

REGLAMENTO (CE) Nº 588/2001 DE LA COMISIÓN
de 26 de marzo de 2001
relativo a la aplicación del Reglamento (CE) nº 1165/98 del Consejo sobre las estadísticas coyunturales en lo que se refiere a la definición de variables

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Artículo 2

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 1165/98 del Consejo, de 19 de mayo de 1998, sobre las estadísticas coyunturales ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 3 y la letra c) de su artículo 17,

Considerando lo siguiente:

- (1) En el Reglamento (CE) nº 1165/98 se creó un marco común para la producción de estadísticas comunitarias sobre la evolución coyuntural del ciclo económico.
- (2) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (CE) nº 1165/98, es necesario fijar modalidades de aplicación para la definición de las variables que haya que suministrar.
- (3) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité del programa estadístico, creado en la Decisión del Consejo 89/382/CEE, Euratom ⁽²⁾.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Definición de las variables

En el Reglamento (CE) nº 1165/98 se especifica qué variables deberán abarcar las estadísticas coyunturales, en el número 1 de la letra c) del anexo A, en el número 1 de la letra c) del anexo B, en el número 1 de la letra c) del anexo C y en el número 1 de la letra c) del anexo D. En el anexo se indican las definiciones de las variables, así como los objetivos, características y cálculo de los índices pertinentes.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 26 de marzo de 2001.

Aplicación de las definiciones

Los Estados miembros aplicarán las definiciones indicadas en el anexo para la recogida de los datos estadísticos a que se refiere el Reglamento (CE) nº 1165/98 en un plazo máximo de un año a partir de la entrada en vigor del presente Reglamento.

Los Estados miembros deberán ajustar la definición de los datos estadísticos cubiertos por el Reglamento (CE) nº 1165/98 a las definiciones que figuran en el anexo en un plazo que expirará cuando se produzca la próxima revisión del año base prevista en el artículo 11 del Reglamento (CE) nº 1165/98.

Al aplicar las definiciones que figuran en el anexo, los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para garantizar que se revisen los datos estadísticos existentes que entren en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 1165/98 y que se calculen de nuevo o se realicen estimaciones con el fin de ajustarse a las definiciones.

Cuando los resultados de una variable difieran como máximo un 0,2 % de los resultados de otra variable que cumpla las definiciones indicadas en el anexo, se considerará que la primera variable es conforme.

Artículo 3

Información sobre la observancia de las definiciones

Cada Estado miembro enviará a la Comisión, cuando ésta lo solicite, cualquier información pertinente sobre la conformidad de los datos estadísticos del Estado miembro con las definiciones recogidas en el anexo.

Artículo 4

Entrada en vigor

El presente Reglamento entrará en vigor el vigésimo día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Por la Comisión

Pedro SOLBES MIRA

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 162 de 5.6.1998, p. 1.

⁽²⁾ DO L 181 de 28.6.1989, p. 47.

ANEXO

DEFINICIÓN DE OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LAS VARIABLES

Variable 110: Producción

El objetivo del índice de producción es medir los cambios que se produzcan en el volumen de producción en intervalos breves y periódicos. Este índice proporciona una medición de las tendencias del volumen en valor añadido al coste de los factores a lo largo de un período de referencia determinado ⁽¹⁾.

El índice de producción es una medición teórica a la que hay que aproximarse mediante mediciones prácticas.

El valor añadido al coste de los factores ⁽²⁾ se puede calcular a partir del volumen de negocios (excluyendo el IVA y otros impuestos deducibles similares directamente ligados al volumen de negocios), más la producción inmovilizada, más otras rentas de explotación, más o menos las variaciones de existencias, menos las compras de bienes y servicios, menos los otros impuestos sobre los productos ligados al volumen de negocios pero no deducibles, menos los derechos e impuestos ligados a la producción.

Se excluyen del valor añadido las rentas y los gastos registrados en las cuentas de la empresa como rentas y gastos financieros o extraordinarios.

Se incluyen en el valor añadido las subvenciones a los productos y a la producción, mientras que se excluyen todos los impuestos sobre los productos y sobre la producción.

El valor añadido al coste de los factores se calcula «en bruto», ya que no se restan los ajustes del valor (como la depreciación).

Nota: los impuestos indirectos se pueden dividir en tres grupos.

