencimiento de un pago y el momento en que el pago se realiza efectivamente se salva registrando partidas por cobrar o por pagar en las cuentas financieras (véase también "Contabilidad base devengado").	3.93
Registros netos	Las agregaciones en las que los valores de algunas partidas elementales se compensan con los de las partidas del otro lado de la cuenta, o con aquellas que tienen el signo opuesto, reciben el nombre de <i>registros netos</i> .	3.117

Término	Definición	Párrafo (s)
Remoción de deuda	La <i>remoción de deuda</i> permite a un deudor (cuyas deudas en general adoptan la forma de valores distintos de acciones y de préstamos) eliminar determinados pasivos del balance mediante su vinculación irrevocable a activos de igual valor.	11.24
Remuneración de los asalariados	La <i>remuneración de los asalariados</i> es la remuneración total, en dinero o en especie, a pagar por una empresa a un asalariado en contraprestación del trabajo realizado por éste durante el período contable.	7.21 [7.31]
Remuneración en especie	La <i>remuneración en especie</i> se origina cuando un asalariado acepta el pago en forma de bienes y servicios en lugar de dinero.	3.38
Renta	La <i>renta</i> es la suma de las rentas sobre tierras y terrenos y sobre activos del subsuelo.	7.128 y 7.132
Renta de la propiedad	La <i>renta de la propiedad</i> puede definirse como la renta a cobrar por el propietario de un activo financiero o de un activo tangible no producido a cambio de proporcionar fondos a otra unidad institucional o de poner los activos tangibles no producidos a disposición de dicha unidad; comprende los intereses, la renta distribuida de las sociedades (es decir, los dividendos y los retiros de la renta de las cuasisociedades), las utilidades reinvertidas de la inversión extranjera directa, la renta de la propiedad atribuida a los titulares de pólizas de seguros y la renta de la tierra.	7.88 y 7.89 [7.2]
Renta distribuida de las sociedades	La <i>renta distribuida de las sociedades</i> está constituida por la suma de los dividendos y los retiros de la renta de las cuasisociedades.	7.112 - 7.118
Rentas de la propiedad atribuida a los titulares de pólizas de seguros	Las <i>rentas de la propiedad atribuidas a los titulares de pólizas de seguros</i> son las rentas de las inversiones por cobrar por las empresas de seguros por las reservas técnicas; como las reservas técnicas son activos de los titulares de las pólizas de seguros, tienen que figurar en las cuentas como pagadas por las empresas de seguros a los titulares de las pólizas.	7.124
Rentas que se retiran de las cuasisociedades	Las <i>rentas</i> que los propietarios de las <i>cuasisociedades</i> retiran de ellas son análogas a las que se retiran de las sociedades mediante el pago de dividendos a sus accionistas.	7.89 [7.115]
Rentas sobre activos del subsuelo	Las <i>rentas sobre activos del subsuelo</i> son una forma de renta de la propiedad; consisten en pagos efectuados a los propietarios de los activos del subsuelo por unidades institucionales a cambio del derecho a extraer los depósitos del subsuelo durante un período de tiempo determinado.	[7.133]
Rentas sobre tierras	Las <i>rentas sobre tierras y terrenos</i> constituyen una forma de renta de la propiedad; consiste en los montos a pagar por el arrendatario al propietario de las tierras y terrenos por el derecho a usar las tierras y terrenos.	7.128
Reprogramación de deudas	La <i>reprogramación de deudas</i> consiste en el aplazamiento formal de los pagos de servicio de la deuda con aplicación de vencimientos nuevos y prorrogados a los montos diferidos.	BPM 545
Reservas de carbón, petróleo y gas natural	Las <i>reservas de carbón, petróleo y gas natural</i> consisten en las reservas comprobadas de yacimientos de antracita, hulla y lignito y las reservas y yacimientos de petróleo y gas natural.	(AN.2121) - Anexo al capítulo XIII
Reservas de minerales metálicos	Las <i>reservas de minerales metálicos</i> son yacimientos de metales ferrosos y no ferrosos.	(AN.2122) - Anexo al capítulo XIII
Reservas de minerales no metálicos	Las <i>reservas de minerales no metálicos</i> comprenden las canteras de piedras, arena y arcilla; los yacimientos de minerales químicos y fertilizantes; los yacimientos de sal; los yacimientos de cuarzo, yeso, piedras preciosas naturales, asfalto y betún, turba y otros minerales no metálicos distintos del carbón y el petróleo.	(AN.2123) - Anexo al capítulo XIII
Reservas técnicas de seguros	Las <i>reservas técnicas</i> que mantienen las empresas de <i>seguros</i> consisten en las reservas actuariales para hacer frente a los riesgos pendientes en relación con las pólizas del seguro de vida, incluidas las reservas de las pólizas de seguros con participación en los beneficios, que se suman al valor al vencimiento de las pólizas de capital diferido con participación en los beneficios o pólizas análogas y los pagos anticipados de primas.	7.123 [11.89, 13.75, (AF.6) - Anexo al capítulo XIII]
Residente	Una unidad institucional es <i>residente</i> de un país cuando tiene un centro de interés económico en el territorio económico de ese país.	4.15 [1.28, 14.8]
Resto del mundo	El resto del mundo está constituido por todas las unidades institucionales no residentes que realizan transacciones con las unidades residentes o que mantienen otro tipo de relaciones económicas con las unidades residentes.	4.163 [1.14, 14.3]

<i>Término</i>	<i>Definición</i>	<i>Párrafo (s)</i>
Saldo contable	Cada cuenta se balancea introduciendo un <i>saldo contable</i> , definido residualmente como la diferencia entre los dos lados de la cuenta; típicamente, el saldo contable contiene el resultado neto de las actividades registradas en las cuentas en cuestión y por consiguiente es una construcción contable de considerable interés y alcance analítico; por ejemplo, el valor agregado, el ingreso disponible, el ahorro, el préstamo neto y el valor neto.	1.3 [3.64]
Saldo corriente con el exterior	El <i>saldo corriente con el exterior</i> es el saldo contable de la cuenta de ingresos primarios y transferencias corrientes con el exterior.	Cuadro 14.1 V.II [2.167]
Saldo de bienes y servicios con el exterior	El <i>saldo de bienes y servicios con el exterior</i> es la diferencia entre las exportaciones de bienes y servicios y las importaciones de bienes y servicios.	2.166 y Cuadro 2.3 V.I
Saldo de ingresos primarios	El <i>saldo de ingresos primarios</i> es la diferencia entre el valor total de los ingresos primarios por cobrar y por pagar de una unidad o sector institucional.	7.14
SCN (Sistema de Cuentas Nacionales)	El <i>Sistema de Cuentas Nacionales (SCN)</i> es un conjunto coherente, sistemático e integrado de cuentas macroeconómicas, balances y cuadros basados en un conjunto de conceptos, definiciones, clasificaciones y normas de contabilidad internacionalmente convenidos.	1.1
Sectores institucionales	Las unidades institucionales se agrupan para formar los <i>sectores institucionales</i> sobre la base de sus principales funciones, comportamiento y objetivos.	2.20
Seguros	La actividad de los <i>seguros</i> tiene como objetivo prestar a las unidades institucionales individuales expuestas a ciertos riesgos la protección financiera contra las consecuencias que se derivan de la aparición de unos sucesos determinados; es también una forma de intermediación financiera mediante la cual se recaudan fondos de los titulares de las pólizas de seguro y se invierten en activos financieros o de otro tipo, que se mantienen como reservas técnicas para hacer frente a las indemnizaciones futuras derivadas de la aparición de ciertos sucesos que se especifican en las pólizas de seguro.	6.135
Servicio de consumo colectivo	Un <i>servicio de consumo colectivo</i> es el que presta el gobierno general simultáneamente a todos los miembros de la comunidad o a todos los miembros de una sección particular de la misma, como los hogares situados en una región determinada.	9.43
Servicios	Los <i>servicios</i> son productos producidos sobre pedido que, generalmente, consisten en cambios en las condiciones de las unidades que los consumen y que son el resultado de las actividades realizadas por sus productores a demanda de los consumidores; en el momento de concluir su producción, deben haber sido suministrados a sus consumidores.	6.8
Servicios de emisión de pagarés	La suscripción de <i>servicios de emisión de pagarés (SEP)</i> proporciona la garantía de que un deudor potencial podrá vender los valores a corto plazo (pagarés) que emita y de que el banco o bancos que emiten los servicios se quedarán con todos los pagarés no colocados en el mercado o facilitarán adelantos equivalentes; el propio servicio de suscripción es contingente, y su nacimiento no implica anotación alguna en la cuenta financiera; sólo cuando la institución que suscribe la emisión sea requerida para que aporte los fondos necesarios, adquirirá dicha institución un activo efectivo, que se registra en la cuenta financiera.	11.25
Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (SIFMI)	Los <i>servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (SIFMI)</i> constituyen una medida indirecta del valor de los servicios de intermediación prestados pero que las instituciones financieras no cobran explícitamente.	6.124
SIFMI (servicios de intermediación financiera medidos indirectamente)	Los <i>SIFMI (servicios de intermediación financiera medidos indirectamente)</i> constituyen una medida indirecta del valor de los servicios de intermediación prestados pero que las instituciones financieras no cobran explícitamente.	6.124
Sistema de Cuentas Nacionales (SCN)	El <i>Sistema de Cuentas Nacionales (SCN)</i> es un conjunto coherente, sistemático e integrado de cuentas macroeconómicas, balances y cuadros basados en un conjunto de conceptos, definiciones, clasificaciones y normas de contabilidad internacionalmente convenidos.	1.1
Sistemas de seguridad social	Los <i>sistemas de seguridad social</i> son sistemas impuestos y controlados por unidades gubernamentales con el fin de ofrecer prestaciones sociales a los miembros de la comunidad en su conjunto o a segmentos particulares de la misma.	8.64

Término	Definición	Párrafo (s)
Sistemas de seguros sociales	Los <i>sistemas de seguros sociales</i> son aquellos a los que pagan contribuciones sociales los asalariados u otros contribuyentes, o los empleadores en nombre de sus asalariados, con el fin de asegurar el derecho a prestaciones de los seguros sociales, en el período actual o en otros posteriores para los asalariados u otros contribuyentes, para las persona que dependen de ellos o para sus supervivientes.	8.55
Sociedad	Una <i>sociedad</i> es una entidad jurídica, creada con la finalidad de producir bienes o servicios para el mercado, que puede ser fuente de beneficio o de otra ganancia financiera para su(s) propietario(s); es propiedad colectiva de accionistas, que tienen atribuciones para nombrar a los directores responsables de su gestión general.	4.23 [4.18]
Sociedad auxiliar	Una <i>sociedad auxiliar</i> es una sociedad filial cuya propiedad corresponde totalmente a una sociedad matriz, y cuyas actividades son de naturaleza auxiliar; es decir, se limitan estrictamente a prestar servicios a la sociedad matriz o a otras sociedades auxiliares de las que es propietaria la misma sociedad matriz.	4.40
Sociedades de cartera	Las <i>sociedades de cartera</i> son sociedades que controlan un grupo de sociedades filiales y cuya actividad principal es la propiedad y la dirección del grupo.	4.100
Sociedades de control extranjero (financieras y no financieras)	Las <i>sociedades de control extranjero (financieras y no financieras)</i> son todas las sociedades y cuasisociedades residentes controladas por unidades institucionales no residentes.	4.76 y 4.84
Sociedades de seguros	Las <i>sociedades de seguros</i> son empresas constituidas en sociedad, mutualidades y otras entidades, cuya función principal es ofrecer seguros de vida, de accidentes, de enfermedad, de incendio o de otros tipos, a las unidades institucionales individuales o a grupos de unidades.	4.97
Sociedades financieras	El sector de las <i>sociedades financieras</i> está constituido por todas las sociedades o cuasisociedades residentes dedicadas principalmente a la intermediación financiera o a actividades financieras auxiliares estrechamente relacionadas con la intermediación financiera.	4.77 [2.20]
Sociedades monetarias de depósito	Las <i>sociedades monetarias de depósito</i> son las sociedades o cuasisociedades de depósito residentes, que tienen pasivos en forma de depósitos a la vista, transferibles mediante cheque o de otra manera, cuyo fin es realizar pagos.	4.93
Sociedades no financieras	Las <i>sociedades no financieras</i> son aquellas cuya actividad principal es la producción de bienes o servicios no financieros de mercado.	4.68 [2.20]
Sociedades privadas (no financieras y financieras)	Las <i>sociedades privadas</i> son todas las sociedades y cuasisociedades residentes no controladas por el gobierno.	4.75
Sociedades privadas nacionales	Las <i>sociedades privadas nacionales</i> son todas las sociedades y cuasisociedades residentes no controladas por el gobierno o por unidades institucionales no residentes.	4.75 y 4.84
Sociedades públicas (no financieras y financieras)	Las <i>sociedades públicas</i> son las sociedades y cuasisociedades residentes que están sujetas al control de unidades gubernamentales, definiéndose el control de una sociedad como la capacidad para determinar su política general a través de la elección de sus directores, si es necesario.	4.72 y 4.84
Stock bruto de capital	El <i>stock bruto de capital</i> es el valor de todos los activos todavía en uso cuando se confecciona un balance, a los precios de comprador corrientes, efectivos o estimados de activos nuevos del mismo tipo, con independencia de la edad de los activos.	6.199
Stock neto de capital	La suma de los valores contables, es decir, netos de depreciación, de todos los activos fijos todavía en uso cuando se confecciona un balance se define como el <i>stock neto de capital</i> .	6.199
Stocks	Los <i>stocks</i> son una posición en, o tenencia de, activos y pasivos en un momento dado; en el Sistema, los stocks se registran en las cuentas denominadas habitualmente balances, y en cuadros al comienzo y al final del período contable; los stocks son el resultado de la acumulación de las transacciones y otros flujos anteriores, y se modifican por las transacciones y otros flujos durante el período (obsérvese que en el Sistema los stocks de bienes se denominan "existencias").	3.66
Subvención a un producto	Una <i>subvención a un producto</i> es aquella a pagar por unidad de bien o servicio producido, sea como un monto determinado de dinero por unidad de cantidad de bien o servicio o como un porcentaje determinado del precio unitario; puede calcularse también como la diferencia entre un precio especificado previamente y el precio de mercado realmente pagado por un comprador.	15.53

Término	Definición	Párrafo (s)
Subvenciones	Las <i>subvenciones</i> son pagos corrientes sin contrapartida que las unidades gubernamentales, incluidas las no residentes, hacen a las empresas en función de los niveles de su actividad productiva o de las cantidades, o valores, de los bienes o servicios que producen, venden o importan.	7.71 [15.52]
Subvenciones a la nómina salarial o la fuerza de trabajo	Las <i>subvenciones a la nómina salarial o la fuerza de trabajo</i> son las subvenciones a pagar por el total de la nómina de sueldos o salarios, o por el total de la fuerza de trabajo empleada, o por el empleo de determinados tipos de personas como aquellas que tienen alguna discapacidad física o los desempleados por largos períodos de tiempo.	7.79
Subvenciones a la producción - otras	Las <i>otras subvenciones a la producción</i> comprenden las subvenciones, excepción hecha de las subvenciones a los productos, que las empresas residentes pueden recibir como consecuencia de su participación en la producción.	7.79
Subvenciones a las exportaciones	Las <i>subvenciones a las exportaciones</i> son todas las subvenciones a los bienes o los servicios exigibles cuando los bienes abandonan el territorio económico o cuando los servicios se prestan a unidades no residentes; incluyen las subvenciones directas a las exportaciones, las pérdidas de los organismos comerciales del gobierno incurridas como resultado del comercio con los no residentes y las subvenciones resultantes de los tipos de cambio múltiples.	7.76
Subvenciones a las importaciones	Las <i>subvenciones a las importaciones</i> son subvenciones a los bienes y servicios exigibles cuando los bienes cruzan la frontera del territorio económico o cuando los servicios se suministran a las unidades institucionales residentes.	7.74
Subvenciones a las pérdidas de los organismos comerciales del gobierno	Las <i>subvenciones a las pérdidas de los organismos comerciales del gobierno</i> son las pérdidas en que incurren los organismos comerciales del gobierno cuya función es comprar y vender productos de las empresas residentes; cuando esos organismos incurren en pérdidas como consecuencia de una deliberada política económica o social del gobierno al vender los bienes a precios inferiores a los precios a que los compraron, la diferencia entre los precios de compra y de venta debe tratarse como una subvención.	7.78
Subvenciones a las sociedades y cuasisociedades públicas	Las <i>subvenciones a las sociedades y cuasisociedades públicas</i> son transferencias regulares pagadas a las sociedades y cuasisociedades públicas y destinadas a compensar las continuas pérdidas (es decir, excedentes negativos de explotación) en que estas unidades incurren en el ejercicio de sus actividades productivas, como consecuencia del cobro de unos precios inferiores a sus costos medios de producción en aplicación de una deliberada política económica y social del gobierno; por convención, estas subvenciones son tratadas como subvenciones a los productos.	7.78
Subvenciones a los productos - otras	Las <i>otras subvenciones a los productos</i> consisten en subvenciones a los bienes o servicios producidos por empresas residentes que se hacen exigibles como consecuencia de la producción, venta, transferencia, arrendamiento o suministro de dichos bienes o servicios, o como resultado de su utilización para el autoconsumo o para la propia formación de capital.	7.78
Subvenciones a los productos utilizados internamente	Las <i>subvenciones a los productos utilizados internamente</i> son las subvenciones a pagar a las empresas residentes por la parte de su producción que se utiliza o consume dentro del territorio económico.	7.78
Subvenciones para reducir la contaminación	Las <i>subvenciones para reducir la contaminación</i> son las destinadas a cubrir, total o parcialmente, los costos del tratamiento adicional aplicado para reducir o eliminar el vertido de contaminantes en el medio ambiente.	7.79
Sueldos y salarios	Los <i>sueldos y salarios</i> son la suma de los sueldos y salarios pagados en dinero y los sueldos y salarios pagados en especie.	7.33 y 7.37
Sueldos y salarios en dinero	Los <i>sueldos y salarios en dinero</i> comprenden los sueldos y salarios que se pagan periódicamente, en forma semanal o mensual, o a otros intervalos de tiempo, incluidos los pagos por resultados y por trabajo a destajo; más las asignaciones por horas extraordinarias; más las asignaciones por pagar a los asalariados ausentes del trabajo por vacaciones; más las gratificaciones especiales u otros pagos similares; más las comisiones, donativos y propinas recibidas por los asalariados.	7.33
Sueldos y salarios en especie	Los <i>sueldos y salarios en especie</i> comprenden la remuneración constituida por aquellos bienes y servicios que no son necesarios para el trabajo y que los asalariados pueden usar discrecionalmente en su tiempo libre para la satisfacción de sus propias necesidades o deseos, o las de otros miembros de sus hogares.	7.39

Término	Definición	Párrafo (s)
Tasa (de interés) de referencia	La <i>tasa de interés de referencia</i> representa el costo puro de la obtención de fondos en préstamo; es decir, una tasa de la que se ha eliminado en la mayor medida posible la prima de riesgo y que no incluye ningún servicio de intermediación.	6.128
Tecnología de industria (productora)	Una <i>tecnología de industria (productora)</i> es una hipótesis de tecnología utilizada para convertir un cuadro de oferta y utilización en un cuadro insumo-producto simétrico, por la que se supone que todos los productos obtenidos por una industria se producen con la misma estructura de insumos.	15.144
Tecnología de producto (mercancía)	La <i>tecnología de producto (mercancía)</i> es uno de los dos tipos de hipótesis de tecnología utilizados para convertir un cuadro de oferta y utilización en un cuadro de insumo-producto simétrico, por el que se supone que un producto tiene la misma estructura de insumos en cualquier industria en la que se produzca.	15.144
Terrenos subyacentes a edificios y estructuras	Los <i>terrenos subyacentes a edificios y estructuras</i> son terrenos sobre los que se han construido viviendas, edificios no residenciales y otras estructuras o en los que se han cavado sus cimientos, incluyendo los patios y jardines que se consideran una parte integral de las viviendas agropecuarias y no agropecuarias y los caminos de acceso a las explotaciones agropecuarias.	(AN.2111) - Anexo al capítulo XIII
Territorio económico (de un país)	El <i>territorio económico de un país</i> consiste en el territorio geográfico administrado por un gobierno en el que circulan libremente las personas, los bienes y el capital.	14.9
Territorio económico (de una organización internacional)	El <i>territorio económico de una organización internacional</i> consiste en el enclave territorial, o los enclaves territoriales, sobre los que tiene jurisdicción; éstos comprenden las superficies de tierras y terrenos o las estructuras claramente delimitadas que son propiedad de la organización internacional, o que ésta tiene alquiladas, y que se utilizan para los fines por los que se creó la citada organización, con el consentimiento formal del país o países en los que se hallan físicamente localizados el enclave o los enclaves.	14.10
Tierras	Las <i>tierras y terrenos</i> se definen como el terreno propiamente dicho, incluyendo la capa superficial y cualquier superficie de agua asociada, sobre el que se pueden ejercer derechos de propiedad.	(AN.211) - Anexo al capítulo XIII [13.54]
Tierras bajo cultivo	Las <i>tierras bajo cultivo</i> son las tierras sobre las que se realiza una producción agrícola u hortícola con fines comerciales o de subsistencia, incluyendo en principio las tierras bajo las plantaciones, huertos y viñedos.	(AN.2112) - Anexo al capítulo XIII
Tipos de cambio múltiples	Un régimen oficial de <i>tipos de cambio múltiples</i> es aquel en que las autoridades monetarias aplican dos o más tipos de cambio a categorías diferentes de transacciones.	14.80 [19 Anexo A, BPM 134]
Titularización	La <i>titularización</i> es el proceso por el cual se emiten valores negociables nuevos respaldados por activos existentes, como préstamos, hipotecas, saldos de tarjetas de crédito u otros activos (incluidas las cuentas por cobrar).	11.75
Total de horas trabajadas	El <i>total de horas trabajadas</i> es la cifra agregada de las horas efectivamente trabajadas durante el período considerado en los puestos de trabajo asalariado y autónomo.	15.102 [17.12, 17.27]
Total, economía	La <i>economía total</i> está constituida por todas las unidades institucionales que son residentes en el territorio económico de un país.	2.22
Trabajador a domicilio	Un <i>trabajador a domicilio</i> es una persona que acepta trabajar para una empresa determinada o suministrarle cierta cantidad de bienes o servicios en virtud de un acuerdo o contrato previo con ella pero cuyo lugar de trabajo no se halla en ninguno de los establecimientos que componen dicha empresa; la empresa no controla el tiempo que el trabajador a domicilio dedica al trabajo y no asume responsabilidad alguna por las condiciones en que se realiza ese trabajo.	7.26
Trabajadores autónomos	Los <i>trabajadores autónomos</i> son las personas propietarias, individual o de modo conjunto, de las empresas no constituidas en sociedad en las que trabajan, excluidas las empresas no constituidas en sociedad clasificadas como cuasisociedades.	7.24
Trabajadores por cuenta propia	Los <i>trabajadores por cuenta propia</i> son trabajadores autónomos que no tienen empleados remunerados.	7.25
Trabajos en curso - existencias	Las <i>existencias de trabajos en curso</i> son bienes y servicios que se han terminado parcialmente pero que no es habitual que se entreguen a otras unidades sin someterlos a un procesamiento adicional o que no han madurado y cuyo proceso de producción será continuado en otro período contable por el mismo productor.	(AN.122) - Anexo al capítulo XIII [6.40, 6.72, 10.102]

Término	Definición	Párrafo (s)
Trabajos en curso en activos cultivados - existencias de	Las <i>existencias de trabajos en curso en activos cultivados</i> comprenden el ganado criado únicamente por los productos que proporciona al sacrificarlo, así como las aves de corral y los peces criados comercialmente, los árboles y otra vegetación que dan un solo producto cuando se talan o arrancan, y los activos cultivados que aún no han madurado y que dan productos de forma regular.	(AN.1221) - Anexo al capítulo XIII
Transacción	Una <i>transacción</i> es un flujo económico que consiste en una interacción entre unidades institucionales por mutuo acuerdo, o bien en una acción dentro de una unidad institucional que a efectos analíticos conviene tratar como una transacción, frecuentemente porque la unidad está operando en dos capacidades diferentes.	3.12
Transacción monetaria	Se entiende por <i>transacción monetaria</i> aquella en la que una unidad institucional realiza un pago (recibe un pago) o contrae un pasivo (recibe un activo) establecido en unidades de dinero.	3.16
Transacciones de trueque	En las <i>transacciones de trueque</i> intervienen dos partes: una que aporta un bien, un servicio o un activo no monetario y otra que lo recibe a cambio de un bien, un servicio o un activo no monetario.	3.37
Transacciones distributivas	Las <i>transacciones distributivas</i> consisten en transacciones mediante las cuales el valor agregado generado en el proceso productivo se distribuye entre la mano de obra, el capital y el gobierno, y en transacciones que implican la redistribución del ingreso y la riqueza (impuestos sobre el ingreso y la riqueza y otras transferencias).	2.31
Transacciones financieras	Las <i>transacciones financieras</i> entre unidades institucionales y entre unidades institucionales y el resto del mundo comprenden todas las transacciones que implican cambio de propiedad de activos financieros, incluyendo la creación y liquidación de derechos financieros.	11.13
Transacciones internas	El SCN trata como transacciones ciertas clases de acciones que se dan dentro de una misma unidad, con el fin de ofrecer una imagen analíticamente más útil de los usos finales de los productos y de la producción. Estas <i>transacciones</i> en las que sólo participa una unidad se denominan <i>internas</i> o <i>intraunidades</i> .	3.44
Transacciones intraunidades	El SCN trata como transacciones ciertas clases de acciones que se dan dentro de una misma unidad, con el fin de ofrecer una imagen analíticamente más útil de los usos finales de los productos y de la producción. Estas <i>transacciones</i> en las que sólo participa una unidad se denominan <i>internas</i> o <i>intraunidades</i> .	3.44
Transacciones no monetarias	Las <i>transacciones no monetarias</i> son aquellas que no se expresan inicialmente en unidades de dinero; el trueque es un claro ejemplo de este tipo de transacción.	3.34
Transferencia	Una <i>transferencia</i> es una transacción mediante la cual una unidad institucional suministra a otra un bien, un servicio o un activo sin recibir a cambio ningún bien, servicio o activo como contrapartida.	8.3, 8.27
Transferencia de capital en efectivo	Una <i>transferencia de capital en efectivo</i> consiste en la transferencia de dinero que la primera parte ha obtenido disponiendo de un activo o activos (distintos de las existencias) o que se espera o requiere que la segunda parte utilice, para la adquisición de un activo o activos (distintos de las existencias).	10.132 [8.31]
Transferencia de capital en especie	Una <i>transferencia de capital en especie</i> consiste en la transferencia de la propiedad de un activo (distinto de las existencias y del dinero) o la cancelación de un pasivo por un acreedor, sin recibir ninguna contrapartida a cambio.	10.132 [8.31]
Transferencia en dinero	Una <i>transferencia en dinero</i> consiste en el pago en moneda o en la entrega de un depósito transferible por una unidad a otra sin recibir a cambio contrapartida alguna (algunas transferencias no monetarias, como la asistencia internacional no monetaria, se tratan como si fueran transferencias en dinero).	8.27
Transferencia en especie	Una <i>transferencia en especie</i> consiste en la transferencia de la propiedad de un bien o activo distinto de dinero, o en la prestación de un servicio, sin recibir a cambio contrapartida alguna.	8.27 [3.40]
Transferencias corrientes	Las <i>transferencias corrientes</i> son todas las transferencias que no son de capital; afectan directamente al nivel de ingreso disponible y deben influir en el consumo de bienes o servicios.	8.32 [3.22, 8.3, 10.133]
Transferencias corrientes - loterías y juegos de azar	Los importes pagados a los ganadores de las <i>loterías y juegos de azar</i> son <i>transferencias corrientes</i> .	8.97
Transferencias corrientes - multas y sanciones	Las <i>multas y sanciones</i> impuestas a las unidades institucionales por los tribunales de justicia o los órganos cuasijurisdiccionales se tratan como <i>transferencias corrientes</i> obligatorias.	8.96

Término	Definición	Párrafo (s)
Transferencias corrientes - pagos de compensación	Los <i>pagos de compensación</i> consisten en <i>transferencias corrientes</i> pagadas por unas unidades institucionales a otras como compensación por los daños causados a las personas o a las propiedades, excluidos los pagos de las indemnizaciones de los seguros no de vida.	8.98
Transferencias corrientes a las ISFLSH	La mayoría de las <i>transferencias corrientes a las ISFLSH</i> son transferencias en dinero recibidas por las ISFLSH de otras unidades institucionales, residentes o no residentes, en forma de cuotas de afiliación, suscripciones, donaciones voluntarias, etcétera, realizadas de manera periódica u ocasional.	8.94
Transferencias corrientes dentro del gobierno general	Las <i>transferencias corrientes dentro del gobierno general</i> comprenden las transferencias corrientes entre las diferentes unidades gubernamentales o entre los distintos subsectores del sector del gobierno general.	8.90
Transferencias corrientes diversas	Las <i>transferencias corrientes diversas</i> comprenden varias clases de transferencias corrientes que pueden tener lugar entre unidades institucionales residentes o entre unidades residentes y no residentes: a) las transferencias corrientes a las ISFLSH; b) las transferencias corrientes entre los hogares; c) las multas y sanciones; d) las loterías y juegos de azar; y e) los pagos de compensación.	8.93 - 8.98
Transferencias corrientes entre los hogares	Las <i>transferencias corrientes entre los hogares</i> son todas las transferencias corrientes en dinero o en especie que los hogares residentes realizan a otros hogares residentes o no residentes o reciben de éstos.	8.95
Transferencias de bienes y servicios individuales no de mercado	Las <i>transferencias de bienes y servicios individuales no de mercado</i> comprenden los bienes o servicios suministrados a los hogares individuales, gratuitamente o a precios económicamente no significativos, por productores no de mercado de las unidades gubernamentales o de las ISFLSH.	8.105
Transferencias de capital	Las <i>transferencias de capital</i> son transacciones en las que se traspa la propiedad de un activo (distinto del dinero y de las existencias) de una unidad institucional a otra, en las que se transfiere dinero para que el beneficiario pueda adquirir otro activo, o en las que se transfieren los fondos obtenidos mediante la disposición de otro activo.	10.29 [3.22, 8.3]
Transferencias de capital - otras	Las <i>otras transferencias de capital</i> comprenden todas las transferencias de capital, excepto los impuestos sobre el capital y las donaciones para inversión.	10.139
Transferencias sociales en especie	Las <i>transferencias sociales en especie</i> son bienes y servicios individuales suministrados a los hogares individuales en forma de transferencias en especie, por unidades gubernamentales (incluidos los fondos de seguridad social) y por las ISFLSH; dichos bienes y servicios pueden adquirirse en el mercado o ser producidos, como producción no de mercado, por unidades gubernamentales o por las ISFLSH; los rubros comprendidos son: 1) prestaciones y reembolsos de la seguridad social; 2) otras prestaciones de la seguridad social en especie; 3) prestaciones de la asistencia social en especie, y 4) transferencias de determinados bienes o servicios no de mercado.	8.99
Transitividad (de las comparaciones internacionales)	La <i>transitividad (de las comparaciones internacionales)</i> es una condición que implica que el índice directo (binario) del país <i>k</i> con base en el país <i>i</i> es igual al índice indirecto obtenido multiplicando el índice directo (binario) del país <i>j</i> basado en el país <i>i</i> por el índice directo (binario) del país <i>k</i> con base en el país <i>j</i> .	16.88
Último entrado, primero salido (LIFO)	El método <i>último entrado, primero salido (LIFO)</i> es un método de valoración de inventarios en el que se supone que el bien que se retira primero de las existencias ha sido el último en entrar.	6.70
Unidad analítica	Para un análisis más refinado del proceso de producción se utiliza una <i>unidad analítica</i> de producción; esta unidad, no siempre observable, es la unidad de producción homogénea, definida como aquella que no comprende las actividades secundarias.	2.48
Unidad de producción homogénea	Una <i>unidad de producción homogénea</i> se define como una unidad de producción en la que se realiza una única actividad productiva (no auxiliar).	15.14
Unidad institucional	Una <i>unidad institucional</i> puede definirse como una entidad económica que tiene capacidad, por derecho propio, de poseer activos, contraer pasivos y realizar actividades económicas y transacciones con otras entidades.	4.2 [1.13, 2.19, 3.13]
Unidad local	Una <i>unidad local</i> se define como la empresa o parte de una empresa que se dedica a una actividad productiva en una localización o desde ella.	5.20

Término	Definición	Párrafo (s)
Unidad según la clase de actividad	Una <i>unidad según la clase de actividad</i> se define como una empresa o parte de una empresa que se dedica a un solo tipo de actividad productiva (no auxiliar) o en la que la actividad productiva principal representa la mayor parte del valor agregado.	5.19
Unidades gubernamentales	Las <i>unidades gubernamentales</i> pueden describirse como clases únicas de entidades jurídicas, creadas mediante procedimientos políticos y dotadas de poder legislativo, judicial o ejecutivo sobre otras unidades institucionales en un área determinada.	4.104 [4.19]
Utilidades reinvertidas de una empresa de inversión extranjera directa	Las <i>utilidades reinvertidas</i> son las <i>utilidades retenidas de una empresa de inversión extranjera directa</i> que se tratan como si fueran distribuidas y remitidas a los inversionistas extranjeros directos proporcionalmente a su participación en el capital de la empresa, para ser posteriormente reinvertidas en dicha empresa.	7.120
Valor agregado - bruto	El <i>valor agregado bruto</i> se define como el valor de la producción menos el valor del consumo intermedio; es una medida de la contribución al PIB hecha por una unidad de producción, industria o sector.	1.6 [2.172, 6.4, 6.222]
Valor agregado - neto	El <i>valor agregado neto</i> se define como el valor de la producción menos los valores del consumo intermedio y del consumo de capital fijo.	6.4, 6.222 [1.6]
Valor agregado bruto	El <i>valor agregado bruto</i> se define como el valor de la producción menos el valor del consumo intermedio; es una medida de la contribución al PIB hecha por una unidad de producción, industria o sector.	1.6 [2.172, 6.4, 6.222]
Valor agregado bruto a precios básicos	El <i>valor agregado bruto a precios básicos</i> es la producción valorada a precios básicos menos el consumo intermedio valorado a precios de comprador.	6.226, 15.37 [6.231]
Valor agregado bruto a precios de productor	El <i>valor agregado bruto a precios de productor</i> se define como la producción valorada a precios de productor menos el consumo intermedio valorado a precios de comprador.	6.227, 15.37
Valor agregado neto	El <i>valor agregado neto</i> se define como el valor de la producción menos los valores del consumo intermedio y del consumo de capital fijo.	6.4, 6.222 [1.6]
Valor neto	El <i>valor neto</i> se define como el valor de todos los activos financieros y no financieros que posee una unidad o un sector institucional menos el valor de todos sus pasivos; es una medida de la riqueza de una unidad o sector en un momento dado.	3.68 y 10.1 [13.10, 13.82]
Valor neto de un activo fijo	El <i>valor neto (o contable) de un activo fijo</i> es igual al precio de comprador corriente, efectivo o estimado, de un activo nuevo del mismo tipo, menos el valor acumulado del consumo de capital fijo hasta ese momento.	6.199
Valor neto o contable de un activo fijo	El <i>valor neto o contable de un activo fijo</i> es igual al precio de comprador corriente, efectivo o estimado, de un activo nuevo del mismo tipo, menos el valor acumulado del consumo de capital fijo hasta ese momento.	6.199
Valores a corto plazo distintos de acciones	Los <i>valores a corto plazo distintos de acciones</i> son valores distintos de acciones que tienen un vencimiento original igual o inferior a un año, aunque con un máximo de dos años o menos para acomodarse a las diferentes prácticas entre los países.	(AF.31) - Anexo al capítulo XIII
Valores a largo plazo distintos de las acciones	Los <i>valores a largo plazo distintos de las acciones</i> son valores distintos de acciones que tienen un vencimiento original de más de un año; sin embargo, para tener en cuenta las diferencias existentes en la práctica de los diversos países, el largo plazo puede definirse de modo que el vencimiento original sea superior a dos años.	(AF.32) - Anexo al capítulo XIII
Valores indizados	Los <i>valores indizados</i> son instrumentos financieros para los cuales los montos de los pagos de cupones (intereses) y/o del principal pendiente de pago se hallan ligados a un índice general de precios, a un índice específico de precios o a un índice de tipo de cambio.	7.104 [11.78]
Variaciones de existencias (incluidos los trabajos en curso)	Las <i>variaciones de existencias (incluidos los trabajos en curso)</i> se miden por el valor de las entradas en existencias menos el valor de las salidas y el valor de cualquier pérdida ordinaria de los bienes mantenidos en las existencias.	10.28
Variaciones del valor neto	Las <i>variaciones del valor neto</i> son iguales a las variaciones de los activos menos las de los pasivos.	2.148
Variaciones del valor neto nacional real	Las <i>variaciones del valor neto nacional real</i> son la suma de las variaciones del valor neto de todos los sectores institucionales residentes menos las ganancias/pérdidas por tenencia neutrales (es decir, proporcionales al nivel general de precios); también son iguales a la suma del ahorro y las transferencias de capital, las otras variaciones del volumen de activos y las ganancias o pérdidas por tenencia reales.	2.186

<i>Término</i>	<i>Definición</i>	<i>Párrafo (s)</i>
Viviendas	Las <i>viviendas</i> son edificios utilizados total o principalmente como residencias, incluyendo cualquier construcción asociada, como los garajes, y todos los accesorios fijos de uso permanente instalados en las residencias; también se incluyen las estructuras móviles como las casas rodantes tipo caravana utilizadas por los hogares como residencia principal.	(AN.1111) - Anexo al capítulo XIII



Anexo 5

Instrumentos útiles

A.5.1 El presente anexo contiene una serie de instrumentos útiles para la aplicación del *Manual*. Comprende instrumentos de encuestas, correlaciones entre los rubros de distintos sistemas de clasificación y ejemplos de utilización de registros administrativos. En el sitio Web <http://www.jhu.edu/~gnisp> se colocarán materiales adicionales a medida que sean elaborados en el curso de la aplicación del *Manual*.

Instrumentos de encuestas¹

Módulo de encuesta organizacional del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins

A.5.2 El módulo de encuesta organizacional, desarrollado en el marco del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro (ECSFL) de la Universidad Johns Hopkins, dirigido por Lester M. Salamon y Helmut K. Anheier, ha sido adaptado y utilizado por equipos de investigación en cerca de una docena de países de todo el mundo, entre ellos Hungría, Finlandia, Kenya, la República Unida de Tanzania, Uganda, Sudáfrica, la India, el Pakistán y Polonia². Está centrado en la organización como unidad de análisis y tiene como objetivo recabar datos sobre variables específicas. El sistema de clasificación utilizado es la Clasificación Internacional de Organizaciones sin Fines de Lucro (CIOSFL), que se expone detalladamente en el Anexo 1 del presente *Manual*.

Consejos útiles: tipo de instrumento y método de encuesta

A.5.3 El Módulo básico de encuesta fue diseñado como plataforma para la elaboración de itinerarios de entrevistas personales y cuestionarios por correspondencia. El módulo debe ser traducido, si corresponde, y adaptado culturalmente para reflejar la situación particular de cada país. A efectos comparativos, es de primordial importancia que el cuestionario se aleje lo menos posible de las preguntas y categorías de respuestas contenidas en el módulo; lo mismo se aplica al Módulo opcional de encuesta. Dichos módulos figuran en los apéndices A5 i) y A5 ii), respectivamente.

A.5.4 El tipo de método de reunión de datos que se elija —entrevistas personales, cuestionario por correspondencia o entrevistas telefónicas— depende de la accesibilidad de la población comprendida en la muestra, las tasas de respuesta esperadas y la calidad de los datos, así como de los costos.

Consejos útiles: tasas de respuesta

A.5.5 La bajas tasas de respuestas obtenidas en encuestas convencionales plantean un gran desafío. Aunque la mejor manera de obtener altas tasas de respuesta consiste en utilizar un cuestionario profesional bien elaborado, que no sea ni muy largo ni demasiado superficial y que cubra aquellos temas que sean importantes y destacados para los encuestados, las siguientes estrategias adicionales también pueden resultar útiles a tales efectos:

- Apoyarse en asociaciones coordinadoras o de gran participación para aumentar el nivel de respuesta; incluir cartas de respaldo, y solicitarles que anuncien la encuesta en sus boletines, etcétera.
- Tratar de obtener cobertura de prensa para el proyecto antes de iniciar la encuesta; difundir el proyecto.
- Ponerse en contacto con una submuestra de organizaciones grandes (los “pesos pesados”) y algunas organizaciones menores, por teléfono o correspondencia, antes de enviar por correo los formularios de encuesta; tratar de establecer contactos personales con “líderes de opinión” y “supervisores” de organizaciones y campos importantes y solicitar apoyo para tener acceso a otras organizaciones.

¹ Para ejemplos de instrumentos más elaborados de encuestas, véase Independent Sector y Voluntarios de las Naciones Unidas, *Measuring Volunteering: A Practical Toolkit* (Washington, D.C., y Nueva York, 2001) e Instituto Nacional de Estadística de Italia, Istituzioni nonprofit in Italia: I risultati della prima rilevazione censuaria Anno 1999, *Informazioni* n. 50–2001 (Roma, 2001). Véase también Oficina de Estadística de Australia, *Voluntary Work, Australia*, catálogo No. 4441.0 (Canberra, 2001) y documentos relacionados en el sitio Web <http://www.abs.gov.au>, y Statistics Canada, *National Survey of Giving, Volunteering and Participating* y documentos relacionados en el sitio Web <http://stcwww.statcan.ca/english/sdds/4430.htm>.

² Para una descripción del proyecto y algunos resultados, véase Lester Salamon, Helmut Anheier, Regina List, Stefan Toepler, Wojciech Sokolowski y asociados, *Global Civil Society: Dimensions of the Non-Profit Sector* (Baltimore, Centro Johns Hopkins de Estudios de la Sociedad Civil, 1999). Publicado en español como: *La sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo*. Fundación BBVA (2001).

- Cuando se envíe por correo el cuestionario, incluir el franqueo para el envío de la respuesta.
- Ofrecer una pequeña suma de dinero otorgada como premio a dos de las organizaciones encuestadas.
- Ofrecer a las organizaciones un ejemplar gratuito del informe final.

A.5.6 En cualquier caso, probablemente resulte útil realizar al menos dos contactos o envíos de seguimiento para aumentar el nivel de respuesta. Si las tasas de respuesta siguen siendo decepcionantes y producen una cantidad insuficiente de organizaciones, deberá considerarse la posibilidad de realizar un muestreo ulterior.

Módulo de encuesta sobre donaciones y voluntariado del Proyecto Johns Hopkins

A.5.7 El Módulo de encuesta sobre donaciones y voluntariado (véase el apéndice A5 iii)) fue elaborado en el marco del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro (ECSFL) de la Universidad Johns Hopkins, dirigido por Lester M. Salamon y Helmut K. Anheier, para recabar información sobre las donaciones y el voluntariado. Ha sido adaptado y empleado por equipos de investigación en la Argentina, el Brasil, Alemania, Francia, España, Eslovaquia, Israel, Noruega, Polonia y el Japón, y más recientemente en Kenya y la República Unida de Tanzania³. Se trata de una encuesta de población u hogares diseñada como complemento de una encuesta general que también se ha utilizado como instrumento independiente.

