

Indice

Introducción	1
1. Examen de las prácticas nacionales en materia de medición de los ingresos procedentes del empleo	5
Encuestas por muestreo sobre la fuerza de trabajo/hogares	5
Encuestas sobre el presupuesto de los hogares, y sobre ingresos y gastos de los hogares	6
Encuestas de establecimientos	7
Registros administrativos	9
Otras fuentes de datos sobre los ingresos	9
Información complementaria sobre prestaciones no salariales relacionadas con el empleo	9
2. Marco para medir los ingresos procedentes del empleo	11
Ingresos procedentes del empleo y población económicamente activa	11
Los ingresos procedentes del empleo y las directrices internacionales existentes en relación con los ingresos	11
Objetivos y utilización de las estadísticas sobre los ingresos procedentes del empleo	13
El concepto de ingresos procedentes del empleo	15
Datos necesarios en relación con los objetivos de la medición	16
Período de referencia	17
Los grupos de población abarcados por la medición de los ingresos procedentes del empleo asalariado y del empleo independiente	18
Conclusión	20
3. Ingresos procedentes del empleo asalariado	22
Antecedentes históricos	22
Necesidad de estadísticas de los ingresos procedentes del empleo asalariado	22
Definición de los ingresos procedentes del empleo asalariado	24
Componentes de los ingresos del empleo asalariado	24
Enfoque complementario en relación con las prestaciones no mensurables	31
Evaluación de algunos componentes de los ingresos derivados del empleo asalariado	32
Tratamiento de los gastos profesionales de los empleados	33
Exclusiones de los ingresos del empleo asalariado	33
Relación entre los ingresos del empleo asalariado y otros conceptos existentes de salarios	34
Conclusión	35
4. Ingresos procedentes del empleo independiente	38
Introducción	38
Población interesada	38
El concepto de ingresos procedentes del empleo independiente	39
Fuentes y componentes de los ingresos procedentes del empleo independiente	41
Ingresos mixtos e ingresos procedentes del empleo independiente	43
Tratamiento de los trabajadores familiares auxiliares en los ingresos procedentes del empleo independiente	44
Prestaciones de la seguridad social recibidas por los trabajadores independientes	44
Elección del método para registrar los ingresos	46
Evaluación de la producción para utilización personal	47
Tratamiento de las pérdidas	47
Conceptos excluidos de los ingresos procedentes del empleo independiente	48
Conclusión	48
5. Fuentes de datos	50
Encuestas de establecimientos	50
Registros administrativos	51
Encuestas sobre la fuerza de trabajo/hogares (LFSS)	51
Encuestas sobre el presupuesto de los hogares o sobre ingresos y gastos de los hogares (HIES)	53
Otras fuentes de datos sobre los ingresos	53
6. Acopio y compilación de datos	55
Unidades estadísticas	55
Datos necesarios	56
Volumen del empleo	56

Periodicidad de la recolección de datos	58
Elementos de la recopilación de datos	58
Medidas analíticas	59
Clasificación de los datos	59
Medición de la contribución estimada de los trabajadores familiares no remunerados	60
Comparabilidad de los datos sobre los ingresos del empleo asalariado y del empleo independiente	61
Difusión de los datos	61
Otras medidas	62
Proyecto de resolución sobre la medición de los ingresos procedentes del empleo	63
Bibliografía	79
Anexo. Extractos del Convenio sobre la protección del salario, 1949 (núm. 95)	83

Introducción

1. En la documentación sobre cuestiones socioeconómicas y estadísticas se reconoce desde hace mucho tiempo la necesidad de contar con estadísticas sobre los ingresos procedentes del empleo, es decir, los ingresos que genera el empleo asalariado o el trabajo independiente de una persona. Esta necesidad ha aumentado en los últimos decenios debido a la evolución de las formas de empleo y de los sistemas de remuneración.

2. Tanto en los países industrializados como en desarrollo, las economías urbanas y los mercados del trabajo, en particular, han experimentado importantes cambios estructurales. El empleo regular asalariado ya no es tan frecuente y estable como antes, y muchos trabajadores han tenido que recurrir a otros tipos de actividades remuneradas, tales como el empleo asalariado ocasional o temporal, el empleo independiente a tiempo completo o a tiempo parcial, el pluriempleo, etc., ya sea en el sector formal o en el informal de la economía. Las estadísticas actuales sobre los salarios no abarcan en modo alguno o sólo de manera insuficiente estas situaciones porque se circunscriben principalmente al empleo regular asalariado, y se dispone de muy poca información estadística sobre los ingresos que generan las formas de empleo atípicas o no corrientes.

3. Los sistemas de remuneración se han diversificado considerablemente en los últimos decenios, principalmente por medio de dos mecanismos: i) la introducción de asignaciones o de prestaciones ya sea como resultado de negociaciones colectivas o a iniciativa de los empleadores para atraer y retener al personal, que complementan las ganancias regulares, y ii) la introducción y ampliación de las prestaciones de la seguridad social. En las estadísticas actuales, se suele entender por ganancias únicamente la remuneración recibida de manera regular por el tiempo trabajado o por el trabajo ejecutado, sin incluir todos los complementos salariales o las prestaciones. Por consiguiente, esos datos no miden cabalmente la totalidad de los ingresos que devengan los trabajadores por su calidad de asalariados.

4. A pesar de que la mayoría de los trabajadores del mundo son independientes, se dispone de pocas estadísticas regulares sobre los ingresos que genera el empleo independiente. Esto sucede en particular en muchos países en desarrollo, en donde la evolución de los ingresos de los trabajadores con frecuencia se infiere de los cambios en las circunstancias macroeconómicas, la productividad, el empleo y los salarios, o incluso en los gastos de los hogares (OIT, 1988a). Los datos sobre los ingresos de los trabajadores independientes son escasos porque estos ingresos están menos definidos que los que devengan los asalariados. En los casos en que se elaboran estadísticas sobre los ingresos de los trabajadores independientes (por ejemplo, en los países de la OCDE y en algunos países en desarrollo) muy a menudo se trata de datos relativos únicamente a los hogares y se dispone de poca información sobre la relación entre el empleo independiente y los ingresos.

5. En general, las estadísticas sobre los ingresos procedentes de los empleos remunerados e independientes son escasas; aún no forman parte de los programas regulares de estadísticas sobre los salarios de los países desarrollados o en desarrollo. En los casos en que se han elaborado, se ajustan a toda una variedad de conceptos y metodologías y muy a menudo no se han explotado de manera suficiente.

6. Desde el punto de vista de las normas relativas a las estadísticas del trabajo, hay dos series de directrices internacionales relacionadas con la medición estadística de los ingresos: una se refiere a la medición de las ganancias de los asalariados y la otra a la medición de los ingresos de los hogares a efectos de las encuestas sobre los ingresos y los gastos de los hogares. Ambas normas están relacionadas con la

medición de los ingresos procedentes del empleo; sin embargo, ninguna de ellas da una orientación adecuada sobre la definición y la medición estadísticas de la totalidad de los ingresos que devengan los trabajadores en virtud de su situación en el empleo. Por una parte, el concepto de ganancias abarca únicamente la remuneración percibida por los asalariados con exclusión de ciertas prestaciones de carácter salarial y no salarial que complementan las ganancias regulares; por otra parte, las actuales normas sobre estadísticas de los salarios no contienen indicaciones para acopiar y establecer estadísticas sobre los ingresos procedentes del trabajo independiente. Los datos sobre los ingresos de los hogares aportan estadísticas sobre la distribución de los hogares de acuerdo con las fuentes de ingresos (sueldos y salarios, ingresos procedentes del empleo independiente, rentas de propiedades, transferencias, etc.) y con los grupos de ingresos. Sin embargo, estas estadísticas no tienen generalmente como objetivo principal aportar datos detallados sobre el empleo y sobre la relación existente entre los ingresos y el empleo, ni establecer diferencias entre los empleos o las personas que perciben ingresos.

7. El sistema de cuentas nacionales (SCN-1993) también contiene otras importantes directrices estadísticas que prevén dos métodos de medición de los ingresos resultantes de la actividad productiva, a saber, la remuneración de los asalariados y los ingresos mixtos de los trabajadores independientes. La remuneración de los asalariados corresponde a un concepto por el que se determina el costo que supone para el empleador la contratación de trabajadores, mientras que los ingresos mixtos miden el valor comercial de las empresas no constituidas en sociedad en el sector de las empresas familiares. El SCN se ocupa principalmente de los montos globales. La información sobre la generación y distribución de ingresos se limita a los flujos entre grandes sectores y no se trata de integrar en el sistema información detallada sobre la distribución de los ingresos personales.

8. Todos estos cambios requieren la compilación de otros datos estadísticos sobre los ingresos que generan las actividades remuneradas e independientes de distintas categorías de la fuerza laboral y la formulación de conceptos, definiciones y métodos estadísticos apropiados para medir estos ingresos.

9. En 1993, la Oficina de Estadística de la OIT presentó a la 15.ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) un informe preliminar (OIT, 1992) que estudiaba la conveniencia de medir los ingresos generados por el empleo. La Conferencia reconoció la necesidad de elaborar nuevas normas internacionales que abarquen todos los tipos de ingresos obtenidos mediante actividades asalariadas y actividades de empleo independiente. El objetivo de estas normas es, en primer lugar, dar directrices internacionalmente acordadas que puedan ayudar a las oficinas nacionales de estadística a elaborar definiciones, clasificaciones y métodos de recopilación de datos adaptados a sus particulares necesidades. También deberían contribuir a mejorar la comparabilidad internacional.

10. Fundándose en estas consideraciones, el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo decidió en su 267.ª reunión, celebrada en noviembre de 1996, convocar una Reunión de expertos sobre estadísticas del trabajo que se celebró en Ginebra del 14 al 23 de octubre de 1997. Asistieron a la Reunión expertos gubernamentales y expertos nombrados por los Grupos de los Empleadores y de los Trabajadores del Consejo de Administración. También asistieron observadores y representantes de organizaciones intergubernamentales. Respecto del punto 2 del orden del día, la Reunión examinó las cuestiones especificadas y los criterios propuestos para medir los ingresos generados por el empleo asalariado y el empleo independiente, sobre la base de un informe que preparó la Oficina de Estadística de la OIT (OIT, 1997a). También se prepararon cinco documentos de base sobre las prácticas nacionales (OIT, 1997b). En el informe que adoptó la Reunión (OIT, 1997c) se formularon varias conclusiones y recomendaciones que se tuvieron en cuenta en la

preparación del presente documento.

11. El presente informe se divide en seis capítulos. Después de la introducción, en el capítulo 1 se hace un repaso de las principales fuentes actuales de datos sobre los ingresos procedentes del empleo y se muestra la variedad de prácticas nacionales. En el capítulo 2 se especifican los objetivos del acopio de datos sobre los ingresos procedentes del empleo y se propone un marco de medición. El capítulo 3 se centra en la definición, componentes y cuestiones específicas de medición de los ingresos procedentes del empleo asalariado. En el capítulo 4 se examinan las cuestiones relacionadas con el concepto y la medición de los ingresos derivados del empleo independiente. El capítulo 5 trata sobre los métodos de acopio de datos sobre los ingresos procedentes del empleo asalariado e independiente y se ocupa de sus respectivos puntos fuertes y débiles en relación con los objetivos de medición. Por último, en el capítulo 6 se exponen los datos que se han de acopiar, de acuerdo con los objetivos de medición y los instrumentos de encuesta que se utilicen.

12. Cuando es necesario, en el texto se hace referencia a las propuestas incluidas en el proyecto de resolución respecto de las estadísticas de los ingresos procedentes del empleo. El proyecto de resolución propuesto se presenta al final del informe. También se plantean algunas cuestiones respecto de las cuales no se hicieron propuestas, pero que sería mejor abordar en un manual técnico que brinde asesoramiento práctico sobre la aplicación de la resolución

1. Examen de las prácticas nacionales en materia de medición de los ingresos procedentes del empleo

13. A fin de elaborar un marco conceptual sobre la medición de todos los tipos de ingresos procedentes del empleo asalariado e independiente, la Oficina de Estadística de la OIT envió en 1996 un cuestionario exploratorio a los ministerios de trabajo y a los organismos nacionales de estadística para conocer en qué medida los países recogen datos sobre los ingresos procedentes del empleo. Con base en las respuestas recibidas y en la información metodológica complementaria disponible en la Oficina de Estadística, se examinaron las prácticas nacionales de más de 70 países y se acopió información sobre posibles fuentes, métodos de recopilación de datos, conceptos y disponibilidad de datos. El cuestionario mostró asimismo que quienes elaboran y utilizan los datos son cada vez más conscientes de que los actuales sistemas estadísticos deben complementarse con estadísticas sobre los ingresos procedentes del empleo. Algunos organismos de estadística ya han comenzado a reunir y compilar estadísticas sobre los ingresos procedentes del empleo, aunque la mayoría de los países todavía no han incorporado esta medida en sus programas de estadística habituales. La información disponible demuestra, asimismo, que los ingresos procedentes del empleo se miden de forma diferente dependiendo de cuáles son los objetivos de la recopilación de datos y del tipo de fuente de datos. Estos, a su vez, determinan si la definición de ingresos procedentes del empleo debe incluir o excluir una serie de componentes.

14. Las principales fuentes de datos utilizadas son las encuestas por muestreo sobre la fuerza de trabajo/hogares (LFSS), las encuestas sobre el presupuesto de los hogares o sobre ingresos y gastos de los hogares (HIES) y otras encuestas sobre el terreno, las encuestas de establecimientos (empleador) y los registros administrativos (registros fiscales y de la seguridad social). Las secciones que figuran a continuación ponen de manifiesto la diversidad de las prácticas nacionales existentes.

Encuestas por muestreo sobre la fuerza de trabajo/hogares

15. Muchos países se informan acerca de los ingresos de los miembros de los hogares por lo menos una vez al año, si no es con más frecuencia, por medio de las encuestas sobre la fuerza de trabajo y de otras encuestas de hogares. Estas encuestas se centran en los distintos miembros del hogar y en las características de las actividades económicas que realizan. Para medir los ingresos se adoptan una serie de enfoques, como lo muestra el examen de unos 50 cuestionarios nacionales puestos a disposición de la Oficina de Estadística de la OIT.

16. Algunas encuestas indagan únicamente acerca de los ingresos de los asalariados, planteando una o dos preguntas sobre los sueldos y salarios (por ejemplo los de la mayoría de los países de la Unión Europea, Indonesia y Sri Lanka), mientras que otras, en el extremo completamente opuesto, plantean una serie de cuestiones detalladas sobre los diferentes tipos de ingresos y las circunstancias que han dado lugar al cobro de los mismos (por ejemplo las de Australia, Canadá, Costa Rica y Estados Unidos). En América Latina y en menor medida en Asia, una serie de países suele abarcar los ingresos de las personas asalariadas e independientes. Sin embargo, algunos países y territorios como Alemania o Guam, utilizan una sola pregunta para informarse acerca de los ingresos procedentes de todas las fuentes, lo

que no permite determinar la parte de los ingresos directamente relacionadas con el empleo.

17. Algunas encuestas registran las ganancias netas, otras las ganancias brutas, otras los ingresos totales (entendiéndose como la suma de las ganancias de carácter regular y las bonificaciones, primas, subsidios complementarios, etc.), y otras los ingresos en función de una serie de componentes. En algunos casos, se pide a los encuestados una *estimación* de la remuneración en especie, mientras que en otros, sólo se pregunta por la *existencia* de los ingresos en especie (por ejemplo, en Argentina y México). Generalmente, resulta difícil medir el valor de los ingresos en especie a través de las LFSS. En una serie de encuestas (en especial en los países asiáticos), el período de referencia de las preguntas sobre ingresos es la semana o con más frecuencia el mes, mientras que en otras, es el período de trabajo correspondiente a los últimos pagos recibidos (el último período de paga). Varios países utilizan el año como período de referencia (por ejemplo, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y Estados Unidos). Algunas encuestas abarcan los ingresos efectivamente percibidos durante el período de referencia y otras preguntan por los ingresos habituales normales. En la mayoría de los casos, se registran las cantidades reales, pero en algunos casos, los datos sobre los ingresos se recopilan por medio de gamas de ingresos (por ejemplo, en la República de Corea).

18. Los ingresos pueden referirse al empleo principal o habitual únicamente (como ocurre en Portugal, Kenya, República de Corea y Singapur), a la ocupación principal y a las ocupaciones secundarias por separado (es el caso de Hong Kong, Países Bajos y Filipinas), a todos los empleos juntos (Belice y Japón) o a la situación en el empleo principal o habitual (la República Unida de Tanzania).

19. En lo que respecta a los ingresos procedentes del empleo independiente, se utilizan diferentes nociones de ingresos. En muchos países se pregunta por los «ingresos brutos» o los «ingresos netos»; estos últimos a veces se definen como la diferencia existente entre los beneficios y los gastos industriales y comerciales. En general, en el cuestionario no se ofrece una definición explícita del término «neto» que puede significar «tras deducir el consumo de capital fijo» o «tras deducir el impuesto sobre la renta y las cotizaciones de la seguridad social». En Barbados y Macao, los ingresos se miden en términos de «ganancias», mientras que en los países de América Latina se utilizan tanto el concepto de «ingresos netos» como el de «cantidades retiradas».

20. La mayoría de las encuestas efectuadas en los países asiáticos limitan sus preguntas a los ingresos percibidos por las personas que corrientemente desempeñan empleos asalariados e independientes, de manera que las preguntas sobre los ingresos no se dirigen a las otras categorías de la población (es decir, los desempleados y la población económicamente inactiva). Otras (por ejemplo en América Latina) abarcan a todas las personas económicamente activas y plantean preguntas acerca del pago de pensiones, rentas, subsidios estatales, etc., a todas las personas encuestadas (por encima de una edad límite específica), incluidos los miembros de los hogares económicamente inactivos. En algunos casos, se pregunta acerca de las diversas prestaciones de la seguridad social recibidas por los encuestados, mientras que en otros, se toma nota de la afiliación de los encuestados al sistema de seguridad social de su país. Generalmente, los cuestionarios no hacen ninguna distinción explícita entre las prestaciones vinculadas directamente al empleo o a la situación en el empleo de los trabajadores y otras asignaciones. No obstante, parece que se puede hacer esta distinción con base en las informaciones disponibles a nivel nacional acerca de los requisitos exigidos y de la cobertura de la seguridad social y de otros regímenes similares.

Encuestas sobre el presupuesto de los hogares, y sobre ingresos y gastos de los hogares

21. Las encuestas sobre el presupuesto de los hogares, y sobre ingresos y gastos de los hogares (HIES) suelen proporcionar una amplia gama de información sobre la composición y distribución de los ingresos de los hogares según las fuentes (ingresos procedentes del empleo asalariado e independiente, transferencias con inclusión de las prestaciones de la seguridad social, ventas de propiedades, contribuciones y tasas, etc.), que se recopila para una serie de propósitos, en particular los estudios de distribución de los ingresos y el análisis de los ingresos y los gastos¹. Por lo general, se recogen datos detallados de todos los ingresos y gastos de cada miembro del hogar, por razones de coherencia entre los recursos y los gastos.

22. Las HIES son muy apropiadas para recopilar datos sobre los ingresos procedentes del empleo independiente — ya que en general se recopila información sobre todos los productos e insumos — y sobre los ingresos en especie. En general, se pide un desglose de la cantidad y el valor de los bienes y servicios comprados y recibidos. Es posible estimar, así, la cantidad y el valor de los productos recibidos como remuneración por los asalariados o retirados por el trabajador independiente, que constituyen ingresos en especie. En principio, los datos de las HIES también pueden utilizarse para realizar estimaciones sobre los ingresos brutos y para calcular los ingresos netos de forma más precisa que en las LFSS, ya que determinan la cuantía de las contribuciones y tasas pagadas por los asalariados y los trabajadores independientes. Por último, en lo que respecta a los ingresos procedentes de las transferencias, la recopilación de datos permite un registro detallado de las cantidades procedentes de diversas fuentes, tales como las pensiones, los subsidios familiares y otras prestaciones de la seguridad social (aunque en la actualidad, y con fines de publicación, todos estos ingresos generalmente se reagrupan en un mismo subgrupo y no se indica si están relacionados con el empleo o no).

23. Normalmente, las HIES recaban información acerca de los ingresos recibidos efectivamente durante el período de referencia. Al igual que en las LFSS, este período varía de un mes a un año, dependiendo del sistema de muestreo, de los métodos de recopilación de datos y de las fuentes de ingresos.