- i) El primero abarca el IVA y otros impuestos deducibles directamente ligados al volumen de negocios que no se incluyen en éste. Las empresas recaudan estos impuestos por etapas y, por último, recaen en su totalidad sobre los compradores finales.
- ii) El segundo grupo abarca todos los demás impuestos y derechos ligados a los productos que: 1) o bien están ligados al volumen de negocios y no son deducibles, o 2) se trata de impuestos sobre los productos no ligados al volumen de negocios. Se incluyen aquí los impuestos y derechos sobre las importaciones y los impuestos sobre la producción, exportación, venta, transferencia, arrendamiento o entrega de bienes y servicios, o su utilización para consumo final propio o para formación de capital por cuenta propia.
- iii) El tercer grupo abarca los impuestos y derechos ligados a la producción. Son pagos obligatorios sin contrapartida, en efectivo o en especie, recaudados por las administraciones públicas o por las instituciones de la Unión Europea, que gravan la producción y las importaciones de bienes y servicios, la utilización de mano de obra, la propiedad o el uso de la tierra, edificios y otros activos utilizados en la producción, independientemente de la cantidad o el valor de los bienes y servicios producidos o vendidos.

La fórmula teórica de un índice de producción (Q) es un índice de volumen tipo Laspeyres, a saber:

$$Q_t^L = \frac{\sum_{i=1}^N P_{i,0} \times q_{i,t} - \sum_{j=1}^{M(t)} \alpha_{j,0} \times \delta_{j,t}}{\sum_{i=1}^N P_{i,0} \times q_{i,0} - \sum_{j=1}^{M(0)} \alpha_{j,0} \times \delta_{j,0}}$$

donde q = cantidad de producción
 p = precios de producción
 α = precios de insumos
 δ = cantidades de insumos
 i = uno de los bienes N
 j = uno de los insumos M
 0 = período de base
 t = período actual

⁽¹⁾ La idea generalizada del «índice de producción» entendido como «evolución del valor añadido» está en contradicción con la definición de «producción» en el marco de las estadísticas de contabilidad nacional o de las estadísticas estructurales de las empresas, pero, a pesar de eso, es el término correcto que se utiliza habitualmente en esta área de las estadísticas empresariales. El término «índice del valor añadido» no se usa nunca en la práctica. Este índice sigue la evolución de la producción a precios constantes, por lo que, a veces, se utiliza el término «índice de volumen de producción». En este texto se utiliza siempre el término «índice de producción» como índice cuantitativo o, lo que es lo mismo, a precios constantes.

⁽²⁾ En las cuentas nacionales se introdujo el concepto de «valor añadido a precios básicos». En comparación con el valor añadido al coste de los factores, incluye los impuestos ligados a la producción pero se excluyen las subvenciones de explotación a la producción. Este ajuste a las cuentas nacionales puede tener algunas ventajas; así, por ejemplo, los Estados miembros pueden utilizar el concepto de valor añadido a precios básicos como sustituto del valor añadido al coste de los factores.

Sin embargo, los datos necesarios para calcular este índice no están disponibles con periodicidad mensual. En la práctica, los siguientes valores son adecuados como sustitutos para garantizar la continuidad de los índices:

- continuar con los valores de la producción bruta (deflactados),
- continuar con los volúmenes,
- continuar con el volumen de negocios (deflactado),
- continuar con el insumo de trabajo,
- continuar con el insumo de materias primas,
- continuar con el insumo de energía.

Dependiendo del método de aproximación utilizado, el índice de producción deberá tener en cuenta los siguientes elementos:

- variaciones en el tipo y la calidad de los bienes y de los insumos,
- variaciones de existencias de los bienes acabados y trabajo en curso de bienes y servicios,
- variaciones en las relaciones técnicas *input-output* (técnicas de procesamiento),
- servicios relacionados con la consecución del valor añadido, como ensamblado de unidades de producción, montaje, instalaciones, reparaciones, planificación, ingeniería y creación de programas informáticos.

Variable 115: Producción de la construcción de edificios

Variable 116: Producción de obras de ingeniería

Los objetivos y características de los índices de la variable 110 (producción) también se aplican a los índices de las variables de construcción de edificios y obras de ingeniería.

La división de la producción entre construcción de edificios y obras de ingeniería está basada en la clasificación de la tipología de la construcción (CC). El objetivo de estos índices es mostrar la evolución del valor añadido en cada uno de los dos principales sectores de la construcción: la construcción de edificios y las obras de ingeniería. Estos índices se calculan asignando la información básica (producción deflactada, horas trabajadas, autorizaciones y permisos) a los productos de la CC y, a continuación, agregando los índices de productos según la CC a nivel de sección.