³ Para una descripción del proyecto y algunos resultados, véase Salamon y otros, *op. cit.*

Objetivos

A.5.8 El objetivo principal de la encuesta sobre donaciones y voluntariado es estimar el monto y la distribución de los aportes individuales de donaciones y servicios voluntarios por grandes grupos de la CIOSFL, para lo cual se necesita recabar información de una muestra representativa de la población sobre los siguientes aspectos:

Voluntariado

- Horas de servicios voluntarios durante el mes y el año anterior.
- Distribución de horas de servicios voluntarios en los distintos grupos de la CIOSFL.
- Distribución de horas de servicios voluntarios entre actividades.

Donaciones

- Monto de las donaciones hechas en el mes y el año anterior.
- Distribución de las donaciones en los grupos de la CIOSFL.

A.5.9 Con esos rubros se pueden calcular dos elementos de información necesarios para estimar el volumen, el alcance y la estructura de ingresos del sector sin fines de lucro:

1. **La suma de las contribuciones de los hogares a las organizaciones sin fines de lucro**, tanto a nivel de los principales grupos de la CIOSFL como del sector sin fines de lucro en su totalidad.

2. **El valor estimado del tiempo de servicios voluntarios**, tanto de los grupos principales de la CIOSFL como de todo el sector sin fines de lucro.

A.5.10 El segundo objetivo de la encuesta es indagar sobre las causas sociales y motivacionales de las donaciones y el voluntariado, específicamente qué características presentan los donantes y voluntarios y qué los diferencia de los no donantes o de aquellos que no prestan servicios voluntarios, para lo cual es necesario recabar información sobre

- Afiliación
- Características socioeconómicas de los encuestados.
- Opinión de los encuestados respecto de las donaciones, el voluntariado y las organizaciones sin fines de lucro.

Correlaciones entre clasificaciones

A.5.11 El presente *Manual* y la cuenta satélite de ISFL utilizan a la CIOSFL como clasificación principal para las ISFL. Sin embargo, es probable que los datos existentes estén clasificados según la clasificación de industrias o actividades que se emplee normalmente en el

respectivo país. En vez de reexaminar y reclasificar cada unidad en términos de la CIOSFL, resulta más práctico “traducir” a la CIOSFL la clasificación empleada corrientemente en el plano nacional, aprovechando los detalles disponibles.

A.5.12 Los cuadros AT5.1 y AT5.2, que se presentan más adelante, brindan ejemplos de tales conversiones tomados de la experiencia de Australia y Bélgica, respectivamente, en un ensayo de aplicación de un borrador anterior del presente *Manual*.

Utilización de los registros administrativos

A.5.13 Además de los datos estadísticos, los datos de registros administrativos suelen ser muy útiles para la confección de cuentas nacionales y otros fines. En su ensayo de aplicación del presente *Manual*, Filipinas elaboró un inventario de tales registros y tradujo los rubros de datos a términos del SCN; este ejemplo se presenta más adelante en los cuadros AT5.3.1 a AT5.3.3.

Apéndice 5.i)

Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins

Módulo básico para el cuestionario de la encuesta organizacional

- P1 ¿En qué año se formó su organización? _____
- P2 ¿Qué estructura jurídica tiene su organización? [enumere las principales de ellas]
1. _____
 2. _____
 3. _____
- P3 ¿Cuántas dependencias o filiales tiene su organización en [país] _____?
Si tiene más de una filial, o si es una organización coordinadora, sírvase indicar si sus respuestas a este cuestionario corresponden a:
- 1 Su dependencia o instalación solamente
- 2 Todas las dependencias o instalaciones que integran su organización
- P4 ¿Tiene miembros su organización? 1 Sí 2 No
En caso afirmativo, ¿cuántos?: _____
- P5 Indique cuál de las siguientes opciones describe más acertadamente la esfera geográfica que cubre su organización
(Marque el número de UNA opción como mejor respuesta)
- 1 Barrio 5 Nacional
- 2 Ciudad 6 Internacional
- 3 Región del país 7 Otra (especifique): _____
- 4 Varias regiones
- P6 ¿Tiene junta directiva su organización? 1 Sí 2 No
En caso afirmativo:
- a) ¿Cuántos miembros integran la junta directiva? _____
- b) ¿Los cargos son de carácter voluntario o los directores perciben alguna remuneración por su trabajo?
- 1 Todos son voluntarios
- 2 Algunos son voluntarios y otros son remunerados
- 3 Todos son remunerados
- P7 En general, ¿qué servicios y actividades desarrolla su organización? Sírvase marcar con un círculo, en la lista [que aparece en la página siguiente], los números de todos los tipos de servicios y actividades de la lista que correspondan a su organización.

CULTURA Y RECREACIÓN

- 01 Medios de información y servicios de comunicaciones
- 02 Artes visuales, arquitectura, arte en cerámica
- 03 Artes escénicas
- 04 Sociedades históricas, literarias y humanísticas
- 05 Museos
- 06 Jardines zoológicos y acuarios
- 07 Otras actividades culturales y artísticas
- 08 Deportes
- 09 Clubes recreativos/esparcimiento o sociales
- 10 Otro: _____

EDUCACIÓN Y INVESTIGACIÓN

- 11 Enseñanza primaria/secundaria
- 12 Enseñanza superior
- 13 Enseñanza profesional/técnica
- 14 Enseñanza para adultos/educación permanente
- 15 Investigación médica
- 16 Ciencia y tecnología
- 17 Ciencias sociales, estudios sobre políticas
- 18 Otros: _____

SALUD

- 19 Atención hospitalaria
- 20 Servicios de rehabilitación
- 21 Servicios de casas de salud con internación
- 22 Tratamiento psiquiátrico, con internación
- 23 Tratamiento de salud mental
- 24 Intervención en casos de crisis psiquiátricas
- 25 Salud pública y educación para la salud integral
- 26 Atención de salud, principalmente para pacientes ambulatorios
- 27 Servicios médicos de rehabilitación
- 28 Servicios de emergencia médica
- 29 Otro: _____

SERVICIOS SOCIALES

- 30 Bienestar infantil, servicios para niños y guarderías
- 31 Servicios para jóvenes y bienestar de los jóvenes
- 32 Servicios para las familias
- 33 Servicios para los discapacitados
- 34 Servicios para las personas de edad
- 35 Servicios de autoayuda y otros servicios sociales personales
- 36 Prevención, socorro y control de desastres y emergencias
- 37 Refugios temporales
- 38 Asistencia a refugiados
- 39 Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento
- 40 Asistencia material a los necesitados
- 41 Otros: _____

MEDIO AMBIENTE

- 42 Reducción y control de la contaminación
- 43 Conservación y protección de recursos naturales
- 44 Embellecimiento ambiental y espacios al aire libre
- 45 Protección y bienestar de los animales
- 46 Preservación y protección de la flora y fauna silvestres
- 47 Servicios veterinarios
- 48 Otros: _____

DESARROLLO Y VIVIENDA

- 49 Desarrollo comunitario y barrial
- 50 Desarrollo económico
- 51 Desarrollo social
- 52 Construcción y gestión de viviendas
- 53 Asistencia en materia de vivienda
- 54 Capacitación laboral
- 55 Asesoramiento y orientación vocacional
- 56 Rehabilitación profesional y talleres protegidos
- 57 Otro: _____

DERECHOS CIVILES Y PROMOCIÓN

- 58 Campañas y promoción de determinados intereses
- 59 Promoción de derechos civiles
- 60 Promoción de la solidaridad y el patrimonio étnicos
- 61 Promoción del espíritu de civismo
- 62 Servicios jurídicos
- 63 Prevención de delitos y seguridad pública
- 64 Rehabilitación de delincuentes
- 65 Apoyo a víctimas
- 66 Protección al consumidor
- 67 Otros: _____

FILANTROPÍA Y VOLUNTARIADO

- 68 Actividades de donación
- 69 Promoción y apoyo al voluntariado
- 70 Actividades de recaudación de fondos
- 71 Otros: _____

ACTIVIDADES INTERNACIONALES

- 72 Programas de intercambio y amistad y culturales
- 73 Asistencia para el desarrollo
- 74 Desastres y socorro a nivel internacional
- 75 Derechos humanos y paz a nivel internacional
- 76 Otros: _____

ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES, SINDICATOS

- 77 Asociaciones empresariales
- 78 Asociaciones profesionales
- 79 Sindicatos
- 80 Otros: _____

RELIGIÓN

- 81 Actividades religiosas, prédica, ceremonias, sacramentos

OTROS

- 82 _____

- P8 ¿Cuántos empleados REMUNERADOS tiene actualmente por su organización?
Cantidad de empleados:
Tiempo completo _____
Tiempo parcial _____
- P9 ¿Cuántos empleados REMUNERADOS trabajaban en su organización hace UN AÑO?
Cantidad de empleados:
Tiempo completo _____
Tiempo parcial _____
- P10 En promedio, ¿cuántas horas por semana trabajan sus empleados remunerados a tiempo parcial?
_____ horas por semana
- P11 ¿Su organización emplea voluntarios (además de los integrantes de su Directorio)?
 1 Sí
 2 No
- P12 ¿Cuántos voluntarios utilizó su organización en un mes promedio del año pasado?
_____ voluntarios
- P13 En promedio, ¿cuántas horas por mes trabajó el voluntario medio para su organización el año pasado?
_____ horas por mes
- P14 En promedio, en relación al año pasado, la cantidad de voluntarios actualmente empleada por su organización es:
 1 Mayor
 2 Menor
 3 Aproximadamente la misma
- P15 ¿Cuánto gastó su organización en concepto de operaciones corrientes (excluida la adquisición de edificios o equipos de importancia) en los ejercicios económicos cerrados el año anterior al año base y en el año base? (Los gastos operativos totales se refieren a los costos de las operaciones generales de su organismo. NO comprenden costos de grandes bienes de capital como terrenos y edificios.)
_____ dólares el año anterior al año base
_____ dólares el año base
- P16 ¿Qué proporción del gasto operativo total corresponde a sueldos y salarios, incluidas las contribuciones a la seguridad social y otras prestaciones suplementarias?
_____ % del total de gastos operativos en el año base

P17 Del total de gastos operativos del ejercicio económico correspondiente al año base indicado en la P15, sírvase indicar el porcentaje invertido en cada una de las grandes categorías de servicios y actividades de la siguiente lista. (Sírvase remitirse a la pregunta P7 para una listado más detallado de actividades.)

Cultura y recreación	_____%
Enseñanza e investigación	_____%
Salud	_____%
Servicios sociales	_____%
Medio ambiente	_____%
Desarrollo y vivienda	_____%
Derechos civiles y promoción	_____%
Filantropía y voluntariado	_____%
Actividades internacionales	_____%
Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos	_____%
Religión	_____%
Otro _____	_____%
TOTAL	100

P18 Sírvase indicar el total de ingresos o entradas de explotación, tanto en dinero como en especie, obtenidos por su organización en los ejercicios económicos correspondientes al año anterior al año base y al año base. (Los ingresos de explotación son todos aquellos ingresos que sustentan las operaciones corrientes. Sírvase incluir los ingresos por intereses y excluir los ingresos especiales utilizados para grandes gastos de capital.)

_____ dólares en ingresos del año anterior al año base

_____ dólares en ingresos del año base

P19 Sírvase indicar en la columna A del siguiente cuadro qué monto o porcentaje de los ingresos de explotación declarados en la P18 anterior provino de cada una de las fuentes indicadas en el año base. En la columna B, registre cualquier asistencia no monetaria recibida de cada fuente e indique su estimación más aproximada del valor de mercado.

FUENTES DE INGRESO	A. EN DINERO		B. EN ESPECIE (incluya personal adscrito, cesión de espacio de oficina)	
	Monto	% del total	Partida	Valor efectivo
	Subsidios y contratos del gobiernos (<i>Asistencia directa a programas y pago de contratos</i>)			
Convenios de reembolso del gobierno (<i>Incluya reembolsos provenientes de regímenes de seguro del gobierno, seguridad social, y otros tipos de pagos por cuenta de terceros provenientes del gobierno por concepto de servicios a clientes</i>)				
Donaciones privadas				
Individuos				
Sociedades				
Fundaciones				
Transferencias de organizaciones matrices/iglesias				
Honorarios y cargos por servicios (<i>Sírvase incluir cargos directos a clientes, honorarios por servicios, pagos de empresas privadas de seguros, ventas de boletos, entradas, etcétera.</i>)				
Venta de productos e ingresos comerciales (<i>Sírvase incluir el producido por concepto de productos y servicios que no estén directamente relacionados con la actividad primaria del organismo, así como los ingresos provenientes de filiales con fines de lucro. Comprende patrocinios de sociedades comerciales</i>)				
Cuotas de afiliación				
Utilidades provenientes de dotaciones o inversiones				
Otros				
TOTAL		100		

Apéndice 5.ii)

Proyecto Johns Hopkins

Módulo opcional de la encuesta organizacional

P1 ¿Cuáles son los mayores problemas que enfrenta su organización en este momento?

La siguiente lista presenta algunas posibles esferas de problemas. Marque con un círculo el número que corresponda según el grado de gravedad en su organismo: Nada grave, Algo grave, o Muy grave.

También puede agregar otros que se le ocurran en la columna vacía.

	Nada grave	Algo grave	Muy grave	No aplicable	
<i>Problemas de financiación</i>					
A. Falta de contribuciones privadas individuales	1	2	3	4	
B. Falta de experiencia en la recaudación de fondos	1	2	3	4	
C. Incapacidad para generar ingresos de cuotas de clientes	1	2	3	4	
D. Dependencia excesiva de la financiación externa	1	2	3	4	
E. Presión para obtener recursos de actividades comerciales	1	2	3	4	
F. Falta de contacto con fuentes potenciales de financiación	1	2	3	4	
G. Falta de asistencia del gobierno	1	2	3	4	
<i>Problemas de personal/gestión</i>					
H. Dificultades para reclutar personal capaz	1	2	3	4	
I. Bajos salarios y prestaciones sociales	1	2	3	4	
J. Insuficiente nivel de profesionalización del personal	1	2	3	4	
K. Dificultades para reclutar voluntarios	1	2	3	4	
L. Dificultades para dirigir a los voluntarios	1	2	3	4	
M. Dificultad para encontrar espacio de oficina adecuado o económicamente accesible	1	2	3	4	
N. Equipos/insumos de oficina deficientes	1	2	3	4	
O. Falta de capacitación del personal	1	2	3	4	
P. Falta de entusiasmo del personal	1	2	3	4	
<i>Políticas gubernamentales</i>					
Q. Inexistencia de situación jurídica clara	1	2	3	4	
R. Ausencia de tratamiento impositivo favorable para las contribuciones	1	2	3	4	
S. Falta de asistencia financiera del gobierno	1	2	3	4	
T. Restricciones a las actividades de promoción	1	2	3	4	
U. Ausencia de orientación en las políticas	1	2	3	4	
<i>Otros</i>					
V. Competencia de empresas con fines de lucro	1	2	3	4	
W. Escaso conocimiento del organismo entre el público	1	2	3	4	
X. Cuestiones éticas	1	2	3	4	
Y. Inestabilidad política	1	2	3	4	
Z. Actitudes hostiles del público	1	2	3	4	

P2 Nos gustaría conocer su opinión respecto de una serie de temas relacionados con las organizaciones sin fines de lucro. Para cada afirmación de la primera columna, señale la respuesta que refleja mejor su punto de vista.

TEMA	Discrepa firmemente	Discrepa levemente	Ni concuerda ni discrepa	Concuerda levemente	Concuerda firmemente	No aplicable
A. Somos tan burocráticas e insensibles como las burocracias estatales						
B. Las ventajas de la asistencia financiera del gobierno a organizaciones como las nuestras superan a las desventajas						
C. La población en general tiende a mirar a organizaciones como las nuestras con recelo y desconfianza						
D. La mayoría de las organizaciones sin fines de lucro se concentran demasiado en la prestación de servicios y poco en las actividades de promoción						
E. La necesidad que tenemos de reunir fondos mediante actividades comerciales nos impide cumplir nuestros fines						
F. Tenemos que dedicar demasiados esfuerzos a actividades de recaudación de fondos						
G. La mayoría de las organizaciones sin fines de lucro que conozco no se dedican a la beneficencia						
H. Nos estamos convirtiendo cada vez más en empresas comerciales.						
I. Recibir fondos gubernamentales ha distorsionado los fines de nuestra organización						
J. Es difícil generar apoyo popular para organizaciones como la nuestra						
K. Nos vemos crecientemente llamados a aceptar tareas derivadas a nosotros por el gobierno						
L. Los próximos dos años prometen ser mucho más fáciles para nuestra organización comparados con los dos últimos						

P3a. ¿Qué proporción del total de su personal?

¿Está constituido por mujeres? ____%

¿Tiene título universitario? ____%

¿Es empleado de oficina? ____%

¿Es obrero? ____%

P3b. ¿Qué porcentaje del directorio está ocupado por mujeres? ____%

P4. Nos gustaría conocer su opinión respecto de una serie de cualidades que la gente generalmente asocia con organizaciones sin fines de lucro. Para cada afirmación de la primera columna, marque la categoría de respuesta que refleja mejor su punto de vista.

TEMA	Discrepa firmemente	Discrepa levemente	Ni concuerda ni discrepa	Concuerda levemente	Concuerda firmemente	No aplicable
A. Las organizaciones sin fines de lucro de nuestra esfera suelen ser más innovadoras que los organismos públicos comparables						
B. Las organizaciones sin fines de lucro de nuestra esfera suelen ser más innovadoras que establecimientos comerciales comparables.						
C. Las organizaciones sin fines de lucro atienden a los más necesitados						
D. Sin organizaciones sin fines de lucro los más necesitados estarían desamparados						
E. Organizaciones como las nuestras generan un sentido de comunidad y pertenencia que los organismos gubernamentales no pueden generar						
F. Estamos mucho más cerca que el gobierno de las necesidades reales de la gente.						
G. Atendemos las necesidades de la gente y no el bolsillo, como las empresas						
H. Siempre estamos buscando nuevas y mejores maneras de servir a nuestros clientes						
I. Las organizaciones sin fines de lucro suelen ser pioneras en la resolución de nuevos problemas						

P5. ¿Está exenta su organización de alguno de los siguientes tipos de impuestos?

<i>Tipo de impuesto</i>	<i>Sí</i>	<i>No</i>	<i>No aplicable</i>	<i>No sabe</i>
Impuesto a la renta				
Impuesto al valor agregado				
Impuesto a la propiedad				
Impuesto sobre las ganancias de capital				
Impuesto a los sueldos <i>[Enumere en las casillas de abajo los principales impuestos que se aplican en su país]</i>				
Otros...				

P6. ¿Su organización está afiliada o es miembro de alguna de las siguientes organizaciones o grupos (marque con un círculo las que correspondan)?

Enumere todas las organizaciones coordinadoras importantes que nucleen a organizaciones sin fines de lucro, inclusive congregaciones religiosas, asociaciones de intereses y grupos de promoción de intereses particulares.

<i>Organización</i>	<i>Sí</i>	<i>No</i>	<i>No aplicable</i>	<i>No sabe</i>
Otras...				

Apéndice 5.iii)

Proyecto Johns Hopkins

Módulo básico de encuesta de población sobre donaciones y voluntariado

A. VOLUNTARIADO

En primer lugar queremos preguntarle sobre el trabajo voluntario, el voluntariado y [agregue otros términos comúnmente utilizados para referirse al voluntariado en su país, si hubiere]. Nos referimos con esto al trabajo que usted desempeña, y que de alguna manera ayuda a gente que no forma parte de su familia ni de su círculo de amigos, y por el cual no recibe una remuneración pecuniaria.

Por ejemplo, alguna gente trabaja en un hospital dos horas por semana aliviando a los pacientes; otros ayudan a discapacitados, limpian parques y plazas de juegos, son bomberos voluntarios o trabajan voluntariamente para la Cruz Roja.

Aquí tiene una lista de posibles esferas y ámbitos en los cuales la gente suele realizar actividades voluntarias.

►ENCUESTADOR: Entregue la LISTA A* al encuestado.

* Véase la lista A en la página 200. Las listas B, C y D aparecen en la página 201.

1. ¿Ha participado como voluntario en **el pasado mes, es decir en el mes de** _____ (Anote el mes anterior a la encuesta), en alguna de las esferas enumeradas?

2. Durante el **año pasado**, es decir el año base, ¿hubo alguna otra esfera en la que participó como voluntario? (Refiérase a la LISTA A)

3. Ahora quiero que calcule la cantidad estimada de horas totales que dedicó **el mes pasado** a cada una de las esferas en las que participó como voluntario.

►ENCUESTADOR: Para cada actividad mencionada anote la respuesta en la Ficha de Respuestas “Voluntariado”, redondeando a la hora más próxima.

4. Para cada una de las esferas en las que participó como voluntario el año pasado, ¿qué promedio de horas dedicó por mes como voluntario? (Refiérase a la LISTA A)

5. Para cada una de las esferas que mencionó hasta el momento, ¿qué número de esta tarjeta describe más ajustadamente el tipo de organización en la que participó como voluntario?

►ENCUESTADOR: Entregue la LISTA B* al encuestado, y anote el número de respuesta en la Ficha de Respuestas de “Voluntariado.”

6. Para cada una de las esferas en las que participó como voluntario el mes pasado, ¿cuál de los siguientes rubros describe mejor el tipo de trabajo que realizó? Aquí tiene una lista de actividades voluntarias típicas.

►ENCUESTADOR: Entregue la LISTA C* al encuestado

►ENCUESTADOR: Anote el número de respuesta en la Ficha de respuestas: Voluntariado. (► vea la pág. 199)

7. En comparación a hace dos años, es decir el año anterior al año base, ¿diría que dedica más, menos o aproximadamente igual cantidad de horas al trabajo voluntario de lo que dedicaba hace dos años?

- Más
- Igual
- Menos
- No sabe

B. DONACIONES

Ahora queremos preguntarle sobre aportes y donaciones de dinero. Nos referimos con esto a las contribuciones voluntarias, que no están relacionadas con compras de bienes y servicios para uno mismo. Por ejemplo, algunas personas y familias donan dinero para ayudar a los pobres; otros aportan dinero para la investigación sobre el cáncer, la mitigación del hambre en África, o [utilice ejemplos destacados en el contexto de su país].

1. Esta Lista enumera ejemplos de esferas en las cuales la gente contribuye dinero u otros bienes.

►ENCUESTADOR: Entregue la LISTA A* al encuestado, y use la Ficha de respuestas: Contribuciones” [► vea la pág. 199] para anotar las respuestas.

¿Usted o alguien de su familia o núcleo familiar ha aportado dinero **en el año base** en alguna de estas esferas?

2. De las esferas mencionadas, ¿cuánto dinero diría que aportaron usted y su familia **en el año base**?

3. ¿Recuerda si el **mes pasado** donó dinero a alguna de las esferas enumeradas?

►ENCUESTADOR: refiérase nuevamente a la LISTA A*.

4. ¿Recuerda cuánto aportaron **el mes pasado** usted y los integrantes de su familia en cada una de las esferas que acaba de indicar?

►ENCUESTADOR: refiérase nuevamente a la LISTA A*.

5. Para cada una de las esferas que mencionó hasta el momento, ¿qué número de esta tarjeta describe más ajustadamente el tipo de organización a la que donó dinero?

►ENCUESTADOR: Entregue la LISTA B* al encuestado, y anote el número de respuesta en la Ficha de respuestas: Contribuciones. [► vea la pág. 199]

6. En comparación a hace dos años, ¿diría que contribuyó más, menos o aproximadamente la misma suma de dinero que hace dos años?

- Más
- Igual
- Menos
- No sabe

C. AFILIACIÓN

1. ¿Integra alguna asociación voluntaria, club, grupo o partido político? [use términos comunes para describir organizaciones de afiliados]

- Sí
- No

2. En caso **afirmativo**: Mire atentamente la lista de organizaciones y actividades voluntarias que sigue a continuación e indique cuáles integra.

* Véase la lista A en la página 200. Las listas B, C y D aparecen en la página 201.

Tipo de asociación/actividad	Miembro	
	Sí	No
1. Asociación cultural, musical, artística	Sí	No
2. Club deportivo	Sí	No
3. Club recreativo (club de Rotarios, etcétera), fraternidad, club social	Sí	No
4. Club de jóvenes	Sí	No
5. Asociación educativa y académica, asociación de padres y docentes	Sí	No
6. Asociación de bienestar social (Cruz Roja, Media Luna Roja, etcétera)	Sí	No
7. Asociación vinculada a la salud	Sí	No
8. Asociación ecologista (Greenpeace, etcétera) o de protección de animales	Sí	No
9. Asociación de vivienda, asociación de inquilinos	Sí	No
10. Grupo comunitario local, iniciativa ciudadana	Sí	No
11. Grupo de derechos humanos, grupo por la paz, justicia	Sí	No
12. Partido político	Sí	No
13. Asociación cívica, grupo de mujeres	Sí	No
14. Asociación de amistad internacional	Sí	No
15. Organización religiosa, grupo vinculado a la iglesia	Sí	No
16. Asociación profesional, grupo empresarial	Sí	No
17. Sindicato	Sí	No
18. Otro: _____	Sí	No

►ENCUESTADOR: Entregue la LISTA D* (► *vea la pág. 201*) al encuestado, y anote las respuestas en el cuadro anterior.

* Véase la lista A en la página 200. Las listas B, C y D aparecen en la página 201.

D. PREGUNTAS SOBRE ACTITUD Y OPINIÓN

La gente participa en actividades voluntarias y dona dinero por diferentes razones. Otros tienen motivos para no participar como voluntarios o para no dar dinero para causas de beneficencia o de otra índole. Sírvase indicar si concuerda mucho o un poco, o discrepa mucho o un poco con las siguientes afirmaciones:

Afirmación	Concuerda mucho	Concuerda un poco	Discrepa mucho	Discrepa un poco
I. VOLUNTARIADO				
1. Los voluntarios ofrecen algo distinto que no pueden brindar los profesionales remunerados				
2. Si el gobierno cumpliera con sus responsabilidades, no necesitaríamos voluntarios				
3. Todos tenemos la responsabilidad moral de trabajar como voluntarios en algún momento de la vida				
4. No creo en el voluntariado				
5. El trabajo voluntario está asociado a lo que yo entiendo por religión				
6. Los voluntarios reemplazan a los trabajadores remunerados				
7. No tengo tiempo para actividades voluntarias				
8. He tenido malas experiencias con el voluntariado				
9. Participaría como voluntario si me lo pidieran				
10. La actividad voluntaria amplía mi experiencia de vida				
11. El trabajo voluntario contribuye a promover mi carrera				
12. Las organizaciones que emplean voluntarios son generalmente poco profesionales				

Afirmación	Concuerda mucho	Concuerda un poco	Discrepa mucho	Discrepa un poco
II. DONACIONES				
1. Dono porque quiero devolver algo a la sociedad				
2. Como ciudadano, siento la obligación moral de dar				
3. La beneficencia es cosa del pasado				
4. Donar a la beneficencia sustenta mis creencias religiosas				
5. La caridad es un gesto simbólico que no soluciona el problema real				
6. Si el gobierno fuera más responsable no necesitaríamos de la beneficencia				
7. Si pago mis impuestos, ¿por qué tengo que dar también a la beneficencia?				
8. Estoy cansado de que me pidan que done dinero para todo tipo de causas				
9. Hoy hay una mayor necesidad de beneficencia que hace cinco años atrás				
10. El gobierno es el principal responsable de atender a los necesitados				

E. DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

Nota: Las preguntas dirigidas a recabar información sociodemográfica son proporcionadas generalmente por la empresa encuestadora como parte del paquete normal de la encuesta general. A continuación, proporcionamos algunas preguntas a efectos de asegurar que obtenga la información general básica sobre los encuestados. Verifique que la encuesta general cubra los siguientes aspectos, y en caso de que no los cubra asegúrese de incluir en la encuesta las preguntas sociodemográficas que falten:

- Sexo/género
- Creyente o no creyente y religión a la que pertenece
- Estado civil
- Nivel educativo
- Edad
- Lugar de residencia
- Ocupación
- Ingreso familiar

Por último, queremos pedirle algunos datos sobre usted.

1. ¿Cuál es su estado civil?
 - Soltero
 - Casado
 - Divorciado
 - Viudo
2. ¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado? *[use categorías corrientes]*

3. ¿Qué edad tiene? Edad en años: _____
4. ¿Vive en una ciudad, cerca de una ciudad o en una zona rural?
 - Ciudad
 - Cerca de una ciudad
 - Zona rural

5. ¿Cuál es su ocupación? [use códigos de ocupación corrientes]

6. ¿Qué religión profesa? [use categorías corrientes]

7. ¿Con qué frecuencia asiste a servicios religiosos?

- Semanalmente
- Una o dos veces al mes
- Pocas veces al año
- Nunca

8. En promedio, ¿cuál es el [ingreso mensual neto del núcleo familiar] sumando todas las fuentes? [use códigos de ingreso corrientes]

ENCUESTADOR: Marque el casillero correspondiente

Sexo: Masculino Femenino

FICHA DE RESPUESTAS: VOLUNTARIADO

Esfera	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6
	Mes pasado	Cantidad de horas del mes pasado	Año pasado	Promedio de horas por mes del año pasado	Tipo de organización	Tipo de trabajo
A. Cultura y artes	Sí / No		Sí / No			
B. Deportes y recreación	Sí / No		Sí / No			
C. Enseñanza e investigación	Sí / No		Sí / No			
D. Salud	Sí / No		Sí / No			
E. Servicios sociales	Sí / No		Sí / No			
F. Medio ambiente	Sí / No		Sí / No			
G. Desarrollo y vivienda	Sí / No		Sí / No			
H. Cívica y de promoción	Sí / No		Sí / No			
I. Filantropía	Sí / No		Sí / No			
J. Religión	Sí / No		Sí / No			
K. Internacional	Sí / No		Sí / No			
L. Empresarial, profesional	Sí / No		Sí / No			
M. Otra	Sí / No		Sí / No			

FICHA DE RESPUESTAS: CONTRIBUCIONES

Esfera	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5
	Donó el año pasado	Suma donada el año pasado (en dólares)	Donó el mes pasado	Suma donada el mes pasado (en dólares)	Tipo de organización beneficiaria
A. Cultura y artes	Sí / No		Sí / No		
B. Deportes y recreación	Sí / No		Sí / No		
C. Enseñanza e investigación	Sí / No		Sí / No		
D. Salud	Sí / No		Sí / No		
E. Servicios sociales	Sí / No		Sí / No		
F. Medio ambiente	Sí / No		Sí / No		
G. Desarrollo y vivienda	Sí / No		Sí / No		
H. Cívica y de promoción	Sí / No		Sí / No		
I. Filantropía	Sí / No		Sí / No		
J. Religión	Sí / No		Sí / No		
K. Internacional	Sí / No		Sí / No		
L. Empresarial, profesional	Sí / No		Sí / No		
M. Otra	Sí / No		Sí / No		

LISTA A. ÁREAS Y ÁMBITOS

Nota: Esta lista debe ser ajustada al contexto del país en el que se utilice.
La lista no debe ocupar más de una página

CULTURA Y ARTES

Comprende teatros, museos, jardines zoológicos, acuarios, artes escénicas, sociedades históricas y culturales.

DEPORTES Y RECREACIÓN

Clubes deportivos, clubes sociales, clubes de servicios como los Leones, Rotarios, etc.

ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN

Comprende escuelas primarias, elementales y secundarias, educación superior, escuelas vocacionales, educación para adultos y permanente, institutos de investigación.

SALUD

Comprende hospitales, rehabilitación, casas de salud, instituciones de salud mental, atención de salud preventiva, servicios de emergencia médica, ambulancias voluntarias.

SERVICIOS SOCIALES

Comprende servicios de bienestar infantil, guarderías, bienestar de los jóvenes, bienestar familiar, servicios para los discapacitados, servicios para las personas de edad, asistencia a refugiados y personas sin hogar, refugios, distribución de alimentos.

MEDIO AMBIENTE

Comprende protección ambiental, conservación, limpieza y embellecimiento, protección de animales y de fauna silvestre, y servicios veterinarios.

DESARROLLO Y VIVIENDA

Comprende organizaciones comunitarias y barriales, actividades de economía doméstica y desarrollo social, asociaciones de vivienda y asistencia en materia de vivienda.

ORGANIZACIONES CIVILES Y DE PROMOCIÓN

Comprende asociaciones cívicas, grupos de libertades civiles, organizaciones de derechos humanos, organizaciones de promoción, servicios jurídicos, prevención de delitos y rehabilitación de delincuentes, protección al consumidor.

FILANTROPÍA Y PROMOCIÓN DEL VOLUNTARIADO

Comprende fundaciones, agencias de voluntarios, organizaciones de recaudación de fondos.

RELIGIÓN

Comprende iglesias, sinagogas, mezquitas y otros lugares de culto.

ACTIVIDADES INTERNACIONALES

Comprende programas de intercambio, amistad y culturales, socorro y catástrofes internacionales, promoción internacional de los derechos humanos y la paz, asistencia y financiación para el desarrollo.

ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y PROFESIONALES, SINDICATOS

Comprende asociaciones de empresas, empresarios y profesionales, y sindicatos.

OTRAS [sírvase especificar]

LISTA B. TIPOS DE ORGANIZACIONES**SIN FINES DE LUCRO**

1. *[Utilice el término más común para designar a las organizaciones sin fines de lucro]*
2. Iglesia, sinagoga, mezquita u otro lugar de culto religioso
3. Asociación relacionada con la Iglesia
4. Asociación relacionada con los sindicatos
5. Asociación relacionada con partidos políticos

PÚBLICAS

6. Organización del gobierno local
7. Organización del gobierno regional o del Estado miembro
8. Otro tipo de organización gubernamental

CON FINES DE LUCRO

9. Asociación comercial o empresa
10. Otras _____

LISTA C. ACTIVIDADES VOLUNTARIAS

1. Prestación de servicios/asesoramiento/atención personal
2. Visitas/amistad
3. Trabajo en comisiones
4. Trabajo de oficina/administración
5. Provisión de información
6. Promoción y campañas
7. Enseñanza o capacitación
8. Recaudación de fondos
9. Otras _____

LISTA D. ASOCIACIONES

1. Asociación cultural, musical, artística
2. Club deportivo
3. Club recreativo (Club de Rotarios, etcétera), fraternidad, club social
4. Club de jóvenes (scouts, guías)
5. Asociación educativa y académica, asociación de padres y docentes
6. Asociación de bienestar social (Cruz Roja, Media Luna Roja, etcétera)
7. Asociación vinculada a la salud
8. Asociación ecologista (Greenpeace, etcétera) o de protección de animales
9. Asociación de vivienda, asociación de inquilinos
10. Grupo comunitario local, iniciativa ciudadana
11. Grupo de derechos humanos, grupo por la paz, justicia
12. Partido político
13. Asociación cívica, grupo de mujeres
14. Asociación de amistad internacional
15. Organización religiosa, grupo vinculado a la iglesia
16. Asociación profesional
17. Sindicato
18. Otra _____

Cuadro AT5.1 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y la ANZSIC

Categoría de la CIOSFL / Descripción		Categoría de la ANZSIC / Descripción	
Grupo 1 Cultura y recreación			
1 100	Cultura y artes	9111	Producción de filmes y videocintas
		9112	Distribución de filmes y videocintas
		9113	Exhibición de filmes
		9121	Servicios de radio
		9122	Servicios de televisión
		9210	Bibliotecas
		9220	Museos
		9231	Jardines zoológicos y botánicos
		9239	Parques y jardines recreativos
		9241	Producciones musicales y teatrales
		9242	Artes
		9251	Estudios de grabación sonora
		9252	Salas de arte dramático
		9259	Servicios para las artes n.c.p.
1 200	Deportes	9311	Carreras de caballos y perros
		9312	Canchas e instalaciones deportivas n.c.p.
		9319	Deportes y servicios para deportes n.c.p.
1 300	Otros clubes recreativos y sociales	9321	Loterías
		9322	Casinos
		9329	Servicios de juegos de azar n.c.p.
		9330	Otros servicios recreativos
Grupo 2 Enseñanza e investigación			
2 100	Enseñanza primaria y secundaria	8421	Enseñanza primaria
		8422	Enseñanza secundaria
		8423	Enseñanza primaria y secundaria combinada
		8424	Enseñanza en escuelas especiales
2 200	Enseñanza superior	8431	Enseñanza superior
		8432	Educación técnica y permanente
2 300	Otros tipos de enseñanza (escuelas profesionales/técnicas)	8410	Enseñanza preescolar
		8440	Otros tipos de enseñanza
2 400	Investigación (investigación médica, ciencia y tecnología)	7810	Investigación científica
Grupo 3 Salud			
3 100	Hospitales y rehabilitación	8611	Hospitales (excepto hospitales psiquiátricos)
3 200	Casas de salud	8613	Casas de salud
3 300	Salud mental e intervención en casos de crisis	8612	Hospitales psiquiátricos
3 400	Otros servicios de salud	8621	Servicios de medicina general
		8622	Servicios de medicina especializada
		8623	Servicios odontológicos
		8631	Servicios de patología
		8632	Optometría y servicios de óptica
		8633	Servicios de ambulancia

Categoría de la CIOSFL / Descripción		Categoría de la ANZSIC / Descripción	
Grupo 3	Salud (continuación)	8634	Centros de salud comunitaria
		8635	Servicios de fisioterapia
		8636	Servicios de quiropráctica
		8639	Servicios de salud n.c.p
Grupo 4	Servicios sociales		
4 100	Servicios sociales	8710	Servicios de guardería
		8721	Alojamiento para personas de edad
		8729	Servicios de atención no residenciales n.c.p.
4 200	Emergencia y socorro	8722	Servicios de atención residenciales n.c.p
4 300	Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento	-	Sin código apropiado en la ANZSIC
Grupo 5	Medio ambiente		
5 100	Medio ambiente	9629*	Grupos de interés n.c.p.
5 200	Protección de animales	9629*	Grupos de interés n.c.p.
Grupo 6	Desarrollo y vivienda		
6 100	Desarrollo económico, social y comunitario	9629*	Grupos de interés n.c.p.
6 200	Vivienda	-	Sin código apropiado en la ANZSIC
6 300	Empleo y capacitación	7861	Servicios de colocación laboral
Grupo 7	Derecho, promoción y política		
7 100	Organizaciones cívicas y de promoción	7841*	Servicios jurídicos
7 200	Derecho y servicios jurídicos	7841*	Servicios jurídicos
7 300	Organizaciones políticas	9629*	Grupos de interés n.c.p.
Grupo 8	Intermediación filantrópica y promoción del voluntariado		
8 100	Fundaciones que otorgan subsidios	-	Sin código apropiado en la ANZSIC
8 200	Otros tipos de intermediación filantrópica y promoción del voluntariado	9629*	Grupos de interés n.c.p.
Grupo 9	Internacional		
9 100	Actividades internacionales	-	Sin código apropiado en la ANZSIC
Grupo 10	Religión		
10 100	Congregaciones y asociaciones religiosas	9610	Organizaciones religiosas
Grupo 11	Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos		
11 100	Asociaciones empresariales	9621*	Asociaciones empresariales y profesionales
11 200	Asociaciones profesionales	9621*	Asociaciones empresariales y profesionales
11 300	Sindicatos	9622	Asociaciones de trabajadores
Grupo 12	No clasificadas en otra partida		
12 100	No clasificadas en otra partida	9629*	Grupos de interés n.c.p.
		-	ISFL no incluidas en los códigos ANZSIC enumerados

FUENTE: Adaptado del cuadro 1 de *Australia Test Report*, que puede consultarse en el sitio Web <http://www.jhu.edu/~gnisp>.

* Parte de la categoría.

Cuadro AT5.2 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y la NACE-Bel

Categoría de la CIOSFL / Descripción		Categoría de la NACE-Bel / Descripción	
Grupo 1 Cultura y recreación			
1 100	Cultura y artes	22.1	Actividades editoriales
		92.1	Actividades cinematográficas y de videofilmación
		92.2	Actividades de radio y televisión
		92.3	Otras actividades relacionadas con espectáculos y esparcimiento
		92.51	Gestión de bibliotecas y archivos públicos
		92.52	Gestión de museos y del patrimonio cultural
1 200	Deportes	92.61	Gestión de instalaciones deportivas
		92.62	Otras actividades deportivas
1 300	Otros clubes recreativos y sociales	63.30	Agencias de viaje y operadores turísticos
		92.71	Juegos de azar
		92.72	Otras actividades recreativas
		91.33*	Otras organizaciones de tipo asociativo n.c.p.
Grupo 2 Enseñanza e investigación			
2 100	Enseñanza primaria y secundaria	80.1	Enseñanza primaria
		80.2	Enseñanza secundaria
2 200	Enseñanza superior	80.3	Enseñanza superior
2 300	Otros tipos de enseñanza (escuelas profesionales/técnicas)	80.42	Formación permanente y otras modalidades de enseñanza n.c.p.
		80.41	Escuelas de conducción y escuelas de pilotaje
2 400	Investigación (investigación médica, ciencia y tecnología)	73.10	Investigación y desarrollo en ciencias físicas y naturales
		73.20	Investigación y desarrollo en ciencias humanas y sociales
Grupo 3 Salud			
3 100	Hospitales y rehabilitación	85.11*	Actividades hospitalarias
3 200	Casas de salud	85.14*	Otras actividades relacionadas con la salud humana
3 300	Salud mental e intervención en casos de crisis	85.11*	Actividades hospitalarias
		85.12*	Ejercicio de la medicina
		85.14*	Otras actividades relacionadas con la salud humana
		85.12*	Ejercicio de la medicina
3 400	Otros servicios de salud	85.13*	Ejercicio de la odontología
		85.14*	Otras actividades relacionadas con la salud humana
Grupo 4 Servicios sociales			
4 100	Servicios sociales	85.311	Instituciones para menores discapacitados
		85.312	Orfanatos
		85.313	Instituciones para niños en situaciones difíciles
		85.314	Instituciones para adultos discapacitados
		85.315	Casas de salud para personas de edad
		85.316	Otras actividades de acción social con alojamiento n.c.p.
		85.321*	Casas cuna y guarderías infantiles
		85.323*	Otras actividades de acción social sin alojamiento n.c.p.
		85.324*	Centros psico-médico-sociales

<i>Categoría de la CIOSFL / Descripción</i>		<i>Categoría de la NACE-Bel / Descripción</i>	
4 200	Emergencia y socorro	85.321*	Casas cuna y guarderías infantiles
		85.323*	Otras actividades de acción social sin alojamiento n.c.p.
		85.324*	Centros psico-médico-sociales
4 300	Apoyo en materia de ingresos y mantenimiento	66.0	Seguros
		85.321*	Casas cuna y guarderías infantiles
		85.323*	Otras actividades de acción social sin alojamiento n.c.p.
		85.324*	Centros psico-médico-sociales
Grupo 5	Medio ambiente		
5 100	Medio ambiente	90.00	Saneamiento, recolección y disposición de residuos
		92.53	Jardines botánicos, zoológicos y reservas naturales
5 200	Protección de animales	85.20	Actividades veterinarias
Grupo 6	Desarrollo y vivienda		
6 100	Desarrollo económico, social y comunitario	40.0*	Generación y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente
		41.0*	Captación, depuración y distribución de agua
		45.0*	Construcción
		60.0*	Transportes terrestres
		61.0*	Transportes por agua
		62.0*	Transportes aéreos
		63.0*	Servicios auxiliares de transporte
		64.0*	Correo y telecomunicaciones
		65.0*	Intermediación financiera
		67.0*	Servicios financieros auxiliares
		70.0*	Actividades inmobiliarias
		71.0*	Arrendamiento sin operador
		72.0*	Actividades informáticas
6 200	Vivienda	40.0*	Generación y suministro de energía eléctrica, de gas, vapor y agua caliente
		41.0*	Captación, depuración y abastecimiento de agua
		45.0*	Construcción
		60.0*	Transportes terrestres
		61.0*	Transporte por agua
		62.0*	Transportes aéreos
		63.0*	Servicios auxiliares del transporte
		64.0*	Correo y telecomunicaciones
		65.0*	Intermediación financiera
		67.0*	Servicios financieros auxiliares
		70.0*	Actividades inmobiliarias
		71.0*	Arrendamiento sin operador
		72.0*	Actividades informáticas
6 300	Empleo y capacitación	85.322	Talleres protegidos

Cuadro AT5.2 Correlación entre las partidas de la CIOSFL y la NACE-Bel (continuación)

Categoría de la CIOSFL / Descripción		Categoría de la NACE-Bel / Descripción	
Grupo 7	Derecho, promoción y política		
7 100	Organizaciones cívicas y de promoción	91.33*	Otras organizaciones de tipo asociativo n.c.p.
7 200	Derecho y servicios jurídicos	74.11	Actividades jurídicas
7 300	Organizaciones políticas	91.32	Organizaciones políticas
Grupo 8	Intermediación filantrópica y promoción del voluntariado		
8 100	Fundaciones que otorgan subsidios	-	
8 200	Otros tipos de intermediación filantrópica y promoción del voluntariado	-	
Grupo 9	Internacional		
9 100	Actividades internacionales	-	
Grupo 10	Religión		
10 100	Congregaciones y asociaciones religiosas	91.31	Organizaciones religiosas
Grupo 11	Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos		
11 100	Asociaciones empresariales	91.11	Actividades de organizaciones económicas y patronales
11 200	Asociaciones profesionales	91.12	Actividades de organizaciones profesionales
11 300	Sindicatos	91.20	Actividades de sindicatos de asalariados
Grupo 12	No clasificadas en otra partida		
12 100	No clasificadas en otra partida		

FUENTE: Adaptado del apéndice 3 del informe de Bélgica sobre el ensayo, que puede consultarse en el sitio Web <http://www.jhu.edu/~gnisp>.