24. En principio, las HIES permiten establecer, para cada miembro del hogar, aquellos pagos que están relacionados con la situación de empleo o de desempleo. No obstante, recopilar datos detallados sobre la relación existente entre el empleo y los ingresos no es uno de los objetivos principales de dichas encuestas. En consecuencia, en la práctica hay una falta o penuria de datos sobre esta relación. Incluso cuando se recopilan datos detallados sobre la actividad económica, la ocupación y los ingresos procedentes del empleo de cada miembro del hogar, la unidad de análisis es generalmente el hogar, y no las personas. Rara vez se recopilan datos sobre la duración del trabajo en función de las horas trabajadas por las personas, sino más bien sobre el volumen de empleo expresado en número de días, semanas o meses.

Encuestas de establecimientos

25. Muchos países llevan a cabo encuestas de los establecimientos (es decir, encuestas basadas en el empleador) que proporcionan datos sobre los componentes de los ingresos procedentes del empleo asalariado pagados directamente por el

¹ Véase el documento de la OIT: *Fuentes y Métodos: Estadísticas del trabajo*, vol. 6, Encuestas de ingresos y gastos de los hogares (Ginebra, 1994).

empleador, como son las ganancias en metálico totales, las prestaciones en especie y la remuneración relacionada con los beneficios de la empresa, además de las contribuciones de los empleadores a la seguridad social y a otros regímenes similares, así como datos sobre el empleo y las horas de trabajo. Estas encuestas no proporcionan información sobre las prestaciones relacionadas con el empleo y demás prestaciones recibidas por los asalariados de fuentes externas, tales como las instituciones de seguridad social o de seguros del Estado.

26. En la situación actual, la mayoría de las encuestas de los establecimientos sobre el empleo y los salarios², y los informes similares de los empleadores, se limitan al sector privado formal o «moderno». Excluyen a los beneficiarios de ingresos del sector público y del gobierno, así como al sector informal. Generalmente se concentran en establecimientos de tamaño grande o mediano y no abarcan a los trabajadores independientes, ya se trate de trabajadores por cuenta propia o de empleadores con un reducido número de asalariados. Estas encuestas a menudo excluyen a ciertas clases de asalariados sus ingresos, a fin de simplificar la recopilación, el análisis y la presentación de datos, o bien porque la inclusión de esos trabajadores podría considerarse que distorsiona las tendencias; tal es el caso de los directores y el personal ejecutivo contratados a sueldo, cuya remuneración consiste principalmente en una participación en las ganancias, así como de los trabajadores fuera del establecimiento, los trabajadores subcontratados de otros establecimientos y agencias de trabajo temporal y los comisionistas, especialmente cuando trabajan a comisión sin un anticipo, y, en menor medida, los aprendices y las personas en formación. Los datos sobre ganancias anuales señalados para el año pasado a menudo excluyen a los asalariados empleados en tareas que se terminaron antes del final del período de referencia, así como la remuneración que recibieron.

27. En las encuestas (incluidas las encuestas y censos industriales) en las que los datos se recopilan a partir de las nóminas, generalmente se obtienen datos sobre los ingresos de todos los asalariados comprendidos en la encuesta, a veces desagregados por grandes categorías de asalariados y/o grupos ocupacionales, y en función de las características de los asalariados, tales como el sexo y el tipo de contrato. En general, estas encuestas no tratan de proporcionar datos sobre las personas asalariadas o sobre empleos u ocupaciones específicos, ni sobre los diversos factores que influyen en el nivel y las tendencias de los ingresos procedentes del empleo asalariado (por ejemplo, el nivel de competencias o la antigüedad).

28. Algunas encuestas anuales suelen proporcionar datos sobre las «ganancias totales» de los asalariados, es decir, las ganancias en las que van incluidos los pagos con carácter regular e irregular. No obstante, existe una gran variedad de criterios para medir las «ganancias totales». Cuando se dispone de información sobre los componentes detallados, a menudo ésta se limita a los pagos en efectivo e, incluso entonces, es frecuente que excluya una serie de componentes de la remuneración total, sobre todo la asignación por alquiler de vivienda y el valor de la vivienda gratuita o subvencionada; la asignación por transporte; las asignaciones familiares pagadas por el empleador; las sumas globales especiales; las bonificaciones por participación en los beneficios, y las indemnizaciones por despido y terminación de la relación de trabajo (este último punto queda excluido del concepto de ganancias).

29. Las encuestas sobre salarios a nivel de ocupación (como las llevadas a cabo en Australia, Chipre, Hong Kong y Singapur) y las encuestas de la estructura de los salarios (como las de los países de la Unión Europea) proporcionan datos más detallados sobre las personas asalariadas o las ocupaciones, sobre la estructura y

² Véase el documento de la OIT: *Fuentes y Métodos - Estadísticas del trabajo*, vol. 2: Empleo, salarios, horas de trabajo y costo de la mano de obra (Encuestas de establecimientos) (Ginebra, segunda edición, 1995).

distribución de las ganancias y sobre los sistemas y prácticas de pago de salarios, por ejemplo ofreciendo pormenores sobre las bonificaciones anuales, los pagos por enfermedad y las cotizaciones a regímenes de pensiones y de seguridad social, en función de una serie de características del asalariado como la edad, el sexo, el tiempo de servicio, la educación o el nivel de competencias y la naturaleza del empleo y la ocupación. Son, por lo tanto, más pertinentes para la medición de (parte de) los ingresos procedentes del empleo asalariado. Las encuestas de la estructura de los salarios, en las que por lo general se identifica a los distintos asalariados mediante un código o número (por ejemplo, el número de la seguridad social), permiten realizar un seguimiento de los asalariados durante su carrera y recopilar información sobre los niveles y tendencias de los ingresos, y a veces sobre la dinámica de los ingresos procedentes del empleo.

30. Por su naturaleza, las encuestas de los establecimientos no proporcionan información que pueda utilizarse para determinar quiénes son los pluriempleados o que tienen los segundos empleos asalariados. En consecuencia, proporcionan datos sobre la capacidad generadora de ingresos de los empleos desempeñados en los establecimientos, pero no sobre los ingresos totales percibidos por las personas asalariadas.

Registros administrativos

31. En una serie de países, los datos sobre los ingresos procedentes del empleo se obtienen también de otras fuentes secundarias disponibles como pueden ser los registros de impuestos sobre la renta y los registros de la seguridad social. Aunque este tipo de fuente existe en la mayoría o en la totalidad de los países, ahora son sobre todo los países industrializados (por ejemplo, el Canadá, Países Bajos o países escandinavos) los que utilizan ampliamente los registros administrativos para elaborar estadísticas del trabajo. A menudo, proporcionan datos sobre los ingresos procedentes tanto del empleo asalariado como independiente. Por regla general, los ingresos procedentes del empleo asalariado que figuran en esos registros comprenden los pagos efectuados por los empleadores, tal y como se definen en los reglamentos o leyes que regulan el proceso administrativo, e incluyen algunos elementos que generalmente quedan excluidos de las ganancias (por ejemplo, los pagos por terminación de la relación de trabajo o el valor de ciertos pagos en especie), así como las prestaciones de la seguridad social (por ejemplo, los subsidios familiares y de desempleo); por su parte, los datos sobre los ingresos procedentes del empleo independiente generalmente se refieren a los «beneficios netos de las empresas» o a los ingresos empresariales del trabajador independiente. Los registros administrativos habitualmente no proporcionan información sobre el insumo de trabajo, en términos de trabajo a tiempo completo o a tiempo parcial, ni tampoco acopian datos sobre las horas de trabajo. No obstante, pueden proporcionar algunas estimaciones sobre la duración del empleo expresada en semanas, meses, etc., durante un período de referencia de un año. Los datos sobre los ingresos procedentes del empleo están disponibles generalmente por actividad económica y situación en el empleo, y a veces se combinan en función de las características personales de los asalariados.

Otras fuentes de datos sobre los ingresos

32. Entre las otras fuentes importantes de datos sobre los ingresos del empleo cabe citar las encuestas especiales del sector informal y las encuestas de microempresas y de empresas familiares. Los ejemplos recientes de dichas encuestas (por ejemplo, la «Survey of household expenditure and small scale economic activities» en Malawi, la «National informal sector survey» en República

Unida de Tanzania, la «Pesquisa da economia informal» en Brasil, la «Encuesta nacional de micronegocios» en México y la «Urban informal sector survey» en Filipinas) muestran que se pueden y, de hecho, se están recopilando de manera pormenorizada datos sobre los ingresos generados por las actividades económicas y el volumen de empleo dedicado a esas actividades.

33. El breve examen de las prácticas nacionales efectuado más arriba pone de manifiesto la variedad de fuentes y la diversidad de definiciones y métodos utilizados para recopilar datos sobre los ingresos provenientes del empleo. Rara vez se recopilan estadísticas globales de los ingresos procedentes del empleo asalariado, es decir, la remuneración total percibida por los asalariados, y es incluso más raro disponer de estadísticas sobre los ingresos procedentes del empleo independiente. Cuando existen, las diferencias ya mencionadas hacen que los datos no puedan compararse entre los países. Por lo tanto, es necesario adoptar pautas internacionales que permitan a las oficinas nacionales de estadística elaborar definiciones, clasificaciones y métodos de recopilación de datos que se ajusten a sus requisitos particulares y, al mismo tiempo, permitan mejorar la comparabilidad internacional.

Información complementaria sobre prestaciones no salariales relacionadas con el empleo

34. En los últimos decenios, han surgido nuevas modalidades de remuneración, en particular en los países industrializados. Los asalariados reciben generalmente prestaciones no salariales relacionadas con el empleo que abarcan una amplia variedad de concesiones y subsidios y que incluyen el derecho a la licencia por enfermedad y a las vacaciones anuales, los planes de pensiones, los planes de seguro de salud y de vida, la participación en los beneficios y otros tipos de prestaciones. A menudo, resulta difícil recopilar información sobre el valor de las asignaciones ofrecidas a los asalariados, pero, habida cuenta de la importancia de dichos tipos de asignaciones, se han desplegado esfuerzos en una serie de países para recopilar información sobre su existencia y evolución. En una serie de países, las encuestas sobre costos de la mano de obra y demás encuestas similares reúnen y compilan datos sobre el costo de estas prestaciones para el empleador. Algunas organizaciones no gubernamentales (como la Organization Resource Counselors, Inc. y la Income Data Services Ltd., Londres, Inglaterra) han tratado de llevar a cabo encuestas especiales a fin de determinar el valor de dichas prestaciones. Por último, un número reducido de organismos gubernamentales de estadística recaba información sobre la evolución e incidencia de las prestaciones no salariales. Como ejemplos de dichos esfuerzos cabe mencionar el suplemento anual de la *Labour Force Survey* efectuada por la Oficina de Estadística de Australia (ABS, 1997), que recopila información sobre las prestaciones no salariales percibidas por los trabajadores; la *Survey of Salaries and Employee Benefits* realizada por el Departamento de Censos y Estadísticas de Hong Kong (CSD, 1996), que recopila datos sobre la frecuencia con que los asalariados tienen derecho a recibir ciertas prestaciones complementarias, tales como las prestaciones por vivienda, jubilación, póliza de seguro, seguro médico y participación en los beneficios, y la *National Compensation Survey (NCS)* del Ministerio de Trabajo de los Estados Unidos, Oficina de Estadísticas del Trabajo (BLS, 1994), que está siendo diseñada de nuevo con objeto de recopilar información sobre salarios y prestaciones, y de elaborar estadísticas sobre la concesión y frecuencia de las prestaciones.

35. El tipo de información recogido en estas encuestas puede que no resulte completamente apropiado para determinar el valor monetario de los ingresos procedentes del empleo desde el punto de vista del asalariado. No obstante, puede ser un elemento adicional para evaluar el plan completo de indemnizaciones recibidas por

los trabajadores asalariados.

2. Marco para medir los ingresos procedentes del empleo

36. La medición estadística de los ingresos procedentes del empleo está indisolublemente ligada a los otros elementos del trabajo y la vida, tales como los salarios, los niveles de vida y la distribución de los ingresos y, por consiguiente, está incluida en el ámbito de las estadísticas del trabajo. Aunque esta cuestión no está comprendida en el campo de aplicación del Convenio sobre estadísticas del trabajo, 1985 (núm. 160), cabe señalar que en su 70.^a reunión (junio de 1984) la Conferencia Internacional del Trabajo consideró su inclusión en la serie de estadísticas del trabajo propuesta y varios miembros opinaron que, en caso de incluirse datos sobre los ingresos, esos datos deberían limitarse a los ingresos procedentes del empleo. Esta sugerencia fue sustituida posteriormente por la de incluir la medición de la totalidad de los ingresos de los hogares, uno de cuyos principales componentes son los ingresos procedentes del empleo.

Ingresos procedentes del empleo y población económicamente activa

37. La resolución sobre estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo (OIT, 1988b) prevé dos mediciones útiles de la población económicamente activa: i) la población habitualmente activa, que puede subdividirse en personas con empleo y personas desempleadas, y ii) la población corrientemente activa (es decir, la fuerza de trabajo) que se compone de: a) las personas corrientemente con empleo (es decir, las personas con empleo asalariado y las personas con empleo independiente), lo cual incluye a las personas que pueden estar «trabajando» o «con empleo pero sin trabajar» y b) las personas desempleadas en ese momento, que son las que no tenían empleo durante el período de referencia de la encuesta, pero están disponibles para trabajar y buscan trabajo. El proyecto de resolución sobre la medición del subempleo que se somete a esta Conferencia (OIT, 1998) tiene por finalidad complementar esas pautas.

38. Si nos atenemos al significado habitual del término, se entiende por lo general que los «ingresos procedentes del empleo» son los ingresos percibidos por la población con empleo, incluidas las personas subempleadas. Su medición debería abarcar todas las categorías de personas empleadas e ilustrar los diversos tipos de ingresos que se obtienen de todas las formas de empleo asalariado, incluido el empleo ocasional, de corta duración, intermitente o atípico, así como de empleo independiente, tanto en el sector formal como en el sector informal.

39. Una interpretación más amplia del término permitiría abarcar también la medición de los ingresos percibidos por las personas desempleadas o inactivas en virtud de su anterior situación como empleados o como trabajadores independientes: por ejemplo, los desempleados pueden haber pasado por diversas situaciones de empleo en un período previo, las cuales pueden haber generado unos ingresos relacionados con el empleo, que pueden revestir la forma de una indemnización por terminación de la relación de empleo, un subsidio de desempleo, etc., durante el período de referencia.

Los ingresos procedentes del empleo y las directrices internacionales existentes en relación con los ingresos

40. Las directrices propuestas para la elaboración de estadísticas de los

ingresos procedentes del empleo deberían distinguirse claramente de las otras directrices internacionales existentes que se refieren a aspectos específicos de los ingresos, tales como las directrices relativas a las ganancias, al costo de la mano de obra o los ingresos de los hogares previstas, por un lado, en las resoluciones pertinentes de la OIT (OIT, 1988b) y, por otro, en las normas relativas a las estadísticas de la remuneración de los empleados y de los ingresos mixtos de las empresas previstas en el Sistema de Cuentas Nacionales.

41. La medición estadística de las «ganancias» se basa en el concepto de ingresos percibidos por los trabajadores. Se trata de la remuneración en efectivo y en especie que los trabajadores reciben de los empleadores, en general a intervalos regulares, por el tiempo trabajado o el trabajo realizado, junto con la remuneración por períodos de tiempo no trabajados, como las vacaciones anuales, los días feriados y otros períodos no trabajados y remunerados. Sin embargo, el concepto de ganancias no permite medir el total de los ingresos que pueden percibir los trabajadores en virtud de su empleo. En particular, no mide una serie de prestaciones complementarias y no salariales que pueden ser proporcionadas por el empleador o bien derivarse de otras fuentes en virtud de la situación en el empleo de los trabajadores.

42. La medición de la «remuneración de los empleados» prevista en el SCN corresponde a un concepto por el que se mide el costo que representa para el empleador la remuneración total pagadera a los empleados. No obstante, no todos los costos sufragados por los empleadores representan un ingreso para los empleados, y el valor de la remuneración percibida por un empleado no equivale necesariamente al gasto del empleador. Además, la remuneración de los empleados es una cantidad global que no proporciona datos sobre los diversos tipos de empleo asalariado que se abarcan. Lo mismo ocurre con el concepto genérico de «costo de la mano de obra» utilizado por la OIT, el cual abarca todos los gastos del empleador relacionados con la utilización de los servicios de mano de obra y comprende no sólo las prestaciones salariales y no salariales recibidas por los empleados sino también todos los costos relacionados con la contratación y utilización de la mano de obra como factor de producción. Asimismo, no todos los costos laborales de los empleadores corresponden a ingresos de los empleados y ciertos elementos de dichos costos no tienen contrapartida desde el punto de vista de los ingresos de los empleados. Esta distinción se examina más detalladamente en el capítulo 3 relativo a los ingresos procedentes del empleo asalariado.

43. Para los fines de las encuestas sobre ingresos y gastos de los hogares, la 12.^a Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo definió el concepto de ingresos de los hogares como la «suma de los ingresos en metálico y en especie consistentes, como regla general, en entradas de tipo periódico destinadas al hogar o a los miembros del hogar por separado, recibidas en forma regular, a intervalos anuales o más frecuentes». La resolución concerniente a las encuestas sobre ingresos y gastos de los hogares enumera las principales fuentes de ingresos de los hogares, entre las que se incluyen las siguientes: sueldos, salarios y otros ingresos conexos recibidos de los empleadores, ganancias netas de los trabajadores independientes, beneficios de negocios, etc., junto con las prestaciones de la seguridad social y otras prestaciones conexas, en metálico y en especie. Los ingresos de los hogares se desglosan por lo general en cinco grandes rubros en la forma siguiente: sueldos y salarios (es decir, la remuneración bruta recibida de un empleador); ingresos empresariales; rentas de la propiedad; transferencias (a veces clasificadas también en transferencias públicas o privadas), y por último ingresos procedentes de otras fuentes. Por el contrario, los ingresos procedentes del empleo se limitan a los componentes de los ingresos de los hogares derivados del empleo asalariado y del empleo independiente.

44. Los ingresos procedentes del empleo independiente se definen en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) como los ingresos mixtos de las empresas no constituidas en sociedad que son propiedad de miembros del hogar. Se trata del superávit derivado del proceso de producción e incluye un elemento desconocido de remuneración correspondiente al trabajo realizado por el dueño de la empresa u otros miembros del mismo hogar. El concepto de ingresos mixtos es, por consiguiente, un concepto económico que mide los beneficios, o el valor comercial, de la empresa familiar. El objetivo primordial de la medición de los ingresos mixtos no es evaluar los ingresos procedentes del empleo que obtienen los trabajadores independientes, sino contribuir a evaluar la cuenta de los ingresos primarios del sector de los hogares y facilitar la distribución de los ingresos entre los diversos sectores institucionales de la economía nacional en su conjunto. No se trata, en ningún caso, de integrar en el sistema informaciones detalladas sobre la distribución de los ingresos personales.

45. Por el contrario, el proyecto de resolución sobre la medición de los ingresos procedentes del empleo tiene por finalidad la medición de los ingresos del empleo en el plano microeconómico, es decir, en los planos del empleo asalariado y del empleo independiente, así como de los individuos.

46. A pesar de estas diferencias entre el concepto de ingresos del empleo propuesto y los diversos conceptos relativos a los ingresos mencionados precedentemente, la medición de los ingresos del empleo debería permitir elaborar estadísticas globales cuando sea necesario, tales como las estadísticas sobre los ingresos de los hogares, reuniendo para ello los diversos componentes de las definiciones propuestas con respecto a los ingresos del empleo asalariado y del empleo independiente. **(Esto está reflejado en el párrafo 4 del proyecto de resolución.)** La relación entre los sistemas de medición propuestos para los ingresos del empleo asalariado y del empleo independiente y los conceptos existentes relacionados con los ingresos se examinan en los capítulos 3 y 4, respectivamente.

Objetivos y utilización de las estadísticas sobre los ingresos procedentes del empleo

47. Con el fin de establecer un marco conceptual y metodológico para la medición de los ingresos procedentes del empleo, es esencial establecer los principales objetivos de las estadísticas.