Variable 120: Volumen de negocios

El objetivo del índice de volumen de negocios es mostrar la evolución del mercado de bienes y servicios.

El volumen de negocios ⁽¹⁾ incluye los totales facturados por la unidad de observación durante el período de referencia, lo que corresponde a las ventas comerciales de bienes o servicios suministrados a terceros.

El volumen de negocios incluye todos los derechos e impuestos sobre bienes o servicios facturados por la unidad con excepción del IVA facturado por la unidad a sus clientes y otros impuestos deducibles similares ligados directamente al volumen de negocios.

El volumen de negocios incluye también todas las demás cargas (transporte, embalaje, etc.) repercutidas al cliente, aunque en la factura se registren por separado.

Deben deducirse las reducciones de precio, rebajas y descuentos, así como el valor de los envases devueltos. No se tienen en cuenta las reducciones de precio, rebajas y bonos concedidos a los clientes posteriormente, por ejemplo a finales de año.

Queda excluida del volumen de negocios la renta clasificada en las cuentas de la empresa como renta de explotación, renta financiera y renta extraordinaria. También están excluidas las subvenciones concedidas por las administraciones públicas o las instituciones de la Unión Europea.

Según esta definición, los elementos que se incluyen generalmente son los siguientes:

- ventas de productos manufacturados,
- ventas de productos manufacturados por subcontratistas,
- ventas de bienes adquiridos para la reventa en las mismas condiciones en que se recibieron,
- servicios prestados facturados,
- ventas de subproductos,
- cargas facturadas por embalaje y transporte,

⁽¹⁾ En el contexto de las estadísticas coyunturales, a menudo se utilizan como sinónimas las expresiones «volumen de negocios», «ventas», «suministros» y «envíos».

- horas trabajadas facturadas a terceros por subcontratación únicamente de trabajo,
- montaje, instalaciones y reparaciones facturados,
- pagos a plazos facturados (pagos fraccionados),
- cantidades facturadas por desarrollo de programas informáticos y licencias de programas informáticos,
- ventas de suministros de energía eléctrica, gas, calefacción, vapor y agua,
- ventas de materiales de desecho y residuos.

Dependiendo del tratamiento de la renta clasificada en las cuentas de la empresa como «otra renta de explotación, renta financiera y renta extraordinaria» ⁽¹⁾, los elementos que se excluyen generalmente son los siguientes:

- comisiones,
- arrendamientos y alquileres,
- arrendamientos por unidades de producción y máquinas propias utilizadas por terceros,
- arrendamientos por viviendas propiedad de la empresa,
- ingresos procedentes de pagos de licencias,
- ingresos procedentes de instalaciones para el personal (por ejemplo, una cantina de la fábrica),
- suministro de productos y servicios en el interior de la unidad de observación,
- ventas de terrenos y activos fijos propios,
- ventas o arrendamientos de propiedades,
- ventas de acciones,
- ingresos procedentes de intereses y dividendos,
- subvenciones,
- otra renta extraordinaria.

Estos elementos pueden incluirse si generan volumen de negocios en el área principal de actividad de la unidad de observación.

Variable 121: Volumen de negocios interior

Variable 122: Volumen de negocios no interior

Los objetivos y características de los índices de la variable 120 (volumen de negocios) se aplican también a los índices de distinción entre volumen de negocios interior y volumen de negocios no interior.

Los índices de volumen de negocios interior y no interior exigen que el volumen de negocios se desglose según el destino primero del producto basado en la transferencia de propiedad (independientemente de que también se produzca o no el correspondiente traslado físico de mercancías a través de las fronteras). El destino viene dado por la residencia del tercero que haya adquirido los bienes y servicios. El mercado interior se define como los terceros residentes en el mismo territorio nacional que la unidad de observación.

Variable 123: Cifra de ventas

La cifra de ventas representa el valor del volumen de negocios a precios constantes y, como tal, es un índice cuantitativo. Se puede calcular como volumen de negocios a precios corrientes, deflactado mediante el deflactor de ventas, o como índice cuantitativo derivado directamente a partir de la cantidad de bienes vendidos.