* Parte de la categoría.

Cuadro AT5.3.1 Filipinas: Listado de bases de datos de instituciones sin fines de lucro

Cobertura/Fuente	Seguimiento	Formularios/Informes	Base de datos	Formato	Contenido
Autoridad de Desarrollo Cooperativo (ADC)					
Todas las cooperativas	<ul style="list-style-type: none"> Por conducto de las oficinas regionales Presentación de un informe anual a la sede central 	<ul style="list-style-type: none"> Estado Financiero Anual Formulario CDA-AR-1 (Informe anual) Encuesta económica simplificada para cooperativas recién inscritas 	<ul style="list-style-type: none"> Disponible desde 1990 Fuente: Estatutos de la cooperativa 	Computarizado	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de miembros Capitalización Esfera de actividad Dirección Actividad Fecha de asamblea general
Nota: Las cooperativas se inscriben en la ADC para tener la habilitación. Los estados financieros anuales se presentan con el formulario ADC-AR-1.					

Philippine Business for Social Progress

<ul style="list-style-type: none"> Todos los socios de proyecto comunitario Directorio de fundaciones corporativas 		Encuesta sobre fundaciones comerciales realizada en 1996	Disponible	Computarizado	<ul style="list-style-type: none"> Número de teléfono Dirección Fecha de creación Tipo de fundación Programa /presupuesto (1996) Funcionarios directivos Cantidad de empleados a tiempo completo Objetivos de la fundación Esferas de actuación Fuentes de financiación Afiliación
Nota: Como ONG, PBSP se inscribe en la CVB para obtener la habilitación para operar como institución sin fines de lucro. También se inscribe en la DII para acogerse a exenciones fiscales.					

Cobertura/Fuente	Seguimiento	Formularios/Informes	Base de datos	Formato	Contenido
------------------	-------------	----------------------	---------------	---------	-----------

Dirección de Relaciones Laborales (DRL)

Todos los sindicatos	<ul style="list-style-type: none"> Estado financiero anual Cuotas cobradas Gastos Seminarios Orador de recursos Alquiler-/equipos 	Estado financiero	<ul style="list-style-type: none"> Disponible Base de datos creada en 1996 	Computarizado	<ul style="list-style-type: none"> Información general sobre sindicatos, por ejemplo Cantidad de miembros CBA
----------------------	---	-------------------	--	---------------	--

Nota: Los sindicatos se inscriben en la DRL para obtener la habilitación.

Los sindicatos normalmente no generan ingresos. Sus ingresos generalmente provienen de cuotas aportadas por sus miembros.

Las federaciones normalmente generan ingresos. El programa de desarrollo de la Organización de los Trabajadores brinda fondos de estabilización a las federaciones para proyectos de medios de vida.

Asociación de Instituciones de Atención a la Infancia

Instituciones de atención a la infancia - 33 miembros	Mediante trabajo en red	Informe anual	Disponible	Computarizado	Información general
---	-------------------------	---------------	------------	---------------	---------------------

Nota: Los fondos provienen de donaciones. Inscripción en la CVB para su habilitación. Inscripción en la DII para exención fiscal.

Association of Foundations Philippines Inc.

Todos los miembros del Programa recuerdo de la celebración del 25° aniversario: 7 noviembre 1997			Disponible		Fines múltiples (desarrollo social, bienestar, arte y cultura)
--	--	--	------------	--	--

Comisión de Valores y Bolsa (CVB)

Todas las sociedades, tanto con fines de lucro como sin fines de lucro, hasta un total de 400.000	<ul style="list-style-type: none"> Realizado por medio de 7 filiales en todo el país La inscripción se hace una vez por un período de 50 años 	<ul style="list-style-type: none"> Estados financieros de sociedades comerciales Para las instituciones sin fines de lucro la presentación del estado financiero es opcional Presentación anual 	<ul style="list-style-type: none"> Disponible La lista comprende inscritos antes de la guerra 	Computarizado	<ul style="list-style-type: none"> Los datos registrados son tomados de las publicaciones de las 5.000 sociedades principales Véase lista adjunta de rubros
---	---	--	---	---------------	---

Departamento de Bienestar Social y Desarrollo (Dirección de Normas y Reglamentaciones)

<ul style="list-style-type: none"> ONG acreditadas y no acreditadas 260 ONG acreditadas 452 ONG en total 	Por conducto del personal sobre el terreno	<ul style="list-style-type: none"> Ficha informativa Presentación anual de estado financiero 	Disponible	Computarizado	<ul style="list-style-type: none"> Nombre, dirección y persona de contacto Presupuesto anual Fuente de financiación Afiliación a redes Cantidad de empleados Miembros del directorio
---	--	--	------------	---------------	--

NATCCO

Todos los afiliados incluidos en el informe COOP <i>Review: Profile and Performance of NATCOO affiliates</i> , Vol. 1 - Narrative Report, 1997			Disponible		<ul style="list-style-type: none"> Listado de 1994 de las 100 principales cooperativas informantes, sus direcciones y volumen de activos
--	--	--	------------	--	---

Cuadro AT5.3.1 Filipinas: Listado de bases de datos de instituciones sin fines de lucro (continuación)

Cobertura/Fuente	Seguimiento	Formularios/Informes	Base de datos	Formato	Contenido
Departamento de Educación, Cultura y Deportes					
Escuelas primarias y secundarias privadas		Disponible			
Asociación de Fundaciones					
Directorio de desarrollo: fundaciones, ONG y organizaciones populares filipinas (1995)			Disponible		<ul style="list-style-type: none"> • Directorio descriptivo de 130 miembros • Perfil y directorio de miembros de 10 redes nacionales y 3 regionales • Datos básicos de contacto
Departamento de Medio Ambiente y Recursos Naturales (DMARN)					
Directorio de Funcionarios Encargados de ONG Regionales y Oficinas Nacionales, (agosto de 1998)			Disponible		<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de funcionarios directivos • Dirección de sede • Número de teléfono y fax
Directorio de ONGs (DMARN, agosto de 1998)			Disponible		<ul style="list-style-type: none"> • Nombre • Dirección • Persona de contacto de cada miembro • ONGs
Comisión de Seguros					
Lista de fondos fiduciarios para beneficencia			Disponible		
NASSA-JP					
Informe anual 1997-1998			Disponible		<ul style="list-style-type: none"> • Directorio de centros de acción social • Estados financieros • Fuentes de financiación (locales y extranjeras) • Cargos en la sede nacional
National Council of Social Development Foundation of the Philippines, Inc. (a septiembre de 1998)					
Lista de organizaciones miembros			Disponible		
Asociación de Hospitales Filipinos (AHF)					
Revista de publicaciones de la AHF			Disponible		<ul style="list-style-type: none"> • Nombre • Dirección • Persona de contacto
PHILSSA					
Registro de miembros			Disponible		<ul style="list-style-type: none"> • Nombre • Datos organizacionales • Persona de contacto • Sector de servicios de apoyo y clientes • Esferas de actuación

Cobertura/Fuente	Seguimiento	Formularios/Informes	Base de datos	Formato	Contenido
Dirección de Impuestos Internos (DII)					
Contribuyentes	A través de declaraciones de impuestos	<ul style="list-style-type: none"> Formulario 1556-A/1901, 1903-Solicitudes de inscripción Formulario 170xAIF- Información contable Formulario 170x- Declaración anual de impuesto sobre la renta Formulario 1706/7- Declaración de impuesto sobre ganancias de capital Formulario 180x- Impuestos sobre las transferencias (inmuebles, donantes) 	Disponible a pedido	Computarizado	(Véase resumen muestra del Formulario 1702)

FUENTE: Adaptado del anexo A del informe de Filipinas sobre el ensayo. Disponible en el sitio Web <http://www.jhu.edu/~gnisp>.

Cuadro AT5.3.2 Filipinas: Rubros de datos de la Comisión de Valores y Bolsa

Rubros de datos	Nombre del campo de base de datos	Definición (a revisar y editar)
Activos corrientes	GASSETS	Efectivo de uso ilimitado u otros activos que pueden ser convertidos en efectivo en menos de un año. Las cinco subdivisiones usuales de activos corrientes son efectivo, inversiones temporales, cuentas por cobrar, existencias y gastos pagados por adelantado.
Efectivo		Comprende depósitos en efectivo en instituciones financieras y rubros de activos líquidos en caja que pueden ser aceptados por instituciones financieras como depósitos por valor nominal, así como inversiones de efectivo a corto plazo.
Efectivo, valores negociables/ inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar		Cuentas por cobrar. Representa montos por cobrar de clientes y otros, mayormente generados por ventas de mercadería, créditos por dinero prestado, o prestación de servicios. Pueden ser o no generadores de intereses, con garantía o facturados.
1 Cuentas por cobrar, deducida la previsión de deudores dudosos		Existencias
Otros activos corrientes	CASSETS	Existencias (inclusive terrenos) para reventa (a empresas urbanizadoras) y activos no explotados, tales como yacimientos minerales, reservas metalíferas, cuentas por cobrar acumuladas, créditos fiscales o por impuesto a la renta diferido, gastos pagados por adelantado, depósitos y otros activos corrientes.
3 Inversiones en valores	LINVEST	Bienes materiales tangibles, recursos de relativa larga duración que son utilizados por más de un año en las operaciones comerciales normales. Los activos fijos comprenden, en general, tierras, edificios, maquinaria, herramientas y equipos, muebles y accesorios menos amortización, recursos naturales menos amortización.
Inversiones a largo plazo		
Activos fijos	FASSETS	
4 Inversiones inmobiliarias		

Cuadro AT5.3.2 Filipinas: Rubros de datos de la Comisión de Valores y Bolsa (continuación)

Rubros de datos	Nombre del campo de base de datos	Definición (a revisar y editar)
5 Propiedades, plantas y equipo, deducida la amortización acumulada		
6 Otros activos	OASSETS	Cuentas por cobrar a largo plazo, activos intangibles, costos de organización/ desarrollo, cargos diferidos y otros activos.
7 Total de activos (TA)	TASSETS	Monto agregado de todos los recursos de propiedad de la empresa. Es la suma de activos corrientes, activos fijos y otros activos.
8 Pasivo corriente	CLIABS	Comprende, en general, documentos por pagar, préstamos y dividendos por pagar, gastos devengados, depósitos, vencimientos corrientes de deuda financiada, ingresos diferidos y gastos diferidos
9 Pasivos a largo plazo	LLIABS	Obligaciones con vencimientos mayores a un año que normalmente no se pagarían durante el período contable. Las obligaciones a largo plazo comprenden hipotecas, bonos, <i>debentures</i> , títulos de crédito en serie, préstamos de compra y sumas pagaderas a largo plazo.
10 Otros pasivos	OLIABS	
11 Total del pasivo (TP)	TLIABS	Obligaciones que son pagaderas en el plazo de un año o para cuya liquidación se prevé razonablemente la utilización de activos corrientes o la creación de otros pasivos.
12 Patrimonio neto = AT – PT		Monto total aportado por los accionistas y todas las acumulaciones de utilidades no distribuidas. Es el total del capital integrado, depósitos para suscripciones futuras, capital pagado por encima del valor nominal, utilidades no distribuidas, y capital de valuación o excedente de revaloración menos acciones propias readquiridas.
Capital autorizado	AUTHRZD	
Total capital suscrito	SUBSCR	
Capital emitido y circulante	ISSUED	
Capital pagado	PAIDIN	
13 Capital integrado	PAIDUP	El total del valor nominal o declarado del capital accionario totalmente integrado
14 Capital integrado adicional		
15 Bonos del tesoro		
16 Exceso por revaloración		
17 Otros		
18 Utilidades no distribuidas, inicio		
19 Dividendos en efectivo declarados		
20 Dividendos en acciones declarados		
21 Otros ajustes		
22 Utilidades no distribuidas, final	RETEARN	
23 Ingresos brutos (IB) = VN + IR + II + ID + PF + OI	<i>Revenue</i>	Ventas netas más ingresos no operativos, tales como intereses, dividendos, renta y otros ingresos. También se comprenden las acciones en filiales para el cómputo de los ingresos brutos. Para el sector financiero, es el total de las utilidades.
24 Ventas netas (VN) = CV + GB	NETSALES	Ventas brutas menos devoluciones y previsiones, y descuentos por pagos al contado. En el caso de los sectores financieros, de servicios públicos y servicios, las ventas netas representan el total de ingresos operativos. No comprende dividendos, intereses, ingresos por alquileres y otros ingresos/entradas no operativas.
25 Costo de ventas (CV)	COSALES	
26 Ganancia bruta (GB)	GPROFIT	
27 Ingreso por renta (IR)	RENTINC	

Rubros de datos	Nombre del campo de base de datos	Definición (a revisar y editar)
28 Ingreso por intereses (II)	INTRINC	Ingresos devengados por intereses sobre préstamos otorgados a terceros
29 Ingreso por dividendos (ID)	DVDNINC	
30 Participaciones en filiales (PF) = sólo se comprenden ganancias en ingresos brutos	EQTYSUB	
31 Otros ingresos (OI)	OINCOME	
32 Gastos operativos, gastos administrativos, generales y de ventas	OPEREXP	Gastos por impuestos y licencias, sin ser impuestos a la renta tales como impuestos residenciales de las empresas.
33 Gastos de alquiler	RENTEXP	
34 Impuestos y licencias	TXLICNS	
35 Sueldos y salarios	SALWAGE	Remuneración bruta de funcionarios directivos y empleados por servicios prestados en horarios normales y extraordinarios.
Otros costos laborales	LBRCOST	
36 Amortización	DEPRECN	Ganancias/pérdidas netas obtenidas/sufridas por la empresa antes de deducir los impuestos a la renta pagaderos durante el año.
37 Gastos por intereses	I NTEXP	
38 Ganancias/(pérdidas) netas antes de deducir los impuestos	PROBTAX	
39 Provisión para impuestos a la renta	PROVTAX	
40 Ganancias/(pérdidas) netas después de deducir los impuestos		Ganancias/pérdidas obtenidas/sufridas por la empresa una vez deducidos los impuestos a la renta debidos durante el año, sumadas a las utilidades no distribuidas del inicio.

FUENTE: Adaptado del anexo B del informe sobre el ensayo de Filipinas, que puede consultarse en el sitio Web <http://www.jhu.edu/~gnisp>.

Cuadro AT5.3.3 Filipinas: Rubros de la Dirección de Impuestos Internos

Formulario 1702 Declaración anual de impuestos a la renta de sociedades anónimas y colectivas	
1	Código de la PSIC-Industria (Philippines Standard Industrial Classification [Clasificación Industrial Uniforme de Filipinas]) (Véase el código de industrias adjunto)
2	Total de activos
Sección A. Rentas de ingresos y deducciones	
3	Ingreso bruto (de la Sección C) = El ingreso bruto de operaciones comerciales será igual a las ventas brutas menos devoluciones de ventas, descuentos y provisiones y costos de mercaderías vendidas, Sec. 27 NIRC (Código Nacional de Impuestos Internos). Para las empresas dedicadas a venta de servicios, el ingreso bruto es igual a entradas brutas menos devoluciones de ventas, provisiones y descuentos.
4	Deducciones (de la Sección D)
5	Ingreso neto = Ingreso bruto menos deducciones = Ingreso gravable
Sección B. Cómputo de impuestos	
6	Impuestos adeudados
7	Créditos impositivos /pagos de impuestos (de la sección E)
8	Impuestos por pagar

Cuadro AT5.3.3 Filipinas: Rubros de la Dirección de Impuestos Internos (continuación)**Sección C. Ingreso bruto**

- 9 Ventas brutas del año
- 10 Costos de ventas – Costo de bienes vendidos a comerciantes, costo de bienes correspondientes a bienes fabricados y vendidos – Los costos de bienes vendidos incluirán todos los gastos de funcionamiento directamente incurridos en la producción de bienes hasta su ubicación y uso actual. (SEC 27 NIRC)
 - a. Para empresas comerciales o de ventas, el costo de bienes incluirá también el costo facturado de los bienes vendidos, más derechos de importación, flete para el transporte de los bienes al lugar de venta efectiva, incluida cobertura de seguro para bienes en tránsito.
 - b. Para empresas manufactureras, el costo de los bienes fabricados y vendidos incluirá todos los costos de producción de los bienes terminados, tales como materia prima utilizada, mano de obra directa y gastos generales de fabricación, costos de flete, primas de seguro y otros costos incurridos en el traslado de la materia prima a la fábrica o depósito.
 - c. Costos de servicios significa: i) todos los costos y gastos directos necesarios para brindar los servicios requeridos por los clientes, incluidos salarios y beneficios del personal, consultores y especialistas que participan directamente en la prestación de los servicios, y ii) el costo de las instalaciones utilizadas directamente para la prestación de los servicios, tales como amortización o alquiler de equipos utilizados y costos de insumos. En el caso de los bancos, los costos de servicios comprenderán los gastos en concepto de intereses.
- 11 Ganancia bruta = Ventas brutas menos costo de ventas
- 12 Venta de servicios
- 13 Intereses sobre préstamos y descuentos (ingreso)
- 14 Cargos, derechos y comisiones de servicios
- 15 Otros: dividendos y regalías no sujetos a retención definitiva de impuestos en la fuente; premios y ganancias de juegos de azar no superiores a 3.000 pesos y otros ingresos
- 16 Ventas u operaciones de cambio de activos de capital sin ser acciones: tipo de propiedad con precio de venta/valor bruto, costo u otra base, gastos de venta, monto de impuesto retenido
- 17 Ganancias(pérdidas) provenientes de ventas u operaciones de cambio de activos de capital sin ser acciones – precio de venta/valor bruto menos (costo u otra base, gastos de venta, monto de impuestos retenidos)

Sección D. Deducciones (no uniformes para todos los contribuyentes)

- 18 Pagos de intereses y comisiones bancarias
- 19 Remuneraciones y beneficios suplementarios/salarios, sueldos y bonificaciones
- 20 Deudas incobrables pasadas a pérdidas y ganancias con cargo a las provisiones para pérdidas eventuales
- 21 Viajes y transporte
- 22 Amortización (sección D, anexo 2)
- 23 Alquiler, luz y agua
- 24 Seguros
- 25 Seguridad y servicios de conserjería
- 26 Papelería e insumos
- 27 Gastos de representación y agasajos
- 28 Impuestos y licencias
- 29 Mantenimiento y reparaciones
- 30 Comunicaciones
- 31 Aportes jubilatorios
- 32 Publicidad
- 33 Honorarios profesionales/honorarios de gestión
- 34 Gastos por litigios judiciales y adquisición de activos
- 35 Varios

Sección E. Amortización estimada (Anexo 2)

- 36 Fecha de adquisición de propiedad
- 37 Vida útil estimada a partir de la fecha de adquisición
- 38 Método de amortización
- 39 Costo u otra base
- 40 Amortización acumulada
- 41 Amortización prevista para este año

Sección F. Conciliación de ingreso neto

- 42 Ingresos no gravables, tales como ingresos por dividendos
- 43 Ingresos sujetos a impuesto final a la renta, tales como ingresos por intereses
- 44 Cargos contra reservas
- 45 Ganancias (pérdidas) contables netas = ingresos gravables + ingresos no gravables – deducciones no admisibles
Deducciones no admisibles, tales como: amortización sobre incrementos por revaloración, participación en pérdidas netas de empresas filiales, provisiones para cuentas dudosas, pérdidas de divisas no realizadas en 1996/1995
- 46 Utilidades no distribuidas al principio del ejercicio económico (asientos en el balance)
- 47 Otros créditos a utilidades no distribuidas, tales como: provisiones para impuestos a la renta diferidos, traslado de incremento por revalorización deducido de operaciones mediante cargos por amortización adicional y referidas a activos de disposición.
- 48 Dividendos pagados durante el año, ya sea en efectivo, acciones u otros bienes.
- 49 Otros débitos correspondientes a utilidades no distribuidas, tales como provisiones para impuestos a la renta corrientes.

FUENTE: Adaptado del anexo C del informe de Filipinas sobre el ensayo, que puede consultarse en el sitio Web <http://www.jhu.edu/~gnisp>.



Anexo 6

Relación entre la cuenta satélite de las ISFL y el SCN 1993

Introducción

6.1 Con arreglo a las directrices del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), las oficinas nacionales de estadística deben identificar por separado, en la reunión y la comunicación de los datos, sólo un pequeño subconjunto del total de las instituciones sin fines de lucro (ISFL). El sector de las “instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares” (ISFLSH) comprende sólo a las ISFL que *no* tienen ingresos de mercado sustanciales en relación con los gastos de funcionamiento, que *no* están controladas ni principalmente financiadas por el gobierno y que son demasiado importantes para estar mezcladas con los hogares. No sólo las ISFLSH son una pequeña parte del agregado del sector sin fines de lucro; también los demás sectores de SCN contienen unidades que son ISFL y probablemente difieren de los demás miembros de dichos sectores en varios aspectos.

6.2 La estrategia del presente *Manual* consiste en dejar a las ISFL donde están dentro de los actuales agregados y cuentas del sector institucional del SCN pero crear una cuenta satélite en la que se agregue la información sobre las ISFL que se encuentre en el sector de las ISFLSH y en los demás sectores. A fin de facilitar una correlación con la estructura ordinaria del SCN, en la cuenta satélite propuesta se consigna información tanto sobre el recientemente creado sector agregado de las ISFL como sobre los componentes relativos a las ISFL y los componentes no relativos a las ISFL de los distintos sectores a los que la estructura actual del SCN asigna ISFL. Además, la cuenta satélite de las ISFL perfecciona esa información al desarrollar formas más refinadas de reunión de datos sobre las entidades sin fines de lucro (por ejemplo, mediante encuestas especiales de organizaciones, así como de las donaciones y actividades voluntarias individuales).

6.3 La cuenta satélite de las ISFL se aparta de las convenciones del SCN, cuando ello sea necesario, a fin de añadir la información que resulte importante para reflejar otras facetas fundamentales relacionadas con el alcance y las operaciones de las instituciones sin fines de lucro. Ello hace necesario especificar nuevas clasificaciones, cuadros y presentaciones; ampliar la frontera de la producción del SCN y añadir datos no monetarios fuera de las presentaciones normales de las cuentas nacionales.

6.4 En el presente anexo se exponen los rasgos principales de la cuenta satélite de las ISFL y se los correlaciona con los conceptos, clasificaciones y cuadros del SCN.

Definición

6.5 Como primer paso para satisfacer la necesidad de contar con mejor información sobre ISFL es importante determinar una adecuada definición de las ISFL y del sector de las ISFL. Dicha definición debe ser tal que comprenda a todas las entidades que actualmente están incluidas en la definición de las ISFL que figura en el SCN y que al mismo tiempo aclare las diferencias entre las ISFL, por un lado, y los gobiernos y los productores de mercado puros, por otro. Además, debe ser suficientemente neutral para acoger toda la gama de sistemas jurídicos, pautas de financiación y tipos de finalidades vinculados con las instituciones del tipo de las ISFL en los distintos entornos nacionales.

6.6 Dentro del SCN, las instituciones sin fines de lucro (ISFL) forman una clase de *unidades institucionales*. El SCN distingue a las ISFL de las demás unidades institucionales principalmente en función de lo que ocurre con los beneficios que las ISFL generen. En particular:

Las instituciones sin fines de lucro son entidades jurídicas o sociales creadas para producir bienes y servicios, cuyo estatuto jurídico no les permite ser fuente de ingreso, beneficio u otra ganancia financiera para las unidades que las establecen, controlan o financian. En la práctica, sus actividades productivas tienen que generar excedentes o déficit, pero los posibles excedentes que obtengan no pueden traspasarse a otras unidades institucionales¹.

¹ Véase SCN 1993, párr. 4.54.

Esa base para definir a las ISFL, que está centrada en la característica común de que no distribuyen sus beneficios, es un rasgo central de la mayoría de las definiciones del sector sin fines de lucro en la doctrina del derecho y las ciencias sociales².

² Véase, por ejemplo, Hansmann (1996); Ben-Ner y Gui (1993); Weisbrod (1988); y Salamon y Anheier (1997).

6.7 La cuenta satélite de las ISFL utiliza un concepto de mediano alcance del sector de las instituciones sin fines de lucro que emplea componentes de la definición “estructural-operacional” empleada en el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins a fin de clarificar la definición del SCN, en particular con respecto a las fronteras entre las ISFL, por un lado, y las sociedades y los gobiernos, por otro. Tres de los componentes de la definición estructural-operacional pueden brindar la clarificación necesaria:

- a) En primer lugar, el criterio de que sean “institucionalmente separadas del gobierno” pone especialmente de relieve la naturaleza no gubernamental de las ISFL, un rasgo esencial en la mayoría de las concepciones de ese conjunto de instituciones;
- b) En segundo lugar, el criterio de que sean “autónomas” permite hacer una útil distinción entre las ISFL y las organizaciones que están esencialmente controladas por otras entidades, ya sea el gobierno o una sociedad;
- c) Por último, el elemento “no obligatorias” del criterio de que sean “voluntarias” distingue a las ISFL de las entidades a las que las personas pertenecen por nacimiento o por necesidad legal. Ese elemento distingue a las ISFL de las familias, las tribus y otras entidades análogas, y representa otro rasgo central de la concepción común de esas organizaciones.

6.8 Así pues, a los efectos de la cuenta satélite de las ISFL definimos al sector sin fines de lucro como integrado por:

a) organizaciones; b) que actúan sin fines de lucro y, por ley o por costumbre, no distribuyen entre quienes las poseen o controlan los excedentes que generen; c) están institucionalmente separadas del gobierno; d) son autónomas; y e) no son obligatorias.

6.9 *Organización* significa que la entidad tiene cierta realidad institucional, demostrada por “cierto grado de estructura organizacional interna; la persistencia de los objetivos, la estructura y las actividades; fronteras organizacionales significativas, o un acto constitutivo legal. Quedan excluidas las reuniones de personas puramente ad hoc y temporales, carentes de toda clase de estructura real o identidad organizacional”³. Sin embargo, quedan específicamente incluidas las organizaciones informales que no tienen un reconocimiento legal explícito pero que en los demás aspectos se ajustan a los criterios de ser organizaciones con un grado significativo de estructura interna y permanencia. Ello es congruente con la definición de las ISFL que da el SCN 1993 (párr. 4.56): “La mayoría de las ISFL son entidades jurídicas creadas mediante procedimientos jurídicos, cuya existencia se reconoce con independencia de las personas, sociedades o unidades del gobierno que las establecen, financian, controlan o gestionan.” Y agrega que, no obstante, una “ISFL puede ser una entidad informal cuya existencia sea reconocida por la sociedad, pero que no tenga un estatuto jurídico formal;” (párr. 4.56 a)).

³ Véase Salamon y otros (1999).

6.10 *Sin fines de lucro* significa que las ISFL son organizaciones que no existen principalmente para generar beneficios, sea directa o indirectamente, y que no se guían principalmente por objetivos y consideraciones comerciales. Las ISFL pueden acumular excedentes en un año dado, pero los excedentes que obtengan deben ser reciclados hacia la misión básica del organismo, y no distribuidos a los propietarios, los miembros, los fundadores o la junta directiva de la organización. Ello es congruente con la definición que da el SCN 1993 de las ISFL, en la que se reconoce que “En la práctica, [las] actividades productivas [de las ISFL] tienen que generar excedentes o déficit, pero los posibles excedentes que obtengan no pueden traspasarse a otras unidades institucionales” (párr. 4.54). El SCN 1993 continúa señalando que “La expresión «institución sin fines de lucro» proviene del hecho de que a los miembros ... no se les permite obtener ganancia financiera alguna con sus operaciones y no pueden apropiarse de sus posibles excedentes. Esto no implica que una ISFL no pueda generar un excedente de explotación con su producción” (párr. 4.56 e)). En este sentido, las ISFL pueden ser lucrativas, pero son “sin fines de distribución del lucro”, cosa que diferencia a las ISFL de las empresas con fines de lucro⁴.

⁴ Si los beneficios de una ISFL se distribuyen a otra ISFL, la primera sigue siendo una ISFL con arreglo a ese criterio, porque el excedente permanece dentro del sector de las ISFL para ser utilizado para fines de beneficencia y otros fines distintos del lucro.

6.11 *Institucionalmente separadas del gobierno* significa que la organización no forma parte del aparato del gobierno y no ejerce autoridad gubernativa por derecho propio. La organización puede recibir un importante apoyo financiero del gobierno, y su junta directiva puede

estar integrada por funcionarios públicos. Sin embargo, tiene suficiente discrecionalidad con respecto a la gestión de su producción y su utilización de fondos como para que sus actividades operativas y su financiación no estén totalmente integradas con las finanzas gubernamentales en la práctica. Una organización puede ejercer la autoridad que le haya delegado el Estado o administrar un conjunto de reglas determinadas por el Estado, pero no tiene autoridad soberana por sí misma. Así pues, por ejemplo, una asociación comercial puede recibir autoridad para establecer, e incluso para hacer cumplir, normas para la respectiva industria, pero dicha autoridad podría ser retirada si fuese mal utilizada o ya no fuese necesaria. En otro sentido, una ISFL puede estar facultada para distribuir subvenciones, donaciones o contratos del gobierno a individuos o a otras organizaciones, pero dentro de un conjunto dado de reglamentaciones establecidas por el gobierno. En tales casos, la institución sigue siendo considerada una ISFL.

6.12 *Autónomas* significa que la organización es capaz de controlar sus propias actividades y no está bajo el control efectivo de ninguna otra entidad. En realidad, ninguna organización es totalmente independiente. Para ser considerada autónoma, empero, una organización debe controlar su gestión y sus operaciones en grado significativo, tener sus propios procedimientos de gobierno interno y gozar de un grado significativo de autodeterminación. En este punto no se hace hincapié en el origen de la organización, es decir, en qué institución la “creó”, ni en el grado en que el gobierno regula sus actividades o en la fuente dominante de sus ingresos. Más bien se hace hincapié en la capacidad de gobierno de la organización y en su estructura:

- ¿Está la organización generalmente a cargo de su propio “destino”, es decir, puede disolverse, establecer y modificar sus estatutos, y reformar su misión o su estructura interna sin tener que pedir permiso a alguna otra autoridad distinta de los funcionarios normalmente encargados del registro? En caso afirmativo, la organización es una ISFL.
- Si entre los miembros del órgano directivo de la organización hay representantes del gobierno o de las empresas, ¿ejercen un poder de veto, y, en caso afirmativo, actúan en virtud de su carácter oficial o como ciudadanos particulares? Si los representantes actúan en virtud de su carácter oficial y tienen poder de veto, la organización no se considera autónoma. Por consiguiente, la sola presencia de representantes del gobierno o de las empresas en la junta directiva de una organización sin fines de lucro no hace que ésta pierda su carácter de tal. La cuestión es el grado de autoridad que ejerzan dichos representantes y el grado de autonomía que mantenga la organización. Ello significa que deben excluirse las fundaciones empresariales controladas estrechamente por su sociedad matriz. Sin embargo, podrían incluirse las fundaciones empresariales que controlen sus propias actividades y no estén sujetas al control cotidiano de las respectivas sociedades matrices.
- ¿El gobierno o las entidades empresariales seleccionan al director ejecutivo de la organización, o es el director ejecutivo un funcionario del gobierno o la empresa? En cualquiera de esos casos, la organización probablemente no sea una ISFL.

Desde luego, el criterio de la autonomía debe aplicarse con prudencia y no debería excluir la calidad de ISFL en los países con estructuras de gobierno menos democráticas en las que el Estado puede clausurar las organizaciones que se le opongan.

6.13 *No obligatorias* significa que la participación como miembro y la realización de aportes de tiempo y dinero no están impuestas o exigidas por la ley o incluidas en virtud de otras disposiciones como condición de la ciudadanía. Como se indicó *supra*, las organizaciones sin fines de lucro pueden desempeñar funciones reglamentarias que determinen que la condición de miembro de ellas sea necesaria para ejercer una profesión (por ejemplo, los colegios de abogados a los que compete otorgar la licencia para que los abogados ejerzan la abogacía), pero mientras que la condición de miembro no sea condición de la ciudadanía, en lugar de una condición para el ejercicio de una profesión elegida, la organización podrá seguir considerándose no obligatoria. En cambio, las organizaciones en las que la condición de miembro, la participación o el apoyo estén exigidas o en otra forma estipuladas por la ley o determinadas por el nacimiento (por ejemplo, las tribus o clanes) estarían excluidas del sector sin fines de lucro⁵.

⁵ Salamon y otros (1999).

6.14 El sector sin fines de lucro definido de la manera indicada comprende a las ISFL que cumplan con los cinco criterios básicos, independientemente del sector al que estén asignadas por el SCN. Por consiguiente, están incluidas las ISFL que sean productores de mercado y vendan alguna parte de sus productos o servicios a un precio económicamente significativo; se

⁶ Se plantean algunas ambigüedades respecto de las ISFL que sirven a las empresas, que son organizaciones establecidas para promover, regular y salvaguardar los intereses de grupos determinados de empresas que son miembros de dichas organizaciones. Se financian mediante cuotas o suscripciones, que son tratados como pagos por servicios. La mayoría de ellas son ISFL de mercado y están incluidas en S.11 o S.12. Sin embargo, si están financiadas principalmente por el gobierno, son tratadas como ISFL no de mercado y están incluidas en S.13, según se indica en el SCN 1993, párr. 4.59.

⁷ Las directrices del SCN indican que las entidades asignadas al gobierno general han de estar financiadas y controladas por el gobierno. Sin embargo, con arreglo a la definición de trabajo del presente *Manual*, las ISFL no están efectivamente controladas por el gobierno aun cuando estén financiadas principalmente por el gobierno.

⁸ Las ISFL que sean organizaciones, formales o informales, con voluntarios pero con pocos empleados remunerados (o ninguno), son asignadas a S.15 (ISFLSH) en el SCN. Sin embargo, en el Sistema Europeo de Cuentas (SEC) son asignadas a S.14 (hogares) en ESA (párrs. 2.76 e) y 2.88), y numerosos sistemas estadísticos las asignan a S.14 de facto. El presente *Manual* deja esa opción librada a las preferencias nacionales.

⁹ Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.90.XVII.11.

¹⁰ Esto se aplica también a las clasificaciones conexas: Clasificación de las Funciones del Gobierno (CFG), Clasificación de los Gastos de los Productores por Finalidades (CGPF) y Clasificación del Consumo Individual por Finalidades (CCIF).

encontrarían en el sector de las sociedades no financieras o en el sector de las sociedades financieras del SCN, según cuál fuese su actividad principal⁶. También están incluidas las entidades comprendidas en el sector del gobierno general del SCN que sean autónomas y estén institucionalmente separadas del gobierno, aunque estén financiadas principalmente por el gobierno y en sus juntas directivas haya integrantes de designación pública⁷. Por último, también deben incluirse las ISFL que reciben la mayor parte de sus ingresos de los hogares, que se encontrarían en los sectores de los hogares o de las ISFLSH del SCN⁸. Por consiguiente, dentro de la cuenta satélite podemos incluir componentes relacionados con las ISFL y componentes no relacionados con las ISFL provenientes de los distintos sectores del SCN, así como un sector sin fines de lucro separado (véase el gráfico A6.1).

Gráfico A6.1 Tratamiento de las ISFL en la cuenta satélite de las ISFL

Tipo de unidad institucional	Sectores del SCN					Sector sin fines de lucro
	Sector de sociedades no financieras	Sector de sociedades financieras	Sector del gobierno general	Sector de los hogares	Sector de las ISFLSH	
	S.11	S.12	S.13	S.14	S.15	
Sociedades	C1	C2				
Unidades gubernamentales			G			
Hogares				H		
Instituciones sin fines de lucro	N1	N2	N3	N4	N5	$N = \sum N_i$

6.15 Así pues, aplicando las reglas del SCN en materia de clasificación en sectores a las unidades institucionales catalogadas como ISFL con arreglo a la definición de trabajo, es posible definir *subsectores* correspondientes a los componentes relacionados con las ISFL y los componentes no relacionados con las ISFL dentro de los sectores del SCN distintos de las ISFLSH: sociedades no financieras, sociedades financieras, gobierno general y hogares. Dichos subsectores figuran en los cuadros III.1 a III.3 y IV.1 a IV.3 de la cuenta satélite de las ISFL.

Clasificaciones

6.16 El SCN determina dos bases para clasificar a las ISFL: según la actividad económica a la que se dedican o según su función o finalidad:

- La clasificación según la *actividad económica* es la más general. Las ISFL se clasifican esencialmente por industrias sobre la base del producto principal o característico que produzcan utilizando el mismo sistema de clasificación que se aplica generalmente a las actividades económicas en el SCN; es decir, la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 3 (CIIU, Rev.3)⁹. La CIIU es una clasificación destinada a ser utilizada en las estadísticas de la producción. La unidad a la que se aplica —el establecimiento— está concebida como la unidad más pequeña de la que sea posible reunir información sobre los productos, los insumos y los procesos por los cuales los insumos son transformados en productos.
- La clasificación según la *finalidad* es más específica y se refiere a los “objetivos” que las unidades institucionales se proponen alcanzar “al realizar diversos tipos de desembolsos” (Naciones Unidas, 2000). Una determinada actividad económica puede estar dirigida a lograr varios objetivos. Se ha diseñado un sistema especial de clasificación —la Clasificación de las Finalidades de las Instituciones sin Fines de Lucro que sirven a los hogares (CFISFL)¹⁰— para las instituciones sin fines de lucro, al menos para las que sirven a los hogares.

6.17 Ninguno de esos dos sistemas de clasificación puede servir por sí solo como clasificación primaria del amplio sector sin fines de lucro definido *supra*. La CIIU, Rev.3, tiene un

grado muy limitado de detalle sobre las industrias de servicios, en particular los servicios que prestan típicamente las ISFL¹¹. Además, pueden plantearse algunos problemas con la clasificación de las finalidades utilizada por el SCN para las instituciones sin fines de lucro. Dicha clasificación, la Clasificación de las Finalidades de las Instituciones sin Fines de Lucro que sirven a los hogares (CFISFL) sólo es aplicable a las ISFLSH y puede ser inadecuada para clasificar las finalidades de las actividades de las ISFL fuera de ese sector¹².

6.18 Para resolver esos problemas, en el presente *Manual* se utiliza un sistema de clasificación elaborado fundamentalmente tomando a la CIIU como sistema de clasificación primario para detallar el sector de las ISFL en la cuenta satélite cuando el centro de atención del análisis o la presentación de los datos es principal o exclusivamente el sector de las ISFL. Esa clasificación más compleja, la Clasificación Internacional de Organizaciones sin Fines de Lucro (CIOUSFL), fue elaborada originalmente mediante un proceso cooperativo en el que participó el equipo de académicos que trabaja en el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins¹³. La CIOUSFL ha sido utilizada con éxito para reunir y estructurar datos en un conjunto ampliamente representativo de países con diferencias en cuanto a sus niveles de desarrollo económico, a sus sistemas políticos, culturales y jurídicos, y al tamaño, el alcance y el papel de sus sectores sin fines de lucro¹⁴. En ese proceso se ha ido refinando el sistema básico (Salamon y Anheier, 1996). La versión revisada fue nuevamente ensayada por 11 países que participaron en un ensayo sobre el terreno del presente *Manual*, en el que se comprobó que funcionaba bien. Sobre la base de esas experiencias es posible concluir que la CIOUSFL tiene efectivamente en cuenta las principales diferencias entre los grupos de instituciones sin fines de lucro en una amplia gama de países. En general, la CIOUSFL no excluye, distorsiona ni representa erróneamente las subdivisiones fundamentales del sector sin fines de lucro en los diversos países. La CIOUSFL se presenta en forma abreviada en el cuadro 3.2 del capítulo 3 *supra* y con todo detalle en el Anexo 1 *supra* (véase las páginas 28 y 91).

6.19. La CIOUSFL se utiliza como sistema primario de clasificación para detallar el sector de las ISFL en la cuenta satélite de las ISFL cuando el centro de atención del análisis o la presentación de datos es principal o exclusivamente el sector de las ISFL. Se utiliza para detallar el sector agregado de las ISFL por esferas en los cuadros II.1 a II.5, V.1, V.4 y VI.