48. En la resolución sobre estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo, la 13.^a CIET puso de relieve la necesidad de complementar las estadísticas del empleo, del desempleo y del subempleo con datos que permitan conocer los aspectos del empleo relacionados con los ingresos a fin de: «a) analizar la capacidad generadora de ingresos de las diferentes actividades económicas, y b) determinar el número y las características de las personas que no pueden asegurar su bienestar económico con las oportunidades de empleo que se les ofrecen» (OIT, 1988b).

49. Estos dos grandes objetivos ponen de relieve los aspectos económicos y sociales del concepto de ingresos del empleo y abarcan diversas utilidades socioeconómicas. En particular, destacan dos enfoques diferentes del concepto de ingresos del empleo:

- a) los ingresos como remuneración de una actividad productiva: según este enfoque, los ingresos se examinan desde el punto de vista de la productividad. En este caso, la atención se centra en la generación de ingresos y la determinación de las actividades económicas (consideradas en términos de empleo asalariado y de empleo independiente) de acuerdo con su capacidad para generar ingresos. Este es el enfoque adoptado, por ejemplo, para la planificación económica, en la cual la mejora de los ingresos guarda relación con el aumento de la producción,

así como para la formulación, ejecución y evaluación de las políticas de promoción del empleo destinadas a crear y desarrollar actividades de producción (con inclusión de las actividades de empleo independiente) que generen ingresos suficientes. También se necesitan datos sobre los ingresos derivados de las actividades productivas para analizar las posibilidades de generación de empleo y de ingresos del sector informal, para estudiar las diferencias entre industrias, ocupaciones, sectores, etc., para efectuar comparaciones con las estadísticas correspondientes del sector formal y para fines de contabilidad nacional y de contabilidad socioeconómica, con objeto de esclarecer la estructura de la economía y la importancia relativa de los ingresos procedentes del empleo en relación con otras fuentes de ingresos (por ejemplo, la propiedad y las transferencias);

- b) los ingresos como sistema de medición del bienestar económico de los individuos: en este caso, los ingresos se examinan en términos de bienestar. La medición de los ingresos derivados del empleo puede utilizarse para reconocer a los grupos de personas que experimentan dificultades económicas por motivos relacionados con el empleo, es decir, que no pueden lograr cierto grado de bienestar mediante su empleo (conocidos comúnmente como los «trabajadores pobres»). Se necesitan también datos sobre la estructura y la distribución de los ingresos del empleo correspondientes a diversos grupos socioeconómicos para la planificación, aplicación y evaluación de las políticas sociales y económicas, con el fin de evaluar la relación existente entre los ingresos del empleo y la movilidad geográfica o económica de la mano de obra (con inclusión de las migraciones entre las zonas rurales y las urbanas), así como los efectos de políticas específicas tales como la asistencia que se presta a los trabajadores agrícolas, el acceso de las trabajadoras al mercado de trabajo y la erradicación del trabajo infantil.

50. La Reunión de expertos celebrada en 1997 apoyó los puntos de vista de la 13.^a CIET y reconoció que, en el plano conceptual, era necesario hacer una distinción entre los aspectos de la medición de los ingresos del empleo relativos a la productividad, por un lado, y los relativos al bienestar, por el otro, dado que esas perspectivas diferentes tenían importancia desde el punto de vista conceptual. Se consideró que la medición de los ingresos del empleo tenía utilidad para analizar la situación de la fuerza de trabajo y, en particular, para reflejar la creciente flexibilidad del mercado de trabajo y los cambios estructurales resultantes de dicha flexibilidad. Las estadísticas sobre los ingresos del empleo resultarían particularmente útiles para analizar cuestiones tales como los cambios en las modalidades de empleo, la creciente incidencia del empleo precario y los cambios en las prácticas en materia de remuneración que se han registrado en los países industrializados, en proceso de transición y en desarrollo. Las directrices sobre la medición de los ingresos del empleo contribuirían también a mejorar la medición de los ingresos en la agricultura y en el sector informal. Asimismo, se consideró que era necesario vincular las estadísticas de los ingresos del empleo con medidas de productividad a fin de definir, crear y desarrollar el empleo productivo.

51. Se indicó que la evaluación del bienestar económico no requería únicamente la medición de la situación en el empleo y de la situación de los ingresos procedentes del empleo de las personas por separado, sino también la medición de otros tipos de ingresos y su evaluación en el contexto de los hogares. Sin embargo, los datos relativos a los ingresos procedentes del empleo podrían utilizarse como una forma de medición aproximativa del bienestar económico y como un elemento importante en la evaluación de la capacidad de consumo de los trabajadores.

52. Entre otras utilizaciones importantes de las estadísticas sobre los ingresos del empleo se incluyen la formulación de políticas fiscales y las estimaciones de los ingresos tributarios, la evaluación del impacto de las medidas sociales y fiscales, y el

ajuste del impuesto sobre la renta y las contribuciones de la seguridad social con el fin de redistribuir los ingresos y las prestaciones de la seguridad social. Las estadísticas pueden utilizarse también para complementar las cuentas nacionales, ya que proporcionan datos sobre la distribución de los ingresos en la población de que se trate y arrojan luz sobre la relativa importancia de los ingresos del empleo en relación con otras fuentes de ingresos (tales como la propiedad y las transferencias), y para contribuir al desarrollo de la contabilidad laboral.

53. De lo anterior se deduce que el carácter dual del concepto de ingresos del empleo, es decir, el hecho de que se utilice a la vez para medir la capacidad generadora de ingresos de las actividades económicas y para medir el bienestar económico de los individuos en relación con el empleo, debería tenerse en cuenta en el análisis de las cuestiones conceptuales y de las relativas a la medición que se examinan en las secciones siguientes. **(Esto está reflejado en los párrafos 1 y 2 del proyecto de resolución.)**

El concepto de ingresos procedentes del empleo

54. Los ingresos procedentes del empleo pueden definirse en términos generales como las cantidades percibidas por los trabajadores como resultado de su participación en empleos asalariados o independientes. Los ingresos del empleo pueden pagarse en metálico, especie, servicios o prestaciones, o pueden consistir incluso en el derecho a prestaciones diferidas. Pueden derivarse directamente de la participación en actividades asalariadas o de empleo independiente, o devengarse en virtud de la situación en el empleo (por ejemplo, las prestaciones relacionadas con el empleo que reciben los empleados y los trabajadores independientes de otras fuentes diferentes del empleo en sí, tales como los regímenes de la seguridad social o de seguros que reconocen la situación profesional como requisito específico para ser miembro de ellos). Los ingresos procedentes del empleo son esencialmente los ingresos que perciben las personas que están empleadas, es decir, trabajando o temporalmente ausentes del trabajo con un vínculo formal con su empleo (tal como se definen en la resolución sobre estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo, adoptada por la 13.ª Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo), o bien las personas que ya no están empleadas pero que reciben cierto tipo de ingresos en virtud de su anterior situación en el empleo.

55. La forma más habitual de ingresos del empleo consiste en la remuneración *real* en metálico que perciben las personas empleadas como resultado de su participación en actividades de empleo asalariado o de empleo independiente. Se citan como ejemplos de esta forma de ingresos los sueldos y salarios en metálico que reciben los empleados de sus empleadores y los beneficios que las personas con empleo independiente retiran de sus empresas. La remuneración en metálico tiene un valor corriente para los trabajadores, procede directamente del trabajo y constituye por lo general la mayor parte de los recursos con que cuentan las personas económicamente activas.

56. Los ingresos en especie constituyen una segunda forma de ingresos procedentes del empleo, que abarca el valor de los bienes y servicios recibidos por los empleados como remuneración en especie o prestaciones complementarias (por ejemplo, vivienda gratuita, comidas o vehículos para uso personal, etc.), así como el valor de los bienes y servicios producidos por los trabajadores independientes para su propio uso o consumo y para el trueque (por ejemplo, los cereales producidos por trabajadores agrícolas para su propio consumo o los muebles fabricados por los carpinteros para su propio uso). Esta forma de ingresos no constituye un mero sustituto de los ingresos corrientes en metálico dado que es necesario, en este caso, *imputar un valor* a los bienes y servicios transferidos o creados. Ese valor incrementa

los recursos disponibles para el trabajador y posibilita el consumo o el ahorro.

57. Una tercera forma de ingresos derivados del empleo consiste en los ingresos *potenciales* generados por diversos planes y regímenes, que se aplican específicamente a las personas empleadas y que dan *derecho* a prestaciones actuales o futuras. Se citan como ejemplo de ello los planes que se ofrecen a los asalariados en relación con la participación en los beneficios o la opción a la compra de acciones, y los regímenes de la seguridad social, tanto de carácter reglamentario como de otra índole, a los que pueden acceder los asalariados y, aunque en menor medida, los trabajadores independientes. Ya sea que proporcionen prestaciones corrientes o diferidas, los regímenes y planes antes mencionados se financian generalmente mediante contribuciones o la participación de los propios trabajadores (asalariados y trabajadores independientes), los empleadores (en el caso de los regímenes para los asalariados) y el Estado (en el caso de los regímenes de seguridad social, aunque el grado de participación estatal varía de un país a otro). Como tales, estas contribuciones o participación no representan un ingreso corriente para los trabajadores, pero dan derecho a prestaciones; estas prestaciones tienen un valor que se transformará en ingresos en una fecha futura y/o en determinadas condiciones. Hasta entonces, representan únicamente una expectativa de ingresos.

58. Los regímenes y planes antes mencionados pueden agruparse en dos grandes categorías de acuerdo con: a) sus fuentes y b) los tipos de prestaciones que proporcionan. Puede hacerse una primera distinción entre: i) los planes previstos por los empleadores con respecto a sus empleados, tales como los planes de remuneración en función de los beneficios, o los regímenes voluntarios o acordados colectivamente en materia de seguridad social y de pensiones que los empleadores ofrecen a los empleados; y ii) los regímenes organizados por instituciones de seguridad social o de seguros o por el Estado y que otorgan prestaciones a las personas con empleo asalariado o independiente en virtud de su situación en el empleo como, por ejemplo, los subsidios por enfermedad y las indemnizaciones por lesiones del trabajo, las pensiones, etc. Cabe señalar que ambos tipos de fuentes pueden proporcionar prestaciones similares. Los regímenes correspondientes a la primera fuente se derivan de la relación entre el empleador y el empleado y proporcionan prestaciones que están vinculadas a un determinado trabajo o actividad, mientras que en el segundo caso están relacionadas en mayor medida con la expansión de los regímenes de seguridad social y de su cobertura, así como con los criterios fijados por las instituciones de seguridad social y otras instituciones conexas para tener derecho a las prestaciones.

59. Se puede hacer una segunda distinción entre: i) los regímenes que proporcionan prestaciones corrientes a las personas empleadas, es decir, prestaciones que se pagan a los asalariados o a los trabajadores independientes mientras están empleados o conservan su situación en el empleo, y ii) los que prevén prestaciones futuras o diferidas que pueden convertirse en ingresos para las personas que han estado previamente empleadas. Las asignaciones familiares, las prestaciones de enfermedad y de maternidad, así como los pagos en metálico en función de los beneficios se sitúan en la primera de estas categorías, mientras que los regímenes que proporcionan prestaciones de vejez, invalidez o desempleo, así como los planes de participación diferida en los beneficios, pertenecen al segundo tipo.

60. Todas estas formas de ingresos revisten interés para calcular los ingresos procedentes del empleo, pero puede ser necesario establecer diversas combinaciones para cumplir los dos grandes objetivos antes mencionados. Se propone, por consiguiente, que el concepto global de ingresos del empleo se refiera al mismo tiempo a los ingresos corrientes y a los ingresos potenciales. Estas formas de ingresos pueden derivarse directamente de un empleo asalariado o de un empleo independiente, o bien devengarse en virtud de la situación en el empleo. **(En el párrafo 5 del proyecto de resolución se formula una definición global del concepto de**

ingresos del empleo.)

61. En los capítulos 3 y 4 se examinan más detalladamente las definiciones y los componentes propuestos de los ingresos procedentes del empleo asalariado y del empleo independiente.

Datos necesarios en relación con los objetivos de la medición

62. Cuando el objetivo consista en medir la capacidad de un determinado trabajo o actividad para proporcionar ingresos suficientes, los datos sobre los ingresos han de estar relacionados con un trabajo. Son también relevantes los datos sobre los ingresos actuales o disponibles, así como los derechos a prestaciones complementarias por parte del empleador en el caso del empleo asalariado, o generadas por una actividad de empleo independiente. La medición de los ingresos del empleo requiere, asimismo, que haya coherencia entre los datos relativos al empleo en una determinada actividad y los datos sobre los ingresos generados por dicha actividad. Por consiguiente, deberían recopilarse datos sobre las características del empleo, el volumen del factor de trabajo y la cuantía de los ingresos generados por esa actividad.

63. Cuando el objetivo consista en medir el bienestar de los trabajadores, parece conveniente tener en cuenta todos los tipos de ingresos, incluidos los devengados en virtud de la situación en el empleo a partir de otras fuentes distintas del empleador o del trabajo en sí. Se puede considerar también que deben incluirse los ingresos potenciales (es decir, el derecho a gozar de la cobertura de la seguridad social o a percibir pensiones), dado que esta forma de ingresos influye en la capacidad de consumo de los individuos. Para analizar la relación existente entre el empleo y el bienestar, se precisan datos sobre cada persona por separado respecto de la actividad principal y la actividad secundaria llevadas a cabo durante un determinado período de referencia, así como sobre los ingresos derivados de cada una de estas actividades, y también acerca de las características de los individuos desde el punto de vista socioeconómico. **(La necesidad de contar con estos datos está reflejada en el párrafo 3 del proyecto de resolución.)**

Período de referencia

64. Los ingresos del empleo no siempre se perciben con regularidad. En el caso del empleo asalariado, algunos elementos de los ingresos pueden generarse de manera irregular (por ejemplo, las primas anuales o las bonificaciones por participación en los beneficios). En el contexto del empleo independiente, algunas empresas familiares tienen carácter estacional, incluso en el sector no agrícola (por ejemplo, en la construcción, el turismo y el sector informal), de manera que los ingresos devengados fluctúan a lo largo del año. En las actividades agrícolas, la mayor parte de los ingresos se perciben con frecuencia a intervalos largos, por ejemplo al final de la cosecha, lo cual hace difícil determinar la proporción de ingresos correspondiente a un período de referencia corto; en algunos períodos, puede haber únicamente insumos pero no productos y viceversa.

65. Las personas empleadas pueden tener varias actividades, simultánea o sucesivamente, durante un período de referencia determinado, lo cual implica que dedican menos tiempo que la jornada completa a cada actividad y obtienen diferentes tipos y cuantías de ingresos de cada una de ellas. La intensidad del trabajo de los trabajadores ocasionales, por breves períodos o estacionales varía a lo largo del año y la utilización de un período de referencia corto puede dar lugar a una evaluación errónea de sus actividades y de los ingresos que éstas generan. Los períodos de empleo pueden también alternarse con períodos de desempleo o de inactividad,

durante los cuales esas personas pueden recibir prestaciones directamente relacionadas con su anterior situación en el empleo, o verse privadas de toda clase de ingresos relacionados con el empleo.

66. Por ende, parece más apropiado utilizar un período de referencia más largo, por ejemplo un año completo, para medir los flujos de ingresos que se suceden en el tiempo. Se pueden tener en cuenta todos los ingresos percibidos, incluso de manera irregular o sólo en determinados momentos, y se puede analizar la relación existente entre el empleo durante una parte del año o el empleo intermitente y los ingresos bajos, así como las características estacionales de ciertas actividades. Las diferencias en los componentes y la cuantía de los ingresos generados por las actividades ocasionales o intermitentes sólo quedarán de manifiesto si se utiliza un período de referencia largo.

67. La elección de un período de referencia largo está también en consonancia con la resolución adoptada en 1982 sobre las estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo, en la cual se recomienda que «para obtener medidas completas de las relaciones entre empleo e ingresos, las mediciones del empleo, de los ingresos provenientes del empleo y de los ingresos del hogar deberían efectuarse en relación con la experiencia de trabajo de la población durante un período de referencia largo, de preferencia un año...». Ese período de referencia largo debería abarcar «no sólo la ocupación principal, sino también cualquier ocupación secundaria y otras fuentes de ingresos».

68. Las estadísticas de los ingresos elaboradas con un período de referencia de un año pueden analizarse de manera fructífera en combinación con recopilaciones conexas de datos sobre la población económicamente activa, los ingresos de los hogares, los ingresos y la producción nacionales, etc., que por lo general tienen una periodicidad anual. Esto presenta también la ventaja de vincularlas a los registros fiscales, de la seguridad social y otros registros administrativos, así como a la contabilidad socioeconómica y la contabilidad nacional.

69. La Reunión de expertos decidió que éste era el enfoque más apropiado para la medición de todos los componentes de los ingresos del empleo asalariado y del empleo independiente que se han propuesto. La Reunión acordó asimismo que, a efectos de la recopilación de datos, podían utilizarse períodos de referencia más cortos, como un mes o un trimestre, los cuales se sumarían después para elaborar una estimación anual. Este método se tiene en cuenta en las propuestas presentadas con respecto a la recopilación de datos. **(Véanse los párrafos 35 y 36 del proyecto de resolución.)**

Los grupos de población abarcados por la medición de los ingresos procedentes del empleo asalariado y del empleo independiente

70. La medición de los ingresos del empleo debe abarcar esencialmente a todas las personas con empleo, tal como se las define en la resolución sobre estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo, es decir, las personas con empleo asalariado o con empleo independiente. Estos dos grandes grupos se definen también en la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE-93) «haciendo referencia a uno o más aspectos del riesgo económico o al tipo de autoridad que el contrato explícito o implícito de empleo confiere al titular o al tipo de autoridad a que lo/la somete». **(Véase el párrafo 7 del proyecto de resolución.)** A efectos de la medición de los ingresos del empleo, estas definiciones requieren algunas observaciones complementarias.

71. Como ya se ha mencionado antes, se consideran personas con empleo asalariado no sólo los asalariados regulares, que por lo general están incluidos en las estadísticas de las ganancias, sino también los trabajadores con empleo precario, es

decir, las personas con trabajo ocasional, a corto plazo, intermitente o estacional, así como las que tienen un empleo atípico, y también las personas que pueden tener un empleo regular pero están generalmente excluidas de las estadísticas sobre las ganancias, como ocurre con los asalariados que ocupan puestos de dirección, los aprendices y las personas que están en período de formación. Estas formas de empleo generan diferentes derechos a prestaciones y complementos salariales y no salariales de diversa cuantía. La medición de los ingresos procedentes del empleo asalariado debería cubrir, por consiguiente, todas las categorías de personas con empleo asalariado, a fin de contribuir a poner de manifiesto las diferencias que pueden existir entre las diversas formas y niveles de ingresos derivados del empleo asalariado. **(Esto está reflejado en el párrafo 10 del proyecto de resolución.)**

72. El empleo independiente abarca una amplia gama de trabajadores que realizan sus actividades en diversas circunstancias. En la Resolución sobre la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE) se define a las personas con empleo independiente como aquellas que realizan actividades en las que «la remuneración depende directamente de los beneficios (o del potencial para realizar beneficios) derivados de los bienes o servicios producidos (en estos empleos se considera que el consumo propio forma parte de los beneficios)...» en su empresa (CISE-93, en *OIT, 1993*). Estas personas se clasifican en cuatro grandes grupos de trabajadores: empleadores, trabajadores por cuenta propia, miembros de cooperativas de productores y trabajadores familiares auxiliares. En la resolución se indica también que determinados subgrupos de trabajadores (por ejemplo, los gerentes-propietarios de empresas constituidas en sociedad, los trabajadores fuera del establecimiento, los contratistas y los beneficiarios de franquicias) pueden clasificarse ya sea como personas con empleo asalariado o como personas con empleo independiente, en función de la índole, formal o informal, del acuerdo o contrato por el cual se rige su actividad, la regularidad de los pagos que reciben, el grado de riesgo y de autonomía con que trabajen, etc., así como el uso que se dará a las estadísticas resultantes.

73. La medición de los ingresos relacionados con el empleo de estos subgrupos particulares requiere ciertas diferenciaciones basadas en las circunstancias en que las personas con empleo independiente llevan a cabo su actividad y la forma en que está organizada su empresa.