La información sobre cifra de ventas (variable 123) se puede utilizar en lugar del índice de deflación de las ventas (variable 330) en el anexo C (Comercio al por menor y obras de reparación) del Reglamento (CE) n° 1165/98.

Variable 130: Nuevos pedidos recibidos

El objetivo del índice de nuevos pedidos recibidos es mostrar la evolución de la demanda de productos y servicios como indicador de la producción futura. También es adecuado para indicar si la demanda se origina en el mercado interior o en el mercado no interior.

El «pedido» se define como el valor del contrato por el que se establece una relación entre un productor y un tercero respecto al suministro de bienes y servicios por parte del productor. Se acepta un pedido cuando, a juicio del productor, hay pruebas suficientes de que se trata de un acuerdo válido.

La expresión «nuevos pedidos» se refiere a bienes y servicios que la unidad de observación ha de suministrar, incluyendo los procedentes de subcontratistas.

Del valor de los pedidos hay que deducir los siguientes elementos:

- el IVA y otros impuestos deducibles similares ligados directamente al volumen de negocios,
- las reducciones de precio, rebajas y descuentos cuando se conceden en el momento de hacer el pedido, así como el valor de los envases que se devolverán tras realizarse la entrega,
- las subvenciones concedidas por las administraciones públicas o las instituciones de la Unión Europea.

⁽¹⁾ Como principio director sobre qué incluir y qué excluir deben usarse las normas de la contabilidad nacional.

Los pedidos de períodos anteriores que se hayan anulado durante el período observado no se tienen que deducir de los nuevos pedidos recibidos; tampoco hay que revisar, a causa de estas anulaciones, el índice de períodos anteriores.

En los nuevos pedidos se incluyen todos los derechos e impuestos sobre bienes o servicios que facture la unidad, con excepción del IVA y de otros impuestos deducibles similares ligados directamente al volumen de negocios.

El valor de los nuevos pedidos incluye también todos los demás gastos accesorios (transporte, embalaje, etc.) repercutidos al cliente, aunque en la factura se registren por separado.

Variable 131: Nuevos pedidos interiores

Variable 132: Nuevos pedidos no interiores

Los objetivos y características de los índices de la variable 130 (nuevos pedidos recibidos) se aplican también a los índices de distinción entre nuevos pedidos interiores y no interiores.

Los índices de nuevos pedidos recibidos interiores y no interiores exigen que los nuevos pedidos recibidos se desglosen según el origen del pedido basado en la transferencia de propiedad. El origen viene dado por la residencia del tercero que haya hecho el pedido. El mercado interior se define como los terceros residentes en el mismo territorio económico (véase la definición de «territorio económico» al final de este anexo) que la unidad de observación.

Variable 135: Nuevos pedidos de construcción de edificios

Variable 136: Nuevos pedidos de obras de ingeniería

Los objetivos y características de los índices de la variable 130 (nuevos pedidos recibidos) se aplican también a los índices de las variables de nuevos pedidos recibidos de construcción de edificios y de obras de ingeniería.

La división de los nuevos pedidos recibidos entre construcción de edificios y obras de ingeniería está basada en la clasificación de la tipología de la construcción (CC). El objetivo de estos índices es mostrar las posibilidades futuras de producción en cada uno de los dos principales sectores de la construcción: la construcción de edificios y las obras de ingeniería. Estos índices se calculan asignando la información básica sobre pedidos a los productos de la CC y, a continuación, agregando los índices de productos según la CC a nivel de sección.

Variable 210: Número de personas empleadas

El objetivo del índice de número de personas empleadas es mostrar la evolución del empleo en la industria, la construcción y los servicios.

El número de personas empleadas se define como el número total de personas que trabajan en la unidad de observación (incluidos los propietarios que trabajan, los socios que trabajan de forma habitual en la unidad y los ayudantes familiares no remunerados), así como el de personas que, aun trabajando fuera de la unidad, pertenecen a ella y son remuneradas por ella (por ejemplo, los representantes de comercio y el personal de entrega de pedidos, reparación y mantenimiento). Se incluyen las personas ausentes durante un período corto (por ejemplo, de baja por enfermedad, vacaciones pagadas o permiso especial) y también las que están en huelga, pero no las ausentes por un período indefinido. También incluye a los trabajadores a jornada parcial a los que se considera como tal en la legislación del país y que están en nómina, así como a los temporeros, los aprendices y los trabajadores a domicilio que figuran en nómina.