6.20. Sin embargo, como la CIOUSFL no se utiliza con carácter general para clasificar los datos de los sectores distintos del sector sin fines de lucro, se plantean problemas para utilizarlo en los análisis en los que se centra la atención en las comparaciones entre las ISFL y otros sectores. A esos efectos se utilizan las actuales clasificaciones contenidas en la CIIU y la CFISFL, posiblemente aumentadas para brindar más detalles acerca de las ISFL. En particular:

- En las comparaciones dedicadas a los agregados de la producción, tales como el valor agregado, el producto y el empleo por *industria*, se utiliza la CIIU¹⁵. Por consiguiente, en la cuenta satélite de las ISFL se utiliza la CIIU en los cuadros IV.1 a IV.3.
- En las comparaciones dedicadas a los desembolsos en consumo final clasificados por *finalidad* socioeconómica, se utiliza la CFISFL. En la cuenta satélite de las ISFL se utilizan la CCIF, la CFISFL y la CFG en el cuadro IV.4.

6.21 En los cuadros 3.3 y 3.4 del capítulo 3 *supra* se brindan correlaciones entre los rubros de la CIOUSFL y los de la CIIU, Rev.3, así como entre los de la CIOUSFL y los de la CFISFL, respectivamente. Dichas correlaciones pueden orientar la reasignación de las categorías de ISFL por actividad y finalidad para las comparaciones con el resto de la economía.

6.22 A la larga, será necesario modificar las clasificaciones del SCN y la CIOUSFL a fin de perfeccionar el grado de detalle del sector de las ISFL de forma que pueda aplicarse en las actividades y prácticas estadísticas corrientes. El incremento del grado de detalle de la CIIU y la CFISFL puede facilitar la aplicación de la CIOUSFL, y la experiencia que se obtenga en el uso de la CIOUSFL puede constituir una útil ilustración para el proceso de revisión de la CIIU y la CFISFL. En la medida en que se incrementa el grado de detalle de la CIIU y la CFISFL de forma de contemplar mejor al sector de las ISFL, se reducirá la necesidad de que exista la CIOUSFL como sistema separado de clasificación. En particular:

- Es mucho lo que puede lograrse brindando detalles adicionales sobre cuatro de las clases de la CIIU: 8519 (Otras actividades relacionadas con la salud humana), 8531 (Servicios sociales con alojamiento), 8532 (Servicios sociales sin alojamiento), y 9199 (Actividades de otras asociaciones n.c.p.). Puede obtenerse alguna ayuda de las clasificaciones nacionales basadas en la CIIU que han introducido un mayor grado de

¹¹ Véase Salamon y Anheier (1997) para un examen de esas cuestiones.

¹² La CFISFL ha sido objeto de una reciente revisión, junto con las demás clasificaciones de los gastos según su finalidad, a saber, la CFG, la CGPF y la CCIF.

¹³ Para una descripción más completa del proyecto, véase Salamon y Anheier, (1996); Salamon y otros, 1999.

¹⁴ El conjunto incluye investigaciones en los países comprendidos en las fases I y II del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins (véase Salamon y Anheier, 1996 y Salamon y otros, 1999). Véase también Consejo Nacional de Organizaciones Voluntarias (1995); Johnson y Young (1994); Gidron (1996); y Sokolowski (1994). Además, la CIOUSFL ha sido utilizada para la reunión de datos sobre las ISFL por la Oficina de Estadística de Italia y por Statistics Canada (véanse los informes sobre los ensayos en el sitio Web <http://www.jhu.edu/~gnisp>).

¹⁵ En este caso también se aplicaría el tratamiento habitual de las empresas con establecimientos múltiples.

detalle, y se podría tomar como modelo parte de los detalles incluidos en el NAICS. Se brindan algunos ejemplos en el Anexo 5 *supra*.

- Algo más puede derivarse de aplicación de la CFISFL. Las descripciones de la clase de la CFISFL 01.0 (Vivienda) y la clase de la CIOSFL 6 200 (Vivienda) son iguales; en la aplicación pueden revelarse otras posibilidades para aproximar aún más las dos clasificaciones. Indudablemente, es necesario incrementar el grado de detalle del sector de las ISFL correspondiente al grupo 9.1 (Servicios n.c.p.) de la CFISFL.
- Por último, puede ser posible mejorar el grado de detalle del sector de las ISFL ampliando la cobertura de las actividades de las ISFL en la Clasificación Central de Productos (CCP) y las clasificaciones conexas. Hay trabajos en curso para definir los productos de las industrias de servicios y clasificarlos; por ejemplo, la elaboración del de Sistema Norteamericano de Clasificación de Productos (NAPCS). Si se vela por que en ese trabajo se preste un grado adecuado de atención a los productos característicos de las ISFL será posible mejorar la cobertura de las ISFL en la CIU, la CFISFL y la CIOSFL.

Ampliación de la frontera de la producción

6.23 Si bien en la cuenta satélite de las ISFL se presentan datos sobre las ISFL que son plenamente comparables con el SCN, también se aprovecha la flexibilidad que da la elaboración de cuentas satélite para ampliar la frontera de la producción de modo de incluir la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y la producción atribuible a los insumos de mano de obra voluntaria. La presentación de mediciones en las que se incorporen esas fronteras se examina más adelante, en la sección dedicada a los cuadros y sus partidas.

6.24 *Producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado.* En el SCN 1993, la fuente de financiación tiene mucha importancia para la valoración del producto, cosa que plantea un problema al valorar el producto de las que en el SCN 1993 se consideran ISFL de mercado, es decir, las que sufragan la mayor parte de sus gastos de funcionamiento con las ventas en el mercado. Si bien se computa la producción destinada al mercado de esas ISFL, con arreglo a las convenciones del SCN no se computa toda la producción no destinada al mercado que producen. Sin embargo, esa producción no destinada al mercado puede ser significativa, porque dichas ISFL también generan un producto apoyado por contribuciones benéficas u otras transferencias que no se consignan en los ingresos provenientes de las ventas.

6.25 Para resolver ese problema, en la cuenta satélite de las ISFL se valora el producto de las ISFL de mercado que sufragan parte de sus costos mediante contribuciones benéficas y otras donaciones en la misma forma en que el SCN 1993 valora el producto de las ISFL que no son de mercado, es decir, sobre la base de los gastos de funcionamiento, lo cual significa que los gastos vinculados con la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado deben añadirse a las mediciones del producto de las ISFL. Cuando los costos superan a las ventas, la diferencia entre los costos y las ventas se toma como medida de la producción no destinada al mercado. Sin embargo, cuando las ventas superan a los costos, se supone que la producción no destinada al mercado equivale a cero.

6.26 En consonancia con nuestro enfoque general de mantener intacta la práctica actual en la aplicación del SCN, logramos ese resultado añadiendo en cada uno de los cuadros pertinentes una columna en la que se registre la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado, así como los demás rubros necesarios para su completa contabilización. Las partidas que figuran en esa columna se definen como base SCN más el valor atribuido a la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado.

6.27 *Mano de obra voluntaria.* Como se indicó *supra*, el SCN no computa la mayor parte de la actividad de los voluntarios. Sin embargo, la mano de obra voluntaria constituye un importante insumo para muchas de las organizaciones sin fines de lucro, y quizás para la mayoría de ellas. En muchas de tales organizaciones el aporte voluntario de tiempo supera en valor al aporte voluntario en dinero. Si bien las personas prestan servicios voluntarios a otras organizaciones, como los organismos gubernamentales, e incluso a las empresas, la mayor parte del trabajo voluntario se lleva a cabo en las organizaciones sin fines de lucro.

6.28. Como la mano de obra voluntaria es tan esencial para el producto de las ISFL que la emplean y para su capacidad de producir servicios del nivel y la calidad de los que prestan, es

importante captar esa actividad en la cuenta satélite de las ISFL. Al hacerlo se obtendrá un panorama más completo de los servicios efectivamente producidos y consumidos en la economía y en las distintas esferas. La inclusión del insumo de mano de obra voluntaria también permite hacer comparaciones más exactas entre la estructura de insumos y la estructura de costos de los productores organizados como ISFL y las de los productores de los demás sectores.

6.29 Para poner en práctica esa ampliación de la frontera de la producción de modo de incluir el valor atribuido al trabajo voluntario se necesita contar con información adicional que complemente la que corrientemente se reúne y utiliza para las finalidades del SCN. Más específicamente, se necesita información; en primer lugar, sobre la cantidad de horas de servicios voluntarios prestados, y en segundo lugar sobre el salario con arreglo al cual han de valorarse dichas horas. La información sobre el volumen del tiempo aportado voluntariamente a las ISFL puede obtenerse de las encuestas de hogares o de las propias encuestas de ISFL. El procedimiento de estimación que se recomienda consiste en valorar el tiempo voluntario en función del salario bruto medio para la categoría ocupacional de servicios comunitarios, sociales y de asistencia como sustitutivo de los salarios pagados en las ocupaciones en que efectivamente se desempeñan los voluntarios.

6.30 Una vez más, en consonancia con nuestro enfoque general de mantener intacta la práctica actual en la aplicación del SCN, logramos ese resultado añadiendo en cada uno de los cuadros pertinentes una columna en la que registrar el producto de la mano de obra voluntaria, así como los demás rubros necesarios para su completa contabilización. Las partidas que figuran en esa columna se definen como base SCN más el valor atribuido a la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y el valor atribuido a la mano de obra voluntaria.

Detalles sobre los pagos del gobierno

6.31 En la cuenta satélite de las ISFL se piden detalles sobre las transacciones entre las ISFL y el gobierno general que normalmente no se presentan en los cuadros del SCN. Esos detalles permiten la derivación de una amplia medición de los ingresos obtenidos por las ISFL de pagos del sector público. Comprende las donaciones y los contratos de apoyo a determinados servicios o actividades de las organizaciones; las transferencias legalmente obligatorias en apoyo a la misión o las actividades generales de una organización; y los pagos por cuenta de terceros, es decir, los pagos indirectos hechos por el gobierno como reembolso a otra organización de los servicios prestados a los individuos.

6.32 Dicha medición se ajusta a las percepciones de las ISFL acerca de sus propias fuentes de financiación. Además, es útil desde el punto de vista analítico, porque capta todos los conductos por los cuales el gobierno lleva a cabo sus políticas.

Los cuadros de la cuenta satélite de las ISFL y sus partidas

6.33 *Panorama general.* Las cuentas económicas integradas del SCN para las ISFLSH (y otros sectores) sirven de base para los cuadros de la cuenta satélite de las ISFL. La secuencia completa de las cuentas del SCN para las ISFLSH (y otros sectores) constituye el marco de gran parte de la cuenta satélite de las ISFL. Abarca la mayor parte de las variables fundamentales que interesan y brinda una estructura congruente y comprensiva para registrarlas. Con excepción de lo que se indica, todas las variables se definen del mismo modo que en el SCN. Los cuadros se presentan en el Anexo 2.

6.34 Las excepciones se refieren a variantes que amplían la frontera de la producción para incluir el producto de mano de obra voluntaria y la producción no destinada al mercado de las llamadas ISFL de mercado. Esas ampliaciones se transportan a otras partidas, tales como la remuneración de los asalariados, los pagos de transferencia y el consumo.

6.35 *Estructura general de los cuadros.* La cuenta satélite de las ISFL comprende seis cuadros, la mayoría de los cuales tiene múltiples partes. En los dos primeros cuadros se presenta la agregación del sector de las ISFL, primero en forma agregada (cuadro I) y luego clasificada por actividades principales con arreglo a la CIOSFL (cuadro II). En los dos cuadros siguientes se desglosa a las ISFL en cada una de las cuentas de los actuales sectores del SCN a las que están asignadas con arreglo a la práctica del SCN, registrando el componente relacionado con las ISFL de cada sector, el componente no relacionado con las ISFL y el total; primero en forma agregada (cuadro III) y luego, para algunas variables seleccionadas, por actividad o finalidad

(cuadro IV); de ese modo pueden funcionar como planillas de trabajo para la compilación de los cuadros agregados del sector de las ISFL. En el cuadro V se registran diversos indicadores adicionales de la estructura y el producto de las ISFL. Luego en el cuadro VI se resumen algunas de las principales variables presentadas en otras partes de la cuenta satélite en una forma más accesible para el usuario general.

6.36 Las cuentas económicas integradas (CEI) por unidades institucionales y sectores, utilizadas en los cuadros I y III, brindan el marco para la agregación del sector de las ISFL y para sus componentes, que también son componentes de los sectores normales del SCN. Dicho marco hace posible relacionar un amplio conjunto de datos relativos a las ISFL con los de otros sectores y con los relativos a la economía en general. El conjunto de partidas provenientes de la base del SCN es totalmente congruente con el SCN, mientras que las provenientes de las demás bases añaden nuevas variables para incluir la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y el producto de la mano de obra voluntaria.

6.37 La Clasificación Cruzada por Industrias y Sectores Institucionales de los Rubros de las Cuentas de Producción (CCIS) proporciona el marco para detallar respecto de las distintas industrias, por sectores, las cuentas de producción de las CEI. La información proporcionada por la CCIS es la misma que se incluyó en las tres primeras partes del cuadro IV, aun cuando la ordenación es diferente. Una vez más, el conjunto de las partidas provenientes de la base del SCN es totalmente congruente con el SCN, mientras que las provenientes de las demás bases añaden nuevas variables para incluir la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y el producto de la mano de obra voluntaria.

6.38 Los cuadros de gastos de consumo final provenientes del cuestionario del SCN proporcionan el marco del cuadro IV.4. Una vez más, el conjunto de las partidas provenientes de la base del SCN que figuran en dicho cuadro es totalmente congruente con el SCN, mientras que las provenientes de las demás bases añaden nuevas variables para incluir la producción no destinada al mercado de las ISFL de mercado y el producto de la mano de obra voluntaria.

Referencias

- Ben-Ner, A., y B. Gui (1993). Introducción de *The Non-Profit Sector in the Mixed Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Comisión de las Comunidades Europeas, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Naciones Unidas y Banco Mundial (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales, 1993*. Bruselas/Luxemburgo, Nueva York, París, Washington, D.C. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.94.XVII.4.
- Comisión Europea (1996). *Sistema Europeo de Cuentas—ESA 1995*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Consejo Nacional de Organizaciones Voluntarias, (1995). Feasibility study on obtaining information on the economic activities of non-charitable non-profit-making bodies. Londres.
- Gidron, Benjamin (1997). The evolution of Israel's third sector: the role of predominant ideology. *Voluntas*, vol. 8, No.1.
- Hansmann, Henry (1996). *The Ownership of Enterprise*. Cambridge (Massachusetts) y Londres (Reino Unido): The Belknap Press of Harvard University Press.
- Johnson, Alice, y Dennis Young (1994). Defining the third sector: Romania. Discussion Paper Series of the Mandel Center for Non-Profit Organizations, Case Western Reserve University. Cleveland, Ohio.
- Naciones Unidas(1990). *Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 3*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.90.XVII.11.
- _____ (2000). *Clasificaciones de los gastos según la finalidad: Clasificación de las Funciones del Gobierno (CFG); Clasificación del Consumo Individual por Finalidades (CCIF); Clasificación de las Finalidades de las Instituciones sin Fines de Lucro que sirven a los hogares (CFISFL); Clasificación de los Gastos de los Productores por Finalidades (CGPF)*. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.00.XVII.6.

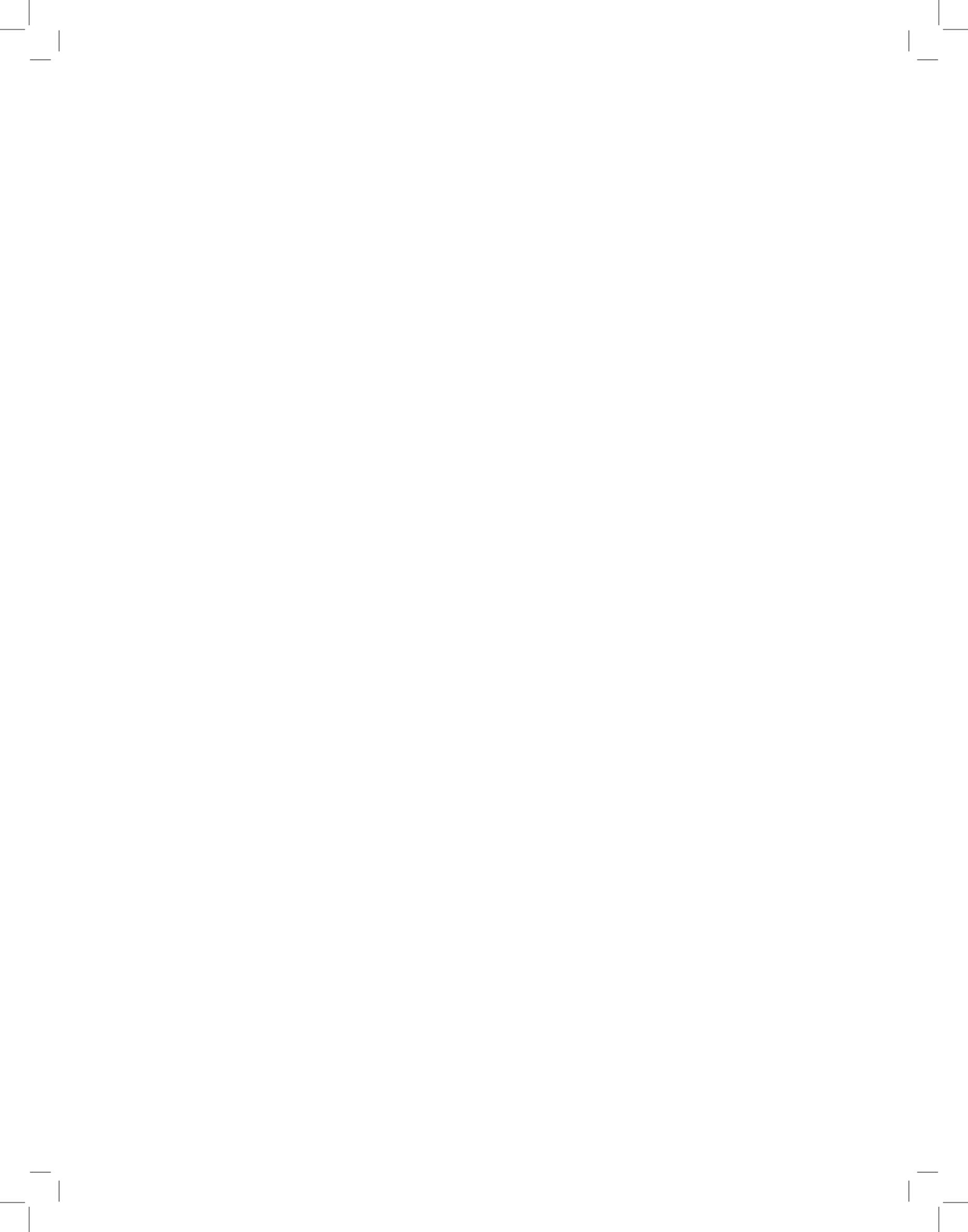
Salamon, Lester M., y Helmut K. Anheier (1996). *The Emerging Non-Profit Sector*. Manchester: Manchester University Press.

_____ (1997). Toward a common definition. En *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*. Manchester y Nueva York: Manchester University Press.

Salamon, Lester M., Helmut K. Anheier, Regina List, Stefan Toepler, S. Wojciech Sokolowski and associates (1999). *Global Civil Society: Dimensions of the Non-Profit Sector*. Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Publicado en español como: *La sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo*. Fundación BBVA (2001).

Sokolowski, Wojciech (1994). Making friends in the market: the non-profit sector and market reform in Poland. Trabajo presentado en la reunión bianual de la Sociedad Internacional de Investigaciones sobre el Tercer Mundo, Pecs (Hungría).

Weisbrod, Burton A. (1988). *The Non-Profit Economy*. Cambridge (Massachusetts) y Londres (Reino Unido): Harvard University Press.



Anexo 7

El trabajo en el sector sin fines de lucro: formas, pautas y metodología*

* Reproducción de un informe elaborado por Helmut K. Anheier, Eva Hollerweger, Christof Badelt y Jeremy Kendall que se presentó a la Organización Internacional del Trabajo en mayo de 2001.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
1. Introducción	225
2. Formas de trabajo en el sector sin fines de lucro	226
2.1. Introducción	226
2.2. Trabajo remunerado	228
2.3. Trabajo no remunerado y voluntariado	231
3. Pautas	236
3.1. Perfil	236
3.2. Tendencias	240
3.3. Cuestiones	242
4. Metodología	244
4.1. Medición del trabajo remunerado y no remunerado en el sector sin fines de lucro	244
4.2. Valoración del trabajo no remunerado	252
5. Recomendaciones	256
Referencias	257
<i>Apéndice A.</i> Voluntariado por esferas. Encuesta Mundial sobre los Valores, 1990-1993	262
<i>Apéndice B.</i> Voluntariado por esferas. Encuesta Europea sobre los Valores, 1999	280

1. Introducción

Las organizaciones sin fines de lucro representan una importante proporción del empleo remunerado en algunas industrias, particularmente en las esferas de los servicios humanos o del bienestar, y utilizan la mayor parte del trabajo voluntario (Salamon y otros 1999; Ruhm y Borkoski 2000). Aun cuando las personas prestan servicios voluntarios para otras organizaciones, tales como organismos gubernamentales e incluso empresas, la mayor parte del trabajo voluntario se lleva a cabo en organizaciones sin fines de lucro. Dichas organizaciones reciben diversas denominaciones: asociaciones voluntarias, instituciones de beneficencia u organizaciones no gubernamentales. El Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas caracteriza a dichas organizaciones como instituciones sin fines de lucro, a las que define como “entidades ... creadas para producir bienes y servicios, cuyo estatuto jurídico no les permite ser fuentes de ingreso, beneficio u otra ganancia financiera para las unidades que las establecen, controlan o financian” (Naciones Unidas, 1993: 4.54). Las organizaciones sin fines de lucro frecuentemente coexisten y operan conjuntamente (en competencia o colaboración) con otros sectores formales (públicos o gubernamentales, y con fines de lucro o privados) en numerosos contextos, mientras que las demás situaciones sectoriales varían en el espacio y en el tiempo, dentro de cada país y de un país a otro (Anheier y Ben Ner 1997).

En los últimos años el sector sin fines de lucro¹ ha experimentado una importante expansión económica, con tasas de generación de empleo muy superiores a las de la economía en su conjunto (Salamon y otros 1999), con un promedio del 24% entre 1990 y 1995 en los Estados

¹ En el presente informe se utilizan indistintamente las expresiones “tercer sector”, “sin fines de lucro” y “voluntario”.

Unidos, el Reino Unido, Alemania, Bélgica, Francia, Israel y el Japón. Como demostraremos con mayor grado de detalle más adelante, en las economías de la OCDE el sector sin fines de lucro típicamente representa aproximadamente el 7% del total del empleo equivalente a tiempo completo, mientras que son sustancialmente inferiores las cifras correspondientes a las economías en transición (2,2%) y a los países en desarrollo (1,1% para América Latina) (Salamon y otros 1999). Sin embargo, en esas cifras no figura el trabajo voluntario. Las estimaciones del aporte de trabajo voluntario basadas en las encuestas de población sugieren que la inclusión del tiempo de trabajo voluntario incrementaría el empleo total en el sector sin fines de lucro hasta aproximadamente un 10% en los países de la OCDE, un 3% en los países en desarrollo y cerca de un 2% en Europa central y oriental (Salamon y otros 1999).

La metodología, la cobertura de datos y la calidad de los datos sobre el voluntariado están mucho menos desarrolladas que las relativas a la medición del trabajo remunerado. En este contexto, tiene sentido explorar los aspectos metodológicos y examinar la información disponible que permita emplear un punto de vista comparativo. De modo que será posible analizar, contrastar y comparar el trabajo en el sector sin fines de lucro con el trabajo en otras esferas, señalando las diferencias y semejanzas con los sectores público y privado, en lugar de centrarse en las instituciones sin fines de lucro aisladamente consideradas (véase Almond y Kendall 2000a: 205-210 para un examen del desarrollo del conjunto de las pruebas comparativas de esa índole ya existentes en Europa y en los Estados Unidos y de la forma en que pueden aportar un “valor agregado” en comparación con los datos sectoriales tomados fuera de ese contexto comparativo).

2. Formas de trabajo en el sector sin fines de lucro

2.1. Introducción

En el sector sin fines de lucro pueden hallarse numerosas formas de trabajo (remunerado/no remunerado, típico/atípico). La forma de trabajo depende en alto grado de varios factores, no sólo el tipo de economía (desarrollada, en transición, en desarrollo), de industria (servicios sociales y de salud, cultura, educación, promoción política) y de situación geográfica (urbana, suburbana, rural), sino también el tamaño y la edad de la organización sin fines de lucro en cuestión. Por ejemplo, algunas organizaciones sin fines de lucro pueden basarse exclusivamente en el trabajo voluntario al inicio de su ciclo de vida organizacional, y a cierto punto comenzar a añadir puestos de personal remunerado a medida que la organización va creciendo. Típicamente, las organizaciones sin fines de lucro tienen personal remunerado y no remunerado tanto en funciones de prestación de servicios (por ejemplo, consejo, contacto amistoso, prestación de asistencia, recaudación de fondos, asesoramiento) como de dirección (integración de la junta directiva o junta de consejeros).

Si bien en el sector sin fines de lucro existen diversas formas mixtas de trabajo, la diferenciación entre trabajo remunerado y no remunerado es una de las distinciones más vitales en lo tocante a la estructura y el perfil de empleo de las organizaciones sin fines de lucro. Desde el punto de vista económico, empero, el punto de referencia teórico es la *tasa de remuneración de equilibrio*. El trabajo voluntario y las formas mixtas de trabajo remunerado y no remunerado son básicamente trabajo prestado a salarios inferiores a la tasa de remuneración de equilibrio. La determinación de si cierta actividad se considera una combinación de trabajo remunerado y no remunerado o bien trabajo prestado a un salario inferior al que sugeriría la tasa de equilibrio que los empleados podrían o deberían exigir habida cuenta de su posición en el mercado es simplemente una cuestión relacionada con la delimitación y el punto de referencia empleados. En la mayor parte de los casos, por razones prácticas, la existencia de un contrato de trabajo entre empleador y empleado sirve de punto de referencia para determinar la forma de trabajo, pues la tasa de remuneración de equilibrio suele ser difícil de determinar, en particular en el sector sin fines de lucro y en el sector público. Mientras que las condiciones del trabajo remunerado se convienen en un contrato de trabajo (en lo tocante a la tasa de salario, el tiempo de trabajo y otras condiciones, como los beneficios accesorios), en la mayor parte de los casos eso no ocurre con el trabajo no remunerado. Así pues, frecuentemente el voluntariado no es sólo trabajo no pagado o pagado por debajo de la tasa de remuneración de equilibrio, sino que también suele ser trabajo informal, en el sentido de que no se rige por un contrato entre “empleador” y “empleado”.

Las formas mixtas de trabajo remunerado y no remunerado se presentan con numerosas facetas y con un grado cada vez mayor de flexibilidad y frecuencia a medida que los mercados de trabajo de las economías desarrolladas, en desarrollo y en transición parecen volverse más creativos (y menos limitados por las leyes laborales y la influencia de los sindicatos) para encontrar nuevas combinaciones entre esos dos tipos. Por lo tanto, la línea de demarcación entre el trabajo remunerado y el no remunerado se vuelve menos nítida. Como el trabajo no remunerado aparece predominantemente en las organizaciones sin fines de lucro, la cuestión es particularmente importante en el sector sin fines de lucro. En las páginas siguientes se examinará por separado el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado, aun cuando ya no sea cierto que existe una división demasiado estricta, habida cuenta de la creciente importancia de las zonas grises entre el trabajo remunerado “puro” y el voluntariado “puro”.

En líneas muy generales, es muy frecuente que se relacione a la voluntad de trabajar sin remuneración pecuniaria o por una remuneración pecuniaria inferior a la tasa de equilibrio con la suposición de que las personas que trabajan en el sector sin fines de lucro sienten una “motivación especial” para hacerlo y tienen una afinidad especial con las causas, las misiones y los objetivos de la organización. Más concretamente, los autores de estudios sobre el voluntariado han desarrollado líneas teóricas de argumentación dentro de marcos de referencia propios de sus respectivas disciplinas. Por ejemplo, los economistas han señalado que las decisiones en materia de voluntariado entrañan componentes relacionados con el consumo, la inversión y la búsqueda (Knap 1997; véase también Freeman 1997). Los sociólogos, por su parte, también han considerado el aspecto de inversión humana, pero entendido en términos de “trabajo productivo que requiere capital humano, comportamiento colectivo que requiere capital social y comportamiento éticamente orientado que requiere capital cultural” (Wilson y Musick 1997). Sokolowski (1996) vincula al voluntariado, por un lado, con el activismo de los movimientos sociales (por ejemplo, el ambientalismo), y, por otro lado, con el interés en la política y la ética de la condición profesional (por ejemplo, el voluntariado de los médicos en juntas médicas comunitarias o el caso de los abogados que prestan servicios gratuitos).

Los investigadores que centran la atención en las diferencias sectoriales de salarios en el mercado de trabajo *remunerado*, además, han argumentado que para explicar las distinciones también pueden ser pertinentes otros factores, más estructurales o institucionales, *de jure* o *de facto*. Algunas líneas de argumentación sugieren que en el sector sin fines de lucro es *más alta* la remuneración y son mejores las condiciones, mientras que otros sugieren que en dicho sector las tasas de remuneración predominantes son *más bajas*, y las condiciones de trabajo peores. (Obviamente, este fenómeno puede observarse también en el sector con fines de lucro.) Después de examinar los escritos relativos a la remuneración y algunos aspectos de otros indicadores de la calidad del trabajo, Almond y Kendall (2000d) resumen la situación en la forma siguiente:

“El tamaño y la dirección de [cualquier diferencia sectorial en materia de remuneración y calidad del trabajo estará] vinculada con una combinación de autoselección de trabajadores desproporcionadamente ‘comprometidos’ con el tercer sector; combinaciones contrapuestas de motivación intrínseca y extrínseca por sector; distintos equilibrios entre el salario y los beneficios no salariales; estructuras de carreras contrapuestas, y diferentes arreglos en materia de negociación, particularmente en relación con la remuneración” (pág. 17).

Dichos autores encuentran algunas pruebas en apoyo de la existencia de un peculiar conjunto de atributos relacionados con la calidad del trabajo en el sector sin fines de lucro (tras haber examinado los datos relativos al Reino Unido en varios niveles, inclusive el de toda la economía, las industrias pertinentes del tercer sector, y categorías determinadas de empleados pertinentes para el tercer sector).

Sin embargo, en general son raras las pruebas empíricas acerca de si la remuneración y las condiciones difieren sistemáticamente por sector, particularmente después de contemplar las diferencias de tamaño, industria y composición ocupacional (véase también Leete 2001). Ello es así en parte porque en las estadísticas del trabajo disponible no se hace una diferenciación adecuada entre determinadas formas de trabajo y remuneración (por ejemplo, el salario o los beneficios accesorios) en lo tocante a la fuerza de trabajo remunerada. Por su parte, el trabajo no remunerado es típicamente pasado por alto, pues en relación con el trabajo remunerado se llevan a cabo rutinariamente actividades de reunión de datos en gran escala que no

encuentran su equivalente en relación con el trabajo voluntario. A consecuencia de ello, como habrá de señalarse con mayor grado de detalle más adelante, la información disponible sobre el voluntariado se basa en gran medida en las encuestas de población.

2.2. Trabajo remunerado

Formas típicas

El trabajo típico se define habitualmente como trabajo dependiente, a tiempo completo, con contratos de duración indeterminada, horarios de trabajo regulados, jornales o sueldos continuos y algunos tipos de protección en el empleo (Tálos 1999: 417). También es aplicable la expresión “empleos permanentes”. La mayor parte de los países toma a este tipo de trabajo asalariado permanente de tiempo completo como punto de referencia o marco para sus estrategias en materia de seguridad social, en particular como base para el derecho a prestaciones de la seguridad social

Los rasgos más importantes de las formas típicas de trabajo remunerado en el sector sin fines de lucro son los siguientes:

- Determinado nivel de sueldo o salario;
- Por lo menos un mínimo de seguridad social; y
- Algún tipo de beneficios accesorios.

Por contra, en la mayor parte de las formas atípicas de trabajo remunerado y en casi todas las formas de trabajo no remunerado están ausentes una o más de esas características). Sin embargo, hay importantes diferencias según de qué país se trate y cómo se aplique y se haga cumplir la versión normal del trabajo típico.

Formas atípicas

El trabajo “típico (ordinario)” es también el punto de partida para el trabajo en el sector sin fines de lucro. Sin embargo, aparentemente, las formas “atípicas” de trabajo se están tornando cada vez más y más generalizadas, no sólo en el sector sin fines de lucro sino también en el sector con fines de lucro (Delsen 1995: 54). Al mismo tiempo, analistas como Delsen (1995) sugieren que la cantidad de formas atípicas parece incrementarse de manera más rápida y marcada en el sector sin fines de lucro, al menos proporcionalmente. Una de las razones para ello es el grado tradicionalmente menor de sindicalización existente en las organizaciones sin fines de lucro (véase Anheier y Seibel 2001, capítulo 4). Otra razón radica en la mayor proporción de puestos recientemente creados en relación con la cantidad de puestos existentes, pues el sector sin fines de lucro ha crecido desproporcionadamente en los últimos años (Salamon y otros 1999).

Durante los últimos diez o veinte años se ha ido incrementando la conciencia acerca de la persistencia, y con frecuencia el crecimiento, de formas de trabajo “atípicas”² o “no estándar”. El trabajo atípico se define con mayor facilidad por lo que no es que por lo que es; comprende numerosas formas de trabajo que se apartan del “clásico” modelo europeo occidental y estadounidense del “pleno empleo” y del paradigma del “sostén de la familia” del periodo de posguerra. El trabajo atípico comprende el trabajo temporal, el trabajo de tiempo parcial, los planes de creación de puestos y planes de capacitación conexos, el doble empleo y los múltiples empleos, la combinación del empleo y el trabajo por cuenta propia, el empleo protegido, los arreglos de “dinero en mano” y otros informales, en particular los trabajos que rayan con la “economía negra”, de dudosa o ambigua legalidad, y numerosas otras formas. Esta heterogeneidad dificulta las generalizaciones; y cuando se aborda el trabajo atípico en el sector sin fines de lucro, que de por sí es un perfecto ejemplo de sector sumamente diverso y heterogéneo, las generalizaciones son aún más arriesgadas, habida cuenta de la escasa investigación que se ha llevado a cabo sobre este tema hasta la fecha.

Algunos analistas han tendido a equiparar el trabajo atípico con el trabajo precario. Rodgers (1989), por ejemplo, considera como seguros, principalmente, a los trabajos regulares y con salario permanente, mientras que otras formas de trabajo se convierten en precarias en la medida en que se apartan de esa norma establecida. Distingue entre varias dimensiones de precariedad, tales como el grado de certidumbre de la continuidad en el trabajo, el control sobre el trabajo, la medida del derecho a prestaciones de seguridad social y protección legal, y la regula-

² El “trabajo atípico” también se conoce generalmente como “empleo atípico”, “trabajo/empleo no estándar” o “empleo contingente” (“La expresión «empleo contingente» fue acuñada (...) para describir la gama de relaciones de empleo que surgieron para contemplar la necesidad de los empleadores de contar con acuerdos de trabajo flexibles a fin de contener los costos de la mano de obra en la economía mundial. Por lo general, se entiende que la expresión comprende a los empleados de tiempo parcial, temporales, a la orden y en régimen de arrendamiento” (Grunewald 1995: 725).

ridad del ingreso salarial. Para Rodgers, “el concepto de precariedad entraña inestabilidad, falta de protección, inseguridad y vulnerabilidad social o económica” (1989: 3). La combinación de esos factores determina el grado en que los empleos son precarios; consiguientemente, los empleos varían no sólo por el grado, sino también por el carácter particular de la precariedad, según los factores concretos que estén presentes.

Si bien muchos de los puestos de trabajo atípicos son precarios, ello no es necesariamente así en todos los casos. En los países de la OCDE, por ejemplo, el trabajo de tiempo parcial por encima de cierto umbral es frecuentemente estable e incluye los beneficios accesorios. Más generalmente, las relaciones de empleo reflejan las variaciones de las necesidades sociales y económicas, pero los cambios que pueden observarse parecen ser diversos y fragmentarios y dar respuesta a intereses parciales. Sin embargo, gran cantidad de esos cambios parecen crear nuevas vulnerabilidades, o renovar las preexistentes (Rodgers 1989: 1).

Algunas formas de trabajo atípico están concentradas abrumadoramente en el sector con fines de lucro o en torno a él, en especial la mayor parte de los empleos informales y de la “economía negra” y el grueso de los trabajos ocasionales, estacionales, temporales, de agencia y zafrales (Almond y Kendall 2000b). Se destacan los ejemplos de los trabajadores migratorios en la agricultura, los empleos estacionales en el comercio minorista, así como fenómenos tales como el trabajo temporal y el pluriempleo. La mayor parte de las formas comunes del trabajo atípico que parecen encontrarse en grado desproporcionado en el sector sin fines de lucro son los trabajos de tiempo parcial, los segundos y terceros empleos, el trabajo temporal, los empleos que exigen una proporción importante de horas extraordinarias no remuneradas y los empleos protegidos (la información proviene principalmente de los Estados Unidos y del Reino Unido; véase Almond y Kendall 2000b, así como las referencias contenidas en dicho trabajo).

→ *Trabajo de tiempo parcial (dimensión temporal: horarios de trabajo durante determinado período de tiempo)*

El concepto de trabajo de tiempo parcial puede definirse de maneras diferentes. Puede comprender a todos los trabajadores cuyo tiempo de trabajo convenido normal esté como término medio por debajo del que fijan las normas legales, de convenios colectivos o las consuetudinarias. Dichas normas varían de un país a otro, pero en la mayor parte de los casos el límite está entre 30 y 40 horas por semana. La circunstancia de que el trabajo sea de tiempo parcial no se correlaciona necesariamente con la información acerca de la regularidad y la frecuencia del trabajo o la duración del contrato.

En la mayor parte de los países de la OCDE el sector sin fines de lucro tiene una proporción más elevada de trabajo de tiempo parcial que el sector público y el sector con fines de lucro, fenómeno que se relaciona estrechamente con el hecho de que en las organizaciones sin fines de lucro la proporción de empleo femenino es superior a la media. Anheier y Seibel (2001), por ejemplo, informan de que el sector sin fines de lucro de Alemania ocupa un lugar muy elevado en lo tocante a la proporción de empleos de tiempo parcial y tiene una proporción de mujeres empleadas superior a la de todos los demás sectores. En el bastante rígido mercado de trabajo alemán, el sector sin fines de lucro parece ser el que más ha reaccionado frente a los cambios de la demanda de mano de obra durante los dos últimos decenios. En el decenio de 1990, el trabajo de tiempo parcial en el sector sin fines de lucro de Alemania representaba un 30%, en comparación con un 16% para la economía en su conjunto. Cuando se hace la comparación a lo largo del tiempo, el empleo de tiempo parcial se incrementó sustancialmente en términos absolutos y relativos en el sector sin fines de lucro. En conjunto, el sector comercial de servicios y el sector sin fines de lucro tienen las tasas de crecimiento más elevadas en la cantidad de empleos de tiempo parcial añadidos a la economía de la República Federal de Alemania entre 1970 y 1990. Sin embargo, si bien el sector sin fines de lucro solía tener la mayor proporción de empleos de tiempo parcial a finales del decenio de 1980, posteriormente fue superado por el sector comercial de servicios: en ambos sectores, empero, tres de cada diez empleos son de tiempo parcial, en comparación con 1,5 de cada diez para la economía en su conjunto.

Las mujeres representan el 69% de la fuerza de trabajo en el sector sin fines de lucro de Alemania, en comparación con el 39% para la economía en su conjunto. En los últimos años, el empleo femenino se ha incrementado en la economía en general; en el sector sin fines de lucro este incremento se añadió a una proporción de empleo femenino que ya era relativamente elevada.

La prominente posición del empleo de tiempo parcial en el sector sin fines de lucro está también en consonancia con la calificación para el empleo. En los tres últimos decenios hubo importantes cambios en los niveles de educación y calificación de la fuerza de trabajo alemana, con una disminución general de los empleos obreros no calificados y calificados en los sectores industriales tradicionales. El sector sin fines de lucro, en el cual el empleo se incrementó casi un 100%, ha tenido incrementos desproporcionados en la cantidad de puestos de empleados de oficina y plazas de aprendices (definidos como personas a las que se imparte capacitación profesional y que están obteniendo calificación). En 1990, dos de cada tres empleos en el sector sin fines de lucro eran de oficina, una proporción que sólo se superaba en el sector de bancos y seguros. Análogamente, la proporción relativa de aprendices y pasantes en la fuerza de trabajo total sólo era superior en la industria de la construcción, cosa que sugiere que las organizaciones sin fines de lucro hacen una importante contribución a la capacitación profesional y a la formación, en particular en las esferas de los servicios sociales y de la atención de la salud.

En realidad, podemos sospechar que algunos de los trabajos clasificados como de aprendices y pasantes ocultan una forma especial de trabajo de tiempo parcial que ya existe en varios países: el llamado trabajo "marginal". Se trata de un trabajo definido como tal por determinados umbrales de tiempo o límites de salario. En los países de la OCDE esos límites se ubican habitualmente entre las 12 y las 19 horas por semana o aproximadamente 250 euros de salario mensual. Estos trabajadores quedan frecuentemente al margen de la mayor parte de las formas de protección social, porque por lo común éstas exigen legalmente una dedicación mínima de tiempo o de recursos. En la Unión Europea, las leyes de los Estados miembros establecen actualmente algunos umbrales como requisitos mínimos, pero en otros aspectos quedan a la discreción de los distintos países, en los que hay una gran diversidad según las tradiciones, ideologías y culturas nacionales. En otras palabras, en una gran cantidad de ellos se debe hacer frente a los propios riesgos, sin intervención del Estado. Como se sugirió *supra*, muchos empleos "marginales" parecen estar concentrados en el sector con fines de lucro, pero también existen casos en el sector sin fines de lucro, particularmente en las esferas de la atención de la salud y los servicios sociales. Específicamente, los esfuerzos realizados por los Estados miembros de la Unión Europea por reducir el desempleo juvenil y mejorar los niveles de calificación crearon numerosos empleos marginales en organizaciones sin fines de lucro.

→ *Trabajo temporal (contrato de duración determinada; dimensión temporal: duración del contrato)*

Es difícil definir el trabajo temporal, pues existe en diversas formas (por ejemplo, duración determinada directa, contratos ocasionales o estacionales, empleo temporal por conducto de agencias especializadas, etcétera.). Aun cuando la mayor parte de los autores concuerdan en que el trabajo temporal entraña contratos de trabajo de duración determinada, aún no existe una base conceptual uniforme para las estadísticas. Por ejemplo, si se incluyen los contratos formales de aprendizaje, las cifras se elevan. En relación con el funcionamiento del mercado de trabajo, es importante en el margen, y afecta desproporcionadamente a quienes recién ingresan en el mercado de trabajo y a quienes reingresan al trabajo después de un período de desempleo (Marshall 1989: 30 y siguientes). También la probabilidad de trabajar en empleos con contrato de duración determinada es mayor entre las personas que trabajan a tiempo parcial que entre los que trabajan a tiempo completo (Employment and European Social Fund 1999: 41).