74. Los ingresos devengados por los propietarios de empresas constituidas en sociedad y de cuasisociedades representan las sumas que retiran efectivamente esas personas del excedente de explotación de la empresa, después de haberse decidido en el marco de dicha empresa la cuantía de las sumas que han de retenerse en la empresa en concepto de ahorros. Este es el enfoque adoptado por los países de la OCDE, según el cual los trabajadores propietarios o gerentes de sociedades se clasifican como asalariados, debido sobre todo a su situación desde el punto de vista jurídico y/o para los fines impositivos y de la seguridad social. No obstante, estas distinciones no se observan necesariamente en otros países. En el sistema de cuentas nacionales, los ingresos que reciben los gerentes de sociedades y cuasisociedades se consideran como «sueldos y salarios» o como «renta de la propiedad», de la manera siguiente:

- a) los gerentes-propietarios (propietarios únicos y asociados) de las empresas constituidas en sociedad son accionistas que reciben generalmente una parte de su remuneración en forma de beneficios (dividendos) distribuidos generalmente en proporción al valor o a las cantidades de acciones u otro tipo de participación en el capital que posean. Los dividendos constituyen una forma de *renta de la propiedad* en el SCN. Asimismo, los gerentes-propietarios de sociedades reciben generalmente *honorarios* o *sueldos* que representan una recompensa individual por la labor realizada, el tiempo dedicado al trabajo o la responsabilidad asumida en la empresa, los cuales son muy similares a la

- remuneración percibida por otras personas con empleo asalariado;
- b) los gerentes-propietarios de cuasisociedades poseen y explotan empresas no constituidas en sociedad, entre las que se incluyen las asociaciones no constituidas en sociedad, que funcionan como si fueran sociedades: llevan un juego completo de cuentas en las cuales es posible indicar y registrar cualquier movimiento de fondos y de capital que tenga lugar entre la empresa y su(s) propietario(s). Los gerentes-propietarios de cuasisociedades no reciben dividendos. No obstante, pueden elegir *retirar* una parte o la totalidad del excedente de explotación de la empresa. En el SCN, el retiro de estos ingresos equivale a la distribución de ingresos de las empresas constituidas en sociedad en forma de dividendos. Por lo tanto, desde el punto de vista conceptual los ingresos que se retiran constituyen una especie de *renta empresarial* que obtiene el propietario de una cuasisociedad de los fondos que ha invertido en la empresa;
 - c) las cooperativas de productores se asimilan en el SCN a las sociedades, por considerarse que se trata de entidades jurídicas que tienen un activo y pasivo diferente del de sus propietarios. Los ingresos de sus miembros revisten la forma de una *participación* en los *beneficios* de las cooperativas, los cuales se distribuyen con arreglo a las normas convenidas. En el SCN, estos ingresos se asimilan a los que perciben los accionistas y los directores de empresa;
 - d) las personas que realizan el mismo tipo de actividad que otros grupos de trabajadores independientes, pero dirigen su negocio en su propio nombre y por sí mismos (por ejemplo, los directivos y socios de las empresas no constituidas en sociedad) o que, como miembros de un determinado gremio, retiran un ingreso que consiste en el rendimiento o beneficio de la empresa que dirigen, constituyen una categoría aparte. Pueden ser trabajadores por cuenta propia o empleadores, y pueden trabajar con o sin la ayuda de miembros de su familia que colaboren con ellos como auxiliares (no remunerados). Estas personas constituyen el núcleo de los «trabajadores no asalariados» en la mayoría de los países. Estos trabajadores independientes no se pagan a sí mismos un salario. Sus ingresos consisten en el resultado o los beneficios de la empresa familiar o la asociación que dirigen (en general pequeña), que pueden remunerar la labor realizada por una o varias personas (socios y trabajadores familiares auxiliares no remunerados);
 - e) hay una serie de subcategorías de trabajadores (por ejemplo, los trabajadores fuera del establecimiento, los contratistas y los beneficiarios de franquicias) que pueden también clasificarse ya sea como trabajadores con empleo asalariado o como trabajadores independientes, según la naturaleza del acuerdo o contrato formal o informal con arreglo al cual trabajan, la regularidad de la remuneración que perciben, el grado de riesgo y autonomía con que trabajan, etc.;
 - f) los trabajadores familiares auxiliares son, por definición, personas que trabajan sin remuneración en una empresa económica dirigida por un pariente (vivan o no bajo el mismo techo) (CISE-1993). Estos trabajadores no perciben sueldos y salarios regulares, aunque pueden ser remunerados en forma de vivienda, alojamiento, comidas, propinas o parte de la producción de la empresa en especie. Este tipo de remuneración no se considera como tal en el SCN, que no lleva cuenta de las transacciones entre los miembros del hogar. En consecuencia, en el SCN no se intenta imputar sueldos y salarios a los trabajadores familiares no remunerados (auxiliares), cuyos ingresos se incluyen en los ingresos mixtos o en el excedente de explotación de la empresa en que trabajan.

75. En todos los casos citados (excepto quizá en el de los trabajadores

familiares auxiliares), está implícito en la definición del empleo independiente que éste supone cierto beneficio financiero, o al menos la expectativa de obtenerlo, por la labor realizada, el cargo desempeñado o el riesgo asumido.

76. Independientemente de que estos trabajadores se consideren como asalariados o como trabajadores independientes a efectos de su clasificación en la población económicamente activa en virtud de la situación en el empleo, a los fines de la medición de los ingresos del empleo se propone hacer una distinción entre los tipos de ingresos que perciben los trabajadores independientes como sigue:

- i) cuando los ingresos percibidos por ciertas subcategorías de trabajadores, en particular, los gerentes-propietarios de sociedades y cuasisociedades, los trabajadores fuera del establecimiento, los contratistas, etc., son similares a los devengados por las personas con empleo asalariado, en la medida en que representan una suma en concepto de entradas, deberían medirse de acuerdo con los criterios planteados para la medición de los ingresos del empleo asalariado (**véase el párrafo 11 del proyecto de resolución**);
- ii) cuando los ingresos devengados por los trabajadores independientes no consisten en una suma en concepto de entradas, sino en fondos residuales obtenidos después de haberse hecho el balance de todos los ingresos y los gastos, la evaluación de los ingresos requiere cierta especificación de las fuentes y componentes de los ingresos y los gastos. Este es el caso de los ingresos que perciben los propietarios de empresas familiares no constituidas en sociedad, lo cual constituye el tema central del capítulo 4. (**La cobertura de las estadísticas de los ingresos procedentes del empleo independiente está reflejada en los párrafos 16 y 17 del proyecto de resolución.**)

Conclusión

77. Para poder alcanzar los objetivos fijados y satisfacer diversas utilidades socioeconómicas, las estadísticas de los ingresos del empleo deberían ser tan completas, fiables y detalladas como sea posible. La medición de los ingresos del empleo debería seguir por lo tanto una serie de principios básicos, a fin de que las estadísticas sean adecuadas para todos los usuarios y de que, cuando sea necesario, puedan adaptarse a las exigencias de objetivos específicos. En particular, se deben tomar en consideración los siguientes requisitos:

- i) en razón de las diferencias existentes en cuanto a los conceptos y los métodos de medición que se utilizan, los conceptos de ingresos del empleo asalariado y de ingresos del empleo independiente se analizan por separado y en forma paralela (**véase el párrafo 6 del proyecto de resolución**);
- ii) el concepto de ingresos del empleo se limita a los ingresos percibidos en virtud de la participación en actividades asalariadas o de empleo independiente, o derivados de ellas, por lo cual quedan excluidos los ingresos recibidos de otras fuentes, tales como la propiedad, la asistencia social, las transferencias, etc., *no relacionados con el empleo*;
- iii) el aspecto dual de los ingresos del empleo — como medida de la capacidad de las actividades económicas para generar ingresos y del bienestar de las personas resultante del empleo — se tiene en cuenta tanto en las cuestiones conceptuales como en las relativas a la medición.

3. Ingresos procedentes del empleo asalariado

Antecedentes históricos

78. Hace mucho tiempo que se siente la necesidad de definir un concepto que permita medir plenamente los ingresos que perciben los empleados por su trabajo. En 1949, la séptima CIET examinó el informe de la OIT titulado *Estadísticas de nóminas de salarios y de ganancias*, en el que se definió la expresión «ingresos totales del trabajo» como los salarios y sueldos totales y los pagos de transferencias tales como el subsidio de desempleo, las prestaciones por enfermedad, etc. (OIT, 1949). En 1973, la 12.^a CIET adoptó una resolución sobre un sistema integrado de estadísticas de salarios y expresó su interés por una propuesta, presentada por la Reunión de expertos sobre estadísticas de salarios e ingresos de los empleados celebrada en 1968 (OIT, 1968), tendente a elaborar un concepto de medición de los salarios provisionalmente denominado «ingresos del empleado». Este concepto se definió como todas las entradas o beneficios en efectivo o en especie que perciban los trabajadores, en virtud de su condición habitual de asalariados, de los empleadores, de los regímenes de la seguridad social y de seguros o del Estado (OIT, 1973). La 12.^a CIET confirmó que, en general, se estaba de acuerdo en que «los ingresos de los trabajadores» constituirían una noción ampliada de la remuneración total de los trabajadores, en la que debían tenerse en cuenta no sólo los salarios y pagos conexos recibidos del empleador, sino también ciertas cantidades recibidas aparte del salario, que adicionalmente se pagan al empleado por su condición de tal, como las compensaciones con cargo a fondos de desempleo y seguros de enfermedad y a otras fuentes, así como diversas asignaciones recibidas durante la formación profesional, la readaptación o cursos de actualización, etc. Se esperaba disponer con este concepto de medición de una evaluación más realista del nivel de «remuneración total de los empleados», y colmar el vacío de los programas de estadísticas salariales entre estadísticas de ganancias y costos laborales (OIT, 1973). Además, se esperaba que la inclusión de las prestaciones de la seguridad social y regímenes asimilados elucidarían «también el nivel y la naturaleza de ciertas prestaciones de la seguridad social, recibidas por los trabajadores de las diferentes categorías e industrias, así como sus modificaciones en el transcurso del tiempo». La Conferencia no adoptó ninguna recomendación sobre este tema, pero alentó a la Oficina a que prosiguiese su labor al respecto.

79. Nueve años más tarde, la 13.^a CIET señaló la necesidad de complementar las estadísticas del desempleo y del subempleo visible con estadísticas que proporcionaran información respecto de los ingresos resultantes del empleo insuficiente e introdujo ciertas directrices para analizar la relación existente entre el empleo y los ingresos (OIT, 1988b). En 1993, la 15.^a CIET examinó un informe preliminar preparado por la Oficina sobre los conceptos de ingresos provenientes del empleo asalariado y del empleo independiente y reiteró su interés por un concepto de medición denominado «ingresos procedentes del empleo asalariado» que, entre otras cosas, reflejaría los cambios ocurridos en las formas del empleo y los sistemas de remuneración de los empleados asalariados (OIT, 1993). Por último, la Reunión de expertos celebrada en 1997 formuló una serie de sugerencias y recomendaciones en relación con las diversas cuestiones planteadas por el concepto y la medición de los ingresos procedentes del empleo asalariado (en adelante denominado IPE).

Necesidad de estadísticas de los ingresos procedentes del empleo asalariado

80. Como se mencionó anteriormente, las directrices existentes en materia de estadísticas sobre salarios contemplan la noción de «ganancias» que se basa en el

concepto de los ingresos de los trabajadores. Dicha noción representa la remuneración en dinero y en especie recibida por los empleados, por regla general a intervalos regulares, por el tiempo trabajado o el trabajo realizado, junto con la remuneración por el tiempo no trabajado, por ejemplo, las vacaciones anuales, días festivos y demás licencias remuneradas. Sin embargo, las estadísticas de ganancias no miden los ingresos totales que perciben las personas que tienen un empleo asalariado.

81. En los últimos años, y especialmente en los países industrializados, las condiciones de remuneración y prestaciones que se ofrecen a las personas con empleo asalariado han cambiado considerablemente, y algunos epígrafes que podrían considerarse parte de la remuneración total no están necesariamente recogidos en la medición de las ganancias. El examen de las conclusiones de las encuestas sobre sueldos y prestaciones realizadas por asociaciones profesionales, agencias de empleo y editores especializados en encuestas de países de Europa y América del Norte (véase *IDS/US/Canada*) pone de manifiesto una utilización cada vez mayor de prestaciones fijas y variables, que frecuentemente responden a la necesidad que sienten los empleadores de ofrecer condiciones de remuneración suficientemente atractivas para contratar y conservar a un personal de calidad, manteniendo a la vez los costos de la nómina tan bajos como sea posible. Como ejemplos de los bienes y servicios que se ofrecen cabe citar el automóvil de empresa para uso privado, el mantenimiento de los automóviles de los empleados, el suministro o libre utilización de teléfono, combustible, electricidad, etc., las hipotecas subvencionadas, las guarderías infantiles en el lugar de trabajo, los comedores de personal subvencionados, los abonos de temporada, la ayuda para la vivienda, etc. También es frecuente ofrecer a los asalariados y a los miembros de sus familias el pago de actividades de formación, la afiliación gratuita a un club, el pago de los gastos de enseñanza y escolaridad de los hijos de los asalariados, préstamos proporcionados por los empleadores sin interés o a tipos de interés nominales reducidos, etc. Las empresas ofrecen también con frecuencia conjuntos de prestaciones flexibles, como mejores planes de pensiones, reglamentarios y no reglamentarios, relacionados con los sueldos y salarios, seguro de asistencia sanitaria privada o pólizas de seguro de vida, mediante los cuales los asalariados pueden negociar al alza o a la baja las ventajas a que tienen derecho, o escoger una remuneración completa en metálico. Asimismo, ha aumentado la remuneración relacionada con el beneficio en forma de participación mediante acciones, la emisión de opciones de compra de acciones y medios semejantes para todas las categorías de asalariados.

82. En los países en transición, los sistemas de remuneración prevén tradicionalmente una variedad de prestaciones sociales y de bienestar pagadas por la empresa con cargo al fondo de salarios y otros fondos sociales. En estos últimos años, la elevada inflación, sumada a las dificultades económicas, han llevado a las empresas a utilizar cada vez más formas de remuneración no monetarias, en particular introduciendo prestaciones en forma de alimentos, viviendas subvencionadas, servicios de asistencia sanitaria o artículos de la producción, ingresos resultantes de las acciones, pagos de seguros, etc., en sustitución de salarios en metálico (OIT, 1995). En el sector privado es cada vez mayor la presión ejercida sobre los empleadores para que ofrezcan programas adicionales de prestaciones y gratificaciones no monetarias con el fin de compensar las insuficientes prestaciones del Estado (ORC, 1994).

83. En los países en desarrollo, las formas de pago arriba citadas no están, quizás, tan extendidas. Las prestaciones sociales tienden a ser muy modestas y la seguridad del empleo, las asignaciones familiares y otras prestaciones suelen ser mucho menos amplias que las que se conceden en economías desarrolladas (OIT, 1996). Sin embargo, en algunos sectores tales como la agricultura y el sector informal, los pagos en especie pueden representar una importante proporción de la

remuneración del asalariado, en forma de alimentos y bebida gratuitos, ropa, vivienda, provisiones, combustible, productos resultantes de la producción, etc.

84. Estos artículos, que suelen quedar excluidos de la medición de las «ganancias», representan la parte «variable» o «invisible» de la remuneración total que puede convertirse frecuentemente en un valor equivalente en metálico para el trabajador. Los beneficiarios de estas prestaciones tienen evidentemente una remuneración de un mayor poder adquisitivo.

Definición de los ingresos procedentes del empleo asalariado

85. Con el fin de abarcar todas las formas de ingresos que perciben las personas con empleo asalariado o en virtud de su situación en el empleo, los ingresos del empleo asalariado se definen como sigue:

Todas las cantidades y prestaciones en metálico, especie o servicios que reciben en un período de referencia determinado las personas con empleo asalariado, para ellas mismas o para los miembros de su familia, en virtud de su participación en actividades de empleo asalariado. Estas cantidades y prestaciones pueden ser pagadas por el empleador, por regímenes de la seguridad social o planes de seguros, o bien por el Estado, en la medida en que se obtienen en virtud de la situación en el empleo.

(Esta definición figura en el párrafo 9 del proyecto de resolución.)

86. Sin embargo, esta definición general es insuficiente a efectos de la medición, y una definición estadística práctica debería determinar los elementos constituyentes, si fuese necesario mediante la elaboración de una lista exhaustiva.

Componentes de los ingresos del empleo asalariado

87. Como se mencionó anteriormente, los objetivos y utilidades de la medición de los ingresos generados por el empleo son numerosos y guardan relación con los propios componentes de los ingresos. La Reunión de expertos, si bien estuvo de acuerdo con la definición propuesta, expresó opiniones divergentes en lo que respecta a los componentes en sí. Se determinaron cuatro grupos principales de componentes: remuneración total en dinero por trabajo realizado, por tiempo trabajado y por tiempo no trabajado; remuneración en especie y servicios; bonificaciones de participación en beneficios y remuneración relacionada con los beneficios; y prestaciones de la seguridad social relacionadas con el empleo. En los párrafos siguientes, se proporciona información más detallada sobre la lista de elementos específicos que constituyen los IPE y se analizan los componentes en relación con los actuales conceptos de «ganancias» y «costos de la mano de obra» de la OIT y el concepto de «remuneración de los empleados» del Sistema de Cuentas Nacionales; estos dos últimos miden, en términos de costos, un gran número de componentes del sistema de medición de los IPE propuesto.

Remuneración en dinero

88. Todos los componentes de los salarios y sueldos directos en metálico y todas las bonificaciones y gratificaciones, sean contractuales o no obligatorias, regulares (por ejemplo, recibidas mensual o trimestralmente) o especiales (a intervalos anuales o infrecuentes) forman parte de los IPE. Van asimismo incluidos otros pagos excepcionales vinculados al rendimiento en la empresa o abonados con arreglo a sistemas de incentivos a título individual o colectivo, junto con las asignaciones especiales por horas extraordinarias, el trabajo nocturno o en turnos, el trabajo en condiciones difíciles, etc. La asignación por carestía de vida, la asignación por transportes (al trabajo y viceversa), la asignación por combustible y/o kilometraje, el

vestido, los alimentos, la vivienda y las asignaciones semejantes se consideran tradicionalmente ganancias y forman parte de los IPE.

89. Además, en los IPE figuran determinadas entradas que, por lo general, son excluidas de las ganancias o no son consideradas explícitamente. Las principales son las siguientes:

- bonificaciones y primas por ideas innovadoras o servicios especiales, funciones adicionales, mejoras de los métodos de trabajo, etc. Estas partidas quedan excluidas de las estadísticas de ganancias por no darse con carácter regular. Sin embargo, forman parte de los «salarios y sueldos en remuneración de los empleados» y se propone que se incluyan en los IPE, así como todos los pagos en metálico hechos por el empleador;
- comisiones pagadas al personal de ventas y asimilado (siempre que estén considerados, por lo demás, como asalariados), con o sin anticipo;
- propinas y otras gratificaciones recibidas por los asalariados, ya sea pagadas por los empleadores o por terceros, que puedan asimilarse a primas por rendimiento;
- gratificaciones y sueldos del personal de dirección;
- salarios, sueldos o asignaciones recibidos por los educandos y los aprendices.

90. La remuneración en metálico por el tiempo no trabajado comprende los pagos directos en metálico a los trabajadores por vacaciones anuales y licencias similares, la licencia por servicios prolongados, las fiestas oficiales y demás fiestas reconocidas, y otro tiempo de asueto remunerado concedido por el empleador, tales como la licencia personal, la licencia por estudios, etc., todos los cuales son considerados ganancias. También puede haber pagos directos por los empleadores en caso de interrupción o disminución temporales del ritmo de producción, trabajo con horario reducido o disposiciones semejantes de trabajo como horario flexible, todos los cuales están incluidos en los IPE.

91. La remuneración por horas no trabajadas abarca también la continuación del pago de salarios o sueldos a tarifa completa o reducida, durante los períodos relativamente cortos de ausencia de los empleados por causa de enfermedad, accidente, licencia de maternidad, etc. Estos pagos pueden incluirse en este grupo cuando no se consideran prestaciones de la seguridad social, sino como pagos directos del empleador. Cabe señalar que los pagos en concepto de licencia por enfermedad figuran entre los gastos de la seguridad social del empleador en la clasificación de los componentes de «costos de la mano de obra» y de «remuneración de los empleados». Sin embargo, el Sistema de Cuentas Nacionales reconoce que, cuando es difícil separar los pagos de salarios y sueldos durante la licencia por enfermedad y licencias asimiladas de otros pagos de salarios y sueldos, los primeros pueden agruparse con los segundos.