El número de personas empleadas excluye el personal suministrado a la unidad por otras empresas, las personas que llevan a cabo trabajos de reparación y mantenimiento en la unidad de observación por cuenta de otras empresas y las que prestan un servicio militar obligatorio.

Los ayudantes familiares no remunerados son las personas que viven con el propietario de la unidad y trabajan regularmente para ella, pero sin un contrato laboral y sin recibir una cantidad establecida por el trabajo que realizan. Sólo entran en esta categoría las personas que no están incluidas en la nómina de otra unidad en la que realicen su actividad principal.

Según esta definición, los grupos incluidos son los siguientes:

- todos los asalariados remunerados, incluyendo las siguientes categorías siempre que figuren en nómina:
 - trabajadores a domicilio,
 - aprendices/becarios,
 - propietarios remunerados por su trabajo y ayudantes familiares remunerados,
 - personas temporalmente ausentes (maternidad, baja por enfermedad, huelga, cierre patronal, etc.) por un período determinado,
 - trabajadores a jornada parcial,
 - trabajadores temporales,
 - trabajadores temporeros,

- asalariados no remunerados:
 - propietarios no remunerados por su trabajo (dueños),
 - ayudantes familiares no remunerados ⁽¹⁾.

Quedan excluidos los siguientes grupos:

- trabajadores de agencia (excepto por la actividad en la que estén clasificadas este tipo de agencias de colocación),
- personas con permiso por un período indefinido (por ejemplo, enfermedad de larga duración, servicio militar o servicio social),
- personas que llevan a cabo trabajos de reparación o de mantenimiento por cuenta de otras unidades de observación y demás personal cedido por otras unidades de observación,
- ayudantes familiares que realicen su actividad principal en otra unidad y figuren en la nómina de esta última.

El número de personas empleadas debería determinarse de forma que fuera una cifra representativa del período de referencia.

Variable 211: Número de asalariados

El número de asalariados se utiliza como aproximación temporal del número de personas empleadas.

El número de asalariados se define como aquellas personas que trabajan para un empleador con un contrato laboral y que reciben una remuneración en forma de sueldo, salario, comisión, propina, destajo o en especie.

La relación empleador-asalariado existe cuando hay un acuerdo, que puede ser formal o informal, entre una empresa y una persona; este acuerdo normalmente es voluntario por ambas partes y, en virtud de él, la persona trabaja para la empresa a cambio de una remuneración en efectivo o en especie.

Se considera que un trabajador es asalariado de una unidad concreta si percibe un sueldo o salario de dicha unidad, independientemente de donde realice el trabajo (en la unidad de producción o fuera de ella). Se considera que un trabajador de una agencia de colocación temporal es un asalariado de dicha agencia y no de la unidad (cliente) donde trabaja.

Según esta definición, los grupos incluidos son los siguientes:

- propietarios remunerados por su trabajo,
- estudiantes con un compromiso formal por el que contribuyen al proceso de producción de la unidad a cambio de remuneración y/o formación,
- asalariados contratados con un contrato destinado específicamente a fomentar la contratación de personas desempleadas,
- trabajadores a domicilio si hay un acuerdo explícito en el sentido de que se les remunera en función del trabajo que hacen y figuran en nómina.

El número de asalariados incluye los trabajadores a jornada parcial, los trabajadores temporeros y las personas que estén en huelga o con permiso de breve duración; en cambio, están excluidas las personas con permiso de larga duración.

El número de asalariados no incluye los trabajadores voluntarios.

El número de asalariados debería determinarse de forma que fuera una cifra representativa del período de referencia.

Variable 220: Horas trabajadas

El objetivo del índice de horas trabajadas es mostrar la evolución del volumen de trabajo realizado.

El número total de horas trabajadas por los asalariados representa el agregado de las horas realmente trabajadas para la producción de la unidad de observación durante el período de referencia.

Quedan excluidas de esta variable las horas pagadas pero no trabajadas realmente, como, por ejemplo, las vacaciones anuales, los permisos y las bajas por enfermedad. También quedan excluidas las pausas para almorzar y los desplazamientos entre el hogar y el trabajo.

Se incluyen las horas realmente trabajadas durante el horario normal de trabajo; las horas trabajadas además de aquéllas; el tiempo que se pasa en el lugar del trabajo en tareas tales como preparar el local y el tiempo que corresponde a períodos de descanso cortos en el lugar de trabajo.