Las razones para la celebración de contratos temporales pueden ser en interés de los empleados (Casey 1988). Sin embargo, Delsen y Huijgen (1994) insisten en que la demanda de trabajo temporal está determinada más bien de parte de los empleadores, que desean que su insumo de mano de obra se ajuste estrechamente a las fluctuaciones estacionales y cíclicas de la demanda. Así pues, los factores del lado de la demanda (por ejemplo, la situación económica, la importancia del sector de servicios) parecen ser más influyentes en relación con la extensión cuantitativa del empleo temporal que los factores del lado de la oferta (por ejemplo, las preferencias de los empleados y las tasas de participación femenina).

En contraste con los datos sobre Alemania reseñados *supra*, la información proveniente del Reino Unido sugiere que actualmente el trabajo temporal es más prevalente en el sector público que en el sector sin fines de lucro, en un grado que probablemente refleje reformas del sector público en un sentido próximo al del mercado, que quizá hayan sido más profundas y amplias que en otros países europeos. En los casos en los que se da, el empleo temporal en el sector sin fines de lucro puede reflejar los factores normales de los insumos del mercado de trabajo

mencionados *supra*, pero también puede reflejar de hecho el tamaño típicamente menor de las organizaciones sin fines de lucro en muchos países, que limita su capacidad de ofrecer empleos seguros, como ocurre en el Reino Unido (Almond y Kendall 2000a). Asimismo, algunas de esas pautas pueden explicarse por factores de carácter institucional o político-económico específicos del sector, como ocurre en el caso de Alemania, donde se han neutralizado las influencias sindicales, que solían ser importantes factores del incremento de la seguridad en el empleo.

→ *El trabajo por cuenta propia*

El trabajo por cuenta propia es distinto del empresariado³ como tal. La condición de trabajador por cuenta propia puede ser principalmente una función de los sistemas legislativos y fiscales vigentes y del ámbito o el incentivo que brinden para adoptar tal condición en lugar de la de empleado (Employment and European Social Fund 1999: 44). Los “nuevos” trabajadores por cuenta propia en las economías en transición (pero también en los países de la OCDE), independientemente de si trabajan para una organización con fines de lucro o sin fines de lucro, son frecuentemente empleados atípicos menos protegidos o no protegidos en absoluto por la seguridad social (por ejemplo, los docentes que trabajan para instituciones de educación continua son frecuentemente trabajadores por cuenta propia, pero su condición real se aproxima más a la de un empleado atípico que a la de un empresario). En países como Polonia, el empleo efectivo en el sector sin fines de lucro es mayor que la cantidad de empleados que figuran en las estadísticas oficiales, pues muchas de las personas que trabajan en organizaciones sin fines de lucro tienen la condición de “consultor” o empleado por cuenta propia, a fin de reducir los costos vinculados a la seguridad social, entre otras cosas.

→ *“El empleo protegido”*

Una forma relativamente poco común de trabajo es el “empleo protegido”. Las personas que son “difíciles de colocar” en el mercado de trabajo (por diversas razones, por ejemplo, por discapacidad o por desempleo de larga duración) trabajan en organizaciones especiales que fueron establecidas con el fin de brindar oportunidades de empleo protegido. Numerosos países, principalmente en el sector sin fines de lucro, pero también en el sector público y en empresas dirigidas comercialmente, brindan oportunidades para las personas con discapacidades físicas, sensoriales y de otra índole. Tales empresas operan con una finalidad central, o, más ocasionalmente, como planes de “creación de empleos” y “capacitación en el empleo”, típicamente patrocinados por los gobiernos en respuesta a los problemas de desempleo que aquejan a las personas en la fuerza de trabajo ordinaria en épocas de depresión económica y ajuste estructural. Los empleados en cuestión frecuentemente tienen una condición levemente ambigua. En el Reino Unido, uno de los pocos países en los que se dispone de información sistemática, la existencia de cifras *absolutas* inferiores, pero de una *mayor proporción* del total de trabajadores que reúnen los requisitos para tener un empleo protegido, se explica por la aplicación de planes como los mencionados en el sector sin fines de lucro.

→ *“Segundos y múltiples empleos”*

Los datos europeos han demostrado que el pluriempleo es cada vez más común en algunos contextos. El Reino Unido es un país en el cual es particularmente elevada la proporción de puestos de trabajo de este tipo. La información en pequeña escala en ese caso sugiere que una cantidad desproporcionada de las personas que tienen un empleo subsidiario tienen su empleo principal en el sector sin fines de lucro (véase Almond y Kendall 2000a: 217-218).

2.3. Trabajo no remunerado y voluntariado

No es sorprendente que los conceptos de lo que se entiende por voluntariado y por voluntario varíen de un país a otro y estén estrechamente relacionados con aspectos de la cultura y la historia. Antes de abordar aspectos más económicos, es conveniente considerar brevemente algunos de los factores sociológicos que dan forma al significado, a las formas y a las pautas del voluntariado. Desde luego, el concepto británico y estadounidense de **volunteering**, el **volontariat** francés, el **voluntariato** italiano, el **frivillig verksamhet** sueco o el **Ehrenamt** alemán tienen historias diferentes, y también distintas connotaciones culturales y políticas (véase Anheier y Salamon 1999).

³ El empresariado, que es una forma de trabajo bastante común en algunas ramas, frecuentemente se vincula con la actividad de quien inicia una empresa por sí mismo. Los empresarios no son empleados, sino empleadores, razón por la cual esta forma de trabajo no se examina en detalle en el presente estudio.

En Australia o en Gran Bretaña, el *volunteering* se relaciona estrechamente con el concepto de sector voluntario: una parte de la sociedad que se considera distinta tanto del sector empresarial como del sector legislativamente estructurado del gobierno y la administración pública. Esta noción de voluntarismo tiene sus raíces en los conceptos de Locke de una sociedad que se autoorganiza fuera de los confines del Estado. La sociedad civil y la acción voluntaria también resuenan en el pensamiento de la filosofía escocesa de la Ilustración, pero encuentran su más elocuente expresión en la obra de Alexis de Tocqueville *La democracia en América*. Para Tocqueville, la acción voluntaria y la asociación voluntaria son las piedras fundamentales de una sociedad política democrática que funcione bien, en la cual un sector voluntario protege a la sociedad de la tiranía de la mayoría. El vínculo entre voluntarismo y democracia dejó una honda impronta en la cultura de los Estados Unidos y en el propio concepto político del país.

En otros países, en cambio, la noción del voluntariado es distinta y hace hincapié en el servicio comunitario en pro del bien público. El término alemán *Ehrenamt* (o cargo honorario) se aproxima más a esta tradición. En el siglo XIX, la modernización de la administración pública y el desarrollo de un funcionariado público eficiente y profesional dentro de un Estado autocrático a impulsos del reformador Lorenz von Stein asignaron al voluntarismo un papel específico: funciones voluntarias en el sentido de integración de juntas de consejeros de asociaciones y fundaciones; cargos que pasaron a constituir el dominio de la creciente clase media urbana (Pankoke 1994; Anheier y Seibel 2001). A mediados y fines del siglo XIX surgió una vasta red de asociaciones y fundaciones que utilizaban frecuentemente personal remunerado pero que estaban dirigidas y administradas por voluntarios. A diferencia de lo que ocurrió en los Estados Unidos, la noción alemana de voluntarismo como sistema de “funcionarios honorarios” surgió en una sociedad aún básicamente autocrática en la cual las instituciones locales y nacionales democráticas estaban subdesarrolladas. Este aspecto de cargos de dirección del voluntarismo comenzó a considerarse por separado de otras actividades de servicios voluntarios, tales como la atención a los pobres, las visitas a los enfermos o la ayuda a las escuelas. Este otro tipo de actividades voluntarias siguió siendo dominio de la Iglesia, y también cada vez más pasó a formar parte del incipiente movimiento de los trabajadores durante el período de industrialización.

Es importante poner de relieve que, al menos en su desarrollo cultural e histórico, las nociones del voluntariado no están, por lo común, relacionadas con los mercados de trabajo y el trabajo remunerado. En cambio, el voluntariado sí se considera en relación con el bien público, la participación social, la movilización política y el servicio a la comunidad. La conexión entre voluntariado y trabajo remunerado es de origen bastante reciente, y es más profunda en los países que tienen elevadas tasas de desempleo, en particular desempleo juvenil (Francia, Italia o España, por ejemplo).

Además de las distintas tradiciones nacionales, el voluntarismo también está estrechamente vinculado con la propia concepción de organizaciones sin fines de lucro de mayores dimensiones, como la Cruz Roja: el servicio voluntario es una noción próxima a las de humanidad, imparcialidad, neutralidad, independencia, unidad y universalidad, que se encuentran entre los siete principios fundamentales del movimiento de la Cruz Roja y la Media Luna Roja (FICR 1993, 1999). Dicho movimiento define a los voluntarios como “individuos que van más allá de los límites del empleo remunerado y las responsabilidades normales para contribuir de diferentes maneras, sin expectativa de provecho ni recompensa, con la convicción de que sus actividades son beneficiosas para la comunidad y motivo de satisfacción para ellos mismos” (FICR 1993).

Las Naciones Unidas dan una definición más amplia del voluntariado, como “contribuciones que hacen los individuos con el carácter de acciones sin fines de lucro, no remuneradas y sin que constituyan una carrera, en pro del bienestar del prójimo y de la sociedad en general” (Naciones Unidas 1999); se trata de una definición que es bastante amplia y comprende la ayuda mutua y muchas formas de acción colectiva. Las Naciones Unidas consideran el voluntariado principalmente en su función de servicio: “el servicio voluntario se necesita ahora más que nunca para hacer frente a las esferas de atención prioritaria en los ámbitos social, económico, cultural, humanitario y del mantenimiento de la paz” (1999: 2).

¿Cómo encaran las ciencias sociales al voluntariado? Para la economía, el trabajo voluntario es un concepto más bien problemático, porque no existe un precio de mercado que permita establecer su valor en relación con los cambios de la oferta y la demanda. El Sistema

de Cuentas Nacionales (SCN) de las Naciones Unidas (Naciones Unidas 1993) es un ejemplo. En él se trata el trabajo voluntario como una actividad no de mercado, del mismo modo que al trabajo doméstico o a las actividades de esparcimiento, como la jardinería.

A consecuencia de ello, tenemos escasa información sistemática sobre el voluntariado a nivel internacional: prácticamente ninguna oficina de estadística reúne datos sobre el voluntariado como parte de su actividad periódica y ordinaria de elaboración de informes. Reconociendo que el tratamiento dado en el SCN puede ser más bien simplista, Chadeau y Roy (1986) sugieren desglosar las actividades económicas en cinco categorías:

1. Actividades que son remuneradas, que se declaran y que típicamente se incluyen en las estadísticas oficiales;
2. Actividades remuneradas legales o ilegales que no se declaran;
3. Actividades no remuneradas y destinadas a partes ajenas a los hogares;
4. Actividades no remuneradas dentro de los hogares; y
5. Otras actividades.

Para calcular el valor imputado del trabajo voluntario, los especialistas en ciencias sociales se suelen basar en los datos provenientes de las muestras de población (véase más adelante un examen más detallado). Los dos rubros esenciales son la cantidad de voluntarios que figuran en la muestra y la cantidad de horas de servicios voluntarios prestados por cada voluntario. La parte proporcional de voluntarios se extrapola al total de la población adulta para obtener la cantidad total de voluntarios, que a su vez se multiplica por el promedio de la cantidad de horas de servicios voluntarios prestados. Por último, la cantidad total de horas de servicios voluntarios prestados se multiplica por un valor monetario o salario sombra, y así se obtiene el valor imputado del tiempo total de trabajo voluntario. Éste es el valor de reemplazo del tiempo de trabajo voluntario, aunque también son posibles otros enfoques (Archambault y otros 1998).

La tercera categoría mencionada por Chadeau y Roy (1986), que tiene interés especial, comprende todas las actividades no remuneradas llevadas a cabo en beneficio de una unidad económica distinta del hogar. Esas actividades no de mercado se distinguen de la ayuda mutua y de las distintas formas de trueque. El trabajo voluntario es trabajo en el sentido de que es distinto de las actividades de esparcimiento; y es voluntario, y en consecuencia diferente del trabajo remunerado. La distinción objetiva entre el trabajo voluntario y el esparcimiento se basa en el criterio del tercero (Hawrylyshyn, 1977), es decir, el hecho de que algunas actividades son no comercializables porque “es imposible que una persona consiga que otra persona lo realice en su lugar” (Naciones Unidas 1993: 6.16). Por ejemplo, un club deportivo puede contratar a un entrenador remunerado u optar por pedir a alguien que haga la tarea voluntariamente. En cambio, si los miembros desean jugar a algún deporte, como por ejemplo el tenis, no pueden remunerar a un tercero para que juegue por ellos sin perder los beneficios del juego (el placer de jugar). Así pues, la participación de los miembros es esparcimiento; la actividad del entrenador es trabajo. Análogamente, concurrir a una reunión ambientalista es participación, organizarla sin remuneración es voluntariado.

Desde un punto de vista subjetivo, empero, esta distinción no es siempre clara, como señalan Archambault y otros (1998). Una fuente de confusión se vincula con las motivaciones y la disposición personales, especialmente cuando el voluntariado se combina con funciones de promoción: ¿puedo yo remunerar a alguien para que visite a los enfermos o los discapacitados en mi lugar? Otra radica en la combinación de la calidad de miembro y el voluntariado. Por ejemplo, la Cruz Roja tradicionalmente no hace mucha distinción entre miembros y voluntarios, al igual que muchos partidos políticos y organizaciones del movimiento social.

La distinción entre trabajo voluntario y trabajo remunerado es más fácil de hacer, y hay una clara diferencia entre la condición de los voluntarios y la de los asalariados, aun cuando las formas atípicas de trabajo hagan que cada vez se diluyan más las diferencias (véase *supra*). A consecuencia de ello hay posiciones intermedias entre el trabajo totalmente no remunerado y el trabajo remunerado al precio del mercado de trabajo. Por ejemplo, a los voluntarios, en particular cuando integran consejos directivos, frecuentemente se les reembolsan los gastos derivados, y algunos reciben una remuneración en especie. Análogamente, en Alemania las mayores organizaciones sin fines de lucro dan a los voluntarios prestaciones tales como seguros de salud y contra accidentes, y algunas instituciones de beneficencia sufragan los pagos para la pensión a quienes trabajan como voluntarios en otros países.

En cambio, algunos empleados remunerados trabajan por salarios que son inferiores al valor de mercado. Hay diversas razones para ello. En primer lugar, los empleados pueden compartir el objetivo de la organización sin fines de lucro (por ejemplo, asistencia humanitaria, protección ambiental, movimiento en pro de la paz) y no exigir el precio del mercado. Además, pueden considerar al voluntariado como una inversión para obtener capacitación y experiencia, como ocurre típicamente en el caso de los aprendices en muchos países europeos (véase *supra* el ejemplo de los pasantes y aprendices en el caso de Alemania). O bien pueden verse obligados a aceptar salarios inferiores a causa de los resquicios del mercado de trabajo. Tal es el caso de los países que tienen problemas de desempleo estructural, como España o Francia, pero también el de prácticamente todos los países en desarrollo, en los que grandes sectores de la población trabajan en una “zona gris” entre el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado. Es indudable que esos ejemplos están fuera del concepto estricto de voluntariado.

Formas típicas de voluntariado

El voluntariado es la forma más común de trabajo no remunerado dentro del sector sin fines de lucro, cada vez más reconocida tanto por el mundo académico como por el mundo político (véase Anheier y Salamon, 1999, para un panorama general). Consiguientemente, existen varias definiciones, como, por ejemplo, las siguientes:

- Donar tiempo, sin remuneración monetaria, para ayudar a otros (ésta es la definición básica utilizada en los Estados Unidos para las *Encuestas sobre las donaciones y el voluntariado* llevadas a cabo por Sector Independiente, un grupo de intereses y centro de estudio con sede en Washington; véase Hodgkinson (1992: 619), y el sitio Web de Sector Independiente para las ediciones posteriores de la encuesta); y
- Tiempo donado gratuitamente y sin remuneración a una organización cuyo objetivo consiste en beneficiar a las personas o a una causa determinada. Ésta es la definición utilizada por Gaskin y Smith (1997: 27) para el primer estudio comparativo del voluntariado en Europa.

La forma como se defina el término “voluntariado” tiene vastas consecuencias para el alcance y la escala aparentes de esta forma de trabajo. (Para el caso del Reino Unido, véanse en particular las comparaciones metaanalíticas de las encuestas existentes hechas por Lynn, 1997; véase también, para los casos de Alemania y Austria, el párrafo inicial de la sección “Metodología”, *infra*, pág. 244). En la siguiente exposición se define al trabajo voluntario como el trabajo que se presta sin remuneración monetaria ni obligación legal a personas que viven fuera del hogar del voluntario (Badelt, 1999). Esta definición entraña una cuádruple distinción:

- Primero, traza una línea de demarcación entre el trabajo remunerado y el trabajo voluntario. De hecho, en varios casos los voluntarios reciben algún tipo de remuneración (también monetaria) y por lo tanto en la frontera entre el trabajo remunerado y el trabajo voluntario hay cierta zona gris.
- Segundo, la definición brinda una distinción entre el trabajo en el hogar y el voluntariado. El trabajo en el hogar y para la familia es una forma de trabajo no remunerado que se vincula con cuestiones distintas de las que se consideran en relación con los voluntarios, y en consecuencia debería ser considerada por separado. De todos modos, aún quedan casos límite, como los servicios prestados a familiares que viven cerca del hogar del voluntario.
- Tercero, según la definición, otras personas tienen que beneficiarse del resultado del trabajo voluntario. Por consiguiente, quedan excluidas las actividades consuntivas o meramente para pasar el tiempo, como algunas aficiones. Como ciertas actividades pueden contener aspectos consuntivos junto con aspectos productivos, el factor clave radica habitualmente en el «tercero». Si la actividad de que se trata puede ser llevada a cabo por otra persona, se considera una actividad productiva. Por ejemplo, tocar un instrumento musical no es un servicio voluntario con arreglo a la definición, mientras que tocar en una orquesta puede ser considerado como una actividad productiva. El ejemplo demuestra que puede haber problemas de asignación.
- Cuarto, las personas que están legalmente obligadas a prestar servicios “voluntarios” —como los funcionarios públicos cuya descripción de tareas así lo especifica— no se consideran voluntarios, aun cuando no reciban una remuneración adecuada.

El voluntariado se lleva a cabo de distintas formas y en numerosas esferas y ámbitos. En la siguiente exposición se describe el trabajo voluntario enfocado desde varios aspectos:

→ *Voluntariado formal e informal*

El voluntariado informal se define como la donación de determinada cantidad de tiempo sin trabajar por conducto de una organización (Hodgkinson, 1992: 619; Davis Smith, 1998). El voluntariado formal tiene lugar si una persona aporta tiempo a una organización, como sería un hospital, una asociación de asistencia o una escuela. El voluntariado se lleva a cabo en organizaciones de tipo sumamente formal, como la Cruz Roja, que se extienden a través de diversas naciones, sectores e industrias. En lo tocante a la estructura del personal, las organizaciones pueden contar de manera exclusiva o principal con las tareas de voluntarios o de trabajadores remunerados. Desde el punto de vista cuantitativo, el grado de dependencia de las organizaciones respecto de los voluntarios formales (tamaño, país, industria) se refleja en la proporción de voluntarios, medida por la cantidad de personas y por la equivalencia a tiempo completo. Desde el punto de vista cualitativo hay diferencias en cuanto a la forma en que los voluntarios se integran en la organización. En cambio, el voluntariado informal se lleva a cabo o bien en organizaciones más pequeñas sin que existan roles formalmente reconocidos para los voluntarios, o bien asume la forma de una participación más infrecuente para un hecho muy determinado en función de las necesidades, por ejemplo en casos de emergencia o para acontecimientos especiales, tal que ferias y actividades deportivas. Es más difícil la contabilización estadística del voluntariado informal que la del voluntariado formal.

→ *Tipo de trabajo realizado*

Independientemente de la esfera en que se lleve a cabo el trabajo voluntario, existe una amplia gama de actividades diferentes, como la recaudación de dinero, la labor en comités, la atención personal y el trabajo de oficina. Las pautas del voluntariado varían según los distintos países y los diversos tipos de organizaciones. Dentro de cada organización, el voluntariado tiene lugar en diferentes niveles jerárquicos. Puede haber voluntarios en puestos directivos, como las juntas de las organizaciones sin fines de lucro, y asimismo en puestos en los que realizan principalmente actividades ejecutivas.

→ *Horarios de trabajo y frecuencia*

Habitualmente, los voluntarios dedican a sus actividades menos tiempo que el que dedican a las suyas los trabajadores remunerados típicos. El volumen de trabajo realizado por los voluntarios varía tremendamente en lo tocante a la frecuencia, la regularidad y la cantidad de tiempo que se dedica al voluntariado. Mientras que en algunos casos el trabajo de los voluntarios supera incluso al tiempo de trabajo “normal”, otras actividades voluntarias sólo se llevan a cabo ocasionalmente. Esto puede ser considerado como una cuestión de preferencias personales y limitaciones de tiempo o como resultado de las distintas exigencias que plantean diferentes actividades.

→ *Calificación*

La calificación que deben tener los voluntarios está en estrecha relación con el tipo de trabajo que realizan. Si bien frecuentemente se considera que el trabajo voluntario no requiere una calificación determinada, ello no es cierto para todas las actividades. Los voluntarios pueden recibir una capacitación específica para su trabajo no remunerado. En algunos casos los voluntarios aportan la capacidad de trabajo inherente a su profesión, como ocurre con los médicos o los abogados; quiere decir que pueden ser sumamente calificados.

Formas atípicas y mixtas

→ *Horas extraordinarias no remuneradas*

Las horas extraordinarias no remuneradas no se consideran habitualmente como voluntariado. Frecuentemente carecen de reconocimiento y visibilidad y están vinculadas con un puesto de trabajo remunerado. Por lo tanto, casi no existen datos empíricos sistemáticos acerca de si hay una mayor proporción de horas extraordinarias no remuneradas tiene lugar en mayor medida en el sector sin fines de lucro que en el sector con fines de lucro (para algunas excepciones, véase Almond y Kendall 2000b y 2000c).

→ *Voluntariado empresarial*

El voluntariado empresarial es una forma específica de trabajo que tiene lugar predominantemente en el sector sin fines de lucro. En algunos países, como en los Estados Unidos, se está haciendo cada vez más común que las sociedades con fines de lucro permitan que su personal trabaje para otras organizaciones —en la mayoría de los casos sin fines de lucro— dentro de su tiempo de trabajo remunerado. Por lo tanto, desde el punto de vista de la persona que realiza el trabajo no se trata de un trabajo voluntario con arreglo a la definición utilizada. Por su parte, las organizaciones sin fines de lucro pueden considerar a dicho trabajo como voluntariado, por que no tienen que remunerarlo. Puede darse el caso de que el trabajo realizado para la organización sin fines de lucro por una persona supere el tiempo de trabajo pagado por la organización (con fines de lucro), y que, consiguientemente, sea en parte voluntariado también desde el punto de vista de la persona que lo realiza.

3. Pautas

3.1. Perfil

Perfil socioeconómico del empleo remunerado

La mayor parte de los puestos remunerados del sector sin fines de lucro —tanto de tiempo completo como de tiempo parcial— están ocupados por mujeres (Almond y Kendall 2000b; Almond y Kendall 2000d: 7; Anheier y Seibel 2001). El porcentaje de mujeres, en general, es particularmente predominante en los mayores subsectores del sector sin fines de lucro (por ejemplo, salud, educación y servicios sociales). En dichas esferas también tiende a ser bastante elevado el porcentaje de trabajo femenino atípico (Bachstein 2000: 136f).

En el Reino Unido y en los Estados Unidos los investigadores han comenzado a relevar sistemáticamente el carácter comparativo del empleo en el sector sin fines de lucro (Almond y Kendall 2000a–2000d; Leete 2001). Se necesitarán nuevas investigaciones para llegar a ese nivel de referencia en otros países, hasta obtener un completo panorama comparativo de las significativas diferencias y distinciones entre los empleados del sector sin fines de lucro y los de las organizaciones con fines de lucro o públicas (asimismo debidas a la heterogeneidad del sector sin fines de lucro) en una amplia muestra de países. Algunos posibles puntos de partida para ulteriores investigaciones podrían ser los indicadores siguientes: edad, género, calificaciones educacionales, tipo de empleo (empleado, trabajador por cuenta propia, etcétera), composición por ocupaciones e industrias, condición del empleo (a tiempo parcial/a tiempo completo, permanente/temporal, tipos de trabajo temporal, proporción de horas extraordinarias y si dichas horas son remuneradas o no remuneradas), estado civil, tamaño del hogar, religión, zona urbana/rural, tamaño del empleador (medido por la cantidad de empleados en el lugar de trabajo), etcétera.

*Perfil demográfico y socioeconómico del empleo no remunerado*⁴

Como hemos visto *supra*, el voluntariado está estructurado según diferentes tradiciones en los distintos países, dependiendo, entre otras cosas, del sistema social y de asistencia, de las instituciones, de la cultura (Anheier y Salamon 1999). En el Apéndice A se brinda información sobre la proporción de miembros y miembros activos (=voluntariado) en los países comprendidos dentro de la Encuesta Mundial sobre los Valores, 1990-1993, y en el Apéndice B se presentan datos sobre el voluntariado respecto de los numerosos países europeos incluidos en la Encuesta Europea sobre los Valores, 1999. Como en un análogo estudio europeo (Gaskin y Smith 1997: 30), esos datos muestran significativas variaciones en el nivel del voluntariado. En el estudio del voluntariado en Europa hecho en 1995 por Gaskin y Smith se comprobó que el 27% de la población adulta de los nueve países estudiados (Alemania, Bélgica, Bulgaria, Dinamarca, Eslovaquia, Gran Bretaña, Irlanda, los Países Bajos y Suecia) había prestado servicios voluntarios en el año anterior⁵. Como se desprende del cuadro 1, el nivel del voluntariado entre la población adulta de los nueve países que figuran en ella varía significativamente, desde un mínimo del 12% en Eslovenia hasta un máximo del 43% en los Países Bajos. Las dos terceras partes de quienes declaraban haber participado en actividades voluntarias las realizaban al menos una vez por mes, siendo la categoría de entre 5 y 10 horas por mes la de mayor frecuencia en lo tocante al tiempo aportado (Gaskin y Smith 1997: 28-31). Las esferas en las que el voluntariado era más frecuente fueron las siguientes:

⁴ Esta sección se basa en parte en Anheier y Salamon, 1999.

⁵ Los porcentajes son promedios ponderados basados en la distribución de las respuestas de cada país. El estudio fue coordinado por el Centro Nacional para el Voluntariado de Gran Bretaña y comprendió encuestas de población como parte de una encuesta mayor de carácter general llevada a cabo mediante un cuestionario cara a cara. Cada equipo nacional usó un conjunto uniforme de preguntas con enfoques de muestreo algo diferentes. Entre ellos figuraron el muestreo por cuotas (Bélgica, República de Irlanda), la selección de lugares al azar (Países Bajos), la selección de lugares al azar combinada con controles de cuotas (Gran Bretaña), el muestreo por conglomerados en varias etapas (Bulgaria, Dinamarca, Alemania, Eslovaquia y Suecia). Los tamaños de las muestras fueron: Alemania (1.717), Bélgica (870, exclusivamente población francófona), Bulgaria (1.073), Dinamarca (1.843), Eslovaquia (1.015), Gran Bretaña (1.054), Irlanda (1.404), Países Bajos (1.020) y Suecia (1.000) (Gaskin y Smith, 1997: 115-117).

- Deportes y recreación (28% de todos los que declaraban haber prestado servicios voluntarios durante el año anterior);
- Servicios sociales (17%);
- Jardines de infantes y cuidado de niños (13%);
- Desarrollo comunitario (13%);
- Religión (13%);
- Salud (8%);
- Cultura y artes (7%); y
- Promoción (7%).

Las diferencias de género son particularmente pronunciadas en Europa en lo tocante a los niveles del voluntariado (cuadro 1)⁶. En la mayor parte de las esferas de actividad voluntaria típica, referidas al trabajo de oficina, la recaudación de fondos, la promoción, la enseñanza, el cuidado de personas, etcétera, Gaskin y Smith (1997: 37) no encontraron importantes diferencias de género en los nueve países estudiados. En general, la tasa de participación de los hombres es más elevada que la de las mujeres, aun cuando en determinadas esferas se da la situación inversa. Las mujeres realizan más actividades voluntarias en servicios sociales, educación de niños y religión, mientras que la recreación y la política están dominadas por los hombres. Es más probable que los hombres participen en la labor de comités (30%, frente al 22% para las mujeres), y menos, en actividades de contacto amistoso y visitas (17%, frente al 25%). En la mayor parte de los países las personas casadas realizan más actividades voluntarias que las solteras. Según un estudio alemán, las personas que tienen hijos participan más, pero invierten menos tiempo que el voluntario medio (Ehling y Schmidt 1999: 418).

⁶ En esta sección se examinan algunas de las razones por las cuales los niveles de voluntariado varían de un país a otro.

Cuadro 1. Voluntarios como porcentaje de la población adulta en Europa, por sexo, 1995

<i>País</i>	<i>Población masculina que declara actividades voluntarias (%)</i>	<i>Población femenina que declara actividades voluntarias (%)</i>	<i>Población total que declara actividades voluntarias (%)</i>
Alemania	18	17	18
Bélgica	27	35	32
Bulgaria	21	18	19
Dinamarca	29	27	28
Eslovaquia	12	12	12
Gran Bretaña	31	36	34
Irlanda	28	24	25
Países Bajos	43	34	38
Suecia	38	32	36
TOTAL	27	26	27

Fuente: Sobre la base de la información reseñada en Gaskin y Smith (1997: 28-29). Véanse también los Apéndices A y B para mayor detalle sobre las organizaciones a las que las personas prestan servicios voluntarios.

Cuadro 2. Voluntariado, clase social y formación educacional en Europa, 1990*

<i>Porcentaje</i>	<i>Clase socioeconómica</i>				<i>Edad terminal de educación</i>					
	<i>Alta/ Media alta</i>	<i>Media</i>	<i>Media baja</i>	<i>Baja</i>	<i>16</i>	<i>17</i>	<i>18</i>	<i>19</i>	<i>20</i>	<i>21+</i>
Con voluntariado	34	27	21	16	18	29	29	31	30	37
Sin voluntariado	66	73	79	84	82	71	71	69	70	63
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Promedios ponderados de los porcentajes correspondientes a las distribuciones de las respuestas de la República Federal de Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Gran Bretaña, Irlanda, Irlanda del Norte, Islandia, Italia, los Países Bajos, Noruega, Portugal y Suecia.

Fuente: Sobre la base de la información contenida en Barker, 1993: 12, 23-24.

⁷ La mayor parte de los estudios suponen que el voluntariado se efectúa en organizaciones sin fines de lucro o voluntarias. No se examina el voluntariado en las organizaciones públicas y las empresas. Por ejemplo, Gaskin y Smith (1997:33) informan de que en los países que estudiaron, uno de cada diez voluntarios realizaba actividades para organizaciones estatales o públicas. La proporción de voluntarios en el sector público era más alta en Eslovaquia (23%), Bélgica (20%) y Alemania (14%). En otros países, como Irlanda o Suecia, el porcentaje era sumamente bajo.

⁸ La conversión del voluntariado en equivalente a empleos de tiempo completo se realiza en varias etapas. Los datos de las encuestas de población dan dos rubros esenciales: la cantidad de voluntarios contenidos en la muestra y las horas de servicios voluntarios de cada voluntario. Se estima la proporción que los voluntarios representan en el total de la población adulta para obtener la cantidad total de voluntarios, que se multiplica por el promedio de horas de servicios voluntarios prestados. Luego, la cantidad total de horas de servicios voluntarios prestados se divide por el promedio del equivalente de horas equivalentes a tiempo completo por cada puesto en cada país.

⁹ Barker (1993) utilizó los resultados de la Encuesta Europea sobre los Valores de 1990, que incluyó a la República Federal de Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Gran Bretaña, Irlanda, Irlanda del Norte, Islandia, Italia, Noruega, los Países Bajos, Portugal y Suecia. En todos los países participantes se utilizó el mismo cuestionario, que incluía preguntas sobre el voluntariado. Los métodos de muestreo variaron según el país. Los más utilizados fueron el muestreo por cuotas en alguna de sus formas, el muestreo por conglomerados, o una combinación de ambos. El tamaño de las muestras osciló entre 4.147 para Bélgica y 702 para Islandia, mientras que en la mayoría de los países fue de entre 1.000 y 1.500, que es el tamaño normal de las muestras en las encuestas de población en Europa.

¿Cómo varía el voluntariado de un país a otro y cuál es su contribución al tamaño del sector sin fines de lucro? Como parte del Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins, Salomon y Anheier (1999) reunieron información básica sobre el voluntariado en más de veinte países de todo el mundo. En el cuadro 3 se indica el tamaño relativo del sector sin fines de lucro para cada uno de los países incluidos en el estudio, agrupados por regiones geográficas. En términos generales, como se indicó *supra*, el sector sin fines de lucro es más grande en los países más desarrollados y mucho menos perceptible en América Latina y en Europa central y oriental. Así pues, en comparación con un promedio de 5% para todos los países, las organizaciones sin fines de lucro representan cerca del 7% de la fuerza de trabajo no agrícola en Europa occidental y en los demás países desarrollados que examinamos, pero sólo el 2,1% en América Latina y el 1,3% en Europa central y oriental. ¿Cómo cambia este panorama cuando incluimos a los voluntarios? El cuadro 3 indica que el porcentaje de voluntarios en la población adulta abarca desde un máximo de casi el 50% en los Estados Unidos hasta un mínimo de menos del 10% en Hungría, con una mediana del 27,7%. Para los países estudiados, esto representa otros 10,4 millones de equivalentes de empleados a tiempo completo, lo cual eleva la cantidad total de equivalentes de empleados a tiempo completo de las organizaciones sin fines de lucro a 29,3 millones⁸. Incluyendo a los voluntarios, el sector sin fines de lucro representa, como término medio, el 7,1% del total del empleo no agrícola en dichos países, el 13% del empleo en servicios y el 43% del empleo en el sector público.

En general, mediante la adición de los voluntarios (cuadro 3) se amplía la gama del tamaño del sector sin fines de lucro de los distintos países, desde dos tercios del 1% en México hasta cerca del 19% en los Países Bajos. Así pues, el aporte de trabajo voluntario es mayor en los países desarrollados que en el resto del mundo, tanto en términos relativos como en términos absolutos. El cuadro 3 confirma esta observación, al indicar la cantidad de voluntarios convertida a equivalente de empleos a tiempo completo. El nivel del voluntariado en los países desarrollados supera al de Europa central y oriental en una proporción de 5 a 1, y al de América Latina una proporción de 4 a 1. Sin embargo, cuando se considera solamente el porcentaje de la población que presta servicios voluntarios (cuadro 3), las marcadas diferencias entre los países se hacen menos pronunciadas. La diferencia entre esas dos mediciones del voluntariado sugiere, pues, que en los países desarrollados los voluntarios dedican, como término medio, más horas que sus contrapartes del mundo en desarrollo o de las economías en transición.

El voluntariado tiende a incrementarse con la clase social, medida por los ingresos, el nivel de educación y el tipo de ocupación (Gaskin y Smith, 1997: 30). Las personas empleadas prestan servicios voluntarios en mayor grado que las personas desempleadas. Las personas con mayores ingresos (habitualmente medidos como el ingreso del hogar) tienden a realizar más actividades voluntarias que las personas con menores ingresos. Un estudio anterior de 14 países europeos (Barker 1993: 24) comprobó que había una pronunciada relación entre el voluntariado y la condición social⁹. Como lo indica el cuadro 2, del que surge que un 34% de los entrevistados en el estrato de clase alta y clase media alta declararon haber prestado servicios voluntarios durante el año anterior, el voluntariado es más frecuente en los grupos socioeconómicos altos (profesionales, académicos y gerentes) que en cualquiera de los demás grupos: solamente el 21% de los entrevistados de clase media baja y el 16% de los entrevistados de la clase trabajadora declararon haber prestado servicios voluntarios. No puede sorprender que el voluntariado también varíe según la educación, siendo más probable que las personas de mayor nivel educativo presten servicios voluntarios que las menos educadas: prestó servicios voluntarios el 37% de las personas con diploma universitario, frente a un 18% para los que tenían un equivalente a enseñanza secundaria (cuadro 2).

Gaskin y Smith (1997) y Barker (1993) indagaron las razones por las cuales las personas toman la decisión realizar o no realizar actividades voluntarias. En el estudio de Gaskin y Smith (1997: 50), el 51% de las personas prestaban servicios voluntarios porque les gustaba hacerlo; el 36% lo hacían como medio de obtener nuevos amigos; el 34% disfrutaban de la satisfacción de ver los resultados de su trabajo; el 29% como forma de mantenerse en actividad; el 24% prestaban servicios voluntarios por la experiencia que obtenían; el 18% por el reconocimiento social que obtenían en la comunidad, y el 18% porque el voluntariado les ayudaba a testimoniar sus valores religiosos o políticos fundamentales (respuestas múltiples). Las razones básicas para no prestar servicios voluntarios eran las siguientes: no tener tiempo libre (41%), no haber recibido nunca la petición de prestarlos (28%), y no haber pensado nunca en ello (18%) (Gaskin y Smith 1997: 54).

Cuadro 3. Tamaño relativo del sector sin fines de lucro; con y sin voluntariado, por países, 1995-1997

Región	País	Indicadores de tamaño			
		Total de empleo remunerado en el sector sin fines de lucro	Porcentaje de la población que presta servicios voluntarios	ETC de servicios voluntarios, en miles	Total de empleo remunerado y no remunerado
Unión Europea	Alemania	4,9%	26%	979	8,0%
	Austria	4,5%	n/d	41	5,7%
	Bélgica	10,5%	30%	99	13,0%
	España	4,5%	12%	254	6,8%
	Finlandia	3,0%	33%	75	6,3%
	Francia	4,9%	23%	1.022	9,6%
	Irlanda	11,5%	20%	32	14,2%
	Países Bajos	12,5%	46%	678	18,7%
	Reino Unido	6,2%	48%	1.120	10,5%
	Suecia	2,5%	51%	229	8,3%
<i>Promedio de la Unión Europea</i>		6,9%	32,1%	452,9	10,3%
Otros países desarrollados	Australia	7,2%	19%	177	10,1%
	Estados Unidos	7,8%	49%	4.995	11,9%
	Israel	9,2%	12%	32	11,0%
	Japón	3,5%	Muy bajo	695	4,6%
<i>Promedio de otros países desarrollados</i>		6,9%	26,7%	1.474,8	9,4%
Europa central y oriental	Eslovaquia	0,9%	n/d	7	1,2%
	Hungría	1,3%	7%	10	1,6%
	República Checa	1,7%	n/d	94	2,7%
	Rumania	0,6%	34%	91	1,3%
<i>Promedio de Europa central y oriental</i>		1,1%	20,5%	50,5	1,7%
América Latina	Argentina	3,7	20%	64	6,0
	Brasil	2,3	12%	139	2,5
	Colombia	2,4	48%	111	3,1
	México	0,4	n/d	47	0,7
	Perú	2,4	31%	26	2,9
<i>Promedio de América Latina</i>		2,2	27,8%	77,4	3,0%
Promedio general		4,8%	26,8%	193,6	6,9%

* Salarios + valor imputado de la mano de obra voluntaria; el valor imputado de la mano de obra voluntaria también se añadió al PIB.

Fuente: Anheier y Salamon, 1999; Salamon y otros, 1999

Las razones para convertirse en voluntario subrayan la importancia de las redes sociales para el reclutamiento de voluntarios. Gaskin y Smith (1997) comunican que el 44% del total de entrevistados en su estudio de varios países se enteró del voluntariado por conducto de la familia y los amigos; el 27% por ser miembro de una organización, y el 13% por conducto de su iglesia, congregación o alguna otra forma de afiliación religiosa. En otras palabras, el capital social —es decir, la suma de las conexiones que tienen los individuos con las instituciones sociales— funciona como mecanismo de inclusión social que hace más probable que las personas se conviertan en voluntarias. En realidad, Gaskin y Smith encontraron una fuerte relación entre la condición de miembro de organizaciones y el voluntariado: el 60% del total de voluntarios son miembros de las organizaciones en las que se lleva a cabo el voluntariado. Por inferencia, en las comunidades en las que los mecanismos de inclusión social (como la familia, las redes de amigos, los grupos comunitarios, las asociaciones etcétera) son menos fuertes, el voluntariado tiende a ser menos frecuente, así como menos desarrollado como institución social.

La disposición a prestar servicios voluntarios y la frecuencia y las pautas del voluntariado no son constantes a lo largo del tiempo. Durante los últimos decenios el voluntariado ha sufrido cambios significativos. La naturaleza y el fruto precisos de dichos cambios no se han comprendido bien en toda su complejidad y consecuencias. Lo que sí parece claro es que el voluntariado está sujeto a un más alto grado de individualización y secularización en la mayor parte de los países industriales. Ambas fuerzas lo apartan de las formas tradicionales del voluntariado: el voluntariado para toda la vida se vuelve menos frecuente; son mucho más numerosas las actividades voluntarias de corto plazo, y el voluntariado se considera cada vez menos un servicio a los demás y cada vez se vincula más frecuentemente a la calificación y al propio interés. Los voluntarios se han vuelto más orientados hacia el producto, en el sentido de que les gustaría ver un nexo entre sus contribuciones y esfuerzos, por un lado, y los resultados, por otro. A consecuencia de ello, los voluntarios están más interesados en asignaciones de corto plazo y con beneficios tangibles (Barker 1993: 25-28).

Siguiendo a Barker (1993:28), podemos señalar tres factores motivadores básicos para explicar por qué las personas prestan servicios voluntarios: altruista, instrumental y obligatorio. Barker sugiere una estrecha conexión entre el ascenso de los motivos instrumentales y el cambio del voluntariado en el sentido de orientarse más hacia los productos. Concretamente:

Los motivos altruistas comprenden nociones de:

- Un sentido de solidaridad para con los pobres;
- Compasión para los necesitados;
- Identificación con las personas que sufren, y
- Dar esperanza y dignidad a los desvalidos.

Los motivos instrumentales son los siguientes:

- Obtener nuevas experiencias y nuevas capacidades;
- Hacer algo que valga la pena en el tiempo libre;
- Conocer personas; y
- Satisfacción personal.

Por último, los motivos de obligación son los siguientes:

- Deber moral, religioso;
- Contribuir a la comunidad local;
- Pagar una deuda con la sociedad; y
- Deber político de lograr cambios.

Desde luego, es raro que esas motivaciones se presenten aisladas. En la realidad encontramos distintas combinaciones de ellas. El factor que ligaba a esas motivaciones en el pasado era frecuentemente la religión, o, más concretamente, la religiosidad. De hecho, muchos estudios (por ejemplo, Wuthnow y Hodgkinson 1990; Sokolowski 1996) sugieren que el grado de religiosidad es uno de los factores más importantes que explican las variaciones en el voluntariado tanto dentro de cada país como de un país a otro¹⁰. Es también un factor cuya importancia parece estar declinando, particularmente en Europa, Australia y en otras partes del mundo desarrollado, frente a pronunciadas tendencias hacia la secularización. En dichos países las orientaciones instrumentales parecen haber incrementado su peso relativo a partir del decenio de 1980, mientras que los valores religiosos y las motivaciones altruistas parecen haber perdido terreno (Inglehart 1990). Además, como sugiere Barker (1993), en particular las cohortes más jóvenes revelan actitudes más instrumentales y menos religiosas o moralistas hacia el voluntariado en comparación con las personas de 55 años o más. Parece que el voluntariado está encontrando nuevas bases de motivación, tal vez señal de lo que será un continuo desplazamiento de los niveles y tipos generales de actividades voluntarias durante los próximos decenios.