Remuneración en especie y en servicios

92. Los pagos tradicionales en especie comprenden la entrega, gratuita o subvencionada, de alimentos, bebidas, combustible, vestido y vivienda y pagos semejantes. Estas entregas forman parte del concepto de «ganancias» y están incluidas en el concepto ampliado de los IPE.

93. Como remuneración en especie se pueden proporcionar prácticamente toda clase de artículos de consumo o servicios (véanse párrafos 81 a 83). Aunque estas prestaciones no constituyen un ingreso real en dinero, se reciben por tener un puesto de trabajo determinado y su valor imputado aumenta los ingresos disponibles de los asalariados. Muchos de estos artículos y servicios no se consideran explícitamente en la definición de ganancias y, por lo general, están excluidos de las estadísticas sobre ganancias, pero el costo de su suministro va incluido en los costos laborales y en la remuneración de los empleados. Por lo tanto, quizás convenga incluir en los

componentes de los IPE el valor de las prestaciones en especie recibidas efectivamente por los asalariados.

94. Conviene señalar, no obstante, que si bien, en general, se puede asignar individualmente a los trabajadores el valor de los artículos gratuitos o subvencionados, no sucede así con todos los servicios y medios, algunos de los cuales pueden proporcionarse a los trabajadores y ser utilizados colectivamente por éstos (por ejemplo, clubes culturales o deportivos o estacionamiento de automóviles). La Reunión de expertos estimó que el hecho de que algunas prestaciones en especie se concedieran a los trabajadores sobre una base colectiva no era una razón suficiente para excluirlas del concepto y medición de los IPE. Por consiguiente, la remuneración en especie abarca todas las formas de remuneración consideradas, aun cuando resulte difícil medir alguno de sus componentes. En general, debería ser factible encontrar un equivalente de mercado para determinar el valor que recibe cada trabajador.

95. La Reunión de expertos mencionó un tipo particular de remuneración en especie que planteaba problemas en cuanto a su concepto y medición. Consistía en el suministro, por parte del empleador, de bienes o mercancías fabricados como producto de la empresa (por ejemplo, artículos manufacturados tales como textiles, alimentos enlatados, samovar (recipiente de origen ruso para calentar el agua del té) y otros productos) en lugar de la remuneración en metálico¹. En general, esta práctica obedece a dificultades económicas junto a una elevada inflación, que lleva a las empresas a retrasar el pago de salarios y sueldos, a recurrir en mayor medida a formas de remuneración no monetarias y a obligar a los trabajadores a aceptar estos bienes y productos en lugar de los sueldos y salarios en metálico que se les adeudan. Posteriormente, los trabajadores afectados tienen que arreglárselas para vender o intercambiar estos productos a fin de disponer de ingresos reales.

96. Esta práctica parece ser contraria a lo dispuesto en el Convenio sobre la protección del salario, 1949 (núm. 95) (véase anexo). En virtud del artículo 4 de este Convenio, la legislación nacional, los contratos colectivos o los laudos arbitrales podrán permitir el pago *parcial* del salario con prestaciones en especie en las industrias u ocupaciones en que esta forma de pago sea de uso corriente o conveniente a causa de la naturaleza de la industria u ocupación de que se trate. Además, en los casos en que se autorice el pago parcial del salario en especie, las prestaciones en especie deberán ser «apropiadas al uso personal del trabajador y de su familia y redundar en beneficio de los mismos» y el valor atribuido a estas prestaciones deberá ser «justo y razonable». En el caso específico que se señala, los empleadores deciden unilateralmente e imponen a sus empleados esta forma de remuneración, la cual puede sustituir una parte importante, cuando no la totalidad, de la remuneración en metálico; no hay indicios de que los tipos de bienes que se suministran en lugar de la remuneración en metálico satisfagan las necesidades de los trabajadores o puedan ser directamente utilizados por éstos en su propio beneficio o en beneficio de su familia; además, no existe ninguna garantía de que se pueda obtener un valor en metálico a cambio de estos bienes.

97. La Reunión de expertos consideró que, con arreglo al citado Convenio, este tipo de pago no podía considerarse como ingresos procedentes del empleo asalariado, o bien que, si hubiera de considerarse como tal, esta forma de remuneración impuesta tendría que valorarse como nula. En el mejor de los casos, los trabajadores afectados percibirían ingresos en el momento posterior a la venta o trueque de los productos considerados, que entonces podrían quedar abarcados por el concepto y medición

¹ En algunos países en transición se registraron, entre otras formas de pago, pagos impuestos en especie.

estadísticos de los ingresos del empleo independiente. Por consiguiente, se considera que, a efectos de las estadísticas sobre ingresos, esta forma de «pago impuesto en especie» no debería formar parte de los ingresos del empleo asalariado.

Bonificaciones de participación en beneficios y remuneración relacionada con los beneficios

98. Las bonificaciones tradicionales de participación en beneficios, sean pagadas mensual o trimestralmente, o a intervalos más largos, forman parte de las «ganancias» y, por consiguiente, deben formar asimismo parte de los IPE.

99. En los países industrializados se vienen aplicando cada vez más en estos últimos años fórmulas de remuneración relacionadas con los beneficios (PRP) y planes de participación de los trabajadores y de posesión de acciones que se han introducido en una variedad de casos de remuneración. En esencia, el diseño de fórmulas PRP se divide en dos categorías: las que adoptan la forma de disposiciones sobre bonificaciones, mediante las cuales se paga la PRP además de la remuneración de base, y los planes de conversión de los sueldos, mediante los cuales los empleados arriesgan alguna parte del sueldo de base (IDS, 1996). La PRP puede pagarse junto con los sueldos semanales, mensuales o trimestrales, o bien una vez al año en forma de suma global. Los pagos de la PRP están frecuentemente exentos del pago del impuesto sobre la renta (hasta un límite determinado), lo que supone un beneficio monetario adicional para los trabajadores que se benefician de estas fórmulas.

100. La remuneración por participación en beneficios puede revestir asimismo la forma de: i) planes diferidos, mediante los cuales los beneficios se acreditan a los trabajadores para su distribución en el momento de la jubilación o en una fecha futura, o ii) planes que combinan los pagos en metálico y los pagos diferidos, que permiten en general a los empleados escoger entre el cobro de una contribución en los beneficios en metálico y sujeta al pago de impuestos, o acreditar la contribución en una cuenta con imposición diferida (Coates, 1991). Ambos tipos de planes han sido concebidos como vehículos flexibles de acumulación de ahorro.

101. En el marco de los planes de opción de compra de acciones, los asalariados accionistas pueden recibir, además de sus emolumentos o sueldos, beneficios en forma de dividendos, que se distribuyen en proporción al valor o a la cantidad de acciones que poseen. Estos beneficios, que son considerados en el Sistema de Cuentas Nacionales como una forma de ingresos derivados de inversiones, también aumentan los ingresos de los beneficiarios.

102. En la Reunión de expertos tuvieron lugar amplias discusiones sobre la medición de las bonificaciones por participación en beneficios y remuneraciones conexas. Si bien se convino que las bonificaciones por participación en beneficios deberían incluirse en la definición de los ingresos procedentes del empleo asalariado, no se adoptó ninguna decisión sobre si los derechos a las prestaciones diferidas deberían formar parte del concepto y medición de los IPE.

103. Es preciso señalar que los derechos a percibir prestaciones diferidas no tienen valor actual para los empleados y están sujetos a determinadas variables, tales como cambios de los reglamentos de esos planes o de las condiciones que deben reunirse, abandono prematuro de la empresa que ofrece el plan, etc. Esto hace que la evaluación de su valor monetario futuro sea incierta. Por consiguiente, a efectos prácticos, se propone hacer una distinción entre el cobro efectivo de la remuneración relacionada con los beneficios y los derechos al valor monetario futuro de las prestaciones diferidas.

104. La distribución efectiva de acciones por los empleadores mediante sistemas tales como la participación en los beneficios y las opciones de compra de acciones como forma de ahorro es otra forma de remuneración que se está generalizando. En líneas generales, la Reunión de expertos estuvo de acuerdo en que,

en el caso de las acciones, los ingresos relacionados con el empleo habían de calcularse con arreglo al valor de la acción en el momento de su transmisión al trabajador (a reserva de que estas acciones pudieran venderse en el mercado) y que el valor de la acción había de calcularse al precio corriente del mercado en el momento de su transmisión al trabajador, descontándose el importe abonado, si lo hubiere, por el trabajador. Este valor debería incluirse en los ingresos procedentes del empleo asalariado en el momento en que se venda la acción. Además, se consideró que ni las posteriores rentas o plusvalías de capital procedentes de las acciones ni las pérdidas deberían incluirse en el concepto y la medición de los IPE, sino que deberían considerarse como ingresos (o pérdidas) devengados por las inversiones.

Prestaciones de la seguridad social relacionadas con el empleo

105. En muchos países, las prestaciones de la seguridad social relacionadas con el salario concedidas en virtud de regímenes obligatorios y voluntarios representan ya una parte importante de los ingresos de los trabajadores y, en casi todos los países, están adquiriendo cada vez mayor importancia.

106. La definición de los IPE incluye los montos de las prestaciones de la seguridad social relacionadas con el empleo, esto es, aquellas prestaciones para las cuales se requiere tener la condición de asalariado. Las prestaciones de la seguridad social conferidas en virtud de los denominados regímenes universales, por los que se conceden prestaciones a todos los residentes, independientemente de su situación en la ocupación, con o sin comprobación de los medios económicos, y los planes de asistencia social no relacionados con el empleo quedan excluidos del concepto de los IPE.

107. Las prestaciones de la seguridad social de las que se benefician los empleados pueden ser pagadas por el empleador, por regímenes de seguridad social o de seguros, o bien por el Estado. La Reunión de expertos examinó la importancia de incluir los diversos tipos de prestaciones que se habían agrupado en las grandes categorías que se indican a continuación.

108. En la primera categoría figuran los regímenes que ofrecen *prestaciones corrientes a los empleados cuando tienen empleo* (es decir, que trabajan, o que están ausentes del trabajo pero tienen realmente un puesto de trabajo). Estas prestaciones pueden: i) complementar los ingresos de los empleados, como son las asignaciones familiares, por personas a cargo o para estudios, o ii) compensar la pérdida de ganancias y corresponder a la obtención ininterrumpida de ganancias, a una tasa completa o reducida, en ciertas contingencias, como son la licencia por enfermedad o maternidad, las lesiones o enfermedades profesionales, el trabajo en jornada reducida o el despido temporal. Estas prestaciones, cuando son pagadas directamente por los empleadores, forman parte de los IPE, ya que, por lo general, están vinculadas a la empresa en la que trabaja el empleado y pueden suponer una parte importante de la remuneración total pagada por el empleador. Cuando se pagan mediante regímenes de la seguridad social establecidos en nombre de los empleados, estas prestaciones pueden incluirse asimismo en los IPE en la medida en que la situación de empleo sea una condición previa para su obtención.

109. En la segunda categoría están comprendidos los planes que prevén *derechos presentes a prestaciones futuras* y a *prestaciones diferidas* para los antiguos empleados. Entre éstas figuran principalmente el subsidio de desempleo pagado a las personas totalmente desempleadas, la pensión de jubilación o profesional o los planes de seguros de vida. En general, se considera que estos derechos constituyen una parte importante del conjunto de la remuneración y que su valor debería formar parte del concepto de los IPE. Sin embargo, los derechos a prestaciones diferidas, representados por las contribuciones de los empleadores y/o empleados a las cajas de

pensión, salud o seguros, no constituyen ingresos corrientes para las personas con empleo asalariado; esas prestaciones tienen un valor que será transformado en ingresos en una fecha ulterior, y sólo bajo ciertas condiciones (en función del tiempo trabajado, el sueldo, la situación familiar, la edad de jubilación, el cambio de trabajo, etc.). Además, la evaluación del valor monetario de los derechos se funda en consideraciones hipotéticas y requiere una compleja serie de insumos, así como la utilización de técnicas actuariales que rebasan el tratamiento estadístico de los ingresos generados por el empleo.

110. Los beneficiarios del *subsidio total de desempleo* son aquellas personas que ya no tienen empleo ni relación formal de empleo con su empleador anterior. En los países en que se ofrecen prestaciones por desempleo, la protección contra las consecuencias económicas del desempleo se circunscribe muy frecuentemente a las personas que han perdido su empleo asalariado y están buscando otro empleo asalariado; por consiguiente, el pago de las prestaciones guarda relación directa con su experiencia laboral anterior, al igual que la cuantía de las prestaciones percibidas. Si no se incluyesen las prestaciones por desempleo en los ingresos del empleo, se aludiría únicamente a los trabajadores que se supone que nunca están en situación de desempleo. Esta última hipótesis no tendría en cuenta la influencia de ciertas fluctuaciones estacionales de la actividad económica ni la importancia de las actividades ocasionales o intermitentes involuntarias que pueden o no dar lugar al derecho al subsidio de desempleo, según sean las circunstancias nacionales. La incorporación de estos datos contribuiría también a una mejor comprensión del mercado laboral.

111. Los *regímenes de pensiones y los planes de seguros de vida* que nos interesan en este informe consisten en planes de prestaciones patrocinadas por el empleador y planes de prestaciones profesionales del Estado que guardan relación directa con la situación de empleo. En la mayoría de los casos, el cobro efectivo de pensiones de jubilación o de rentas anuales de seguros de vida corresponde a personas que han dejado de formar parte de la población económicamente activa. Sin embargo, también pueden concederse pensiones profesionales a personas económicamente activas (es decir, actualmente empleadas o desempleadas) por efecto del empleo anterior (asalariado o independiente). La observación estadística del cobro de estas prestaciones arrojaría luz sobre la situación de las personas que o bien se han retirado del mercado de trabajo (por ejemplo, los pensionistas) o siguen aún en el mercado de trabajo, y cuyo nivel de bienestar está influido por el cobro de esas pensiones (por ejemplo, los actualmente empleados o desempleados que cobran una pensión por el empleo anterior). Sin embargo, el cobro corriente de pensiones y de pagos semejantes es con frecuencia el resultado de una actividad de toda una vida, que puede englobar varios trabajos y ocupaciones en empleos asalariados e independientes, y la evaluación de la relación existente entre la actividad económica y la consiguiente pensión plantea complejos problemas.

112. La *indemnización de despido y cese de la relación de trabajo* suele consistir en el pago por los empleadores de una cantidad global a los empleados en el momento en que pierden su empleo asalariado, si bien en algunos países, como en China, puede consistir en el pago continuo de salarios y sueldos reducidos por un período de tiempo limitado (*Far Eastern Economic Review, 1997*). Esta indemnización se excluye del concepto de «ganancias» porque no es un pago regular. Sin embargo, puede considerarse como pago por el tiempo no trabajado, ya que se devenga en virtud del cese en el empleo, y con frecuencia se basa en la duración del tiempo trabajado y en la cuantía de las ganancias, o como prestación de la seguridad social, ya que puede constituir una compensación por la pérdida del empleo semejante a las prestaciones por desempleo. Cuando el pago por concepto de indemnización de despido y cese es una prestación abonada una sola vez, por lo general equivale a unas semanas o

meses de sueldos y salarios, y por ello influye considerablemente no sólo en el nivel esperado sino también en el nivel efectivo de los recursos disponibles para los antiguos empleados.

113. La *compensación por gastos médicos y de salud* representa evidentemente una importante prestación a los empleados y a los miembros de su familia cubiertos por estos regímenes. En los países en que no existe una cobertura universal, el derecho a una mejor cobertura sanitaria forma parte con frecuencia del conjunto de remuneraciones que ofrecen los empleadores para atraer y conservar la mano de obra, y puede tener una vinculación exclusiva a una empresa o a un grupo industrial.

114. *Prestaciones flexibles*. Por último, pero no por ello menos importante, en lo que se refiere al conjunto de remuneraciones cabe citar la introducción de nuevos planes complejos que ponen de relieve la complejidad cada vez mayor de las prácticas de remuneración y la dificultad que supone definir un sistema de medición de los IPE totales. Los «planes de prestaciones flexibles» y las «cuentas de reembolsos» constituyen ejemplos de estos planes. Los planes de prestaciones flexibles, que se están generalizando en los países desarrollados, brindan a los trabajadores la oportunidad de escoger, hasta cierto punto, la composición de su conjunto de prestaciones entre varias posibilidades, y/o «intercambiar» algunas de ellas por otras (por ejemplo, seguro médico y más derecho a vacaciones en lugar de un automóvil). En el marco de los «planes de cuentas de reembolsos», se hacen deducciones de la remuneración del empleado sobre la base de una evaluación anual de sus futuras necesidades (por ejemplo, atención médica e infantil). Estas deducciones quedan excluidas de los ingresos imposables y son reembolsadas al empleado por el empleador previa presentación de los recibos de estos gastos. Para el empleado, esto supone una ventaja fiscal al disminuir los ingresos imposables en tanto que el empleador se limita a administrar la cuenta.

115. Un examen del contenido de los programas de seguridad social en todo el mundo² pone de manifiesto la complejidad de la legislación y de los regímenes por los que se rige la seguridad social, lo que explica las opiniones divergentes expresadas en la Reunión de expertos celebrada en 1997 en relación con la pertinencia de incluir la seguridad social y prestaciones similares en el concepto de los IPE.

116. La financiación de las prestaciones de la seguridad social puede revestir diversas formas. Pueden ser sufragadas por el empleador, por regímenes de la seguridad social o de seguros, o bien por el Estado, con o sin la participación del empleado. Pueden ofrecerse en el marco de regímenes públicos o privados y, en el último caso, pueden ser obligatorias en virtud de la ley o de los acuerdos de negociación colectiva o establecerse a título totalmente voluntario por los diferentes empleadores. Habida cuenta de esta complejidad, la Reunión estimó que no siempre resultaba fácil determinar qué prestaciones de la seguridad social estaban vinculadas con el empleo y qué prestaciones no lo estaban. Sin embargo, la información disponible sobre los regímenes de seguridad social a nivel nacional indica que es factible hacer una distinción entre aquellos regímenes para los cuales la situación de empleo es una condición previa para la obtención de prestaciones, y los regímenes universales o de asistencia que cubren a toda o a casi toda la población.

117. Las contribuciones de los empleadores a los regímenes de la seguridad social guardan normalmente relación con la cantidad de salarios y sueldos directos pagados a la persona asegurada. Sin embargo, ello no implica que el empleado individual reciba o pueda reclamar la cantidad que aportó su empleador en su nombre. Las prestaciones recibidas no son uniformemente proporcionales a las contribuciones

² Véase Social Security Worldwide, bases de datos de la Asociación Internacional de la Seguridad Social (AISS), OIT, Ginebra.

pagadas. Algunos empleados contribuyentes pueden no recibir algunas prestaciones de un determinado tipo de régimen de la seguridad social (por ejemplo, seguro de desempleo), mientras que otros pueden percibir grandes sumas en función de las contingencias, necesidades y condiciones para poder beneficiarse. Desde el punto de vista del empleado, las contribuciones aportadas por el empleador y/o el Estado a los regímenes de la seguridad social relacionados con el salario no se consideran ingresos corrientes. Sin embargo, constituyen un medio de incrementar sus ingresos potenciales.

118. En la Reunión de expertos, algunos participantes, en particular los expertos trabajadores, consideraron que sólo las prestaciones que son financiadas plenamente por los empleadores y que se proporcionan en virtud de regímenes distintos de los de la seguridad social o el Estado deberían incluirse en los ingresos devengados por el empleo. Otras prestaciones abonadas por los regímenes de la seguridad social o el Estado (tales como el subsidio de desempleo, las prestaciones por licencia de maternidad o las asignaciones por lesiones profesionales), que no se establecen en el marco de la relación entre empleador y empleado, no se consideraron como rédito de la productividad. Por consiguiente, deberían quedar excluidas de los IPE.

119. Los expertos empleadores propusieron que se estableciera una distinción entre las prestaciones de la seguridad social que eran de carácter permanente (por ejemplo, las pensiones), que deberían excluirse del concepto de ingresos procedentes del empleo asalariado, y las que eran de carácter temporal e inseparables de la situación en el empleo asalariado (por ejemplo, las indemnizaciones por concepto de lesiones profesionales, maternidad o desempleo temporal), que habrían de tenerse en cuenta. Se propuso además que la información relativa a las prestaciones de la seguridad social excluidas del concepto de ingresos procedentes del empleo asalariado se recopilaran como parte de otros componentes de los ingresos.