Si el número exacto de horas realmente trabajadas no se conoce, puede estimarse en función del número teórico de horas de trabajo y del porcentaje medio de ausencias (enfermedad, maternidad, etc.).

⁽¹⁾ Se ha añadido los ayudantes familiares no remunerados por una cuestión de principio, aunque puede ser difícil obtener cifras exactas.

Según esta definición, los elementos incluidos son los siguientes:

- total de horas trabajadas realmente:
 - durante el horario normal de trabajo,
 - horas extraordinarias, pagadas o no ⁽¹⁾,
 - trabajo nocturno, en domingo o en día festivo,
- tiempo empleado en tareas como preparación del trabajo, preparación, mantenimiento y limpieza de herramientas y maquinaria, así como elaboración de fichas e informes de trabajo,
- tiempo pasado en el lugar de trabajo sin trabajar —debido, por ejemplo, a paros de la maquinaria, accidentes, falta esporádica de trabajo— pero remunerado en virtud del contrato laboral,
- períodos breves de descanso en el lugar de trabajo, incluyendo las interrupciones para tomar algo.

Quedan excluidos los siguientes elementos:

- horas pagadas pero no trabajadas por permiso, enfermedad, accidentes, huelgas, cierres patronales, tiempos muertos, etc.,
- tiempo empleado en las comidas,
- desplazamientos entre el domicilio y el lugar de trabajo.

Variable 230: Sueldos y salarios brutos

El objetivo del índice de sueldos y salarios es lograr una aproximación a la evolución de los gastos de sueldos y salarios.

Los sueldos y salarios se definen como la remuneración total, en efectivo o en especie, devengada por todas las personas inscritas en nómina (incluidos los trabajadores a domicilio) a cambio del trabajo realizado durante el período contable, independientemente de si se abona en función de la jornada laboral, producción o trabajo a destajo y de si se paga periódicamente o no.

Los sueldos y salarios incluyen los valores de cualesquiera cotizaciones sociales, impuestos sobre la renta, etc. que pague el asalariado, incluso cuando sean retenidos por el empleador y pagados directamente a los sistemas de seguridad social, a las autoridades tributarias, etc., en nombre del asalariado. Los sueldos y salarios no incluyen las cotizaciones sociales que paga el empleador.

Los sueldos y salarios incluyen todas las propinas, primas, gratificaciones, las pagas extraordinarias, indemnizaciones de despido, indemnizaciones por alojamiento, transporte y carestía de la vida, asignación familiar, comisiones, primas de asistencia, etc., que perciban los asalariados, así como impuestos, cotizaciones a la seguridad social y los demás importes adeudados por los asalariados y retenidos en la fuente por los empleadores.

Los pagos por trabajadores de agencia no se incluyen en los sueldos y salarios.

Según esta definición, los elementos incluidos son los siguientes:

- todos los sueldos y salarios de base pagaderos a intervalos periódicos,
- pagos suplementarios por horas extraordinarias, turnos de noche, trabajo en fin de semana, etc.,
- cualquier tipo de indemnizaciones, propinas o primas que pague el empleador, como, por ejemplo:
 - indemnizaciones por carestía de la vida, vivienda, residencia o expatriación,
 - indemnizaciones alimentarias,
 - indemnizaciones por desplazamientos desde el trabajo y al trabajo,
 - primas por vacaciones, pagas extraordinarias,
 - indemnizaciones pagadas por vacaciones anuales no disfrutadas,
 - primas de rendimiento, producción o productividad,
 - indemnizaciones extraordinarias por condiciones de trabajo extremas, como polvo, suciedad, temperatura, humos, peligrosidad, etc.,
 - indemnizaciones por despido pagadas a los asalariados despedidos,
 - gratificaciones por propuestas de mejora y derechos de patentes pagadas al personal asalariado,
 - primas para personal directivo y asalariados,
 - asignaciones familiares pagadas por el empleador en aplicación del convenio colectivo,
- comisiones,
- valor de las acciones repartidas gratuitamente como prima a los asalariados,
- pagos hechos por los empleadores a los asalariados dentro de un plan de ahorro o de otro tipo de plan,
- impuestos, cotizaciones y otros importes que deban pagar los asalariados y sean retenidos por los empleadores,
- cualquier pago en especie.

⁽¹⁾ En distintos Estados miembros es difícil obtener datos sobre las horas extraordinarias no pagadas pero, no obstante, se incluye este concepto por una cuestión de principio.