¹⁰ En las encuestas de población, la religiosidad se mide típicamente por la frecuencia de la asistencia religiosa a la iglesia, la sinagoga, la mezquita, etcétera. Ése es un mejor predictor del comportamiento en materia de donaciones y del voluntariado que la afiliación o denominación religiosa, es decir, católico, protestante, judío, musulmán, etcétera.

3.2. Tendencias

Empleo remunerado

El sector sin fines de lucro tiene obviamente una muy elevada densidad de mano de obra, pues casi todas las organizaciones sin fines de lucro operan en el sector de servicios de gran densidad de mano de obra. Incluso a pesar de que las organizaciones sin fines de lucro cuentan

con numerosas horas de trabajo no remuneradas, los sueldos y salarios son frecuentemente el mayor factor de gastos de dichas organizaciones (Anheier y Salamon 1998). Los sueldos y salarios medios del sector sin fines de lucro de los Estados Unidos pueden tener tendencia a ser inferiores a los de los demás sectores de la economía (Hodgkinson 1992: 114). Sin embargo, algunos estudios sostienen lo contrario, o al menos que es preciso brindar un panorama más matizado, teniendo en cuenta o contemplando las variaciones en la composición por industria, ocupación, tamaño y otros factores (Ruhm y Borkoski 2000; Almond y Kendall 2000b; Leete 2001; Anheier y Seibel 2001). Diversas razones parecen subyacer a esos dos fenómenos (para un examen más detenido de las dos posiciones respecto de la cuestión del nivel de remuneración, véase la sección 3.3 *infra*, titulada “Cuestiones”). Aparentemente se entiende que el hecho de que en el sector sin fines de lucro se realicen horarios de trabajo inferiores al promedio es la razón por la cual los salarios son más bajos (Ruhm y Borkoski 2000), pero las generalizaciones son peligrosas, pues en algunos estudios no se distingue adecuadamente entre los empleos de tiempo parcial y los de tiempo completo al comparar el nivel de los salarios (véase *infra*).

El sector sin fines de lucro es frecuentemente considerado como un “mercado de trabajo del futuro”, pues en los últimos años se han creado gran cantidad de nuevas oportunidades de empleo en este sector (véase Salamon y Anheier 1996; Salamon y otros 1999). Sin embargo, el sector sin fines de lucro no puede funcionar como principal agente responsable de la reducción del desempleo masivo (Bauer y Betzelt 1999: 3), cuando en los últimos años ha hecho una contribución tremenda al crecimiento del empleo en muchos de los países de la OCDE (Salamon y otros 1999; Anheier y Seibel 2001). Si bien la contribución neta del sector sin fines de lucro a la expansión de la fuerza de trabajo remunerada es relativamente modesta en términos absolutos, el crecimiento de la cantidad de personas que trabajan en el sector sin fines de lucro es proporcionalmente mucho más intenso que el crecimiento en el sector con fines de lucro en su conjunto, según un estudio realizado en el Reino Unido. En los últimos años ha habido un crecimiento generalizado y sustancial del trabajo de tiempo parcial en el tercer sector, en su mayor parte entre las mujeres (Almond y Kendall 2000d: 5 y siguientes; véase también la referencia al sector sin fines de lucro de Alemania *supra* en Anheier y Seibel 2001). Y en otro estudio preliminar se demostró que la cantidad de empleados del sector sin fines de lucro se había incrementado más rápidamente que la remuneración de los empleados (Hodgkinson 1992: 114), lo que podría ser prueba de un incremento de los empleos de tiempo parcial.

En algunos estudios se expresa que el trabajo de tiempo parcial se está incrementando drásticamente (véase también Gobin 1997) en *todos* los sectores de la economía (conforme Almond y Kendall 2000b). Muchos de los empleos de tiempo parcial creados en los últimos años se encuentran en el sector no calificado y mal remunerado del trabajo de las mujeres. Si bien el trabajo de tiempo parcial puede ser voluntario, una cantidad relativamente pequeña pero cada vez mayor de trabajadores a tiempo parcial realiza ese tipo de trabajo porque no han podido encontrar un empleo de tiempo completo (Employment and European Social Fund 1999: 38). Almond y Kendall (2000d: 32-33, y nota 7) comprobaron que la concentración agregada de los empleos de tiempo parcial en el sector sin fines de lucro del Reino Unido era en gran medida un efecto de combinación, que reflejaba la desproporcionada presencia de dichas organizaciones en industrias en las cuales el trabajo de tiempo parcial era relativamente común. Al mismo tiempo observan que en varias agregaciones distintas había una mayor proporción de trabajo “involuntario” entre los trabajadores a tiempo parcial en el sector sin fines de lucro que en el sector público o el sector con fines de lucro, en el sentido de que una mayor proporción de esas personas trabajaban a tiempo parcial porque no podían encontrar un empleo de tiempo completo.

Por otra parte, ciertos autores dudan de que el trabajo atípico vaya a sustituir algún día a las formas típicas de trabajo, al menos cuando se trata del trabajo de los hombres. Pero concuerdan en que siempre ha habido una “tendencia femenina” hacia el trabajo de tiempo parcial u otras formas atípicas de trabajo (por ejemplo, Sacher 1999).

Voluntariado

Aunque el voluntariado no es un fenómeno nuevo, de todos modos los datos empíricos sobre el grado y la naturaleza de él siguen siendo escasos (véanse los apéndices A y B; para la mayor parte de países, ése es el grado de información disponible sobre el voluntariado). Casi ningún país reúne datos en forma periódica y congruente. En la mayor parte de los casos existe un conjunto de estudios diferentes que están centrados en aspectos específicos del volunta-

riado en distintas industrias. Como es frecuente que las encuestas utilicen diversos tipos de definiciones y métodos de medición, las posibilidades de comparación son limitadas. A su vez, las proposiciones acerca de las tendencias en materia de voluntariado son variadas, y a veces incluso contradictorias,

Las investigaciones sobre el sector voluntario se han incrementado significativamente en los últimos años, pero evidentemente están más adelantadas en los Estados Unidos y en el Reino Unido. Una encuesta llevada a cabo en el Reino Unido (Smith 1998) indica una leve disminución del voluntariado formal e informal entre 1991 y 1997, en lo tocante a la cantidad de personas participantes. En cambio, los voluntarios existentes dedicaron más tiempo a sus actividades como tales, pasando de un promedio de 2,7 horas por semana en 1991 a 4,05 horas en 1997. En total, ello ha determinado un marcado incremento de la cantidad de horas de servicios voluntarios prestados.

Las personas desempleadas tendieron a realizar menos actividades voluntarias en 1997 que en 1991, mientras que la participación de las personas jubiladas se incrementó en el mismo período. La prestación de servicios voluntarios se debió a una combinación de razones, que comprendía el propio interés junto con razones altruistas y funcionales; el desarrollo de las capacidades se estaba tornando cada vez más importante, especialmente entre los jóvenes.

3.3. Cuestiones

La mayoría de las organizaciones del sector sin fines de lucro dependen tanto del trabajo remunerado como del trabajo voluntario. La cooperación entre esas dos formas de trabajo puede convertirse en una cuestión vital, por varias razones. Como término medio, los voluntarios dedican menos tiempo a sus actividades y no están vinculados por obligaciones contractuales. Pueden plantearse problemas de información y comunicación si hay una fuerte dependencia mutua entre el trabajo realizado por el personal remunerado y el realizado por el personal no remunerado. Ello genera frecuentemente el reproche de que los voluntarios no son confiables.

También pueden plantearse problemas, en particular, si no hay una clara demarcación entre las funciones y el contenido de los trabajos respectivos de ciertos empleados remunerados y voluntarios. Cuanto más análogos sean los cometidos de los trabajadores remunerados y los no remunerados, mayor y más probable será el riesgo de que los remunerados sean sustituidos por voluntarios. Este riesgo podría surgir sobre todo si el trabajo remunerado entraña principalmente tareas que sólo requieren una escasa calificación. Sin embargo, como se sugirió *supra*, el voluntariado se está considerando también cada vez más como una buena oportunidad de obtener experiencia profesional. En especial, esto podría impulsar a personas (sumamente) calificadas a ofrecerse como voluntarios en determinadas esferas.

La financiación de las organizaciones sin fines de lucro también desempeña un papel decisivo. En particular, las pequeñas organizaciones se ven frecuentemente imposibilitadas de poner en práctica una estrategia a largo plazo a causa de las limitaciones de su estructura financiera, lo cual podría ser un punto capital en relación con la contratación de personal remunerado. Si hay escasez en materia financiera, es probable que se recurra al despido de algunos empleados remunerados para ahorrar gastos. Ello hace sentir una presión sobre algunos empleados remunerados, que en consecuencia podrían entrar en conflicto con los voluntarios. También la disposición de algunos empleados remunerados a trabajar horas extraordinarias sin recibir una paga adicional podría encararse desde este punto de vista.

Un examen más detenido de la relación entre el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado en las organizaciones sin fines de lucro revela una fuerte vinculación entre el tamaño del presupuesto y la cantidad de personal remunerado: cuanto mayor sea el presupuesto de una organización sin fines de lucro, mayor será también la cantidad de trabajadores remunerados. En Alemania, las organizaciones con presupuestos muy bajos rara vez emplean personal remunerado (Bauer y Betzelt 1999: 116). Análogamente, una investigación sobre las instituciones de beneficencia registradas en Inglaterra ha demostrado que la distribución del empleo remunerado está muy sesgada hacia una pequeña cantidad de organizaciones grandes desde el punto de vista financiero. El 94% del total de empleados remunerados a tiempo completo, y casi las tres cuartas partes del total de empleados remunerados a tiempo parcial, se encuentran en organizaciones con ingresos anuales de más de 100.000 libras, que representan menos del 10% del total de organizaciones (Pasey y otros 2000: 41 y 92). Los vínculos entre personal no

remunerado y tamaño organizacional son más variados: los voluntarios que realizan servicios directos y tareas administrativas están concentrados en organizaciones pequeñas (con menos de 100.000 libras de ingresos anuales), pero los voluntarios dedicados a la recaudación de fondos están concentrados en una combinación de esas pequeñas organizaciones y en organismos de grandes dimensiones (con ingresos anuales de más de 10 millones de libras) (Pasey y otros 2000: 101).

Como se sugirió *supra*, algunos investigadores como Hodgkinson (1992) sostienen que en el sector sin fines de lucro puede haber una tendencia a que los empleados tengan menor remuneración (véase también Almond y Kendall, 2000b, para Gran Bretaña). No existen muchas dudas acerca de que los trabajadores del sector sin fines de lucro frecuentemente reciben remuneraciones inferiores al promedio de las de quienes trabajan en puestos análogos en empresas con fines de lucro. Sin embargo, según un estudio de Ruhm y Borkoski es difícil determinar si las desigualdades salariales reflejan algún tipo de diferencia en la remuneración o una heterogeneidad de los trabajadores no contemplada en las regresiones de ingresos ordinarias, pues la distribución de los empleos y las características de los empleados presentan marcadas diferencias (Ruhm y Borkoski 2000: 1). Incluso llegaron a expresar que en algunos casos la remuneración pagada por organizaciones sin fines de lucro puede que supere a la pagada en empresas con fines de lucro, debido a la limitación impuesta por la regla de la no distribución. Ante todo, los gerentes podrían tener menos incentivos para mantener bajos los salarios, o no tener incentivo alguno para ello, porque no ganarían nada con las consiguientes reducciones de costos. Feldstein ha denominado a este fenómeno “fijación filantrópica de salarios” (1971). Una segunda razón podría radicar en el hecho de que las organizaciones sin fines de lucro tienen menos incentivos para escatimar la calidad, por lo que es probable que contraten a trabajadores más cualificados.

Por otro lado, algunas personas pueden estar dispuestas a “donar” una parte de su trabajo remunerado a empleadores sin fines de lucro “socialmente responsables” trabajando con salarios reducidos en pro de actividades “socialmente deseables”. La reducción salarial resultante en el sector sin fines de lucro será aún mayor si estas organizaciones atraen a personas que asignan un valor relativamente alto a los beneficios accesorios específicos de la institución (como menores horarios de trabajo, mejores condiciones de trabajo u otros factores no monetarios) y un valor bajo al dinero (Ruhm y Borkoski 2000: 3). Por ejemplo, Rose-Ackerman destacó que puede haber “ideólogos” dispuestos a aceptar salarios más bajos por trabajar en el sector sin fines de lucro a cambio de tener una certeza mayor de que sus esfuerzos van a permitir alcanzar metas altruistas, en lugar de beneficiar a los accionistas (Rose-Ackerman 1996).

Las organizaciones sin fines de lucro también pueden estar concentradas en sectores más competitivos y menos redituables de la economía, en los que los beneficios de optar por la forma de organización sin fines de lucro superen a los costos que imponen la regla de la no distribución y otras limitaciones inherentes a la condición de organización sin fines de lucro. El mayor grado de competitividad entraña una presión a la baja sobre los salarios (Ruhm y Borkoski 2000). El bajo promedio de los salarios en el sector sin fines de lucro podría reflejar la concentración de esos empleos en industrias en las que la remuneración es baja. Ello podría ocurrir a causa de que en esos sectores se selecciona a grupos desfavorecidos (por ejemplo, las mujeres que buscan un trabajo de tiempo parcial) o a trabajadores con escasa calificación. Hasta ahora no ha sido posible dar una respuesta adecuada a la pregunta de cuáles pueden ser los factores que expliquen la existencia de salarios más bajos o más altos en el sector sin fines de lucro.

Los empleadores sostienen que los empleos atípicos les brindan la flexibilidad necesaria para ser competitivos. Pero quienes tienen empleos atípicos reciben por término medio menor remuneración, tienen menos probabilidades de contar con seguros de salud o pensiones y tienen menos seguridad en el empleo que los trabajadores con empleos regulares de tiempo completo. Las desigualdades entre los empleos atípicos y los empleos regulares de tiempo completo (por ejemplo, salarios, seguros de salud y pensiones, seguridad en el empleo, etcétera) persisten incluso cuando se comparan trabajadores con análogas características personales, educacionales y de empleo. De hecho, en algunas clases de trabajo atípico se pagan altos salarios, pero habitualmente tienen carencias en lo tocante a los beneficios accesorios y a la seguridad en el empleo. Aparentemente, la mayoría de las formas corrientes de los acuerdos de trabajo atípico están, por término medio, por debajo, en todos los aspectos, de los de los empleos comunes de tiempo completo. Los trabajadores atípicos dependen a veces de varios contratos de esta índole,

frecuentemente con la esperanza de poder pasar algún día a un empleo ordinario en una de las organizaciones.

4. Metodología

4.1. Medición del trabajo remunerado y no remunerado en el sector sin fines de lucro

La metodología de la reunión de información sistemática sobre formas de trabajo remunerado, no remunerado y atípico en el sector sin fines de lucro está aún en pañales. Como consecuencia de ello, sigue siendo incompleta la información cuantitativa necesaria para describir el volumen y el tipo del trabajo en el sector sin fines de lucro. Idealmente, debería reunirse de forma periódica la información siguiente:

- Aspectos cuantitativos y aporte de tiempo: ¿Cuánto tiempo dedican al voluntariado cuántas personas? Los distintos métodos de medición tienen mayor o menor capacidad de suministrar la información necesaria. Lamentablemente, los métodos difieren en lo tocante a las definiciones empleadas, a los marcos y tamaños de la muestra y a la redacción y la codificación concretas de las preguntas que se formulan. A consecuencia de ello aún queda mucho trabajo por hacer para evaluar la fiabilidad y la validez de los distintos enfoques que se han elaborado. Por ejemplo, una comparación de diferentes estudios sobre el voluntariado en Alemania indica que las estimaciones de la población alemana adulta que presta servicios voluntarios van desde un 13% (Anheier y Seibel 2001) hasta un 38% (von Rosenbladt 1999: 399).
- Es preciso contar con información acerca de los aspectos cualitativos del trabajo para poder determinar las actividades que han de investigarse según las definiciones que se apliquen. Por ejemplo, deben trazarse líneas de demarcación entre el sector sin fines de lucro y otros sectores, entre el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado, entre las actividades productivas y las actividades de consumo. Se necesita más información para distinguir entre algunas formas de trabajo. También es preciso determinar los aspectos cualitativos del trabajo y las personas que lo realizan a fin de evaluar el trabajo.

Instrumentos para reunir información sobre el voluntariado

→ Las encuestas de población

En la literatura se han examinado distintos métodos para obtener información (Dingle y otros 2001: 15). Entre ellos figuran, en primer lugar, las encuestas de población:

- *Encuestas focalizadas* (típicamente una encuesta de tamaño mediano centrada en diversas localidades geográficas o esferas de actividad voluntaria determinadas);
- *Encuestas generales* (los organismos gubernamentales de estadística y las empresas de investigaciones comerciales a veces ofrecen añadir una serie de preguntas a un cuestionario preexistente; de ese modo se puede llegar a muestras de población más grandes y habitualmente bien controladas, pero la cantidad de preguntas y, consiguientemente, la cantidad de detalles que pueden obtenerse son limitadas); y
- *Encuestas en gran escala* (estudio de una muestra representativa de la población suficientemente grande como para reducir al mínimo los errores de muestreo y asegurar la representatividad a niveles más refinados. Las encuestas de este tipo requieren una cantidad sustancial de recursos y de tiempo. Por ejemplo, en la Encuesta sobre los Voluntarios realizada en Alemania en 1999 se trabajó con una muestra de tamaño superior a 30.000 para lograr la representatividad de los diversos *länder* y las distintas esferas de actividad voluntaria (Ministerio Federal, 2000). La escala de esta encuesta, que actualmente sirve de referencia para los futuros esfuerzos en esta materia, contrasta con el tamaño de las muestras de la mayor parte de las encuestas generales, que oscila entre 1.000 y 2.000. Es importante tener presente que prácticamente toda la información sobre el voluntariado, incluidas las cifras que se presentan en el cuadro 3, se basan en encuestas generales y no en esfuerzos en gran escala, sin contar algunas formas de microcensos. Los datos que se presentan en los apéndices

A y B se basan también en las encuestas de población pero que formaron parte de un instrumento de encuesta de mayor tamaño y de carácter integrado que se desarrolló y perfeccionó a lo largo de tres rondas (aplicaciones) entre 1981 y 2000. Los tamaños de las muestras para la Encuesta Mundial sobre los Valores y la Encuesta Europea sobre los Valores han oscilado entre 800 y 2.500 encuestados).

Para reducir al mínimo el efecto de la interpretación subjetiva, las encuestas de población utilizan típicamente alguna descripción general del trabajo voluntario, y recurren a ejemplos para ilustrar los aspectos más sobresalientes del voluntariado. En una encuesta de población llevada a cabo en Francia por Archambault (1996), el cuestionario contenía una definición muy específica del trabajo voluntario a fin de distinguirlo de aspectos conexos, como la condición de miembro, el comportamiento de la ayuda informal y otros análogos (Recuadro 1).

Recuadro 1 La pregunta sobre el voluntariado en la encuesta de población de Francia

Ahora le haremos preguntas sobre el trabajo voluntario (o voluntariado). Por trabajo voluntario o voluntariado entendemos el trabajo no remunerado y el tiempo dedicado a prestar un servicio a grupos u organizaciones sin fines de lucro, fuera de su familia, sus vecinos y sus amigos. Por ejemplo:

- Hacer trabajos de oficina para una asociación o sindicato;
- Dirigir una organización de jóvenes;
- Actuar como instructor en clubes deportivos;
- Distribuir alimentos o ropa o ayudar en otras actividades de socorro;
- Prestar servicios voluntarios en calidad de bombero o en programas de rescate de emergencia;
- Limpiar espacios públicos o ayudar a conservar la flora y la fauna; o
- Trabaja en comités o integrar juntas directivas.

La Encuesta Europea sobre los Valores utiliza las preguntas siguientes (Recuadro 2):

Recuadro 2 La pregunta sobre el voluntariado en la Encuesta Europea sobre los Valores

Sírvase examinar atentamente la siguiente lista de organizaciones y actividades voluntarias y contestar a) si pertenece a alguna de ellas, o b) si actualmente está realizando trabajos voluntarios no remunerados para alguna de ellas, y en caso afirmativo para cuál

- Servicios de asistencia social para ancianos, discapacitados o personas con carencias;
- Organizaciones religiosas o eclesásticas;
- Educación, artes o actividades musicales o culturales;
- Sindicatos;
- Partidos o grupos políticos;
- Acción comunitaria local sobre cuestiones tales como la pobreza, el empleo, la vivienda, la igualdad racial;
- Desarrollo del tercer mundo o derechos humanos;
- Conservación, medio ambiente, ecología, protección de los animales;
- Asociaciones profesionales;
- Trabajo con jóvenes (por ejemplo, exploradores, guías, clubes de jóvenes, etcétera);
- Deportes o recreación;
- Grupos de mujeres;
- Movimientos en pro de la paz;
- Organizaciones voluntarias relacionadas con la salud;
- Otros grupos

Con algunas modificaciones, en la Encuesta Mundial sobre los Valores se formuló la pregunta siguiente (Recuadro 3; Grupo Mundial de Estudio sobre los Valores, 1999):

Recuadro 3 La pregunta sobre el voluntariado en la Encuesta Mundial sobre los Valores

Ahora le voy a leer una lista de organizaciones voluntarias. ¿Podría decirme si usted es miembro activo o inactivo de una organización de ese tipo, o no lo es de ninguna?

- Iglesias u organizaciones religiosas;
- Organizaciones deportivas o recreativas;
- Organizaciones artísticas, musicales o educacionales;
- Sindicatos;
- Partidos políticos;
- Organizaciones ambientales;
- Asociaciones profesionales;
- Organizaciones de beneficencia;
- Otras organizaciones voluntarias.

En el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins (Salamon y otros, 1999; Salamon y Anheier, 1996) se empleó una serie más compleja de preguntas en una selección ampliamente representativa de países (Recuadros 4 y 5; véase abajo y en la página siguiente). El módulo de la Universidad Johns Hopkins también incluye una pregunta acerca del tipo de organizaciones en que las personas prestan servicios

Recuadro 5 Lista B del Proyecto Johns Hopkins**Tipos de organizaciones**

SIN FINES DE LUCRO *[Utilice el término más común en el país para designar a estas organizaciones]*

- ASOCIACIÓN RELACIONADA CON LA IGLESIA
- IGLESIA O ASOCIACIÓN RELIGIOSA
- ASOCIACIÓN RELACIONADA CON UN SINDICATO
- ASOCIACIÓN RELACIONADA CON UN PARTIDO POLÍTICO

PÚBLICAS

- ORGANIZACIÓN MUNICIPAL
- ORGANIZACIÓN PÚBLICA LOCAL O DEL ESTADO
- OTRO TIPO DE ORGANIZACIÓN PÚBLICA

CON FINES DE LUCRO

- ASOCIACIÓN COMERCIAL O EMPRESARIAL
- OTRAS *(Sírvese especificar)*

voluntarios. Como parte de la elaboración de una cuenta satélite para el sector de los hogares, la Oficina de Estadísticas Nacionales (OEN) del Reino Unido hizo un inventario de las encuestas sobre el voluntariado, basándose en un trabajo previo de Lynn (1997) (véase el cuadro 4 en la página 247). La OEN encontró diferencias significativas entre las encuestas en lo tocante a la definición, la metodología y la cobertura. Esas diferencias explican en gran medida la notable variación de las estimaciones que se basan en los datos de las encuestas. Como se deduce del cuadro 5, la proporción de la población que realiza actividades voluntarias oscila entre un 23% y un 55% en las encuestas realizadas en 1987, entre un 24% y un 51% en las encuestas realizadas a comienzos del decenio de 1990, y entre un 32% y un 48% en las realizadas a finales del decenio de 1990 y en 2000 y 2001. Aplicada a la cantidad real de las personas que realizan actividades voluntarias, la OEN concluye que las estimaciones abarcan desde 10,8 millones (para 1992) hasta 21,8 millones (para 1997), pasando por 14,8 millones (2001), y atribuye esas diferencias a la incidencia de las metodologías de las encuestas, mientras que los cambios reales en el nivel del voluntariado pueden ser mucho menos significativos (OEN, 2001-08:6)

Recuadro 4 Preguntas sobre el voluntariado en el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro, de la Universidad Johns Hopkins

Desearíamos preguntarle acerca del trabajo voluntario, el voluntariado y [enumere otros términos que se empleen comúnmente para designar al voluntariado en su país, si los hay]. Con ello queremos decir si usted trabaja de alguna manera para ayudar a otros aparte de su familia y sus amigos sin ser remunerado. Por ejemplo, algunas personas pueden trabajar en un hospital dos horas por semana para ayudar a los pacientes a sobrellevar sus enfermedades; otros pueden ayudar a los discapacitados, limpiar parques y espacios recreativos, o colaborar con los bomberos o la Cruz Roja. Ésta es una lista de campos en que las personas suelen prestar servicios voluntarios. → ENTREVISTADOR: Muestre la LISTA A al entrevistado.

LISTA A: ÁREAS y ESFERAS

NOTA: Esta lista debe adaptarse al contexto de cada país; la lista debe caber en una página.

- **Cultura, artes y recreación:** comprende teatros, museos, jardines zoológicos, acuarios, sociedades históricas, culturales y de artes dramáticas,, clubes deportivos, clubes sociales, clubes de servicios como los de Leones, Rotarios, etcétera.
- **Enseñanza e investigación:** comprende las escuelas primarias, elementales y secundarias, la enseñanza superior, las escuelas profesionales, la educación permanente y de adultos, los institutos de investigación.
- **Salud:** comprende los hospitales, las actividades de rehabilitación, las casas de salud, las instituciones de salud mental, la atención preventiva de la salud, los servicios médicos de urgencia, las ambulancias voluntarias.
- **Servicios sociales:** comprende los servicios de asistencia a los niños, las guarderías, la asistencia a los jóvenes, asistencia a las familias, los servicios para los discapacitados, los servicios para los ancianos, la asistencia a los refugiados y las personas sin techo, los refugios, la distribución de alimentos.
- **Medio ambiente:** comprende la protección ambiental, la conservación, la limpieza y el embellecimiento, la protección de los animales y de la flora y la fauna, y los servicios veterinarios.
- **Desarrollo y vivienda:** comprende las organizaciones de la comunidad y el barrio, las actividades de desarrollo económico y social doméstico, las asociaciones de vivienda y la asistencia para la vivienda.
- **Organizaciones civiles y de promoción:** comprende las asociaciones cívicas, grupos de apoyo a las libertades civiles, organizaciones de promoción, servicios de asistencia jurídica, la prevención del delito y la rehabilitación de los delincuentes, la protección de los consumidores.
- **Promoción del voluntarismo y beneficencia:** comprende las fundaciones, las oficinas voluntarias, las organizaciones de recaudación de fondos.
- **Religión:** comprende las iglesias, sinagogas, mezquitas y otros lugares de culto.
- **Actividades internacionales:** comprende los programas culturales y de intercambio y amistad, las actividades internacionales de socorro y asistencia en casos de desastre, las actividades internacionales en pro de los derechos humanos y de promoción de la paz, la asistencia y la ayuda para el desarrollo.
- **Asociaciones empresariales y profesionales, sindicatos:** comprende las asociaciones de empresas, empresarios o profesionales, y los sindicatos.
- **Otras** [Sírvase especificar] _____

1. ¿En cuál de esas esferas ha realizado usted personalmente, trabajos voluntarios (si es que los ha realizado) durante **el mes pasado, que fue el mes de** _____ [insertar el mes anterior al mes de la encuesta]?
2. Durante **el año anterior, que fue 200_**, ¿hubo otras esferas en las que usted haya prestado servicios voluntarios? [examine de nuevo la LISTA A]
3. Ahora desearía que usted estimara la cantidad total de horas que dedicó por término medio mensualmente a cada una de las esferas en las que usted trabajó como voluntario: 3a. ¿Cuántas horas dedicó usted a trabajar para [indicar la primera actividad mencionada por el entrevistado en la pregunta 1] durante el mes pasado? 3b. Y ¿cuántas horas dedicó usted a trabajar para [indicar la segunda actividad mencionada por el entrevistado en la pregunta 1] durante el mes pasado? [Para cada actividad mencionada, redondear en horas]

HOJA DE REGISTRO: VOLUNTARIADO

Esfera	Mes anterior	Horas mes anterior	Año anterior	Horas año anterior
Artes y recreación	Sí / No		Sí / No	
Educación/investigación	Sí / No		Sí / No	
Salud	Sí / No		Sí / No	
Servicios sociales	Sí / No		Sí / No	
Medio ambiente	Sí / No		Sí / No	
Desarrollo/vivienda	Sí / No		Sí / No	
Actividades cívicas/promoción	Sí / No		Sí / No	
Beneficencia	Sí / No		Sí / No	
Religión	Sí / No		Sí / No	
Internacional	Sí / No		Sí / No	
Empresarial, profesional	Sí / No		Sí / No	
Otras	Sí / No		Sí / No	

4. Para cada una de las esferas que usted ha mencionado hasta el momento [en las preguntas 1 y 2 relativas al voluntariado en el módulo básico], ¿cuál área describe mejor al tipo de organización a la que usted ha prestado servicios voluntarios?

Cuadro 4. Definiciones de la actividad voluntaria en las encuestas

Encuesta	Año	Pagos admitidos	Beneficiarios excluidos	¿Informal?	Método de interrogación
Encuesta General de Hogares (EGH)	1981	Gastos	Hogar Familia Amigos Animales Beneficencia	Sí	Definición presentada
Encuesta Nacional del Voluntariado (ENV)	1981	Gastos, honorarios nominales	Familia inmediata	Sí	Gama de preguntas directas
Encuesta General de Hogares (EGH)	1987	Gastos	Familia Amigos personales	No	Definición presentada y ejemplos
Fundación de Ayuda a las Instituciones de Beneficencia (FAIB)	1987-1993	No especificados	Todas las personas Organizaciones que no sean instituciones de beneficencia	No	Sólo lista de ejemplos presentados
Encuesta Nacional del Voluntariado (ENV)	1991	Gastos, honorarios nominales	Familiares próximos	Sí	Gama de preguntas directas y ejemplos
Encuesta General de Hogares (EGH)	1992	Gastos	Sindicatos Partidos políticos	No	Definición presentada y ejemplos
Encuesta Nacional del Voluntariado (ENV)	1997	Gastos	Familiares próximos	Sí	Amplia gama de preguntas y ejemplos
Estadística General Nacional (Reino Unido)	2001	Gastos	Sindicatos Partidos políticos Familias Amigos	No	Definición presentada y ejemplos

Fuente: National Statistics (2001). *Household Satellite Account - Volunteering*, HHP8-2001-09, Apéndice B. Corregido y actualizado según Lynn, 1997.

Por consiguiente, según cual sea la fuente utilizada, puede encontrarse una amplia gama de estimaciones del voluntariado (véase el cuadro 5).

El cuadro 5 demuestra que lo que es congruente en los datos sobre el voluntariado es la *falta de congruencia*. Así pues, podemos concluir que los métodos de las encuestas actuales no son suficientes para medir al voluntariado a lo largo del tiempo.

Fundándose en una valoración de las encuestas enumeradas en el cuadro 4, la OEN elaboró y ensayó un módulo para las preguntas relacionadas con el voluntariado en las encuestas de población, con el cual se procura reunir datos para tres estimaciones básicas:

- La cantidad de voluntarios en la población;
- La cantidad total de horas de servicios voluntarios prestados (por personas de 16 años o más); y
- La cantidad total de horas de servicios voluntarios prestados por actividad.

Ese enfoque es análogo al que utiliza el Proyecto de Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro de la Universidad Johns Hopkins (Salamon y Anheier, 1996). En el cuadro 6 figura el módulo de la Oficina Nacional de Estadística para la encuesta general sobre voluntariado realizada en 2001 en Gran Bretaña.

De un país a otro, empero, independientemente del marco de muestreo y el tamaño real de la muestra, las distintas formas de encuestas varían según la forma en que se realice la reunión de datos, sea por teléfono, por correo o cara a cara. En dichas encuestas, la asignación de lugares de trabajo a las organizaciones sin fines de lucro queda librada a la persona entrevistada. Algunas personas probablemente no estén en condiciones de clasificar la organización en la que están trabajando como una organización sin fines de lucro.

Cuadro 5. Cantidad de personas que prestan servicios voluntarios (en millones)

	Encuesta Nacional de Hogares		Fundación de Ayuda a las Instituciones de Beneficencia		Encuesta Nacional sobre el Voluntariado		Módulo de la encuesta general de la OEN	
	No.	Proporción	No.	Proporción	No.	Proporción	No.	Proporción
1981	9,8	23%						
1982								
1983								
1984								
1985								
1986								
1987	10,2	23%	23,4	55%				
1988			12,8	30%				
1989			12,5	29%				
1990			14,7	34%				
1991					22,8	51%		
1992	10,8	24%	11,3	26%				
1993			9,2	21%				
1994								
1995								
1996								
1997					21,8	48%		
1998								
1999								
2000								
2001							14,8	32%

Fuente: National Statistics, Household Satellite Account - Volunteering, HHP8-2001-08, Apéndice A.

Cuadro 6. Encuesta general de la OEN (Módulo 275 - Voluntariado)

PREGUNTE SIEMPRE:

Introducción
 —Estamos interesados en cualquier tipo de actividad voluntaria que usted realice por conducto de un grupo o una organización.
 Por voluntariado entendemos cualquier actividad que ayude a otras personas o al medio ambiente pero que NO SEA REMUNERADA, salvo para gastos.
 Sírvase NO incluir ningún tipo de cuidados informales, tales como hacer compras para un familiar o amigo anciano.

(1) Presione Retorno¶ para continuar

PREGUNTE SIEMPRE:

M275_1 Muestre la tarjeta C275.1
 —Sírvase examinar esta tarjeta en las que se enumeran los tipos de actividades voluntarias que las personas pueden realizar.
 Durante los 12 últimos meses, ¿ha realizado usted alguna actividad voluntaria?

(1) Sí (2) No

PREGUNTE SI: Ha realizado actividad voluntaria en los 12 últimos meses

M275_2 Muestre la tarjeta C275.1

—¿Qué tipos de actividad voluntaria ha realizado usted en los 12 últimos meses?

Sírvase seleccionar sus respuestas de esta tarjeta.

Codifique todo lo que sea aplicable del conjunto (8) de

- (1) Obtener o recaudar dinero personalmente
- (2) Integrar comités
- (3) Organizar o ayudar a un club o grupo
- (4) Prestar con carácter profesional asesoramiento, charlas, instrucción o capacitación,
- (5) Prestar sin carácter profesional asesoramiento, charlas, instrucción o capacitación
- (6) Prestar ayuda administrativa de oficina o de secretaría
- (7) Prestar otros tipos de ayuda práctica no mencionada anteriormente
- (8) Algún otro tipo de actividad voluntaria

PREGUNTE SI: Ha realizado actividad voluntaria en los 12 últimos meses Y: otros tipo de actividad voluntaria

M275_2a

—Sírvase especificar otros tipos de actividad voluntaria que usted haya realizado

CADENA [200]

PREGUNTE SI: Ha realizado actividad voluntaria en los 12 últimos meses Y: otros tipo de actividad voluntaria

M275_3

—Considerando ahora las 4 últimas semanas, es decir desde el (*fecha correcta*), ¿ha realizado usted alguna actividad voluntaria en ese período?

- (1) Sí
- (2) No

PREGUNTE SI: Ha realizado actividad voluntaria en los 12 últimos meses Y: Ha realizado actividad voluntaria en las 4 últimas semanas

M275_4 Muestre la tarjeta C275.1

—Considerando las 4 últimas semanas, es decir desde el (*fecha correcta*), ¿qué tipos de actividad voluntaria ha realizado usted en ese tiempo?

Sírvase seleccionar sus respuestas de esta tarjeta.

Codifique todo lo que sea aplicable del conjunto (8) de

- (1) Obtener o recaudar dinero personalmente
- (2) Integrar comités
- (3) Organizar o ayudar a un club o grupo
- (4) Prestar con carácter profesional asesoramiento, charlas, instrucción o capacitación,
- (5) Prestar sin carácter profesional asesoramiento, charlas, instrucción o capacitación
- (6) Prestar ayuda administrativa de oficina o de secretaría
- (7) Prestar otros tipos de ayuda práctica no mencionada anteriormente
- (8) Algún otro tipo de actividad voluntaria

PREGUNTE SI: Ha realizado actividad voluntaria en los 12 últimos meses Y: Ha realizado actividad voluntaria en las 4 últimas semanas Y: Ha realizado alguna otra actividad voluntaria en las 4 últimas semanas

M275_4a

—Sírvase especificar otros tipos de actividad voluntaria que haya realizado

CADENA [200]

PREGUNTE SI: Ha realizado actividad voluntaria en los 12 últimos meses Y: Ha realizado actividad voluntaria en las 4 últimas semanas

M275_5

—¿Cuántas horas cree usted que ha dedicado (a realizar cada una de las actividades mencionadas en M275_4) en las 4 últimas semanas?

PREGUNTE SI: Ha realizado actividad voluntaria en los 12 últimos meses Y: Ha realizado actividad voluntaria en las 4 últimas semanas

M275_6

- (1) Más tiempo que habitualmente
- (2) Menos tiempo que habitualmente
- (3) Aproximadamente el mismo tiempo que habitualmente

Fuente: National Statistics, *Household Satellite Account - Volunteering*, HHP8-2001-09, Apéndice C.

→ *Censos y encuestas basados en el empleo*

Los censos y encuestas basados en el empleo son un segundo grupo de instrumentos para reunir información sobre el trabajo no remunerado como parte de la presentación de informes periódicos sobre todos los tipos de empleo remunerado en las organizaciones sin fines de lucro. Las ventajas de este enfoque radican en la regularidad y la perspectiva de largo plazo con que se llevan a cabo tales encuestas. El inconveniente es que la mayor parte de las encuestas de empleo típicas no recogen preguntas sobre el trabajo no remunerado ni sobre numerosas formas de trabajo atípico.

→ *Encuestas organizacionales*

Las encuestas organizacionales son una tercera forma de reunir información sobre el voluntariado. Pueden suministrar información detallada acerca de las características laborales del trabajo, tanto respecto del remunerado como del no remunerado, permitir comparaciones entre el trabajo remunerado y el no remunerado dentro de las organizaciones (en el trabajo realizado dentro de una organización, las tareas de los trabajadores remunerados y las de los no remunerados son frecuentemente similares entre sí; ¿qué personas realizan qué tipos de trabajo? ¿el trabajo voluntario complementa o sustituye al trabajo remunerado?) y hacer posible que se compare el producto generado por el trabajo remunerado y por el trabajo no remunerado en las organizaciones sin fines de lucro. Los posibles inconvenientes son que esas encuestas tienden a excluir al voluntariado informal, que el universo de las organizaciones sin fines de lucro puede ser bastante difícil de determinar y que muchas organizaciones sin fines de lucro no llevan registros precisos sobre los voluntarios y sus actividades.

→ *Estudios sobre el empleo del tiempo*

Los estudios sobre el empleo del tiempo se basan normalmente en diarios escritos que describen un día de 24 horas completo seleccionado al azar. Una persona anota todas las actividades que realiza dentro de las 24 horas, subdivididas en franjas de tiempo de determinada duración (la duración de las franjas de tiempo puede variar de una encuesta a otra, por ejemplo, 5, 10 o 15 minutos). Los resultados brindan un panorama general de la distribución total del tiempo de una persona a lo largo de un día (Bühmann y Schmid 1999: 62). Fundamentalmente se pide a las personas que usen sus propias palabras y también que brinden información adicional, como las posibles actividades paralelas, y con quién o para quién realizaron las actividades.

Todas las actividades registradas pueden ser asignadas a distintas categorías. Las tres categorías principales en las que pueden agruparse las actividades humanas son las siguientes: *a*) actividades personales (no económicas); *b*) actividades productivas no destinadas al mercado (fundamentalmente para el consumo propio), y *c*) actividades productivas orientadas hacia el mercado. El “criterio del tercero” separa a las actividades personales de las actividades productivas no destinadas al mercado (¿podría una actividad delegarse a un tercero?); la “frontera de la producción” definida en el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas separa a las actividades productivas no destinadas al mercado de las actividades productivas orientadas hacia el mercado (Goldschmidt-Clermont y Pagnossin-Aligisakis 1995). Se han adoptado diversas categorías para las actividades no comprendidas en el SCN en diferentes estudios nacionales, lo cual complica la determinación de órdenes de magnitud comunes. Existen diversas categorizaciones de actividades, como por ejemplo la propuesta de codificación de la Encuesta Europea sobre el Uso del Tiempo (EEUS), que distingue entre las actividades comprendidas en el SCN (empleo) y las actividades no comprendidas en el SCN (cuidado personal; estudio; cuidado del hogar y la familia; trabajo voluntario y reuniones; vida social y esparcimiento; deportes y actividades al aire libre; pasatiempos y juegos; medios de comunicación masiva; viajes y empleo del tiempo no especificado) (Eurostat 2000: 17 y siguientes) o la Clasificación Internacional Experimental de las Actividades para las Estadísticas del Empleo del Tiempo (CIEAET) de las Naciones Unidas, que también distingue diez grupos principales (empleo para establecimientos); actividades primarias de producción (no para establecimientos): servicios por ingresos y otros tipos de producción de bienes (no para establecimientos); mantenimiento del hogar, administración y compras para el propio hogar; cuidado de los niños, los enfermos, los ancianos y los discapacitados para el propio hogar; servicios comunitarios y ayuda a los otros hogares; aprendizaje; actividades sociales y culturales; uso de los medios de comunicación masiva; cuidado personal y automantenimiento) (Bediako y Vanek 1998: 5).

Los estudios sobre el empleo del tiempo tienen importantes ventajas. Proporcionan información muy detallada sobre las personas que realizan un trabajo, y respecto de los diferentes comportamientos en cuanto al empleo del tiempo, y son más confiables para reunir datos acerca de las actividades frecuentes y comunes (Goldschmidt-Clermont 1995).

Un posible inconveniente de las encuestas sobre el empleo del tiempo radica en que el trabajo no remunerado se lleva a cabo infrecuentemente, a menudo durante los fines de semana. El tiempo sobre el cual se pregunte incidirá sobre el tiempo de trabajo estimado que proporcionen los voluntarios (en la mayor parte de los casos, subestimado). Además, el establecimiento de una nítida diferenciación entre ciertas formas de voluntariado resulta laborioso y costoso (especialmente si también se registran otras actividades).

Por último, es frecuente que en los estudios no se distinga entre el trabajo voluntario y la participación, y dichos estudios no recogen una especificación según los tipos de trabajo voluntario y de las organizaciones en las que se realizan las actividades voluntarias. Consiguientemente, los estudios sobre el empleo del tiempo tienen limitaciones en cuanto a la estimación de los parámetros fundamentales en materia de población que son necesarios para calcular el valor de reemplazo del trabajo voluntario (Archambault y otros 1998: 8).