120. Todos los demás participantes en la Reunión de expertos consideraron que las prestaciones de la seguridad social, independientemente de su fuente de pago, deberían incluirse en el concepto de los IPE. En concreto, se reconoció que las indemnizaciones por concepto de gastos médicos y de salud representaban claramente una aportación importante para los trabajadores y los miembros de sus familias, por lo cual deberían incluirse en los IPE junto con la indemnización por despido, cese de la relación de trabajo o despido por exceso de personal (que podría asimilarse a los subsidios de desempleo).

121. En vista de esta divergencia de opiniones, se ha hecho la siguiente distinción entre los diferentes tipos de prestaciones de la seguridad social, con base en el criterio de los componentes que tiene en cuenta la organización de los regímenes, la situación en el empleo de la población considerada y los objetivos de medición. Se espera que, si una definición concreta no resulta totalmente aceptable para determinados efectos, los componentes se puedan reagrupar para lograr una medición estadística que corresponda a las necesidades del usuario.

122. Por consiguiente, podría hacerse una primera distinción entre:

- i) prestaciones de la seguridad social concedidas por el empleador dentro del marco de la relación laboral, y
- ii) prestaciones conferidas en virtud de regímenes de la seguridad social o del Estado y que guardan relación con la situación de empleo del trabajador.

123. Las prestaciones del primer grupo están relacionadas, en general, con el trabajo que se desempeña o con la empresa a la que pertenece el trabajador, y pueden considerarse como parte de la capacidad de generar ingresos de un determinado empleo u ocupación. Pueden proporcionarse mediante pagos directos del empleador al empleado o mediante el pago de contribuciones contractuales y no obligatorias a regímenes privados de la seguridad social y de seguros. Las prestaciones del segundo grupo son financiadas generalmente mediante las contribuciones obligatorias de los

empleadores a la seguridad social, con o sin la participación de los empleados, y a menudo con la contribución del Estado, si bien el grado de participación de éste varía de un país a otro. Estas prestaciones están más vinculadas al desarrollo y cobertura de los regímenes y la legislación en materia de seguridad social que a la capacidad de un empleo determinado para generar ingresos. Quizás convenga incluirlas en los IPE cuando el objetivo consista en analizar el nivel de bienestar de la población en relación con el empleo, determinar los grupos de trabajadores que experimentan dificultades económicas en razón del empleo y elucidar las condiciones de trabajo de determinadas categorías de trabajadores tales como los trabajadores eventuales, a domicilio o del sector informal que a menudo no se benefician de estas prestaciones.

124. Dentro de cada uno de estos dos grupos, se hace una segunda distinción entre:

- i) regímenes que conceden prestaciones al trabajador durante su empleo o mientras mantiene su condición de asalariado, y
- ii) regímenes que conceden prestaciones al antiguo trabajador, en virtud de su situación anterior en el empleo.

125. Por consiguiente, las asignaciones familiares (cuando no sean universales), las asignaciones por estudios, las indemnizaciones por pérdida de ganancias durante licencias por enfermedad, maternidad y lesiones profesionales, o en caso de desempleo temporal o despido, se inscribirían en la primera categoría, mientras que las prestaciones a largo plazo, tales como la indemnización total por desempleo, las pensiones y las prestaciones de invalidez, vejez y sobrevivientes pertenecen a la segunda categoría. Cuando proceda, debería tratarse de recopilar datos sobre la segunda categoría de componentes de los ingresos, con miras a evaluar la naturaleza y nivel de ingresos de los antiguos empleados. **(En el párrafo 12 del proyecto de resolución se indican los componentes propuestos de los ingresos procedentes del empleo asalariado.)**

Enfoque complementario en relación con las prestaciones no mensurables

126. Considerando la gran importancia que generalmente se atribuye a las formas cada vez más frecuentes de planes de remuneración que confieren derechos actuales y diferidos a diversas prestaciones (por ejemplo, planes de pensiones y atención sanitaria, seguro de vida, prestaciones flexibles y similares), una serie de países ya ha tratado de recopilar información sobre el valor de estas prestaciones para los empleados. Se recomienda que, cuando proceda, los países recopilen, compilen y publiquen información sobre el desarrollo, las tendencias y la incidencia de esas prestaciones como fenómenos independientes pero conexos. **(Esta propuesta figura en el párrafo 70 del proyecto de resolución.)**

Evaluación de algunos componentes de los ingresos derivados del empleo asalariado

Beneficios en especie

127. Sin perjuicio de lo dispuesto en el Convenio sobre la protección del salario, 1949 (núm. 95), quizás los ingresos en especie y en servicios no den la misma satisfacción que los ingresos en metálico, ya que los trabajadores no son libres de escoger el modo de gastarlos, y porque tal vez los tipos de prestaciones ofrecidos no correspondan a lo que el empleado adquiriría normalmente. Ahora bien, para las estadísticas de los IPE, los ingresos en especie deberían evaluarse de forma coherente en términos de ingresos que recibe el asalariado, y su evaluación sobre la

base de los precios del mercado minorista ofrece por lo general una estimación razonable de ese valor. Cuando se suministran gratuitamente, su valor viene dado por el valor total de las mercancías y servicios de que se trate. Cuando se suministran a precios reducidos, representa la diferencia entre el valor total y la suma pagada por el beneficiario. **(Este planteamiento se recoge en el párrafo 25 del proyecto de resolución.)**

Cobros de la seguridad social y conexos

128. Los asalariados contribuyen en general a los regímenes de la seguridad social y de seguros de los cuales reciben prestaciones. En principio, para medir los ingresos que devengan los asalariados, las prestaciones de la seguridad social recibidas deberían registrarse de forma neta tras deducción de las contribuciones de los trabajadores a los regímenes de que se trate. El ajuste podría hacerse ya sea en la parte de las ganancias o en la parte de las prestaciones de la seguridad social de los IPE. En la práctica, puede resultar difícil establecer una distinción entre las contribuciones a cuyo respecto se han recibido prestaciones durante un período de referencia determinado (por ejemplo, asignaciones familiares), y aquellas a cuyo respecto no se ha recibido ninguna prestación (por ejemplo, pensiones o subsidios de desempleo). En la Reunión de expertos, los participantes que estaban a favor de la inclusión de prestaciones de la seguridad social y conexas en los IPE observaron que, en general, era más práctico medir el valor de las prestaciones de la seguridad social relacionadas con el empleo antes de deducir las contribuciones de los trabajadores. Sin embargo, también observaron que, en algunas situaciones (por ejemplo, cuando los trabajadores sólo pueden proporcionar información acerca de su salario neto), sólo sería posible medir las prestaciones netas y los ingresos netos, después de haber descontado las contribuciones de los trabajadores. Teniendo en cuenta los problemas prácticos y teóricos que plantea esta cuestión, y a fin de armonizar la medición estadística de los IPE con las directrices existentes sobre la medición de las «ganancias» (OIT, 1988b), se recomienda que se recopilen y registren las prestaciones de la seguridad social, y por consiguiente los IPE, sobre una base «bruta», esto es, antes de deducir las contribuciones de los trabajadores a los regímenes pertinentes.

129. Cuando sea preciso, puede obtenerse una medición «neta» de los IPE deduciendo los impuestos directos, las propias contribuciones de los trabajadores a las cajas de pensiones y regímenes de la seguridad social o de seguros, las primas de seguro de vida y otras obligaciones de los trabajadores. **(Este planteamiento se recoge en el párrafo 13 del proyecto de resolución.)**

Tratamiento de los gastos profesionales de los empleados

130. Así como los trabajadores independientes incurren en gastos de explotación en el ejercicio de sus actividades, y declaran sus ingresos tras deducir esos gastos, los asalariados pueden también tener gastos concretos relacionados con su trabajo, que disminuyen parcialmente los sueldos y prestaciones recibidos. Los ejemplos de estos tipos de gastos van desde el costo del cuidado diario de sus hijos, el transporte al trabajo y viceversa, el vestido, los alimentos, la limpieza en seco, etc., al costo de oportunidad del tiempo de ocio perdido. Desde un punto de vista conceptual, los IPE deberían tener en cuenta la deducción de los gastos hechos para trabajar, y consignarse previa deducción de esos gastos (Weinstein y Dietz, 1996). Si bien se convino en que la deducción de los gastos profesionales mantendría la uniformidad entre la medición de los ingresos del empleo asalariado y la de los ingresos del empleo independiente, la Reunión de expertos expresó su preocupación por la falta de una base objetiva para evaluar estos gastos, así como por el efecto mínimo que estos gastos tenían en la capacidad de consumo del trabajador. En la Reunión se discutió sobre las categorías de gastos profesionales que podían cuantificarse fácilmente, como los servicios de guardería que son de especial importancia en los países industrializados, pero se consideró que no valía la pena medir sólo unos cuantos componentes de estos gastos y que, en la mayor parte de los casos, estos componentes presentaban poco interés para los países en desarrollo. Por consiguiente, se recomienda que los IPE se midan sin deducir los gastos profesionales de los empleados. ***(La recomendación pertinente se recoge en el párrafo 26 del proyecto de resolución.)***

Exclusiones de los ingresos del empleo asalariado

131. Los ingresos del empleo asalariado excluyen los demás ingresos derivados de otras formas de actividad y otras fuentes, tales como los ingresos procedentes del empleo independiente, las rentas de la propiedad en forma de intereses, dividendos, ingresos asignados a los titulares de pólizas de seguros privados, alquileres y otros tipos de rentas de la propiedad no relacionados con el empleo, así como las anualidades, remesas de fondos, donativos, asistencia social, etc. En particular, los ingresos del empleo asalariado excluyen:

- las asignaciones familiares y otras prestaciones o asistencia de la seguridad social (por ejemplo, vales de alimentación, viviendas estatales o comunitarias, asistencia sanitaria gratuita, etc.), cuando están a cargo de los regímenes de la seguridad social o del Estado, sin consideración por la situación en el empleo;
- las indemnizaciones o asignaciones en metálico y en especie pagadas por el empleador para cubrir el costo de los gastos hechos por los empleados en razón de su trabajo: herramientas, equipo, ropa o calzado utilizados exclusiva o principalmente en el trabajo, valor de alquiler de barracones, dormitorios, cabañas, etc., y comidas especiales necesarias en caso de condiciones de trabajo excepcionales, reembolso de viajes de negocios y gastos de alojamiento (por ejemplo, dietas), exámenes médicos o reconocimientos sanitarios necesarios en razón de la naturaleza del trabajo, etc. Estos epígrafes no se consideran «remuneración de los empleados», y forman parte del consumo intermedio de la empresa. Sin embargo, cuando las indemnizaciones revisten la forma de pagos en metálico por encima del reembolso de los gastos hechos por los trabajadores, dichos pagos deberían ser considerados como IPE;

- las contribuciones de los empleadores a los fondos de seguridad social, compañías de seguros u otras dependencias institucionales responsables de los regímenes de seguro social (pero incluye las prestaciones conferidas directamente por los empleadores a los trabajadores, esto es, el equivalente de las contribuciones sociales imputadas de los empleadores). **(Esta propuesta figura en el párrafo 14 del proyecto de resolución.)**

Relación entre los ingresos del empleo asalariado y otros conceptos existentes de salarios

Ganancias totales/anuales

132. El principal componente de los IPE son las ganancias totales en metálico y en especie. Ahora bien, estos dos conceptos se diferencian por las características principales siguientes:

- a) las ganancias corresponden a la remuneración pagada por los empleadores por el trabajo hecho o el tiempo trabajado, en tanto que los ingresos del empleo asalariado se refieren al total de las cantidades recibidas del empleador, los regímenes de la seguridad social o del Estado, que se devengan en virtud de la situación en el empleo;
- b) la regularidad de los ingresos recibidos es un rasgo que caracteriza las ganancias, mientras que ese aspecto no es tenido en cuenta en el concepto de los ingresos del empleo asalariado que se propone.

Remuneración de los empleados

133. Aunque el concepto de «remuneración de los empleados» que figura en el Sistema de Cuentas Nacionales parece, a primera vista, coincidir con el concepto de los IPE, hay algunas diferencias esenciales que se analizan a continuación:

- a) la remuneración de los empleados corresponde a un concepto de costo para el empleador. Ahora bien, no todos los costos de los empleadores representan ingresos para el empleado, y el valor que un asalariado obtiene de la remuneración recibida no es necesariamente igual a los gastos de los empleadores (por ejemplo, bienes y servicios recibidos como pagos en especie, que un trabajador no compraría normalmente, o servicios de vivienda);
- b) como consecuencia, el método de evaluación de las prestaciones en especie difiere de un concepto a otro. Desde el punto de vista de los IPE, los ingresos en especie deben evaluarse en términos del valor que percibe el trabajador, es decir, a precios del mercado minorista. En la remuneración de los empleados, los salarios y sueldos en especie se evalúan en términos del costo para el empleador, es decir, a precios del comprador o del productor;
- c) una de las grandes diferencias entre ambos conceptos se refiere a las transacciones relativas a los regímenes de seguridad social y de pensiones privadas. Sólo las prestaciones recibidas por los trabajadores (y no las contribuciones de los empleadores) son tenidas en cuenta en los IPE.

Costos de la mano de obra

134. El concepto preciso de costos de la mano de obra abarca todos los gastos que acarrea para el empleador la utilización de los servicios de mano de obra. Este concepto comprende no sólo las prestaciones salariales y no salariales recibidas por los asalariados, sino todos los epígrafes de costos que suponen el empleo y la utilización de mano de obra como factor de producción (por ejemplo, el costo de las prácticas de formación y ascenso, el equipamiento del puesto de trabajo, la

contratación y la transferencia). No todos los costos laborales de los empleadores representan ingresos para los asalariados, y ciertos elementos de estos costos no tienen contrapartida en los IPE. Incluso cuando hay correspondencia, el método de contabilización difiere. Como en la remuneración de los empleados, el costo para los empleadores se evalúa en términos de precios de los productores o compradores. Además, los gastos de los empleadores en prestaciones no son necesariamente iguales a los precios de mercado que debe pagar el asalariado por estas prestaciones: con frecuencia son inferiores, al hacerse la adquisición agrupada, y porque los distintos trabajadores pueden tener diferentes preferencias.

135. En las estadísticas de costos de la mano de obra, los gastos totales de seguridad social sufragados por empleador abarcan las contribuciones a los regímenes, los pagos directos a los empleados, los pagos a las reservas o fondos, y el costo de los servicios de atención médica y sanitaria. En este último epígrafe se incluye el costo de la depreciación del material para inmuebles y equipos, intereses y mantenimiento. Las observaciones hechas con respecto a la remuneración de los empleados en los párrafos precedentes son también aplicables a los costos de la mano de obra. En el concepto de los ingresos procedentes del empleo asalariado, sólo se tienen en cuenta las prestaciones corrientes recibidas por los asalariados. Además, los IPE comprenden no sólo las prestaciones recibidas directamente del empleador, sino también las recibidas de los regímenes de seguridad social y de seguros en virtud de la situación en el empleo; este componente no tiene contrapartida en los costos laborales.

136. Entre los costos de la mano de obra figuran los costos totales (netos) de los empleadores por concepto de vivienda, mientras que en los ingresos del empleo asalariado lo que se tiene en cuenta es el valor de alquiler de la vivienda (o la correspondiente asignación para vivienda). Entre otros costos laborales figuran el costo de los servicios de bienestar, tales como comedores de personal, el costo de la formación profesional y el suministro de otros bienes y servicios, tales como ropa de trabajo, el costo de contratación y transferencia de empleados, etc. Estos epígrafes no tienen prestaciones de contrapartida para los empleados y, por consiguiente, no se propone que se incluyan en la definición de ingresos procedentes del empleo asalariado.

Ingresos de los hogares

137. Una cuestión motivo de controversia contenida en el concepto de la OIT de ingresos de los hogares es la noción de *periodicidad y regularidad*, que no se tiene en cuenta en el concepto propuesto de los IPE. Esta noción tiene, en esencia, por finalidad contribuir a definir el concepto de ingresos de los hogares según sus rasgos característicos, especialmente desde el punto de vista del hogar, y no debe considerarse un condicionamiento rígido. El tratamiento de los componentes de los ingresos como ingresos de los hogares se funda en la hipótesis de que el comportamiento de los hogares como consumidores está afectado por lo que éstos perciben como ingresos regulares, esto es, las entradas que se espera conseguir con regularidad, con frecuencia conocida, al menos una vez al año (Naciones Unidas, 1989).

138. Si bien la mayor parte de los componentes de los ingresos del empleo asalariado se reciben de forma periódica (por lo menos una vez al año), y por consiguiente satisfacen la condición de regularidad para considerarse ingresos de los hogares, ciertos elementos, por ejemplo, la indemnización de despido y cese de la relación de trabajo, no cumplen este criterio. Sin embargo, se considera que la remuneración resultado del empleo, en particular las prestaciones que sustituyen y compensan la pérdida de ganancias, contienen un elemento de expectativa bastante sólido para afectar al comportamiento social y económico de los trabajadores que

pierden su empleo asalariado.

139.El Sistema de Cuentas Nacionales no hace referencia explícita a la regularidad como una de las características determinantes de los ingresos de los hogares, pero tiene en cuenta todas las entradas percibidas por los hogares durante el período de contabilidad. Los ingresos del empleo asalariado comprenden dos formas de ingresos (beneficios en relación con el empleo y prestaciones de la seguridad social en relación con el empleo) que en el Sistema de Cuentas Nacionales son tratadas como rentas de la propiedad y transferencias de la seguridad social, respectivamente.

Conclusión

140.Las categorías que figuran a continuación resumen los principales componentes de la definición propuesta de los ingresos procedentes del empleo asalariado.

I. Remuneración total en metálico

1. *Salarios y sueldos directos en metálico, incluidos:*

- a) Todos los incentivos, retribución por turnos y primas (por ejemplo, por responsabilidad, condiciones insalubres, peligro y trabajo nocturno, en fines de semana o durante otros horarios inusitados);
- b) asignaciones por carestía de vida, vivienda, transportes, idioma y semejantes;
- c) asignaciones por lugares de destino difíciles, movilidad, no residencia, expatriación, repatriación, ajuste por lugar de destino y semejantes;
- d) bonificaciones y primas regulares contractuales y voluntarias;
- e) propinas y comisiones (con y sin anticipo);
- f) pagos por trabajos y funciones inhabituales y trabajo ocasional;
- g) gratificaciones y sueldos del personal de dirección;
- h) remuneración de los educandos y aprendices;
- i) otros componentes de los salarios y sueldos directos.

2. *Remuneración por el tiempo no trabajado*

- a) Vacaciones anuales y otras licencias pagadas;
- b) fiestas oficiales y otras fiestas reconocidas;
- c) interrupción o disminución temporales del ritmo de la producción, trabajo con horario reducido, etc.;
- d) otro tiempo de asueto concedido con remuneración (por ejemplo, por motivos personales y familiares, obligaciones cívicas, responsabilidades sindicales, formación y educación, etc.);
- e) licencia remunerada por enfermedad (cuando no se considera prestación de la seguridad social);
- f) indemnización por despido y cese de la relación de trabajo (cuando no se considera prestación de la seguridad social).

3. *Bonificaciones y gratificaciones en metálico*

- a) Todas las bonificaciones y gratificaciones, sean bonificaciones y primas contractuales o no obligatorias, y bonificaciones de fin de año y estacionales (13.º, 14.º ó 15.º sueldo mensual, remuneración adicional por vacaciones, etc.);
- b) pagos excepcionales por ideas o métodos innovadores y remuneraciones especiales semejantes.

II. Remuneración en especie y en servicios

- a) Pagos tradicionales tales como alimentos, bebidas, combustible, ropa, calzado, etc.;
- b) valor imputado de alquiler de la vivienda gratuita o subvencionada;
- c) asignación para gasolina y/o kilometraje;
- d) valor imputado de los automóviles de la empresa para uso privado de los empleados;
- e) valor imputado de los servicios de teléfono y electricidad y de otros servicios semejantes;
- f) transporte gratuito o subvencionado al trabajo y viceversa, y estacionamiento

gratuito;

- g) cuota de miembro de un sindicato, asociación o club;
- h) guarderías, casas-cuna, etc., para los hijos de los empleados;
- i) préstamos a interés bajo o sin interés, hipotecas subvencionadas, etc.,
- j) valor de los productos del proceso de producción del empleador³;
- k) valor de otros pagos en especie, incluidas las prestaciones flexibles y otras indemnizaciones destinadas a los empleados.