Goldschmidt-Clermont y Pagnossin-Aligisakis (1995) señalan los siguientes desafíos que se plantean al comparar distintas encuestas nacionales sobre el empleo del tiempo:

- Métodos de reunión de datos (diario, recuerdo de ayer u otros);
- Tratamiento de las variaciones estacionales;
- Grado de representatividad de la muestra, en particular, tratamiento de los casos en que no hay respuesta;
- Tratamiento del tiempo de transporte;
- Unidades de tiempo;
- Grupos de edad en observación;
- Categorización de las actividades;
- Es probable que los estudios del empleo del tiempo sean a veces demasiado costosos para reunir información útil acerca del trabajo en el sector sin fines de lucro;
- Algunas personas no clasificarían a la organización para la cual están trabajando como una organización sin fines de lucro; y
- Si los resultados se consideraran desde una macroperspectiva podrían parecer más bien vagos, y si se consideraran con todo detalle no sería posible formular proposiciones universalmente válidas.

4.2. Valoración del trabajo no remunerado

Por lo menos tan compleja como la medición del trabajo no remunerado es su valoración. Hay distintos enfoques de la valoración, que se exponen a continuación. Se basan en diversos fundamentos teóricos y entrañan supuestos muy específicos. En realidad no existe un valor “correcto”, sino distintos enfoques que explican la valoración del trabajo no remunerado desde diversas perspectivas. La decisión acerca de cuál de las teorías ha de elegirse implica una respuesta a preguntas de carácter más bien normativo: cuál es la intención de la valoración y qué tipo de método de valoración se adapta mejor (véase Hollerweger 2000: 52).

Desde un punto de vista práctico, la valoración se verá afectada por otro aspecto: la disponibilidad de información. Por un lado, la reunión de información acerca del trabajo no remunerado dista de haberse sistematizado, y por consiguiente los datos son difícilmente comparables. Los distintos métodos de medición son más o menos útiles para brindar la información necesaria. Por otro lado, por el momento el SCN suele carecer de una suficiente diferenciación en lo tocante a los valores de referencia relativos a la remuneración, los costos y la estructura de la mano de obra, etcétera (Fran 1996: 142).

Para la valoración del trabajo no remunerado se pueden distinguir básicamente dos enfoques: los métodos basados en el producto y los métodos basados en el insumo. Ambos implican la existencia en el mercado de bienes y servicios comparables. Mientras que los métodos basados en el producto valoran el resultado del proceso de producción, los basados en el insumo se refieren (principalmente) a la fuerza de trabajo utilizada en las actividades voluntarias. La referencia a bienes y servicios de mercado es, por algunas razones, de importancia vital.

En lo tocante al método basado en el insumo, el enfoque implica que las tasas salariales permanecerían inalterables si los voluntarios ingresasen en el mercado de trabajo. Según los estudios empíricos existentes, los voluntarios representan una notable fuerza de trabajo, especialmente en determinadas esferas. Lo más probable es que la transferencia de esa fuerza de trabajo al mercado de trabajo afectaría a la tasa de remuneración de equilibrio y la empujaría a la baja (Archambault y otros 1998: 13). Además, parece razonable pensar que muchas personas no podrían obtener servicios si tuvieran que pagarlos al precio del mercado. Por consiguiente, un hipotético desplazamiento de servicios voluntarios al mercado afectaría también al lado de la demanda.

Valoraciones basadas en el producto

Los métodos basados en el producto se refieren al resultado (el producto) del proceso de producción, a saber, a los bienes y servicios producidos por un hogar privado o una organización sin fines de lucro, y los valora según el precio de mercado de productos equivalentes en el mercado. Por consiguiente, los bienes y servicios producidos deben registrarse en detalle. La definición de las unidades de productos es de vital importancia para la valoración. El enfoque implica que se generará un cuadro de todos los servicios producidos dentro del sector sin fines de lucro. A fin de lograr la comparabilidad de un país a otro es preciso definir de manera congruente las unidades de productos.

Las valoraciones basadas en el producto serían adecuadas para garantizar la compatibilidad con los procedimientos de las cuentas nacionales, porque también el sistema de cuentas nacionales parte del resultado de la producción. De todos modos, debido a su complejidad y a los serios problemas que se plantean en relación con los datos, el uso de las valoraciones basadas en el producto no es muy común. Este tipo de valoraciones sólo se han llevado a cabo ocasionalmente y respecto a una cantidad limitada de actividades (Goldschmidt-Clermont, Pagnossin-Aligisakis 1995: 17).

Valoraciones basadas en el insumo

Los métodos basados en el insumo determinan el valor del factor mano de obra atribuyendo un salario ficticio al tiempo de trabajo dedicado al trabajo voluntario. A continuación se examinarán dos enfoques diferentes: el costo de reemplazo y el costo de oportunidad.

→ Valoración del tiempo de trabajo voluntario según el costo de reemplazo

El enfoque del costo de reemplazo se refiere a los costos que se generarían si el trabajo realizado voluntariamente se comprara en el mercado de trabajo. El enfoque implica que los voluntarios podrían ser sustituidos por asalariados. Por consiguiente, los voluntarios y los asalariados son sustitutos perfectos en lo tocante a las capacidades y la productividad, cosa que puede ser considerada criticable. El trabajo remunerado y el trabajo no remunerado pueden llevarse a cabo en ambientes diferentes; por ejemplo, el trabajo en un ambiente orientado hacia el mercado y el trabajo doméstico. No sería adecuado aplicar el mismo conjunto de precios para su valoración. Sin embargo, estas cuestiones críticas en materia de valoración del trabajo no remunerado parecen plantear menos problemas en relación con el voluntariado que respecto del trabajo del hogar, pues las actividades llevadas a cabo por los voluntarios están más próximas al mercado de trabajo. En la mayor parte de los casos tienen un carácter más formalizado y forman más parte de la producción que las actividades del hogar (Archambault y otros 1998: 2).

Como el mercado de trabajo dista de ser homogéneo, se pueden considerar diversos salarios. Existen distintas concepciones acerca del tipo de salario que ha de elegirse en relación con la calificación de los voluntarios. Por ejemplo, la actividad voluntaria de una persona que trabaja en una olla popular puede ser evaluada considerando el salario de un cocinero profesional en un extremo o atribuyéndole el salario de un ayudante de cocina en el otro extremo. El enfoque del especialista consiste en comparar el trabajo de los voluntarios con el trabajo de especialistas. Este enfoque puede ser adecuado en ciertos casos. De todos modos sigue siendo vital la asignación de una profesión determinada, pues podría ser aplicable más de una. Por ejemplo, el trabajo de jardinería podría compararse con el trabajo de jardineros, floristas o agricultores. En algunos estudios se opta por formar grupos de equivalencia que contengan todas las profesiones plausibles y determinar el salario medio (Schmid y otros 1999: 47).

Por otro lado, el enfoque del generalista toma a los voluntarios como polivalentes que realizan distintos tipos de trabajo. En la mayoría de los casos ello es sinónimo de menor califi-

cación, y por consiguiente determina un salario más bajo. El voluntariado puede abarcar tanto actividades específicas que requieran el trabajo de un especialista como empleos con escasas exigencias en materia de calificación. A causa de la heterogeneidad del trabajo voluntario, el método del generalista podría determinar una estimación mínima, mientras que el método del especialista podría determinar una estimación máxima (Hirway 1999: 17).

La determinación del enfoque más adecuado depende también del nivel de agregación y diferenciación. Una vez más, es vital la definición de las unidades de insumo. Mientras que en algunos estudios se distingue claramente entre distintos tipos de trabajo voluntario, otros son menos precisos. En realidad no es congruente comparar actividades consideradas aisladamente con el trabajo de los asalariados, porque el trabajo remunerado se realiza típicamente durante aproximadamente 40 horas por semana y por consiguiente puede comprender también actividades distintas. Incluso los empleos de especialistas pueden comprender actividades con distintas exigencias en materia de calificación, que se reflejarán en el salario según las teorías económicas. Como el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado varían considerablemente en lo tocante al tiempo que insumen, la comparación es de importancia vital.

La disponibilidad de información determina las principales limitaciones para la aplicación. Pueden obtenerse distintos tipos de información utilizando diversas formas de encuestas. Las encuestas organizacionales pueden permitir una comparación directa entre el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado a un nivel relativamente bajo de agregación, especialmente si las organizaciones mantienen un adecuado registro de datos. Si bien la documentación del trabajo remunerado es hasta cierto punto obligatoria, la reunión de datos sobre el trabajo no remunerado queda librada al interés propio de las organizaciones. A medida que se toma mayor conciencia del valor económico del trabajo voluntario, las organizaciones tienden a evaluar el trabajo voluntario que se les aporta. En asociación con instituciones de investigación, se han elaborado instrumentos tales como VIVA (Volunteer Investment and Value Audit [Auditoría de la Inversión y el Valor de los Servicios Voluntarios]), con el fin de formalizar el proceso de valoración (Gaskin 1999). El enfoque VIVA comprende un menú de vías para calcular los gastos y el valor del voluntariado en las organizaciones. Para valorar su trabajo se aplican los costos de reemplazo. Se hace hincapié en los conceptos prácticos, y no en los metodológicos. Los costos de reemplazo están referidos al mercado de trabajo externo o a la estructura interna de remuneración de las respectivas organizaciones (Gaskin 1999: iv). Hasta la fecha, las organizaciones tienen escasos registros del trabajo realizado por voluntarios, y por ello no están en condiciones de proporcionar la información necesaria. Como el trabajo voluntario suele llevarse a cabo de manera bastante infrecuente, la actividad de documentación podría ser fatigosa y costosa.

→ *Valoración del tiempo de trabajo voluntario según el costo de oportunidad*

El costo de oportunidad tiene en cuenta el salario que los trabajadores no remunerados ganarían en el mercado si decidieran dejar el trabajo voluntario y obtener un empleo. El enfoque se basa en la suposición de que los individuos pueden elegir libremente entre el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado. Es de vital importancia la valoración del trabajo voluntario de las personas que no tienen opción, como los desempleados. Conceptualmente, el trabajo debería valorarse como cero. Se plantean análogas preguntas en lo tocante a la valoración del trabajo realizado por personas jubiladas.

La determinación del costo de oportunidad para las personas que participan en el mercado de trabajo es relativamente simple, porque puede aplicarse el salario que efectivamente perciben. Es más complicado atribuir un valor monetario al trabajo no remunerado de las personas que no están empleadas. Es preciso estimar su salario potencial. Según la teoría del capital humano, el salario es una función del capital humano, que habitualmente se describe mediante el nivel educacional, las capacidades y la experiencia laboral. La decisión acerca de las variables que incluir ha de afectar el resultado y puede determinar distorsiones. La aproximación del salario potencial es bastante complicada. En muchos casos se sustituye por el salario medio, lo cual no es adecuado desde el punto de vista teórico (Schmid y otros 1999: 32).

Otro punto criticado es que las valoraciones basadas en el costo de oportunidad dan un valor diferente a una misma actividad según quien la realice. Por ejemplo, el valor de las tareas de cocina es mayor si el voluntario tiene un diploma universitario que si se trata de una persona con estudios primarios. Como las personas tienden a no prestar servicios voluntarios en la misma esfera de actividad que en sus empleos remunerados, cabe dudar de que se justifique el uso de este enfoque (Archambault y otros 1998: 11). Ciertas características personales que son

importantes para los empleos remunerados, como la educación y la experiencia laboral, pueden ser escasamente pertinentes para los requisitos del respectivo trabajo voluntario.

Por razones teóricas y prácticas, la mayor parte de los estudios descartan valorar el trabajo no remunerado según el costo de oportunidad. Como el enfoque proviene de la teoría microeconómica, es de dudosa aplicación para objetivos macroeconómicos, y por ello no se recomienda (Schmid y otros 1999: 32). El enfoque microeconómico deriva de varios supuestos que rara vez se dan en la práctica (Golschmidt-Clermont y Pagnossin-Aligisakis 1995: 18).

Distintos conceptos de salario

→Salarios netos o brutos

Existen diferentes concepciones en lo tocante al uso de salarios brutos o netos a los efectos de la valoración. La opción depende del uso que se piensa dar a los resultados. Los salarios netos reflejan las corrientes económicas efectivamente generadas por las actividades no comprendidas en el SCN. Los salarios brutos, por su parte, reflejan las corrientes que se generarían y la forma en que resultarían afectados los agregados del SCN si la producción se transfiriese desde los hogares o las instituciones sin fines de lucro al mercado (Golschmidt-Clermont y Pagnossin-Aligisakis 1995: 18). Según el concepto de sustitución, son más adecuados los salarios brutos (Schmid y otros 1999: 38). De todos modos, Golschmidt-Clermont y Pagnossin-Aligisakis (1995: 18) optan por utilizar los salarios netos con respecto a la inclusión del trabajo no remunerado en la cuenta satélite del sector de los hogares. Desde el punto de vista práctico, el uso de los salarios brutos podría ser más viable, porque el rubro “remuneración de empleados” de las cuentas nacionales representa un valor de referencia que se calcula tomando los salarios (extra-) brutos (Golschmidt-Clermont y Pagnossin-Aligisakis 1995: 18).

Otro problema radica en la uniformización de los conceptos de salario a fin de poder realizar una comparación entre distintos países. Especialmente la definición del salario bruto puede variar de un país a otro. Si bien en la mayoría de los países se incluyen los impuestos sobre los ingresos, hay diferencias en cuanto a la adición de las contribuciones de la seguridad social. Según los sistemas de seguridad social de los respectivos países, las contribuciones de la seguridad social pueden ser parcialmente sufragadas por el empleador o con cargo a fondos públicos. Por consiguiente, se recurre a la aplicación de por lo menos otra nueva categoría, la de “salarios extra brutos”.

→Salario tipo (tasa de salario sindical) o salario real

Los salarios reales se determinan según la remuneración efectiva por el trabajo realizado, incluidos los pagos especiales, las contribuciones de la seguridad social del empleador y los reembolsos por días libres. Los salarios tipo representan el límite inferior de la remuneración efectiva. Los salarios reales reflejan mejor las circunstancias reales del mercado y por consiguiente deberían preferirse (Franz 1996: 143).

→Horario fijado en el contrato y horas realmente trabajadas

Para calcular el salario por hora es preciso considerar la diferenciación entre las horas reales y las horas fijadas en el contrato: los feriados públicos, las enfermedades, los conflictos laborales, la capacitación profesional, las interrupciones para comidas, las horas extraordinarias no remuneradas..., inciden en el tiempo de trabajo efectivo y en la productividad, y ello afecta, pues, al salario real. Es necesario normalizar el registro de los datos para poder hacer comparaciones de un país a otro.

En muchos países se ha llevado a cabo la valoración del trabajo no remunerado principalmente con el fin de investigar e ilustrar el trabajo que se realiza dentro de los hogares. Son muy pocos los estudios que se concentran en el voluntariado, aun cuando algunos incluyen actividades voluntarias. La mayor parte de los estudios se basan en las encuestas del empleo del tiempo. Schmid y otros (1999) resumen las recientes experiencias de distintos países. En la mayor parte de los países se utilizan los costos de reemplazo. Otros calculan además el costo de oportunidad. Por otra parte, en los distintos países se emplean diversos métodos y conceptos de salario, de modo que los resultados son escasamente comparables (Schmid y otros 1999: 55f.f). Algunos estudios consideran diversos conceptos de salario e ilustran las diferencias en los resultados. Por ejemplo, se aplican los dos métodos —los enfoques del especialista y del generalista— para valorar el trabajo no remunerado (por ejemplo, Franz 1996).

Goldschmidt-Clermont y Pagnossin-Aligisakis examinan las mediciones de las actividades económicas no registradas en 14 países, poniendo de relieve las diferencias en lo tocante a la determinación de los salarios y los datos básicos sobre el empleo del tiempo. Por consiguiente, no es posible hacer comparaciones detalladas entre los distintos países. Los datos disponibles sólo permiten situar órdenes de magnitud. Las estimaciones del valor de la mano de obra no comprendida en el SCN basadas en los salarios brutos o extrabrutos oscilan entre el 33% y el 72% del PIB (utilizados simplemente como patrón de medida, porque el valor de algo que no es mano de obra no se puede comparar con el PIB). En comparación con el rubro “remuneración de empleados” de las cuentas nacionales, en un país el valor de los insumos de trabajo no comprendidos en el SCN incluso supera al insumo de mano de obra del SCN. Las estimaciones del valor de la producción no comprendida en el SCN al costo de los insumos producen valores comprendidos entre el 50% y el 85% del PIB utilizando los salarios extrabrutos (disponibles para cuatro países) y entre el 32% y el 47% utilizando los salarios netos (disponibles para dos países). Goldschmidt-Clermont y Pagnossin-Aligisakis sugieren que se elaboren internacionalmente recomendaciones metodológicas para lograr la comparabilidad entre los distintos países (Goldschmidt-Clermont y Pagnossin-Alisakis 1995: 19f.)

5. Recomendaciones

Del presente informe se desprenden varias recomendaciones, la mayor parte de las cuales están centradas en torno al perfeccionamiento y el ensayo de las metodologías existentes y a la persistente escasez de datos de alta calidad sobre el voluntariado.

1. Las encuestas de población sobre el voluntariado presentan claras limitaciones en lo tocante a su uso para la investigación y en relación con las políticas; la mayor utilidad de su realización radica en el rastreo de los cambios básicos en algunos parámetros seleccionados, tales como la proporción de la población que presta servicios voluntarios o el volumen de horas de servicios voluntarios prestados.
2. Lo que se necesita básicamente es un microcenso del voluntariado, lo cual típicamente requiere que el tamaño de la muestra sea de 30.000 o más en la mayor parte de los países de la OCDE, y tal vez incluso superior en los países en desarrollo con poblaciones heterogéneas. Como se sugirió *supra*, posteriormente podrían usarse las encuestas de población convencionales para actualizar esa base de referencia.
3. Esas encuestas deberían complementarse mediante estudios organizacionales que examinasen el papel de los voluntarios en el contexto del trabajo. Es demasiado poco lo que se conoce acerca de la forma en que los voluntarios se relacionan con el personal remunerado y sobre el grado en que los puestos remunerados y no remunerados son mutuamente sustituibles, complementarios o paralelos. Además, es insuficiente el nivel de investigaciones sobre los costos y beneficios del voluntariado. Las encuestas organizacionales de organizaciones sin fines de lucro constituirán la principal fuente de información sobre el producto de las organizaciones sin fines de lucro. Por consiguiente, es preciso elaborar enfoques basados en el producto a fin de valorar la producción no destinada al mercado. Se deberían diseñar encuestas de producto para obtener estimaciones del volumen del producto, así como información acerca de en qué grado la producción proviene de trabajo no remunerado y de trabajo remunerado.
4. En lo tocante a las políticas del mercado de trabajo se necesita hacer mucho más en la esfera de la seguridad respecto del trabajo realizado por voluntarios, tanto en relación con la cobertura de seguros como en la esfera de los derechos y otros beneficios. Actualmente no existe ningún estudio en el que se examinen esas cuestiones desde una perspectiva que compare a los distintos países. Por tal razón es necesario llevar a cabo programas especiales de encuestas de la fuerza de trabajo para investigar el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado dentro de las organizaciones sin fines de lucro. Por consiguiente, es necesario elaborar un cuestionario que brinde una clara definición de las organizaciones sin fines de lucro, de modo que los entrevistados puedan clasificar fácilmente y por sí mismos a la organización para la cual trabajan como una organización sin fines de lucro. Como parte de esta actividad es necesario distinguir claramente entre los horarios de trabajo efectivos, usuales, normales y legales. Para los análisis económicos, la defi-

nición más adecuada es la que tiene en cuenta las horas de trabajo efectivas dedicadas a una actividad productiva, sea remunerada o no remunerada.

5. Es necesario hacer una diferenciación más clara de ciertas formas de trabajo no remunerado dentro de las cuentas nacionales del tiempo. Las cuentas nacionales del tiempo representan un conjunto de estimaciones del total de ingresos y gastos de tiempo de un país y brindan una medición de la forma en que los hogares distribuyen el tiempo entre el trabajo remunerado, el trabajo no remunerado y el esparcimiento (Ironmonger 1999: 6). La elaboración de esas cuentas nacionales del tiempo se encuentra en distintos niveles de preparación según cada país y se basan fundamentalmente en los estudios sobre el empleo del tiempo. Las actuales encuestas basadas en diarios podrían ampliarse de modo de diferenciar mejor entre ciertas formas de voluntariado. También es posible llevar a cabo estudios sobre el empleo del tiempo especialmente diseñados para registrar el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado dentro del tercer sector. Los estudios sobre el empleo del tiempo son costosos y consiguientemente su aplicación periódica es limitada. Además, están expuestos a ciertos sesgos, de modo que deberían llevarse a cabo encuestas adicionales en las que se utilizaran preguntas estilizadas (véanse distintos instrumentos de encuesta en Dingle y otros 2001: 31). A fin de asegurar la comparabilidad, esas preguntas deberían ajustarse a un mismo modelo en todos los países. Asimismo, deberían tenerse en cuenta las diferencias en las formas de trabajo remunerado y no remunerado de un país a otro.
6. Es necesario ampliar el ensayo metodológico de los diversos enfoques de valoración para estimar el valor del tiempo de trabajo voluntario. Actualmente, VIVA parece ser el mejor enfoque, pero es preciso que pase por nuevos ensayos, particularmente en los países en desarrollo y en las economías en transición.
7. Por último, el objetivo final consiste en incorporar plenamente la noción de trabajo no remunerado en los sistemas de información y en las estadísticas sobre la seguridad en el empleo y los lugares de trabajo que mantienen las organizaciones nacionales e internacionales competentes. El verdadero desafío que enfrentar consiste en explorar los objetivos, los perfiles y los usos de un sistema de esa índole.

Referencias

- Almond, S. y Kendall, J. (2000a). Taking the employees' perspective seriously: an initial United Kingdom Cross-Sectoral Comparison, *Non-profit and Voluntary Sector Quarterly*, 29, 2, 205-231.
- Almond, S. y Kendall, J. (2000b). Low pay in the UK: the case for a three sector comparative approach, *Annals of Public and Co-operative Economics*, 72(1) 45-76.
- Almond, S. y Kendall, J. (2000c). *Paid employment in the self-defined voluntary sector in the late 1990s: an initial description of patterns and trends*. Centre for Civil Society Working Paper 7, Centre for Civil Society, London School of Economics.
- Almond, S. y Kendall, J. (2000d). *The quality of UK third sector employment in comparative perspective*. Trabajo presentado en la conferencia ARNOVA, Nueva Orleans.
- Anheier, H. K., y Salamon, L. M. (comps.) (1998). *The nonprofit sector in the developing world*, Manchester University Press, Manchester.
- Anheier, H. K y Salamon, L. M. (1999). "Volunteering in Cross-National Perspective: Initial Comparisons". *Law and Contemporary Problems* 62(4): 43-66.
- Anheier, H. K., y Seibel, W. (2001). *The Nonprofit Sector in Germany*, Manchester: Manchester University Press.
- Archambault, Edith (1996). *The Nonprofit Sector in France*. Manchester University Press.
- Archambault, Edith y Anheier, Helmut K. y Sokolowski, Wojciech (1998). The Monetary Value of Volunteer Time: A Comparative Analysis of France, Germany and the United States. Nueva presentación para *Review of Income and Wealth*.

- Bachstein, Werner (2000). *Nonprofit Organisationen im Bereich sozialer Dienste: Beschäftigung und sozialpolitische Implikationen*. Viena: Universidad de Economía y Administración de Empresas de Viena.
- Badelt, Christoph (1999): Ehrenamtliche Arbeit im Nonprofit Sektor. En Badelt, Christoph comp. (1999): *Handbuch der Nonprofit Organisationen. Strukturen und Management*, 433-462. Stuttgart: Schäffer-Poeschl.
- Barker, David G. (1993). Values and Volunteering, págs. 10 a 31. En Justin Davis Smith (comp.), *Volunteering in Europe*. Voluntary Action Research. Segunda serie, No. 2. Londres: The Volunteer Centre.
- Bauer, Rudolph y Betzelt, Sigrid (1999). NETS. New Employment Opportunities in the Third sector. Informe Nacional Final de Alemania. www.lunaria.org/tertiary/ricerca/conclusi/nets/germany_final.pdf (15 de enero de 2001).
- Bediako, Grace y Vanek, Joann (1998). *Trial International Classification of Activities For Time-use Statistics* [Clasificación Internacional Experimental de las Actividades para las Estadísticas del Empleo del Tiempo (CIEAET)]. Nueva York: División de Estadística de las Naciones Unidas. www.un.org/Depts/unsd/timeuse/icatus/expnote_1.pdf (20 de febrero de 2001).
- Bühlmann, Jacqueline y Schmid, Beat (1999). *Unbezahlt — aber trotzdem Arbeit. Zeitaufwand für Haus — und Familienarbeit, Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und Nachbarschaftshilfe*. Neuchâtel: Oficina Federal de Estadística.
- Casey, Bernard (1988). *Temporary Employment: Practice and Policy in Britain*. Londres: PSI Publications. Citado en: Heitzmann, Karin (1995). *European Trends in Contractual Flexibility: A Cure for Unemployment?* Bath: MESPA.
- Chadeau, A y C. Roy. (1986). Relating Households final consumption to household activities: subsidiarity or complementary between market and non-market production. *The Review on Income and Wealth*, 32(4).
- Davis Smith, J. (1998). *The 1997 National Survey of Volunteering*, Institute of Volunteering Research, Londres.
- Delsen, Leonardus W. M. (1995). *Atypical Employment: An International Perspective*. Groninga: Wolters-Noordhoff.
- Delsen, Leonardus W. M. y Huijgen, F. (1994). *Analysis of Part-Time and Fixed-Term Employment in Europe Using Establishment Data*. Documento de trabajo. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Citado en Heitzmann, Karin (1995): *European Trends in Contractual Flexibility: A Cure for Unemployment?* Bath: MESPA.
- Dingle, Alan y otros (comps.) (2001). *Measuring Volunteering: A Practical Toolkit*. Washington, DC: Sector Independiente y Voluntarios de las United Nations. www.independentsector.org/programs/research/toolkit/IYVToolkit.PDF (15 de febrero de 2001).
- Ehling, Manfred y Schmidt, Bernd (1999): Ehrenamtliches Engagement. Erfassung in der Zeitbudgeterhebung des Statistischen Bundesamtes und Möglichkeiten der Weiterentwicklung. En Kistler, Ernst y otros (comps.) (1999): *Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts. Empirische Befunde, Praxiserfahrungen, Meßkonzepte*, págs. 411-433. Berlín: Edition Sigma.
- Employment and European Social Fund (1999). *Employment in Europe 1999*. Employment and Social Affairs. Comisión Europea.
- Eurostat (2000). Survey on Time Use—Activity Coding List. Proyecto final. http://www.un.org/Depts/unsd/timeuse/tusresource_manuals/eurostat_man.pdf (20 de febrero de 2001).
- Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja (FICR). (1999). *Strategy 2010: Learning from the Nineties and Other Supporting Documents*. Ginebra: FICR.

- Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja (FICR). (1993). *Código de Ética*. FICR, Geneva.
- Feldstein, Martin S. (1971). *The Rising Cost of Hospital Care*. Washington D.C.: Information Services Press.
- Franz, Alfred (comp.) (1996). *Familienarbeit und Frauen-BIP*, Oficina Central de Estadística de Austria, Viena.
- Freeman, R. (1997). Working for nothing: the supply of volunteer labor. *Journal of Labor Economics*, 15, 1, S140 – S166.
- Gaskin, Katharine y Smith, Justin Davis (1997). *A new civic Europe?* 3a. edición. Londres: The Volunteer Centre.
- Gaskin, Katharine (1999). *VIVA in Europe. A comparative study of the Volunteer Investment and Value Audit*. Institute for Volunteering Research, Londres.
- Gobin, Corinne (1997). The Mirage of a Social Europe. En *Le Monde Diplomatique*, noviembre. www.monde-diplomatique.fr/en/1997/11/europe (15 de enero de 2001)
- Goldschmidt-Clermont, Luisella y Pagnossin-Aligisakis, Elisabetta (1995). *Measures of unrecorded economic activities in fourteen countries*. Human Development Report Office (HDRO) Occasional Paper 20. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. <http://www.undp.org/hdro/oc20a.htm> (20 de febrero de 2001)
- Grunewald, Mark H. (1995). The Regulatory Future of Contingent Employment: An Introduction. En *Washington and Lee Law Review*, vol. 52, No. 3, págs. 725-753. www.wlu.edu/~lawrev/abs/grunewald.htm (15 de enero de 2001)
- Hawrylyshyn, O. (1977). Towards a definition of Non-market activities. *The Review on Income and Wealth*, Serie 23(1).
- Hirway, Indira (1999). *Time Use Studies: Conceptual and Methodological Issues with Reference to the Indian Time Use Survey*. Monografía, http://www.unescap.org/stat/meet/timeuse/Conceptual_SesI.pdf (20 de febrero de 2001).
- Hodgkinson, Virginia y otros (1992). *The Nonprofit Almanac*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Hodgkinson, V., Weitzman, M., Abrahams, J., Crutchfield, E. y Stevenson, D. (1996). *Nonprofit Almanac: Dimensions of the Independent Sector 1996-1997*, Jossey-Bass publishers, San Francisco.
- Hollerweger, Eva (2000): Oekonomische Bedeutung ehrenamtlicher Arbeit. En Roessler, Marianne y otros (comps.): *Gemeinwesenarbeit und Bürgerschaftliches Engagement. Eine Abgrenzung*, OGB Verlag, Viena.
- Inglehart, Ronald. (1990). *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Inglehart, R., Basáñez, M., y Moreno, A. (1998). *Human Values and Beliefs: A Cross-Cultural Sourcebook: Political, Religious, Sexual, and Economic Norms in 43 Societies: Findings from the 1990-1993 World Values Survey*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan.
- Ironmonger, Duncan (1999): An Overview of Time Use Surveys, International Seminar on Time Use Studies, Ahemedabad, India, <http://www.unescap.org/stat/meet/timeuse/timeuse.htm>
- Knapp, M. (1997) Volunteer participation in community care. *Policy & Politics*, 24, 2, 171-192.
- Knapp, M. (1990). *Time is Money—The Cost of Volunteering in Britain Today*. Canterbury: University of Kent. PSSRU Working Paper 727/2.
- Leete, L. (2001) Paid employment in the nonprofit sector. En W. W. Powell y R. Steinberg (comps.): *The Nonprofit Sector Research Handbook*. Volumen en preparación.
- Lynn, P. (1997). Measuring voluntary activity, *Non-profit Studies*, 2(1): 1-11.

- Marshall, Adriana (1989): The sequel of unemployment: The changing role of part-time and temporary work in Western Europe. En Gerry Rodgers y Janine Rodgers (comps.) (1989): *Precarious jobs in labour market regulation: The growth of atypical employment in Western Europe*, págs. 17 a 48. Ginebra y Bruselas: Instituto Internacional de Estudios Laborales y Universidad Libre de Bruselas.
- Ministerio Federal para la Familia, las Personas de Edad, la Mujer y la Juventud. (2000). *Ehrenamtliches und bürgerschaftliches Engagement in unserer Gesellschaft*. Berlin: Ministerio Federal.
- Naciones Unidas (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales*, Naciones Unidas, Nueva York (véase también, <http://www.un.org/Depts/unsd/sna/sna1-en.htm>).
- National Statistics (2001). *Household Satellite Account - Volunteering*, HHP8-2001-08, 09, 11. Londres: Oficina de Estadísticas Nacionales.
- Pankoke, Eckart. (1994). Zwischen Enthusiasmus und Dilletantismus. Gesellschaftlicher Wandel freien Engagements, 151-171. En Ludgera Vogt y Arnold Zwingerle (comps.) *Ehre*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Passey, A., Hems, L. y Jas, P. (2000) *The UK Voluntary Sector Almanac*, NCVO publications, Londres.
- Rodgers, Gerry (1989). Precarious work in Western Europe: The state of the debate. En Gerry Rodgers y Janine Rodgers (comps.) (1989): *Precarious jobs in labour market regulation: The growth of atypical employment in Western Europe*, págs. 1 a 16. Ginebra y Bruselas: Instituto Internacional de Estudios Laborales y Universidad Libre de Bruselas.
- Rose-Ackerman, Susan (1996). Altruism, Nonprofits, and Economic Theory. En *Journal of Economic Literature*, 34(2): 701-728.
- Ruhm, Christopher J. y Borkoski, Carey (2000). *Compensation in The Nonprofit Sector*. NBER Working Paper Series. Working Paper 7562. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Sacher, Matthias (1999). *Das Ende des Normalarbeitsverhältnisses? Vortrag für das Internationale Bodenseesymposium «Mut zur Zukunft*, Bregenz/Vorarlberg. July 1999. www.ba-wue.gruene.de/Partei/MatthiasSacher.htm (19 de enero de 2001).
- Salamon, L. M., y Anheier, H. K. (1996). *The Emerging Nonprofit Sector*, Manchester University Press, Manchester.
- Salamon, L. M., Anheier, H. K., List, R., Toepler, S., Sokolowski, S. W. y Asociados (1999). *Global Civil Society: Dimensions of the Non-profit Sector*, Johns Hopkins University, Institute for Policy Studies, Baltimore, Maryland.
- Schmid, Hans y otros (1999). *Monetäre Bewertung der unbezahlten Arbeit. Eine empirische Analyse für die Schweiz anhand der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung*. Oficina Federal de Estadística: Neuchâtel.
- Smith, Justin Davis (1998). *The 1997 National Survey of Volunteering*. Londres: The National Centre of Volunteering.
- Sokolowski, Wojciech. (1996). Show me the way to the next worthy deed: toward a microstructural theory of volunteering and giving. *Voluntas* 7 (3): 259-278.
- Tálos, Emmerich (1999). Atypische Beschäftigung: Verbreitung—Konsequenzen—sozialstaatliche Regelungen. Ein vergleichendes Resümee. En Emmerich Tálos (comp.) (1999): *Atypische Beschäftigung: Internationale Trends und sozialstaatliche Regelungen*, 417-468. Viena: Manz.
- The Global Nonprofit Information System Project (2000). "Glossary of SNA Terms". Anexo 4 del *Handbook on Nonprofit Institutions in the System of National Accounts* (Borrador), 4 de diciembre de 2000. www.jhu.edu/~gnisp/docs/snaglsry.pdf (16 de enero de 2001).

- Von Rosenblatt, Bernhard (1999). Zur Messung des ehrenamtlichen Engagements in Deutschland. En Kislter, Ernst y otros (comp.) (1999): *Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts. Empirische Befunden, Praxiserfahrungen, Messkonzepte*. Edition Sigma, Berlín.
- Wilson, J. y Musik, M. (1997). Who cares? Toward an integrated theory of volunteer work. *American Sociological Review*, 62: 694-713.
- World Values Study Group (1999). World Values Survey, 1981-1984, 1990-1993 and 1995-1997 CD Rom, archivo acumulativo de las tres primeras rondas. Institute for Social Research, Inter-university Consortium for Political and, Social Research. Ann Arbor, Michigan.
- Wuthnow, Robert, Virginia A. Hodgkinson (comps.) 1990. *Faith and philanthropy in America: exploring the role of religion in America's voluntary sector*. San Francisco: Jossey-Bass, 1990.

Apéndice A

Voluntariado por esferas

Encuesta Mundial sobre los Valores, 1990-1993

Cuadro 1. Organizaciones religiosas

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Organizaciones religiosas			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	3,6	1,6	94,7	100
Reino Unido	5,9	13,2	81,0	100
R. F. de Alemania	8,9	14,3	76,8	100
Italia	5,8	1,5	92,7	100
Países Bajos	8,7	26,1	65,2	100
Dinamarca	1,9	3,1	94,9	100
Bélgica	6,1	5,3	88,6	100
España	6,8	7,9	85,2	100
Irlanda	7,0	16,5	76,5	100
Irlanda del Norte	12,5	25,5	62,0	100
Estados Unidos de América	31,8	27,4	40,9	100
Canadá	15,2	13,2	71,6	100
Japón	3,9	5,2	90,8	100
México	18,5	13,9	67,6	100
Sudáfrica	46,3	22,6	31,1	100
Hungría	5,3	9,5	85,3	100
Australia	17,1	22,3	60,6	100
Noruega	6,6	10,4	83,1	100
Suecia	6,4	12,4	81,2	100
Islandia	4,1	37,4	58,5	100
Argentina	8,8	8,4	82,8	100
Finlandia	6,2	30,9	62,9	100
República de Corea	11,2	27,5	61,3	100
Suiza	8,0	18,3	73,6	100
Puerto Rico	54,6	26,1	19,3	100
Brasil	19,9	17,8	62,4	100
Nigeria	68,2	19,4	12,4	100
Chile	18,6	16,4	65,0	100
Belarús	2,3	5,5	92,2	100
India	14,2	13,8	72,0	100
República Checa	4,7	11,9	83,4	100
R. D. Alemana	8,2	13,0	78,8	100
Eslovenia	4,6	11,9	83,5	100
Bulgaria	1,6	1,7	96,7	100
Rumania	9,9	12,6	77,5	100

País o región	Organizaciones religiosas			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
China	2,0	0,5	97,5	100
Provincia china de Taiwán	8,0	17,8	74,2	100
Portugal	6,4	4,5	89,1	100
Austria	5,7	9,9	84,4	100
Turquía	1,2	1,9	96,9	100
Lituania	3,2	5,8	91,0	100
Letonia	3,4	6,8	89,8	100
Estonia	1,7	6,0	92,3	100
Ucrania	2,0	7,0	91,0	100
Federación de Rusia	1,4	2,2	96,4	100
Perú	23,8	32,6	43,6	100
Venezuela	21,0	23,9	55,2	100
Uruguay	14,0	21,4	64,6	100
Filipinas	13,3	9,7	77,0	100
República de Moldova	12,5	20,0	67,5	100
Georgia	0,6	0,8	98,6	100
Armenia	1,5	94,4	4,2	100
Azerbaiyán	1,5	2,8	95,7	100
República Dominicana	36,3	37,7	26,0	100
Bangladesh	23,8	9,8	66,4	100
Albania	4,8	16,3	78,9	100
Colombia	28,6	15,3	56,2	100
Serbia	2,1	8,8	89,1	100
Montenegro	3,4	9,2	87,4	100
ex República Yugoslava de Macedonia	4,4	13,3	82,3	100
Croacia	16,3	38,5	45,3	100
Eslovaquia	9,4	19,1	71,4	100
Nueva Zelanda	21,1	26,4	52,5	100
Bosnia y Herzegovina	14,0	29,5	56,5	100
TOTAL	12,7	15,2	72,1	100

Cuadro 2. Organizaciones deportivas

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Organizaciones deportivas			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	6,2	10,0	83,8	100
Reino Unido		16,9	83,1	100
R. F. de Alemania	18,7	18,8	62,5	100
Italia	6,6	5,4	88,0	100
Países Bajos	9,4	32,3	58,3	100
Dinamarca	11,3	22,2	66,5	100
Bélgica	6,1	13,4	80,5	100
España	4,1	4,9	91,1	100
Irlanda	7,0	17,0	76,0	100
Irlanda del Norte	5,6	11,8	82,6	100
Estados Unidos de América	15,3	14,5	70,2	100
Canadá	12,5	11,2	76,3	100
Japón	7,5	7,1	85,4	100
México	14,3	12,7	73,0	100
Sudáfrica	21,2	20,2	58,7	100
Hungría	4,3	3,6	92,1	100
Australia	37,0	15,3	47,7	100
Noruega	18,4	17,9	63,7	100
Suecia	21,9	16,8	61,3	100
Islandia	14,0	17,8	68,2	100
Argentina	5,1	5,6	89,3	100
Finlandia	14,0	14,7	71,3	100
República de Corea	8,7	25,7	65,6	100
Suiza	34,4	14,1	51,5	100
Puerto Rico	13,6	16,4	70,0	100
Brasil	7,4	7,8	84,8	100
Nigeria	21,0	36,4	42,6	100
Chile	10,6	11,3	78,1	100
Belarús	1,9	4,5	93,6	100
India	10,2	10,5	79,3	100
República Checa	11,2	12,4	76,4	100
R. D. Alemana	15,6	10,1	74,3	100
Eslovenia	6,6	7,5	86,0	100
Bulgaria	2,6	2,3	95,1	100
Rumania	3,5	2,9	93,6	100
China	8,4	4,3	87,4	100
Provincia china de Taiwán	5,3	47,9	46,8	100
Portugal	5,7	5,9	88,4	100
Austria	7,4	9,9	82,7	100
Turquía	4,1	3,0	92,9	100
Lituania	4,6	3,5	91,8	100
Letonia	6,7	5,3	88,0	100

País o región	Organizaciones deportivas			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Estonia	7,1	7,7	85,2	100
Ucrania	1,7	2,8	95,5	100
Federación de Rusia	3,2	3,2	93,6	100
Perú	16,2	16,4	67,5	100
Venezuela	16,8	12,5	70,7	100
Uruguay	8,4	10,0	81,6	100
Ghana	38,5	61,5		100
Filipinas	9,5	6,9	83,6	100
República de Moldova	4,2	5,6	90,2	100
Georgia	1,0	1,7	97,3	100
Armenia	5,1	94,6	0,4	100
Azerbaiyán	1,5	5,6	92,9	100
República Dominicana	17,1	23,6	59,4	100
Bangladesh	16,5	8,4	75,1	100
Albania	5,1	5,7	89,2	100
Colombia	13,7	5,0	81,3	100
Serbia	5,8	7,9	86,3	100
Montenegro	4,6	9,6	85,8	100
ex República Yugoslava de Macedonia	6,0	14,5	79,5	100
Croacia	10,7	11,4	77,9	100
Eslovaquia	7,2	14,2	78,5	100
Nueva Zelandia	41,9	16,0	42,1	100
Bosnia y Herzegovina	13,7	19,6	66,8	100
TOTAL	10,7	12,4	76,9	100

Cuadro 3. Organizaciones artísticas

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Organizaciones artísticas			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	3,8	3,7	92,5	100
Reino Unido	2,2	6,6	91,1	100
R. F. de Alemania	5,5	6,3	88,2	100
Italia	2,9	1,8	95,3	100
Países Bajos	7,3	16,8	75,8	100
Dinamarca	2,8	6,3	90,9	100
Bélgica	6,8	7,8	85,4	100
España	3,4	3,7	92,9	100
Irlanda	2,8	5,7	91,5	100
Irlanda del Norte	2,8	5,8	91,4	100
Estados Unidos de América	11,0	11,5	77,5	100
Canadá	7,6	7,5	84,8	100
Japón	3,4	3,9	92,7	100
México	9,6	8,6	81,7	100
Sudáfrica	11,5	12,8	75,7	100
Hungría	2,0	1,6	96,4	100
Australia	17,2	11,2	71,6	100
Noruega	7,1	6,6	86,3	100
Suecia	6,5	10,4	83,1	100
Islandia	3,6	7,0	89,4	100
Argentina	5,8	3,2	91,0	100
Finlandia	6,0	8,5	85,5	100
República de Corea	4,3	14,8	80,9	100
Suiza	8,1	9,4	82,5	100
Puerto Rico	13,9	10,7	75,5	100
Brasil	6,2	4,2	89,6	100
Nigeria	20,2	32,4	47,4	100
Chile	8,9	8,6	82,4	100
Belarús	1,6	3,4	94,9	100
India	11,9	9,4	78,8	100
República Checa	3,4	5,5	91,1	100
R. D. Alemana	5,9	5,2	88,9	100
Eslovenia	3,8	2,6	93,6	100
Bulgaria	2,2	2,4	95,4	100
Rumania	2,9	2,7	94,4	100
China	6,8	4,7	88,5	100
Provincia china de Taiwán	6,5	44,9	48,7	100
Portugal	3,8	2,6	93,6	100
Austria	4,3	3,7	92,0	100
Turquía	3,3	1,2	95,5	100
Lituania	4,2	3,3	92,4	100
Letonia	4,8	5,1	90,1	100