III. Remuneración relacionada con los beneficios

- a) Bonificaciones tradicionales de participación en los beneficios;
- b) ingresos corrientes de remuneración en relación con los beneficios, planes de participación, planes de opción de compra de acciones como medida de ahorro y planes asimilados;
- c) valor inicial de mercado de las acciones;
- d) otros ingresos relacionados con los beneficios.

IV. Prestaciones de la seguridad social

1. *Ingresos corrientes recibidos del empleador*

- a) Asignaciones familiares, por personas a cargo y semejantes;
- b) asignaciones por estudios;
- c) pagos en caso de ausencia del trabajo por enfermedad, maternidad, lesión o enfermedad profesionales, etc. (que compensan, íntegramente o en parte, la pérdida de ganancias);
- d) pagos por despido o desempleo temporales o parciales (que compensan, íntegramente o en parte, la pérdida de ganancias);
- e) pagos por despido, cese de la relación de trabajo o despido por exceso de personal (cuando no se consideren remuneración por tiempo no trabajado);
- f) compensación por gastos médicos, prestación de asistencia sanitaria gratuita (residencias, clínicas, servicios de salud, etc.);
- g) otros pagos de la seguridad social recibidos del empleador.

2. *Prestaciones corrientes de la seguridad social relacionadas con el empleo recibidas de los regímenes de la seguridad social y de seguros o del Estado*

- a) Prestaciones familiares, por personas a cargo, por estudios y semejantes;
- b) pagos por ausencia del trabajo por enfermedad, maternidad, lesión o enfermedad profesionales, etc. (que compensan, íntegramente o en parte, la pérdida de ganancias);
- c) pagos por despido o desempleo temporales o parciales (que compensan, íntegramente o en parte, la pérdida de ganancias);
- d) pagos por despido, terminación de la relación de trabajo o despido por exceso de personal;

³ Siempre y cuando este tipo de prestación se brinde de conformidad con las recomendaciones contenidas en el Convenio sobre la protección del salario, 1949 (núm. 95).

- e) compensación por gastos médicos, prestación de asistencia sanitaria gratuita (residencias, clínicas, servicios de salud, etc.);
 - f) otros pagos de la seguridad social relacionados con el empleo y pagos similares recibidos en virtud de la situación en el empleo.
3. *Prestaciones corrientes de la seguridad social recibidas por los antiguos empleados en virtud de su situación anterior en el empleo*
- a) Subsidio de desempleo;
 - b) pensiones de las empresas y pensiones de jubilación.

4. Ingresos procedentes del empleo independiente

Introducción

141. El empleo independiente suscita cada vez más atención en un momento en que los gobiernos y las grandes empresas de la mayoría de los países industrializados, en transición y en desarrollo carecen de la capacidad necesaria para proporcionar suficientes oportunidades de empleo asalariado a las personas que buscan trabajo, y en que existe un interés creciente por el potencial del empleo independiente para generar empleo productivo. Hacen falta datos mejores y más amplios sobre los trabajadores independientes y sobre sus condiciones de trabajo para poder formular políticas más eficaces y programas especiales para fomentar el empleo independiente. Sin embargo, las estadísticas regulares sobre los ingresos procedentes del empleo independiente son escasas y fragmentarias debido a que la definición de estos ingresos es menos nítida que la de la remuneración o ingresos totales que reciben las personas con un empleo asalariado. En las normas internacionales vigentes sobre estadísticas de los salarios no se prevén directrices para el acopio y la elaboración de estadísticas de los ingresos procedentes del empleo independiente. Estas lagunas fueron puestas de manifiesto en la 77.^a reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (junio de 1990) en un informe dedicado a la promoción de este tipo de empleo (OIT, 1990a). Este informe se centró en la necesidad de examinar y formular definiciones y metodologías apropiadas para medir los ingresos procedentes del empleo independiente (en particular, las prestaciones de la seguridad social y la remuneración en especie) y en las nuevas formas de remuneración que generan las actividades de empleo independiente.

142. En el informe preliminar que se presentó a la 15.^a Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (OIT, 1992) se describía el marco para la formulación de normas internacionales sobre la medición de los ingresos procedentes del empleo independiente. Tanto la 15.^a CIET como posteriormente la Reunión de expertos celebrada en 1997 coincidieron en que había una necesidad evidente de contar con estadísticas de los ingresos del empleo independiente en los países industrializados, en transición y en desarrollo. También reconocieron que la medición de los ingresos del empleo independiente era una tarea compleja. Los trabajadores independientes constituyen un grupo heterogéneo integrado por trabajadores que incluyen a los propietarios de pequeñas empresas o de microempresas, así como de empresas más grandes, que funcionan ya sea con un capital modesto o considerable y con asalariados y trabajadores familiares auxiliares o sin ellos, tanto en el sector formal como en el informal.

Población interesada

143. Como se menciona en el capítulo 2, la población con empleo independiente abarca una amplia gama de trabajadores que llevan a cabo sus actividades en circunstancias variadas. En la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE) se define a los trabajadores independientes como las personas «con empleos en los que la remuneración depende directamente de los beneficios (o del potencial para realizar beneficios) derivados de los bienes o servicios producidos (en estos empleos se considera que el consumo propio forma parte de los beneficios)» (CISE-93, en OIT, 1993). Esta categoría comprende cuatro grandes grupos de

trabajadores: empleadores, trabajadores por cuenta propia, miembros de cooperativas de productores y trabajadores familiares auxiliares.

144. La definición de los trabajadores independientes que figura en el Sistema de Cuentas Nacionales se limita a «aquellas personas que son poseedoras únicas o conjuntos de empresas no constituidas en sociedad en las que trabajan, con exclusión de las sociedades no constituidas en sociedad clasificadas como cuasisociedades». Estas empresas familiares o bien las empresas no constituidas en sociedad que pertenecen a familias forman parte del sector familiar. Puede tratarse de empresas de mercado (por ejemplo, productoras de mercancías o servicios para su venta o trueque en el mercado) o de empresas que producen mercancías o servicios para su propia utilización final (por ejemplo, consumo final propio o formación bruta de capital fijo propio). Su propiedad o explotación pueden corresponder a miembros individuales de una familia o, en asociación, a miembros de la misma o de otra familia, o a trabajadores por cuenta propia, ya sea individualmente o en asociación con miembros de la misma o de otras familias, con o sin asalariados o trabajadores familiares auxiliares. Por consiguiente, el empleo independiente se define según la condición jurídica de la empresa (familiar) destacándose el hecho de que la unidad de producción no está constituida en sociedad como una entidad jurídica diferente del propio hogar. Según esta definición, los trabajadores independientes constituyen en la mayoría de los países el núcleo de los trabajadores «no asalariados».

145. Cabe señalar que, si bien hay muchos puntos comunes entre los trabajadores independientes y los propietarios de microempresas (es decir, las unidades económicas en pequeña escala o las que emplean entre 1 y 5 ó 10 personas, según las definiciones de cada país), no son conceptos equivalentes. Las microempresas no suelen estar constituidas en sociedad y a menudo las dirige el propietario. La principal diferencia radica en las contadas empresas o establecimientos no constituidos en sociedad que no están dirigidos por su propietario, en los cuales éste invierte capital y devenga ingresos en concepto de beneficios de los fondos invertidos en la empresa. Como se menciona en el capítulo 2, este tipo de ingresos no se considera como ingresos procedentes del empleo, sino como rentas de la propiedad.

146. En consecuencia, se propone que, a efectos de medir los ingresos procedentes del empleo, se definan los ingresos procedentes del empleo independiente como los ingresos devengados por personas que poseen, a título individual o conjuntamente, empresas familiares no constituidas en sociedad (incluidas las empresas con una sola persona) en la que trabajan. **(Este concepto se recoge en el párrafo 16 del proyecto de resolución.)**

147. La CISE indica que varios subgrupos de trabajadores (por ejemplo, los trabajadores fuera del establecimiento, los contratistas y los beneficiarios de franquicias) también pueden clasificarse en la categoría de los empleos asalariados o independientes, según el carácter formal o informal del acuerdo o contrato de trabajo, la regularidad con que reciben la remuneración, el grado de riesgo y de autonomía con que trabajan, etc., y el uso que debe hacerse de los datos estadísticos obtenidos (CISE-93, en OIT, 1993). En la medida en que los países, a la luz de sus necesidades y circunstancias particulares, clasifican a estos trabajadores como independientes, los ingresos que reciben deben clasificarse y medirse de la misma manera que los de otras personas con empleo independiente. **(Este concepto se recoge en el párrafo 17 del proyecto de resolución.)**

El concepto de ingresos procedentes del empleo independiente

148. Los ingresos procedentes del empleo independiente se definen en el

Sistema de Cuentas Nacionales como «ingresos mixtos», que miden el superávit resultante del proceso de producción (esto es, el valor añadido más las subvenciones por cobrar *menos* la remuneración de los empleados por pagar y los impuestos exigibles sobre la producción). Habría que medirlos una vez descontado el consumo de capital fijo. Sin embargo, en la práctica el consumo de capital fijo puede ser difícil de medir porque la mayoría de las empresas familiares no llevan estados de cuentas (sobre todo en el sector informal). Los ingresos mixtos pueden, por consiguiente, estimarse, «*brutos*». Sean brutos o netos, los ingresos mixtos son un concepto económico que mide los beneficios o el valor comercial de la empresa familiar. A efectos de las cuentas nacionales, los ingresos mixtos y su insumo laboral o factor trabajo conexo se miden para el sector familiar a nivel agregado.

149. Algunas características fundamentales permiten distinguir los ingresos de los trabajadores independientes de los correspondientes a los asalariados. Si bien éstos reciben un pago por su trabajo, los ingresos de los trabajadores independientes representan el rédito del capital, así como del trabajo, de las competencias en materia empresarial y de los riesgos. A diferencia de la mayoría de los asalariados, los trabajadores independientes tienen un grado considerable de autonomía, controlan su tiempo de trabajo y la utilización del mismo, son responsables de las decisiones financieras y económicas y deben asumir en gran medida los riesgos de posibles fracasos. Su nivel de ingresos oscila entre el margen de subsistencia e importantes ganancias. Si se produce una crisis económica, los asalariados pueden ser despedidos, mientras que lo más probable es que los trabajadores independientes registren una baja de sus ingresos y pérdidas de capital. Les puede resultar difícil recuperar ahorros familiares invertidos en su actividad, lo cual les da un incentivo para seguir adelante, incluso cuando el rendimiento disminuye y el capital se agota (OIT, 1990a). La CISE describe los ingresos del empleo independiente como «la remuneración que depende directamente de los beneficios (o del potencial para realizar beneficios) resultantes de los bienes o servicios producidos (en estos empleos se considera que el consumo propio forma parte de los beneficios)» en la empresa (incluidas las empresas de una persona).

150. Tanto la 15.^a CIET como la Reunión de expertos se mostraron de acuerdo con el enfoque inicial acerca del concepto básico de ingresos procedentes del empleo independiente, que consiste en definir este tipo de ingresos con base en los ingresos mixtos de las empresas (familiares) que no están constituidas en sociedad.

151. La medición de los ingresos procedentes del empleo independiente debe responder a los objetivos señalados en el capítulo 2 y, por lo tanto, debe considerarse desde el punto de vista de: a) la capacidad generadora de ingresos de la actividad económica y b) el aspecto social, es decir, el nivel de ingresos que devengan los trabajadores independientes en virtud de sus actividades independientes o como resultado de su situación en el empleo.

152. Si bien la medición de los ingresos mixtos de las empresas familiares, según la definición que se indica más arriba, cumple el primero de esos dos objetivos, no indica los ingresos totales que pueden devengar los trabajadores independientes debido a su situación en el empleo. Para poder establecer comparaciones con la situación de los trabajadores asalariados, la medición de los ingresos procedentes del empleo independiente debería incluir las prestaciones de la seguridad social relacionadas con el empleo. En la evaluación de esas prestaciones deberían tomarse en consideración las características de la situación del trabajador independiente por lo que se refiere a tales prestaciones.

153. La Reunión de expertos consideró como cuestión de menor importancia la inclusión de las prestaciones de la seguridad social relacionadas con el empleo en el concepto de ingresos procedentes del empleo independiente. En muchos países, los trabajadores independientes no estaban protegidos por los regímenes obligatorios de la

seguridad social y, cuando lo estaban, las prestaciones podían ser limitadas en comparación con las que se garantizaban normalmente a las personas ocupadas en empleos asalariados. Sin embargo, los participantes reconocieron que el tratamiento de las prestaciones de la seguridad social vinculadas al empleo independiente debería ajustarse al tratamiento que se da a las que se pagan a los trabajadores en el contexto de los ingresos procedentes del empleo asalariado.

154. Por consiguiente, se propone que, además de los ingresos mixtos de las empresas no constituidas en sociedad, los ingresos del empleo incluyan las prestaciones de la seguridad social que reciben los trabajadores independientes en virtud de los regímenes mediante programas en los que se reconoce específicamente esta situación en el empleo entre las condiciones de afiliación. **(Este concepto se recoge en el párrafo 18 del proyecto de resolución.)**

Fuentes y componentes de los ingresos procedentes del empleo independiente

155. La definición de los ingresos procedentes del empleo independiente supone algún tipo de retribución financiera, o al menos la expectativa de recibirla, por el trabajo que se ejecuta, el puesto que se ocupa o el riesgo que se corre. Del mismo modo que los asalariados y los empleadores tienen que notificar los salarios y sueldos o el costo de la mano de obra a efectos de la elaboración de estadísticas, también deberían indicarse y explicarse las fuentes y los montos de los ingresos de los trabajadores independientes. Un gran número de empresas no constituidas en sociedad no llevan siquiera una contabilidad básica, lo cual limita las posibilidades de efectuar mediciones precisas de los ingresos procedentes del trabajo independiente. A fin de paliar estas dificultades, la evaluación de los ingresos exige cierto conocimiento de los elementos que los componen, a saber, el valor bruto de la producción, de los insumos y de las transacciones conexas (es decir, los gastos de explotación) durante un período de referencia apropiado.

Ingresos brutos

156. Para cada actividad económica se puede definir el valor de la producción bruta como el valor de todos los bienes y servicios producidos para el mercado, así como para la propia utilización final. La producción para el mercado corresponde al valor de los bienes y servicios vendidos, intercambiados o proporcionados gratuitamente, o a precios reducidos, como pagos en especie a la mano de obra contratada. La producción para la propia utilización final comprende el valor de los bienes y servicios consumidos por el hogar o conservados para su utilización en la producción futura.

157. Los gastos de explotación son de tres tipos: a) consumo intermedio, b) remuneración que debe pagarse a los empleados y c) impuestos exigibles sobre la producción, menos las subvenciones recibidas, en caso de haberlas.

158. El consumo intermedio abarca el costo de los bienes y servicios consumidos como insumos por los procesos de producción, por ejemplo, el grano transformado o la electricidad consumida. Incluye la adquisición de materias primas, combustible, herramientas y pequeño equipo, así como el costo de las semillas, forrajes, fertilizantes y otros insumos utilizados en la labranza, los alquileres o cargas pagados por el equipo, maquinaria, edificios y tierra utilizados en la actividad de la empresa, el costo de los transportes y la comercialización, el costo de las reparaciones y mantenimiento ordinarios del equipo y los vehículos, los intereses pagados en relación con la empresa y otros gastos de explotación.

159. La remuneración de los asalariados comprende todos los gastos sufragados, ya sea en metálico, en especie o en servicios, en relación con éstos.

Como en este trabajo la remuneración se considera desde el punto de vista del costo que representa para el empleador, la remuneración de los asalariados debería medirse de conformidad con el concepto utilizado en el Sistema de Cuentas Nacionales y, por consiguiente, debería abarcar: *a)* los salarios, sueldos y complementos en metálico y en especie, y *b)* cuando proceda, los gastos de la seguridad social en forma de contribuciones reales e imputadas.

160. Los impuestos pagaderos sobre la producción pueden incluir diversos gravámenes sobre las ventas, el volumen de negocios, la nómina o la fuerza de trabajo, las licencias comerciales y profesionales, los impuestos sobre la tierra o los inmuebles, los derechos de timbre, los impuestos en concepto de contaminación, los impuestos especiales agrícolas, etc. Entre las subvenciones cabe citar las aplicables al pago de intereses, las asignaciones para la contratación de personal, etc.

161. En cuanto a una actividad económica determinada — y a los distintos tipos de actividades que puede realizar una empresa familiar — la diferencia entre producción bruta y gastos de explotación da por resultado el concepto de «beneficio (o pérdida) bruto» de la empresa no constituida en sociedad, es decir, los ingresos mixtos brutos. **(La definición de beneficio bruto de las empresas no constituidas en sociedad (o ingresos mixtos brutos) se recoge en el párrafo 19 del proyecto de resolución.)**

Ingresos netos

162. El concepto de beneficios brutos representa una mezcla de distintos tipos de insumos:

- a) la remuneración del espíritu empresarial y de la iniciativa, ya que el trabajador independiente es responsable de la creación, dirección y continuidad de la empresa;
- b) el rendimiento del insumo laboral del empresario — el trabajador independiente es, en la mayor parte de los casos, un trabajador que aporta un insumo de trabajo, con frecuencia a un nivel profesional de alta especialización, de una clase que también podrían aportar los empleados asalariados;
- c) muy frecuentemente, la remuneración de la labor realizada por otras personas, tales como los socios o los trabajadores auxiliares no remunerados;
- d) la remuneración del capital invertido y consumido para generar estos ingresos.

163. Para medir la capacidad generadora de ingresos de los empleos independientes es preciso disponer de datos sobre los ingresos procedentes del empleo, en su sentido más estricto. Por esta razón, se propuso a la Reunión de expertos que los ingresos procedentes del empleo independiente midieran la remuneración del trabajo de los trabajadores independientes. Ello supondría deducir el consumo de capital fijo (o depreciación), así como el monto de las inversiones (es decir, la parte de los ingresos mixtos que se conserva y reinvierte en la empresa), de los ingresos mixtos brutos de la empresa.

164. La Reunión de expertos convino en que, si bien la distinción entre la remuneración del trabajo y la remuneración del capital era útil desde un punto de vista conceptual, en la práctica resultaba sumamente difícil, por no decir imposible, efectuar esta distinción. Las personas, socios u hogares con empleo independiente y la empresa constituyen una entidad jurídica única. Los activos fijos utilizados en la empresa pertenecen a sus propietarios, que están personalmente obligados, sin límite, a hacer frente a toda deuda u obligación contraídas (por ejemplo, préstamos) en el curso de la producción. Como consecuencia, no hay una línea divisoria clara entre el activo y el pasivo de la empresa y los de su propietario, entre los gastos de capital y los gastos de explotación corrientes, o entre los gastos de explotación y los gastos individuales o del hogar. Los bienes de capital tales como los inmuebles o vehículos pueden utilizarse en parte para actividades laborales y en parte, para uso personal; los

alquileres pagados por los comerciantes, arrendatarios de explotaciones agrícolas, etc., pueden abarcar los alojamientos así como los edificios, tierras, equipo, etc. utilizados para la actividad de la empresa. Además, la Reunión concluyó que no era conveniente tratar de medir los ingresos reinvertidos, puesto que formaban parte de los propios ingresos procedentes del empleo independiente. La sustracción de los ingresos reinvertidos conduciría a medir los ingresos utilizados, en lugar de medir los ingresos disponibles.

165. En vista de lo complejo que resulta medir los ingresos procedentes del empleo independiente y a fin de alcanzar un compromiso entre los criterios conceptuales y los prácticos, la Reunión de expertos convino en que la medición de estos ingresos debía implantarse de manera progresiva en los programas nacionales de estadísticas durante un largo período de tiempo, y en que debían desplegarse esfuerzos iniciales para definir y medir los ingresos que devengan dos grupos de trabajadores independientes:

- a) en el primer grupo se incluye a los trabajadores independientes que dirigen su empresa con un capital modesto o insignificante y que producen bienes y servicios de un modo semejante a los trabajadores asalariados (como aquellos ocupados en actividades de artesanía o de servicios, ya sea en el sector formal o informal). Los ingresos que perciben son en lo esencial la remuneración de su insumo de trabajo, y el ingreso mixto bruto de la empresa se aproxima mucho a la estimación del ingreso mixto neto;
- b) en el segundo grupo se incluye a los trabajadores independientes cuyas actividades requieren una cantidad definida de capital para la producción y la generación de ingresos (como los trabajadores profesionales en el sector formal o los talleres en el sector informal). En este caso, debería tratarse de cuantificar la cantidad de capital utilizado para generar los ingresos y calcular el ingreso mixto neto. **(Véase la propuesta pertinente que se recoge en el párrafo 27 del proyecto de resolución.)**

166. A tal fin, se deberían recopilar, en principio, datos sobre el consumo de los activos de producción (por ejemplo, las estructuras, maquinarias o equipos, activos cultivados, tales como árboles o animales utilizados para producir otros bienes, tales como frutos o productos lácteos, etc.). **(Esta propuesta se recoge en el párrafo 20 del proyecto de resolución.)**

167. En la contabilidad comercial o para fines fiscales, el consumo de capital fijo se mide en términos de «depreciación», concepto según el cual el costo de los gastos efectuados en activos fijos se imputa a lo largo de un número determinado de ejercicios contables posteriores, según sea el período de vida esperado del activo. El Sistema de Cuentas Nacionales recomienda un criterio diferente, según el cual el consumo de bienes de producción refleja la disminución del valor actual del capital fijo poseído y utilizado por la persona con empleo independiente como productor. Los activos fijos adquiridos a precios diferentes anteriormente deberían ser revaluados a los precios del período en curso, y el consumo de capital fijo se mide de conformidad con el método de inventario permanente.

168. Cualquiera que sea el criterio escogido, puede ocurrir que el trabajador independiente ocupado en empresas familiares no esté en capacidad de presentar datos fiables sobre la depreciación o el consumo de capital fijo. Como resultado de ello, es posible que los ingresos netos procedentes del empleo independiente tengan que obtenerse por medio de métodos analíticos.

169. A efectos de medir los ingresos del empleo independiente, no se propone establecer una diferencia entre la remuneración del espíritu empresarial mencionada en el párrafo 162, a), y la remuneración del insumo laboral del empresario mencionada en el párrafo b). El concepto de iniciativa empresarial mide el nivel de iniciativa, riesgo y

responsabilidad de gestión que asume el director de la empresa. Desde el punto de vista conceptual, este componente puede compararse con las responsabilidades que recaen en el personal de administración, cuyos sueldos reflejan tanto la complejidad de sus tareas como el nivel de responsabilidad que asumen dentro de la empresa. Por esta razón, el componente «remuneración del insumo laboral» se entiende que abarca los aspectos a) y b) de la definición de los ingresos procedentes del empleo independiente que figura en el párrafo 162.

Ingresos mixtos e ingresos procedentes del empleo independiente

170. Las empresas familiares pueden estar a cargo de trabajadores o de empleadores por cuenta propia, ya sea individualmente o en asociación con miembros de la misma o de otras familias. Los ingresos procedentes del empleo independiente, definidos en términos de ingresos mixtos brutos o netos de la empresa, representan los beneficios que genera la empresa. En los casos en que un trabajador independiente dirige una empresa sin otros socios ni trabajadores familiares auxiliares, ya sea con o sin asalariados, el beneficio es a la vez el ingreso generado por la empresa y el ingreso individual del empresario procedente del empleo independiente.

171. Cuando los trabajadores independientes dirigen sus empresas con otros asociados, los ingresos mixtos representan ingresos conjuntos. A fin de evaluar el bienestar económico de las personas, los ingresos procedentes del empleo independiente deberían corresponder al porcentaje de los ingresos que percibe cada socio. *(Este enfoque se recoge en el párrafo 21 del proyecto de resolución.)*

Tratamiento de los trabajadores familiares auxiliares en los ingresos procedentes del empleo independiente

172. Un rasgo típico de las empresas familiares, y más generalmente de las actividades independientes, es la realización conjunta de actividades por varios miembros de la familia sin remuneración (por ejemplo, en las empresas familiares agrícolas, comerciales y artesanales o en las ocupaciones profesionales intermediarias). Si bien esta práctica está disminuyendo en los países industrializados, debido principalmente a la evolución de la legislación y al reconocimiento parcial del trabajo en asociación, las encuestas de hogares muestran que en la mayoría de las empresas familiares agrícolas y comerciales, la mayor parte de los cónyuges no asalariados son trabajadores familiares auxiliares no remunerados. En los países en desarrollo, la «contratación» de trabajadores familiares auxiliares no remunerados (cónyuges, hijos y otros miembros del hogar) o de aprendices no remunerados es una práctica corriente. Estos miembros contribuyen a la explotación de la empresa sin recibir una remuneración o ingreso formales o individualizados. En esos casos, se da por sentado que el beneficio o los ingresos mixtos que recibe el jefe de la empresa independiente también recompensa la participación de los miembros de la familia. Estos trabajadores familiares auxiliares participan en la actividad económica durante períodos variables y con distintos niveles de intensidad de trabajo y de responsabilidad. Se consideró conveniente medir el ingreso imputado de los trabajadores familiares auxiliares para evaluar su contribución al desarrollo económico y el nivel de bienestar de las empresas familiares.

173. Esta cuestión se examinó detenidamente en la Reunión de expertos. Esta categoría de trabajo plantea importantes cuestiones relativas a la marginación y al género. En 1990, se estimó que las mujeres empleadas como trabajadoras familiares

auxiliares constituían aproximadamente la mitad de estos trabajadores en todo el mundo. Cabe señalar que el trabajo infantil generalmente no se incluye en las estadísticas sobre este grupo de trabajadores, lo cual significa que con frecuencia se subestima la importancia de los trabajadores familiares auxiliares, sobre todo en los países con bajos ingresos (OIT, 1990a). Varios participantes, incluidos los expertos trabajadores, consideraron que sería conveniente estimar los ingresos imputados de este grupo de trabajadores independientes para evaluar su contribución a las actividades de las empresas. Otros manifestaron que, por razones de orden práctico, era sumamente difícil distribuir los ingresos entre los miembros de la familia y que los ingresos procedentes del empleo independiente debían medirse a nivel de la empresa definida como una unidad independiente (habida cuenta de las observaciones formuladas en el párrafo 168).

174. En vista de estas opiniones opuestas, no se estimó conveniente recomendar que los ingresos imputados de los trabajadores familiares auxiliares formen parte de las propuestas básicas relativas a la medición de los ingresos procedentes del empleo independiente. Sin embargo, al medir el volumen de empleo requerido por la actividad de la empresa, debería tenerse debidamente en cuenta la participación de los trabajadores familiares auxiliares. Además, se propone que en los casos en que se considere pertinente evaluar el porcentaje de ingresos que genera la actividad de estos trabajadores, debería procurarse evaluar el ingreso imputado de los mismos en las empresas no constituidas en sociedad, con base en las medidas analíticas examinadas en el último capítulo.

Prestaciones de la seguridad social recibidas por los trabajadores independientes

175. Como se mencionó anteriormente, se propuso incluir en el concepto de ingresos procedentes del empleo independiente las prestaciones de la seguridad social relacionadas con el empleo que reciben los trabajadores independientes, a efectos de evaluar su nivel de bienestar.

176. El examen internacional de la cobertura de la seguridad social actual¹ muestra que los trabajadores independientes tienen, comparativamente, mucho menos acceso a las prestaciones de la seguridad social reglamentarias que la mayoría de las personas con un empleo asalariado. La falta de cobertura es particularmente importante entre los trabajadores independientes con bajos ingresos y entre los del sector informal.

177. Varios países han aprobado los llamados regímenes universales en virtud de los cuales se brindan prestaciones a todos los residentes, independientemente del grupo profesional al que pertenezcan. Con frecuencia, se brindan prestaciones tales como pensiones de vejez, incapacidad y supervivientes, prestaciones familiares y cuidados médicos a través de los servicios de salud nacionales reglamentarios, ya sea tras realizar una encuesta sobre los medios económicos del trabajador para determinar si puede acogerse a dichas prestaciones (como en Australia y Nueva Zelanda), o sin dicha encuesta (como en varios países altamente desarrollados o industrializados, y en Mauricio, Seychelles, Cuba y Nicaragua). A pesar de estos ejemplos, la forma más frecuente en que los trabajadores independientes adquieren el derecho a la cobertura de la seguridad social es mediante los regímenes de la seguridad social que reconocen específicamente la situación en la ocupación entre sus condiciones de afiliación, ya sea porque se trata de regímenes originariamente destinados a los asalariados que luego se hicieron extensivos a todos los trabajadores

¹ Véase «*Social Security Worldwide*» en bases de datos de la Asociación Internacional de la Seguridad Social (AISS), OIT, Ginebra.

independientes o a algunas categorías específicas de éstos, o bien de regímenes de la seguridad social separados para los trabajadores independientes. Además, en los países en desarrollo se suele adoptar el seguro voluntario.

178. Los trabajadores independientes no perciben ningún pago directo de la seguridad social de sus propias empresas. Como no tienen un empleador que comparta la financiación de los regímenes de la seguridad social y conexos relacionados con el empleo (salvo en situaciones excepcionales en las que una asociación, por ejemplo, una cooperativa, asume la financiación distribuyéndola entre sus miembros), los trabajadores independientes se benefician, llegado el caso, de regímenes financiados principal o únicamente por sus propias contribuciones. Incluso cuando los regímenes del Estado o de la seguridad social les dan derecho a acogerse a prestaciones de enfermedad (cuidados médicos), asignaciones familiares, pensiones de vejez y para el cabeza de familia, etc., muchos trabajadores independientes no se benefician de las asignaciones destinadas a compensar la pérdida de ingresos en caso de incapacidad temporal por enfermedad o maternidad, lesión o enfermedad profesionales, etc. Asimismo, sólo en casos muy excepcionales (por ejemplo, cuando las personas postulan para un empleo asalariado) se brinda protección contra el desempleo a esos trabajadores independientes, ya que es difícil establecer el carácter involuntario del desempleo, lo cual es una condición esencial para recibir la prestación.

179. Si los trabajadores independientes reciben prestaciones de la seguridad social abonadas por regímenes que reconocen específicamente la situación en el empleo como condición para la afiliación, esas prestaciones deben ser incluidas en el concepto de ingresos procedentes del empleo independiente. Pese a las limitaciones que acaban de mencionarse, las razones que militan en favor de la inclusión de las prestaciones relacionadas con el empleo podrían ser muy similares a las propuestas formuladas en el capítulo 3 en relación con los ingresos procedentes del empleo asalariado. En principio, sólo los componentes que se especifican en el grupo IV-2 se aplican a los propietarios y socios de las empresas no constituidas en sociedad. Los componentes que se especifican en el grupo IV-3 se aplican a antiguos trabajadores independientes.

180. Este criterio arrojaría luz sobre la situación de diversas categorías de trabajadores independientes en lo relativo a las prestaciones de la seguridad social. En el sector informal, por ejemplo, en el que el trabajador independiente puede no estar cubierto por ningún régimen de seguridad social o de pensiones relacionado con el empleo, el concepto de ingresos del empleo independiente se limitaría al «beneficio» (o pérdida) de la empresa, es decir, al ingreso mixto bruto o neto. **(Este criterio se recoge en el párrafo 22 del proyecto de resolución.)** Cabe señalar que los ingresos procedentes del empleo independiente incluyen, con arreglo a esta definición, algunas prestaciones de la seguridad social que son tratadas como transferencias corrientes en la distribución secundaria de la cuenta de ingresos del Sistema de Cuentas Nacionales.

Elección del método para registrar los ingresos

181. La medición de los ingresos procedentes del empleo independiente requiere la introducción de algún tipo de contabilidad, aunque sea el más sencillo. Pueden utilizarse para ello varias técnicas que satisfacen diferentes objetivos y propósitos en materia de medición y producen distintos resultados, entre las que cabe citar:

- i) la técnica de contabilización del flujo de tesorería (*cash-flow*) que mide la cantidad real de fondos recibida (incluido el valor de producción para utilización propia) y pagada (incluido el valor de la producción entregada gratuitamente o a precios reducidos) durante un ciclo económico o período de referencia. No se

tienen en cuenta los ingresos o gastos devengados o no pagados. El resultado final es la medición del excedente o déficit de tesorería (y el valor equivalente en especie) al final del período de referencia;

- ii) *la técnica de contabilidad de los valores devengados* que mide no el flujo de tesorería (y el valor en especie) sino los beneficios hechos durante el período, teniendo en cuenta los ingresos y gastos relativos a ese período, con independencia de que hayan sido realmente recibidos o costeados. La finalidad es confrontar los ingresos obtenidos (pero no necesariamente recibidos) con los gastos en que se ha incurrido (pero no necesariamente ya pagados) para establecer la rentabilidad del establecimiento (Boden y Corden, 1994).

182. En la contabilidad comercial, la técnica del flujo de fondos es ampliamente utilizada, por la razón de que «sin tesorería, una actividad comercial no puede sobrevivir», y de que este método proporciona una mejor indicación de las perspectivas futuras de la empresa. Lo que es cierto para las empresas, puede darse también por cierto para las personas que las administran y dependen de ellas para hacer frente a sus gastos de subsistencia (*ibíd.*). La contabilización del flujo de tesorería puede verse afectada por pagos irregulares o desiguales hechos por clientes durante un período de referencia determinado, y quizás no sea indicativa de los flujos de tesorería habituales o futuros. Puede dar una mejor indicación de los fondos efectivamente disponibles para atender los gastos de subsistencia. No obstante, este supuesto puede no resultar necesariamente cierto, porque parte de esos fondos puede destinarse a atender gastos de explotación ya realizados.

183. La contabilidad de los valores devengados constituye un sistema de medición más adecuado de la actividad económica real. Este es el criterio por el que aboga el Sistema de Cuentas Nacionales que registra los flujos de ingresos y de gastos en el momento en que se crea, transforma o intercambia un valor económico. Este método nivela los beneficios declarados entre los períodos, y es un mejor indicador del rendimiento de una actividad económica, pero proporciona sólo una medición deficiente de la cuantía real de los ingresos disponibles para el trabajador independiente.

184. La medición del nivel y de la evolución de los ingresos procedentes del empleo independiente se ve afectada asimismo por el grado en que se tiene en cuenta el valor de las existencias al registrar los ingresos. Desde el punto de vista de la *entrega*, los ingresos consisten en la diferencia entre las entradas brutas (en metálico o en especie) y los gastos efectuados durante el período de referencia. Pueden abarcar el valor de las mercancías almacenadas desde un período anterior y vendidas durante el período de referencia. Recíprocamente, parte de la producción del período de referencia puede almacenarse para venderse en un período futuro, y no aparecerá en las entregas hechas. Desde el punto de vista de la *producción*, las variaciones de las existencias se tienen en consideración durante el período de referencia y la medición resultante proporciona diferentes niveles de ingresos (aunque la tendencia puede equilibrarse a largo plazo). Este aspecto puede ser de especial importancia en la agricultura y en algunas industrias manufactureras que producen mercancías que pueden almacenarse y conservarse durante mucho tiempo.

185. La Reunión de expertos propuso que los métodos utilizados para registrar los ingresos procedentes del empleo independiente deberían seguir, en lo posible, ya sea los procedimientos recomendados por las autoridades fiscales nacionales o bien los métodos contenidos en los Sistemas de Cuentas Nacionales. De no ser posible, podría utilizarse el método de contabilización del flujo de tesorería.

186. Para la elección de una técnica de contabilidad se deberían tener en cuenta las circunstancias en que los trabajadores independientes trabajan en sus negocios, y la fuente de datos sobre los ingresos utilizada. En los países industrializados, las personas con empleo independiente pueden confiar la preparación de sus cuentas (balances o cuentas de pérdidas y ganancias) a contables profesionales, o hacer

declaraciones fiscales o a la seguridad social, que pueden servir de base para estimar los ingresos procedentes del empleo independiente. Cada una de estas fuentes puede medir los ingresos de forma diferente, según la reglamentación contable fiscal y de otro tipo aplicable a las empresas que requiere un trato específico para algunos de los componentes de los ingresos. No ocurre necesariamente así en diversos países en desarrollo y en el sector informal (tanto en los países desarrollados como en desarrollo). Se sobreentiende que el trabajador independiente que no puede presentar cuentas de sus actividades podrá más probablemente compilar un simple resumen del dinero recibido y pagado en el período de evaluación (es decir, ingresos brutos menos gastos). Este es también el método más utilizado en las encuestas por muestreo sobre la fuerza de trabajo (LFSS) y en las encuestas sobre ingresos y gastos de los hogares (HIES), ya que ello requiere un nivel más bajo de competencia en materia de contabilidad y los datos pueden obtenerse enumerando los diversos tipos de ingresos y gastos realizados.

187. También se debería tener en cuenta el objetivo de la medición. Si lo que se busca es medir la capacidad de generación de ingresos de las actividades de empleo independiente (y a efectos de elaborar las cuentas nacionales), puede favorecerse la medición de la rentabilidad o del rendimiento económico de la empresa, mientras que si se desea evaluar el nivel de bienestar, conviene insistir en los ingresos efectivamente disponibles (por ejemplo, el excedente de tesorería) del trabajador independiente, que pueden servir para hacer frente a los gastos de subsistencia. **(Este criterio se recoge en los párrafos 28 y 29 del proyecto de resolución.)**

Evaluación de la producción para utilización personal

188. La producción para utilización o consumo propios debería evaluarse según los precios básicos de productos semejantes vendidos en el mercado o en función del costo de producción si no se dispone de precios básicos adecuados. Esto está en consonancia con las recomendaciones del Sistema de Cuentas Nacionales. **(Véase el párrafo 30 del proyecto de resolución.)**

Tratamiento de las pérdidas

189. Las actividades de empleo independiente, para un período de referencia determinado, pueden producir una pérdida financiera en lugar de ingresos o beneficios propiamente dichos. Evidentemente, si una persona con empleo independiente ha tenido pérdidas, éstas pueden haber consistido en una salida neta de tesorería de la que no se dispondrá para atender las necesidades personales de gastos. Esas pérdidas pueden compensarse recurriendo a las economías personales, pidiendo préstamos, vendiendo activos, etc. A título individual, el trabajador independiente puede invertir los fondos obtenidos de esas transacciones en su actividad (en cuyo caso los intereses de sobregiro deben tratarse como gastos de explotación), o utilizarlos para hacer frente a sus gastos de subsistencia. Las pérdidas deben reflejarse en la medición de los ingresos procedentes del empleo independiente y evaluarse como ingresos negativos. **(Véase el párrafo 31 del proyecto de resolución.)**

Conceptos excluidos de los ingresos procedentes del empleo independiente

190. Los ingresos del empleo independiente excluyen los ingresos procedentes de otros tipos de actividad y de otras fuentes, tales como los del empleo asalariado, las rentas de propiedades (por ejemplo, intereses y dividendos), los atribuidos a titulares de pólizas de seguros privados y los alquileres y otras formas de rentas de la

propiedad, así como las anualidades, remesas de fondos, obsequios, asistencia social, etc. También excluyen las asignaciones familiares y otras prestaciones o ayudas de la seguridad social (por ejemplo, vales de alimentación, viviendas del Estado o comunitarias, asistencia sanitaria gratuita, etc.) pagadas por regímenes de la seguridad social o por el Estado, sin tener en cuenta la situación en el empleo (por ejemplo, en virtud de regímenes universales con o sin pruebas de medios económicos). ***(Véase el párrafo 24 del proyecto de resolución.)***

Conclusión

191. En el diagrama que aparece a continuación se resume de manera esquemática el criterio propuesto para medir los ingresos procedentes del empleo independiente en las empresas familiares no constituidas en sociedad.

Valor de los bienes y servicios vendidos,
intercambiados o proporcionados gratuitamente o a
precios reducidos en calidad de pagos en especie
+
Valor de la producción para utilización personal
=
PRODUCCION BRUTA

menos

GASTOS DE EXPLOTACION:

- i) Consumo intermedio
- ii) Remuneración de los asalariados
- iii) Impuestos sobre la producción menos subsidios recibidos

=

INGRESOS MIXTOS BRUTOS

menos

Consumo de capital fijo / Depreciación

=

{ PORCENTAJE DE } INGRESOS MIXTOS NETOS

más

PRESTACIONES DE LA SEGURIDAD SOCIAL
relacionadas con el empleo procedentes de fondos
de la seguridad social y de seguros o del Estado

=

**INGRESOS BRUTOS PROCEDENTES
DEL EMPLEO INDEPENDIENTE**

INGRESOS IMPUTADOS
DE LOS TRABAJADORES
FAMILIARES AUXILIARES