País o región	Organizaciones artísticas			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Estonia	6,3	5,2	88,5	100
Ucrania	1,7	3,3	94,9	100
Federación de Rusia	2,9	3,0	94,1	100
Perú	11,0	13,1	75,9	100
Venezuela	10,0	12,3	77,7	100
Uruguay	12,2	6,9	80,9	100
Ghana	35,4	64,6		100
Filipinas	5,3	5,1	89,6	100
República de Moldova	4,8	4,4	90,9	100
Georgia	3,0	3,2	93,8	100
Armenia	8,2	91,5	0,4	100
Azerbaiyán	2,1	5,6	92,3	100
República Dominicana	23,8	15,6	60,6	100
Bangladesh	17,7	4,4	77,9	100
Albania	3,3	6,0	90,6	100
Colombia	5,2	6,5	88,3	100
Serbia	1,9	4,8	93,4	100
Montenegro	2,5	11,7	85,8	100
ex República Yugoslava de Macedonia	4,6	9,7	85,6	100
Croacia	6,6	7,7	85,6	100
Eslovaquia	2,0	3,7	94,3	100
Nueva Zelandia	25,1	13,4	61,4	100
Bosnia y Herzegovina	6,9	16,2	76,9	100
TOTAL	6,7	8,8	84,5	100

Cuadro 4. Sindicatos

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Sindicatos			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	2,6	4,8	92,6	100
Reino Unido	1,2	15,7	83,1	100
R. F. de Alemania	2,8	13,9	83,3	100
Italia	3,1	3,7	93,2	100
Países Bajos	1,3	15,5	83,2	100
Dinamarca	2,9	42,4	54,7	100
Bélgica	1,8	12,9	85,3	100
España	1,6	4,0	94,5	100
Irlanda	1,3	10,1	88,7	100
Irlanda del Norte	1,8	11,9	86,4	100
Estados Unidos de América	3,6	10,3	86,1	100
Canadá	2,7	9,2	88,0	100
Japón	2,2	8,5	89,3	100
México	4,3	7,7	87,9	100
Sudáfrica	6,1	10,5	83,4	100
Hungría	5,9	18,1	75,9	100
Australia	7,8	13,5	78,7	100
Noruega	8,9	31,5	59,5	100
Suecia	7,3	48,8	43,9	100
Islandia	2,6	52,4	44,9	100
Argentina	1,3	4,3	94,5	100
Finlandia	4,2	30,9	64,9	100
República de Corea	1,4	7,1	91,5	100
Polonia	2,1	7,9	90,0	100
Suiza	2,7	8,4	88,8	100
Puerto Rico	6,0	6,7	87,3	100
Brasil	4,9	6,1	88,9	100
Nigeria	10,5	35,1	54,4	100
Chile	3,4	7,4	89,2	100
Belarús	2,4	40,4	57,2	100
India	7,4	10,4	82,3	100
República Checa	3,3	12,8	83,9	100
R. D. Alemana	9,3	32,6	58,1	100
Eslovenia	3,1	20,8	76,0	100
Bulgaria	4,7	11,9	83,4	100
Rumania	12,2	7,9	79,9	100
China	3,8	9,7	86,5	100
Provincia china de Taiwán	11,5	48,4	40,1	100
Portugal	1,4	3,2	95,4	100
Austria	2,4	16,9	80,7	100
Turquía	2,6	2,6	94,9	100
Lituania	5,2	20,3	74,5	100

País o región	Sindicatos			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Letonia	5,0	28,9	66,0	100
Estonia	6,1	29,9	64,0	100
Ucrania	3,1	30,2	66,7	100
Federación de Rusia	7,9	43,3	48,8	100
Perú	4,2	12,6	83,2	100
Venezuela	5,2	9,2	85,6	100
Uruguay	4,5	6,5	89,0	100
Ghana	22,9	77,1		100
Filipinas	3,1	4,7	92,3	100
República de Moldova	5,9	30,4	63,7	100
Georgia	0,7	2,7	96,6	100
Armenia	1,3	98,4	0,4	100
Azerbaiyán	2,8	25,5	71,7	100
República Dominicana	7,5	15,9	76,7	100
Bangladesh	3,7	3,4	92,9	100
Albania	1,6	7,5	90,9	100
Colombia	3,8	2,2	94,1	100
Serbia	1,9	22,2	75,9	100
Montenegro	2,5	30,4	67,1	100
ex República Yugoslava de Macedonia	4,9	15,4	79,7	100
Croacia	6,1	20,4	73,6	100
Eslovaquia	2,4	17,0	80,6	100
Nueva Zelanda	6,3	11,2	82,5	100
Bosnia y Herzegovina	10,3	24,7	65,0	100
TOTAL	4,2	16,9	78,9	100

Cuadro 5. Partidos políticos

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Partidos políticos			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	1,7	1,2	97,1	100
Reino Unido	1,5	3,3	95,2	100
R. F. de Alemania	3,3	4,6	92,0	100
Italia	3,9	1,9	94,3	100
Países Bajos	1,9	6,8	91,2	100
Dinamarca	1,9	4,7	93,4	100
Bélgica	1,5	3,4	95,1	100
España	1,3	2,1	96,6	100
Irlanda	1,9	2,3	95,9	100
Irlanda del Norte	1,1	1,1	97,7	100
Estados Unidos de América	8,3	14,6	77,1	100
Canadá	3,6	3,5	93,0	100
Japón	1,7	2,6	95,7	100
México	4,3	5,5	90,2	100
Sudáfrica	8,9	22,2	69,0	100
Hungría	1,8	1,2	97,1	100
Australia	2,1	5,6	92,4	100
Noruega	3,6	10,6	85,8	100
Suecia	3,6	9,7	86,6	100
Islandia	3,0	10,0	87,0	100
Argentina	3,1	3,6	93,3	100
Finlandia	2,7	5,6	91,7	100
República de Corea	2,1	5,2	92,7	100
Polonia	0,5	0,6	98,9	100
Suiza	3,1	9,5	87,3	100
Puerto Rico	24,4	17,0	58,7	100
Brasil	4,4	4,2	91,4	100
Nigeria	6,4	37,0	56,6	100
Chile	2,5	6,8	90,7	100
Belarús	0,4	1,4	98,2	100
India	8,9	9,7	81,4	100
República Checa	2,5	4,2	93,3	100
R. D. Alemana	4,5	3,5	91,9	100
Eslovenia	1,3	3,0	95,7	100
Bulgaria	3,4	5,8	90,7	100
Rumania	3,7	3,8	92,5	100
China	14,2	8,8	77,0	100
Provincia china de Taiwán	5,5	48,5	46,0	100
Portugal	2,6	1,5	95,9	100
Austria	3,4	8,6	88,1	100
Turquía	4,7	4,0	91,2	100
Lituania	2,4	2,9	94,6	100

<i>País o región</i>	<i>Partidos políticos</i>			<i>Total</i>
	<i>Activo</i>	<i>Inactivo</i>	<i>No miembro</i>	
Letonia	3,0	7,9	89,1	100
Estonia	2,5	2,9	94,7	100
Ucrania	0,6	0,9	98,4	100
Federación de Rusia	2,6	4,6	92,8	100
Perú	2,6	13,1	84,3	100
Venezuela	3,9	10,0	86,2	100
Uruguay	6,1	10,1	83,8	100
Ghana	29,2	70,8		100
Filipinas	3,6	4,2	92,3	100
República de Moldova	0,9	2,0	97,1	100
Georgia	2,0	1,6	96,4	100
Armenia	1,2	98,5	0,4	100
Azerbaiyán	1,8	4,5	93,7	100
República Dominicana	10,8	22,6	66,6	100
Bangladesh	11,0	7,9	81,1	100
Albania	13,2	20,5	66,3	100
Colombia	6,0	5,2	88,8	100
Serbia	3,0	8,4	88,6	100
Montenegro	5,0	17,9	77,1	100
ex República Yugoslava de Macedonia	5,7	15,6	78,7	100
Croacia	2,8	6,7	90,5	100
Eslovaquia	2,2	4,5	93,3	100
Nueva Zelandia	2,1	11,2	86,7	100
Bosnia y Herzegovina	11,0	26,9	62,1	100
TOTAL	4,0	8,5	87,5	100

Cuadro 6. Organizaciones ambientales

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Organizaciones ambientales			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	1,2	1,0	97,8	100
Reino Unido	1,3	3,9	94,8	100
R. F. de Alemania	1,6	4,3	94,1	100
Italia	1,4	1,5	97,2	100
Países Bajos	1,8	15,5	82,7	100
Dinamarca	0,6	8,1	91,3	100
Bélgica	2,2	3,3	94,4	100
España	1,3	1,7	97,0	100
Irlanda	1,0	1,6	97,4	100
Irlanda del Norte	1,1	1,6	97,2	100
Estados Unidos de América	4,1	7,6	88,3	100
Canadá	2,8	4,1	93,1	100
Japón	1,0	0,7	98,3	100
México	4,3	5,4	90,3	100
Sudáfrica	5,6	8,8	85,6	100
Hungría	1,0	1,2	97,8	100
Australia	4,5	7,6	87,9	100
Noruega	0,9	4,1	95,0	100
Suecia	2,9	7,4	89,7	100
Islandia	1,7	3,0	95,3	100
Argentina	1,1	1,5	97,4	100
Finlandia	1,4	3,3	95,3	100
República de Corea	3,7	7,5	88,8	100
Suiza	2,3	12,7	85,0	100
Puerto Rico	6,2	6,2	87,5	100
Brasil	3,3	4,0	92,7	100
Nigeria	12,3	36,9	50,8	100
Chile	2,0	6,2	91,8	100
Belarús	0,5	1,4	98,1	100
India	4,8	7,1	88,1	100
República Checa	1,5	3,4	95,1	100
R. D. Alemana	1,6	2,6	95,8	100
Eslovenia	1,1	2,3	96,6	100
Bulgaria	1,8	1,9	96,4	100
Rumania	1,6	2,2	96,2	100
Pakistán	22,0	37,4	40,7	100
China	2,2	1,7	96,0	100
Provincia china de Taiwán	1,7	48,7	49,6	100
Portugal	0,4	0,3	99,2	100
Austria	1,4	1,5	97,1	100
Turquía	1,3	1,0	97,7	100
Lituania	1,1	1,3	97,6	100

<i>País o región</i>	<i>Organizaciones ambientales</i>			<i>Total</i>
	<i>Activo</i>	<i>Inactivo</i>	<i>No miembro</i>	
Letonia	2,6	2,0	95,4	100
Estonia	1,2	1,6	97,2	100
Ucrania	0,6	0,9	98,5	100
Federación de Rusia	0,9	1,1	98,0	100
Perú	3,0	11,1	85,9	100
Venezuela	5,5	9,3	85,2	100
Uruguay	4,0	9,1	86,9	100
Ghana	11,5	88,5		100
Filipinas	7,1	5,7	87,3	100
República de Moldova	1,3	3,2	95,5	100
Georgia	0,3	0,3	99,5	100
Armenia	1,2	98,4	0,5	100
Azerbaiyán	0,2	0,5	99,3	100
República Dominicana	9,1	14,4	76,4	100
Bangladesh	5,8	3,8	90,4	100
Albania	0,8	1,1	98,1	100
Colombia	4,2	2,3	93,5	100
Serbia	0,5	1,8	97,7	100
Montenegro	0,4	3,8	95,8	100
ex República Yugoslava de Macedonia	2,3	12,1	85,6	100
Croacia	1,4	4,0	94,5	100
Eslovaquia	1,1	3,9	95,0	100
Nueva Zelanda	5,2	13,6	81,2	100
Bosnia y Herzegovina	2,9	14,1	83,0	100
TOTAL	2,5	6,6	90,8	100

Cuadro 7. Organizaciones profesionales

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Organizaciones profesionales			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	2,4	2,5	95,2	100
Reino Unido	1,6	8,6	89,8	100
R. F. de Alemania	2,4	7,2	90,4	100
Italia	1,2	2,3	96,5	100
Países Bajos	1,6	8,6	89,8	100
Dinamarca	3,7	9,6	86,7	100
Bélgica	2,0	3,9	94,1	100
España	1,7	3,1	95,2	100
Irlanda	1,2	3,5	95,3	100
Irlanda del Norte	1,3	5,2	93,5	100
Estados Unidos de América	9,2	10,7	80,1	100
Canadá	4,7	9,8	85,6	100
Japón	3,5	5,3	91,2	100
México	4,9	5,1	89,9	100
Sudáfrica	7,2	7,6	85,2	100
Hungría	3,3	4,2	92,5	100
Australia	13,4	10,1	76,5	100
Noruega	5,0	13,3	81,8	100
Suecia	4,1	9,2	86,7	100
Islandia	2,3	9,6	88,0	100
Argentina	2,8	2,5	94,7	100
Finlandia	4,9	6,7	88,4	100
República de Corea	3,5	8,3	88,1	100
Suiza	5,1	13,0	82,0	100
Puerto Rico	18,0	7,1	74,9	100
Brasil	5,4	4,0	90,7	100
Nigeria	16,0	34,7	49,3	100
Chile	3,6	5,7	90,7	100
Belarús	0,1	1,9	97,9	100
India	6,5	7,0	86,5	100
República Checa	3,6	5,4	91,1	100
R. D. Alemana	3,3	6,1	90,6	100
Eslovenia	3,5	5,3	91,2	100
Bulgaria	1,4	2,7	95,9	100
Rumania	2,6	2,9	94,4	100
China	8,2	5,8	86,0	100
Provincia china de Taiwán	2,8	47,1	50,1	100
Portugal	1,1	2,4	96,5	100
Austria	1,2	4,7	94,1	100
Turquía	5,4	5,3	89,3	100
Lituania	1,3	1,8	96,9	100
Letonia	3,3	5,5	91,3	100

<i>País o región</i>	<i>Organizaciones profesionales</i>			<i>Total</i>
	<i>Activo</i>	<i>Inactivo</i>	<i>No miembro</i>	
Estonia	1,8	3,2	95,0	100
Ucrania	0,9	1,8	97,4	100
Federación de Rusia	0,9	1,3	97,8	100
Perú	7,4	11,5	81,1	100
Venezuela	8,4	7,9	83,8	100
Uruguay	3,8	4,8	91,4	100
Ghana	27,1	72,9		100
Filipinas	4,3	2,8	93,0	100
República de Moldova	1,7	2,0	96,2	100
Georgia	1,1	1,1	97,9	100
Armenia	2,4	97,3	0,4	100
Azerbaiyán	0,8	2,0	97,2	100
República Dominicana	17,8	16,6	65,6	100
Bangladesh	9,2	4,1	86,8	100
Albania	4,9	7,0	88,1	100
Colombia	5,1	2,2	92,7	100
Serbia	2,8	8,5	88,7	100
Montenegro	3,8	9,6	86,7	100
ex República Yugoslava de Macedonia	4,3	9,6	86,0	100
Croacia	6,1	9,2	84,7	100
Eslovaquia	3,2	4,1	92,7	100
Bosnia y Herzegovina	7,8	10,3	81,9	100
TOTAL	4,4	8,0	87,7	100

Cuadro 8. Organizaciones benéficas

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Organizaciones benéficas			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	4,2	1,6	94,2	100
Reino Unido	5,4	3,6	91,0	100
R. F. de Alemania	5,0	6,9	88,2	100
Italia	3,1	1,1	95,8	100
Países Bajos	8,6	8,4	83,1	100
Dinamarca	2,0	2,8	95,2	100
Bélgica	5,6	4,3	90,0	100
España	3,8	2,9	93,3	100
Irlanda	7,1	2,7	90,2	100
Irlanda del Norte	6,8	3,2	89,9	100
Estados Unidos de América	11,5	7,8	80,7	100
Canadá	7,3	3,8	88,9	100
Japón	1,9	1,4	96,7	100
México	5,7	5,6	88,7	100
Sudáfrica	9,7	8,2	82,1	100
Hungría	2,0	1,7	96,3	100
Australia	14,0	10,0	75,9	100
Noruega	6,3	10,5	83,2	100
Suecia	4,0	9,0	87,0	100
Islandia	10,1	7,9	82,1	100
Argentina	4,5	2,2	93,3	100
Finlandia	4,2	5,8	90,0	100
República de Corea	5,7	11,5	82,8	100
Suiza	3,3	11,9	84,8	100
Puerto Rico	20,8	9,7	69,6	100
Brasil	9,7	8,6	81,8	100
Nigeria	14,5	14,6	70,9	100
Chile	5,4	6,2	88,4	100
Belarús	0,2	0,7	99,1	100
India	8,3	6,5	85,2	100
República Checa	1,1	2,6	96,2	100
R. D. Alemana	5,3	9,0	85,6	100
Eslovenia	2,1	4,3	93,6	100
Bulgaria	1,3	2,0	96,7	100
Rumania	1,9	2,3	95,7	100
China	8,0	2,5	89,5	100
Provincia china de Taiwán	6,5	14,9	78,6	100
Portugal	2,1	2,0	95,9	100
Austria	2,5	3,5	94,0	100
Turquía	2,4	2,0	95,6	100
Lituania	0,8	1,1	98,1	100
Letonia	2,1	1,2	96,6	100

<i>País o región</i>	<i>Organizaciones benéficas</i>			<i>Total</i>
	<i>Activo</i>	<i>Inactivo</i>	<i>No miembro</i>	
Estonia	0,8	1,1	98,1	100
Ucrania	0,5	1,0	98,5	100
Federación de Rusia	0,9	1,3	97,8	100
Perú	6,4	12,0	81,6	100
Venezuela	7,2	9,9	82,9	100
Uruguay	3,7	5,8	90,5	100
Filipinas	5,0	4,6	90,4	100
República de Moldova	1,5	2,4	96,0	100
Georgia	0,7	0,5	98,8	100
Armenia	1,6	98,0	0,5	100
Azerbaiyán	0,2	1,9	97,9	100
República Dominicana	11,5	14,9	73,6	100
Bangladesh	3,6	3,1	93,3	100
Albania	0,8	1,7	97,5	100
Colombia	4,5	2,6	92,8	100
Serbia	1,7	8,0	90,3	100
Montenegro	2,5	12,9	84,6	100
ex República Yugoslava de Macedonia	3,2	11,3	85,5	100
Croacia	4,7	7,2	88,1	100
Eslovaquia	1,5	3,4	95,1	100
Nueva Zelandia	19,8	15,1	65,1	100
Bosnia y Herzegovina	6,7	14,9	78,4	100
TOTAL	5,3	6,6	88,1	100

Cuadro 9. Otras organizaciones voluntarias

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Otras organizaciones voluntarias			Total
	Activo	Inactivo	No miembro	
Francia	4,0	2,0	94,0	100
Reino Unido		7,1	92,9	100
R. F. de Alemania	6,4	6,4	87,2	100
Italia	1,8	0,7	97,5	100
Países Bajos	4,4	6,8	88,8	100
Dinamarca	3,5	7,3	89,2	100
Bélgica	2,3	2,7	95,0	100
España	1,5	3,9	94,6	100
Irlanda	1,6	0,9	97,5	100
Irlanda del Norte	2,0	4,6	93,4	100
Estados Unidos de América	13,2	7,3	79,5	100
Canadá	8,8	4,7	86,5	100
Japón	4,4	2,9	92,7	100
México	4,7	5,5	89,9	100
Sudáfrica	7,7	9,8	82,6	100
Hungría	2,7	2,1	95,3	100
Australia	16,1	6,2	77,7	100
Noruega	10,5	14,4	75,1	100
Suecia	13,9	13,1	73,0	100
Islandia	4,3	5,8	89,9	100
Argentina	3,3	1,2	95,5	100
Finlandia	7,9	9,4	82,7	100
República de Corea	3,7	9,6	86,7	100
Suiza	7,2	4,4	88,3	100
Puerto Rico	15,3	5,6	79,1	100
Brasil	3,1	2,2	94,7	100
Nigeria	3,9	6,0	90,1	100
Chile	4,0	6,2	89,9	100
Belarús	0,6	0,6	98,8	100
India	3,6	4,7	91,7	100
República Checa	7,9	9,6	82,5	100
R. D. Alemana	5,3	5,1	89,6	100
Eslovenia	4,4	4,5	91,1	100
Bulgaria	1,2	1,6	97,2	100
Rumania	1,0	1,3	97,7	100
Pakistán	86,3	3,7	10,0	100
China	1,9	7,8	90,2	100
Provincia china de Taiwán	4,1	9,2	86,6	100
Portugal	1,2	1,2	97,6	100
Austria	3,2	2,5	94,3	100
Turquía	2,4	2,2	95,5	100
Lituania	1,0	0,7	98,3	100

<i>País o región</i>	<i>Otras organizaciones voluntarias</i>			<i>Total</i>
	<i>Activo</i>	<i>Inactivo</i>	<i>No miembro</i>	
Letonia	1,7	3,1	95,2	100
Estonia	1,9	1,6	96,5	100
Ucrania	0,2	0,5	99,3	100
Federación de Rusia	1,4	0,9	97,7	100
Perú	6,0	11,7	82,2	100
Venezuela	6,5	8,3	85,2	100
Uruguay	3,3	4,3	92,4	100
Filipinas	4,8	3,7	91,5	100
Georgia	0,3	0,4	99,3	100
Armenia	0,4	99,2	0,5	100
Azerbaiyán	0,1	0,4	99,5	100
República Dominicana	15,9	17,1	67,1	100
Bangladesh	12,6	4,6	82,8	100
Albania	0,4	5,1	94,5	100
Colombia	3,3	1,2	95,5	100
Serbia	1,3	5,1	93,6	100
Montenegro	0,8	6,3	92,9	100
ex República Yugoslava de Macedonia	2,8	10,4	86,8	100
Croacia	4,3	3,5	92,2	100
Eslovaquia	6,4	6,3	87,2	100
Nueva Zelandia	21,4	9,5	69,1	100
Bosnia y Herzegovina	5,4	12,3	82,3	100
TOTAL	4,8	6,3	88,9	100

Apéndice B

Voluntariado por esferas

Encuesta Europea sobre los Valores, 1999

Cuadro 1. Organizaciones que trabajan en materia de bienestar

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Organizaciones que trabajan en materia de bienestar		Total
	No mencionadas	Mencionadas	
Francia	95,9	4,1	100
Reino Unido	86,3	13,7	100
Alemania	98,2	1,8	100
Austria	96,9	3,1	100
Italia	95,0	5,1	100
España	97,4	2,6	100
Portugal	98,5	1,5	100
Países Bajos	90,8	9,2	100
Bélgica	94,0	6,0	100
Dinamarca	96,0	4,0	100
Suecia	90,7	9,3	100
Islandia	91,3	8,7	100
Irlanda del Norte	97,2	2,8	100
Irlanda	95,6	4,4	100
Estonia	97,4	2,6	100
Letonia	98,2	1,8	100
Lituania	99,1	0,9	100
Polonia	97,7	2,3	100
República Checa	96,4	3,6	100
Eslovaquia	93,8	6,2	100
Hungría	97,5	2,5	100
Rumania	99,0	1,0	100
Bulgaria	98,3	1,7	100
Croacia	99,0	1,0	100
Grecia	92,4	7,6	100
Federación de Rusia	99,5	0,5	100
Malta	95,0	5,0	100
Luxemburgo	93,5	6,5	100
Eslovenia	95,1	4,9	100
Ucrania	99,4	0,6	100
Belarús	97,5	2,5	100
TOTAL	96,1	3,9	100

Cuadro 2. Organizaciones religiosas

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Organizaciones religiosas</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	96,5	3,5	100
Reino Unido	93,6	6,4	100
Alemania	95,9	4,1	100
Austria	92,7	7,3	100
Italia	93,3	6,7	100
España	96,3	3,7	100
Portugal	96,3	3,7	100
Países Bajos	88,6	11,4	100
Bélgica	93,9	6,1	100
Dinamarca	96,6	3,4	100
Suecia	77,3	22,7	100
Islandia	95,4	4,6	100
Irlanda del Norte	91,4	8,6	100
Irlanda	90,4	9,6	100
Estonia	97,2	2,8	100
Letonia	96,2	3,8	100
Lituania	96,5	3,5	100
Polonia	96,4	3,6	100
República Checa	97,0	3,0	100
Eslovaquia	87,1	12,9	100
Hungría	94,7	5,3	100
Rumania	96,4	3,6	100
Bulgaria	98,2	1,8	100
Croacia	94,2	5,8	100
Grecia	93,9	6,1	100
Federación de Rusia	99,5	0,5	100
Malta	86,9	13,1	100
Luxemburgo	94,5	5,5	100
Eslovenia	95,5	4,5	100
Ucrania	97,7	2,3	100
Belarús	95,9	4,1	100
TOTAL	94,4	5,6	100

Cuadro 3. Actividades culturales

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Actividades culturales</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	94,9	5,1	100
Reino Unido	96,8	3,2	100
Alemania	97,2	2,8	100
Austria	93,3	6,7	100
Italia	94,0	6,1	100
España	97,0	3,0	100
Portugal	97,3	2,7	100
Países Bajos	83,1	16,9	100
Bélgica	90,6	9,4	100
Dinamarca	94,6	5,4	100
Suecia	88,4	11,6	100
Islandia	94,1	5,9	100
Irlanda del Norte	97,5	2,5	100
Irlanda	95,1	4,9	100
Estonia	94,2	5,8	100
Letonia	95,6	4,4	100
Lituania	97,4	2,6	100
Polonia	98,3	1,7	100
República Checa	93,8	6,2	100
Eslovaquia	94,4	5,6	100
Hungría	96,8	3,2	100
Rumania	98,3	1,7	100
Bulgaria	97,2	2,8	100
Croacia	95,9	4,1	100
Grecia	86,2	13,8	100
Federación de Rusia	99,6	0,4	100
Malta	96,2	3,8	100
Luxemburgo	91,4	8,6	100
Eslovenia	93,3	6,7	100
Ucrania	98,2	1,8	100
Belarús	98,0	2,0	100
TOTAL	94,9	5,1	100

Cuadro 4. Sindicatos

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Sindicatos</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionados</i>	<i>Mencionados</i>	
Francia	98,6	1,4	100
Reino Unido	98,5	1,5	100
Alemania	99,6	0,4	100
Austria	98,2	1,8	100
Italia	97,8	2,2	100
España	99,0	1,0	100
Portugal	99,7	0,3	100
Bélgica	97,8	2,2	100
Dinamarca	96,1	3,9	100
Suecia	89,5	10,5	100
Islandia	96,9	3,1	100
Irlanda del Norte	98,7	1,3	100
Irlanda	98,3	1,7	100
Estonia	99,5	0,5	100
Letonia	97,7	2,3	100
Lituania	98,6	1,4	100
Polonia	97,6	2,4	100
República Checa	97,3	2,7	100
Eslovaquia	94,1	5,9	100
Hungría	98,9	1,1	100
Rumania	94,2	5,8	100
Bulgaria	96,3	3,7	100
Croacia	95,8	4,2	100
Grecia	95,5	4,5	100
Federación de Rusia	96,5	3,5	100
Malta	98,0	2,0	100
Luxemburgo	97,1	2,9	100
Eslovenia	96,7	3,3	100
Ucrania	96,2	3,8	100
Belarús	94,7	5,3	100
TOTAL	97,2	2,8	100

Cuadro 5. Partidos políticos
 Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Partidos políticos		Total
	No mencionados	Mencionados	
Francia	99,3	0,7	100
Reino Unido	98,7	1,3	100
Alemania	98,9	1,1	100
Austria	96,5	3,5	100
Italia	97,7	2,3	100
España	98,8	1,3	100
Portugal	99,0	1,0	100
Bélgica	97,1	2,9	100
Dinamarca	97,3	2,7	100
Suecia	95,7	4,3	100
Islandia	96,6	3,4	100
Irlanda del Norte	99,1	0,9	100
Irlanda	98,0	2,0	100
Estonia	98,5	1,5	100
Letonia	99,1	0,9	100
Lituania	98,1	1,9	100
Polonia	99,4	0,6	100
República Checa	97,6	2,4	100
Eslovaquia	94,9	5,1	100
Hungría	99,1	0,9	100
Rumania	98,2	1,8	100
Bulgaria	96,3	3,7	100
Croacia	98,0	2,0	100
Grecia	94,8	5,2	100
Federación de Rusia	99,7	0,3	100
Malta	95,5	4,5	100
Luxemburgo	97,5	2,5	100
Eslovenia	98,7	1,3	100
Ucrania	98,8	1,2	100
Belarús	99,2	0,8	100
TOTAL	97,9	2,1	100

Cuadro 6. Acción comunitaria local
 Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Acción comunitaria local</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionada</i>	<i>Mencionada</i>	
Francia	98,3	1,7	100
Reino Unido	98,3	1,7	100
Alemania	99,7	0,3	100
Austria	98,7	1,3	100
Italia	98,3	1,8	100
España	98,1	1,9	100
Portugal	98,9	1,1	100
Bélgica	97,3	2,7	100
Dinamarca	96,9	3,1	100
Suecia	94,3	5,7	100
Islandia	99,3	0,7	100
Irlanda del Norte	99,0	1,0	100
Irlanda	96,6	3,4	100
Estonia	98,2	1,8	100
Letonia	98,3	1,7	100
Lituania	99,3	0,7	100
Polonia	98,7	1,3	100
República Checa	98,1	1,9	100
Eslovaquia	93,2	6,8	100
Hungría	98,9	1,1	100
Rumania	99,4	0,6	100
Bulgaria	99,2	0,8	100
Croacia	99,3	0,7	100
Grecia	93,3	6,7	100
Federación de Rusia	99,4	0,6	100
Malta	96,1	3,9	100
Luxemburgo	97,2	2,8	100
Eslovenia	94,2	5,8	100
Ucrania	99,0	1,0	100
Belarús	99,1	0,9	100
TOTAL	97,9	2,1	100

Cuadro 7. Organizaciones de apoyo al desarrollo del tercer mundo y a los derechos humanos
 Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	Organizaciones de apoyo al desarrollo del tercer mundo y a los derechos humanos		Total
	No mencionadas	Mencionadas	
Francia	99,4	0,6	100
Reino Unido	95,4	4,6	100
Alemania	99,9	0,1	100
Austria	99,2	0,8	100
Italia	98,1	1,9	100
España	98,7	1,3	100
Portugal	99,2	0,8	100
Bélgica	95,0	5,0	100
Dinamarca	98,8	1,2	100
Suecia	95,3	4,7	100
Islandia	98,7	1,3	100
Irlanda del Norte	98,9	1,1	100
Irlanda	98,0	2,0	100
Estonia	99,7	0,3	100
Letonia	99,7	0,3	100
Lituania	99,7	0,3	100
Polonia	99,8	0,2	100
República Checa	99,6	0,4	100
Eslovaquia	99,8	0,2	100
Hungría	99,8	0,2	100
Rumania	99,6	0,4	100
Bulgaria	99,7	0,3	100
Croacia	99,6	0,4	100
Grecia	94,3	5,7	100
Federación de Rusia	100,0		100
Malta	98,4	1,6	100
Luxemburgo	95,0	5,0	100
Eslovenia	99,6	0,4	100
Ucrania	99,8	0,2	100
Belarús	99,3	0,7	100
TOTAL	98,6	1,4	100

Cuadro 8. Organizaciones ambientales

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Organizaciones ambientales</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	99,1	0,9	100
Reino Unido	92,4	7,6	100
Alemania	99,1	0,9	100
Austria	97,7	2,3	100
Italia	98,3	1,8	100
España	99,0	1,0	100
Portugal	99,4	0,6	100
Bélgica	96,7	3,3	100
Dinamarca	97,7	2,3	100
Suecia	95,9	4,1	100
Islandia	98,7	1,3	100
Irlanda del Norte	99,4	0,6	100
Irlanda	98,7	1,3	100
Estonia	98,8	1,2	100
Letonia	99,5	0,5	100
Lituania	99,4	0,6	100
Polonia	99,3	0,7	100
República Checa	97,0	3,0	100
Eslovaquia	98,0	2,0	100
Hungría	98,1	1,9	100
Rumania	99,4	0,6	100
Bulgaria	98,5	1,5	100
Croacia	97,9	2,1	100
Grecia	90,5	9,5	100
Federación de Rusia	99,6	0,4	100
Malta	98,1	1,9	100
Luxemburgo	95,9	4,1	100
Eslovenia	97,1	2,9	100
Ucrania	99,7	0,3	100
Belarús	97,8	2,2	100
TOTAL	98,0	2,0	100

Cuadro 9. Asociaciones profesionales

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Asociaciones</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	98,5	1,5	100
Reino Unido	92,3	7,7	100
Alemania	99,5	0,5	100
Austria	98,4	1,6	100
Italia	96,8	3,2	100
España	99,1	0,9	100
Portugal	99,1	0,9	100
Bélgica	97,1	2,9	100
Dinamarca	96,2	3,8	100
Suecia	95,6	4,4	100
Islandia	97,0	3,0	100
Irlanda del Norte	99,4	0,6	100
Irlanda	96,9	3,1	100
Estonia	98,5	1,5	100
Letonia	99,5	0,5	100
Lituania	99,6	0,4	100
Polonia	98,8	1,2	100
República Checa	97,6	2,4	100
Eslovaquia	97,0	3,0	100
Hungría	98,3	1,7	100
Rumania	99,0	1,0	100
Bulgaria	97,8	2,2	100
Croacia	97,7	2,3	100
Grecia	94,5	5,5	100
Federación de Rusia	99,6	0,4	100
Malta	98,3	1,7	100
Luxemburgo	98,5	1,5	100
Eslovenia	97,3	2,7	100
Ucrania	99,4	0,6	100
Belarús	99,4	0,6	100
TOTAL	98,0	2,0	100

Cuadro 10. Organizaciones de trabajo con la juventud

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Organizaciones de trabajo con la juventud</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	98,5	1,5	100
Reino Unido	84,7	15,3	100
Alemania	99,0	1,0	100
Austria	98,1	1,9	100
Italia	97,0	3,0	100
España	98,3	1,7	100
Portugal	98,9	1,1	100
Bélgica	95,7	4,3	100
Dinamarca	94,9	5,1	100
Suecia	94,9	5,1	100
Islandia	96,6	3,4	100
Irlanda del Norte	97,3	2,7	100
Irlanda	95,2	4,8	100
Estonia	97,9	2,1	100
Letonia	99,3	0,7	100
Lituania	98,8	1,2	100
Polonia	99,3	0,7	100
República Checa	94,3	5,7	100
Eslovaquia	94,5	5,5	100
Hungría	98,8	1,2	100
Rumania	99,5	0,5	100
Bulgaria	98,6	1,4	100
Croacia	98,1	1,9	100
Grecia	95,4	4,6	100
Federación de Rusia	99,7	0,3	100
Malta	96,9	3,1	100
Luxemburgo	94,1	5,9	100
Eslovenia	96,5	3,5	100
Ucrania	99,2	0,8	100
Belarús	99,1	0,9	100
TOTAL	97,1	2,9	100

Cuadro 11. Organizaciones deportivas y recreativas

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Organizaciones deportivas y recreativas</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	90,9	9,1	100
Reino Unido	96,2	3,8	100
Alemania	94,4	5,6	100
Austria	91,6	8,4	100
Italia	93,8	6,3	100
España	96,5	3,5	100
Portugal	95,0	5,0	100
Bélgica	92,1	7,9	100
Dinamarca	85,6	14,4	100
Suecia	83,0	17,0	100
Islandia	88,6	11,4	100
Irlanda del Norte	96,6	3,4	100
Irlanda	87,2	12,8	100
Estonia	96,3	3,7	100
Letonia	93,8	6,2	100
Lituania	97,3	2,7	100
Polonia	97,8	2,2	100
República Checa	90,1	9,9	100
Eslovaquia	86,6	13,4	100
Hungría	97,4	2,6	100
Rumania	98,8	1,2	100
Bulgaria	96,4	3,6	100
Croacia	93,0	7,0	100
Grecia	91,1	8,9	100
Federación de Rusia	98,8	1,2	100
Malta	94,5	5,5	100
Luxemburgo	90,7	9,3	100
Eslovenia	91,6	8,4	100
Ucrania	99,3	0,7	100
Belarús	98,8	1,2	100
TOTAL	93,5	6,5	100

Cuadro 12. Grupos femeninos

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Grupos femeninos</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	99,9	0,1	100
Reino Unido	98,8	1,2	100
Alemania	98,2	1,8	100
Austria	97,3	2,7	100
Italia	99,6	0,4	100
España	99,1	0,9	100
Portugal	99,9	0,1	100
Bélgica	97,1	2,9	100
Dinamarca	99,2	0,8	100
Suecia	97,9	2,1	100
Islandia	97,7	2,3	100
Irlanda del Norte	99,1	0,9	100
Irlanda	97,2	2,8	100
Estonia	98,6	1,4	100
Letonia	99,7	0,3	100
Lituania	99,7	0,3	100
Polonia	99,5	0,5	100
República Checa	98,9	1,1	100
Eslovaquia	95,3	4,7	100
Hungría	99,8	0,2	100
Rumania	99,7	0,3	100
Bulgaria	99,2	0,8	100
Croacia	98,6	1,4	100
Grecia	97,0	3,0	100
Federación de Rusia	99,7	0,3	100
Malta	98,3	1,7	100
Luxemburgo	97,7	2,3	100
Eslovenia	98,7	1,3	100
Ucrania	99,6	0,4	100
Belarús	99,5	0,5	100
TOTAL	98,7	1,3	100

Cuadro 13. Movimientos en pro de la paz

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Movimientos en pro de la paz</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	99,8	0,2	100
Reino Unido	95,3	4,7	100
Alemania	100,0		100
Austria	99,8	0,2	100
Italia	99,1	0,9	100
España	99,3	0,7	100
Portugal	99,7	0,3	100
Bélgica	98,6	1,4	100
Dinamarca	99,6	0,4	100
Suecia	99,6	0,4	100
Islandia	99,9	0,1	100
Irlanda del Norte	99,2	0,8	100
Irlanda	99,2	0,8	100
Estonia	99,6	0,4	100
Letonia	99,9	0,1	100
Lituania	99,8	0,2	100
Polonia	99,9	0,1	100
República Checa	99,8	0,2	100
Eslovaquia	99,8	0,2	100
Hungría	99,6	0,4	100
Rumania	100		100
Bulgaria	99,6	0,4	100
Croacia	99,2	0,8	100
Grecia	94,6	5,4	100
Federación de Rusia	100,0		100
Malta	99,5	0,5	100
Luxemburgo	98,6	1,4	100
Eslovenia	99,4	0,6	100
Ucrania	100		100
Belarús	99,4	0,6	100
TOTAL	99,3	0,7	100

Cuadro 14. Organizaciones de salud

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Organizaciones de salud</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	98,4	1,6	100
Reino Unido	90,2	9,8	100
Alemania	98,9	1,1	100
Austria	97,2	2,8	100
Italia	97,1	2,9	100
España	98,6	1,4	100
Portugal	99,0	1,0	100
Países Bajos	93,0	7,0	100
Bélgica	95,8	4,2	100
Dinamarca	99,0	1,0	100
Suecia	97,3	2,7	100
Islandia	98,1	1,9	100
Irlanda del Norte	97,0	3,0	100
Irlanda	96,9	3,1	100
Estonia	99,3	0,7	100
Letonia	99,5	0,5	100
Lituania	99,5	0,5	100
Polonia	99,3	0,7	100
República Checa	97,0	3,0	100
Eslovaquia	96,2	3,8	100
Hungría	98,7	1,3	100
Rumania	99,4	0,6	100
Bulgaria	99,1	0,9	100
Croacia	97,7	2,3	100
Grecia	94,6	5,4	100
Federación de Rusia	99,7	0,3	100
Malta	98,3	1,7	100
Luxemburgo	97,3	2,7	100
Eslovenia	97,9	2,1	100
Ucrania	99,4	0,6	100
Belarús	98,3	1,7	100
TOTAL	97,7	2,3	100

Cuadro 15. Otros grupos

Porcentaje dentro del país o de la región

<i>País o región</i>	<i>Otros grupos</i>		<i>Total</i>
	<i>No mencionadas</i>	<i>Mencionadas</i>	
Francia	93,9	6,1	100
Alemania	97,6	2,4	100
Austria	96,0	4,0	100
Italia	98,5	1,6	100
España	97,6	2,4	100
Portugal	97,4	2,6	100
Países Bajos	93,7	6,3	100
Bélgica	92,4	7,6	100
Dinamarca	93,4	6,6	100
Suecia	89,6	10,4	100
Islandia	98,3	1,7	100
Irlanda del Norte	95,7	4,3	100
Irlanda	95,4	4,6	100
Estonia	97,0	3,0	100
Letonia	95,3	4,7	100
Lituania	97,3	2,7	100
Polonia	97,7	2,3	100
República Checa	95,1	4,9	100
Eslovaquia	93,8	6,2	100
Hungría	98,0	2,0	100
Rumania	98,5	1,5	100
Bulgaria	98,4	1,6	100
Croacia	97,2	2,8	100
Grecia	95,5	4,5	100
Federación de Rusia	99,3	0,7	100
Malta	98,1	1,9	100
Luxemburgo	98,2	1,8	100
Eslovenia	94,1	5,9	100
Ucrania	99,0	1,0	100
Belarús	98,8	1,2	100
TOTAL	96,4	3,6	100

Cuadro 16. No es voluntario en ninguna organización

Porcentaje dentro del país o de la región

País o región	No es voluntario		Total
	No mencionadas	Mencionadas	
Francia	27,3	72,7	100
Reino Unido	35,7	64,3	100
Alemania	22,8	77,2	100
Austria	31,6	68,4	100
Italia	30,7	69,3	100
España	17,6	82,4	100
Portugal	18,3	81,7	100
Bélgica	41,9	58,1	100
Dinamarca	53,6	46,4	100
Suecia	56,1	43,9	100
Islandia	63,2	36,8	100
Irlanda	33,6	66,4	100
Estonia	22,0	78,0	100
Letonia	27,0	73,0	100
Lituania	22,0	78,0	100
Polonia	100		100
República Checa	36,9	63,1	100
Eslovaquia	64,9	35,1	100
Hungría	44,5	55,5	100
Rumania	100		100
Bulgaria	27,9	72,1	100
Croacia	26,5	73,5	100
Grecia	64,0	36,0	100
Federación de Rusia	8,3	91,7	100
Malta	97,1	2,9	100
Luxemburgo	52,8	47,2	100
Eslovenia	48,5	51,5	100
Ucrania	46,4	53,6	100
Belarús	58,1	41,9	100
TOTAL	39,7	60,3	100