Quedan excluidos los siguientes elementos:

- cotizaciones sociales obligatorias que deba pagar el empleador,
- cotizaciones sociales acordadas en el convenio colectivo, contractuales o voluntarias que pague el empleador,
- cotizaciones sociales ficticias (prestaciones sociales costeadas directamente por el empleador),
- indemnizaciones pagadas a los asalariados por la adquisición de herramientas, equipos y vestimenta especial necesarios para su trabajo, o la parte de sus sueldos y salarios que, según lo especificado en los contratos de trabajo, deba emplearse para adquirir este material,
- impuestos pagados por el empleador sobre el total de sueldos y salarios pagados,
- devoluciones a los asalariados de los gastos de viaje, traslado, mudanza, hotel y representación, tarifas telefónicas, etc., ocasionados en el ejercicio de sus funciones,
- gastos de formación profesional (costes de formación), excluyendo los sueldos y salarios de aprendices,
- sueldos y salarios que el empleador siga pagando en caso de enfermedad, accidente laboral, baja por maternidad o paro parcial,
- otros gastos laborales que pague el empleador:
 - costes de contratación,
 - gastos sociales, como la devolución de los gastos de transporte de los asalariados al lugar de trabajo y desde allí —independientemente de que este desplazamiento se lleve a cabo en medios de transporte de la empresa o corra a cargo de terceros en nombre de la empresa—, pagos hechos a fondos sindicales,
- opción de compra de acciones ⁽¹⁾.

Para evaluar los pagos en especie se aplican las siguientes normas: los pagos en especie producidos por el empleador deben valorarse a precios de productor; los pagos en especie comprados por el asalariado deben valorarse a precios de mercado.

Variable 310: Precios de producción

El objetivo del índice de precios de producción es medir la evolución mensual de los precios de transacción de las actividades económicas.

El índice de precios de producción interior de una actividad económica mide la evolución del precio medio de todos los bienes y servicios conexos que resulten de dicha actividad y se vendan en el mercado interior. El índice de precios no interior muestra la evolución del precio medio (convertido en moneda local) de todos los bienes y servicios conexos que resulten de dicha actividad y se vendan fuera del mercado interior. Al combinar estos dos índices, se obtiene la evolución del precio medio de todos los bienes y servicios conexos que resulten de una actividad.

Es esencial tener en cuenta todas las características de los productos que repercutan en el precio, incluyendo la cantidad de unidades vendidas, las facilidades de transporte, rebajas, condiciones de servicio, condiciones de garantía y destino. La especificación debe estar hecha de tal forma que, en posteriores períodos de referencia, la unidad de observación sea capaz por sí misma de identificar el producto y proporcionar el precio por unidad adecuado.

Para la definición de los precios se aplican las siguientes normas:

- el precio adecuado es el precio franco fábrica ⁽²⁾, que incluye todos los derechos e impuestos sobre bienes y servicios facturados por la unidad pero no incluye el IVA facturado por la unidad a sus clientes y otros impuestos deducibles similares directamente ligados al volumen de negocios,
- si se incluyen los costes de transporte, deberían formar parte de la especificación del producto,
- para poder reflejar la evolución real de los movimientos de precios, debe registrarse el precio efectivo de las operaciones y no un precio de catálogo,
- hay que reflejar en el índice de precios de producción los cambios que se produzcan en la calidad de los productos,
- los precios registrados en un período t deben referirse a los pedidos aceptados durante dicho período t (momento de realizarse el pedido), no al momento en que las mercancías salgan de la fábrica,
- en el caso de los precios de producción del mercado no interior, hay que calcular el precio en las fronteras nacionales *fob* (*free on board*).

Es preferible que la información recogida sobre los precios se refiera a un día concreto en la mitad del período de referencia. Si sobre ese día en concreto no hay disponible información sobre precios, el precio puede representar la media de todo el período.

Los índices de precios de producción de la construcción se pueden utilizar como una aproximación a las variables de costes de la construcción. Sirven para medir la evolución de los precios de edificios residenciales, excluidas las residencias de colectividades, edificios no residenciales, precios de solares y honorarios de arquitectos y de otros profesionales. Estos índices reflejan los precios pagados por los clientes a las empresas constructoras. Por eso, no sólo reflejan las variaciones en los factores de coste de la construcción, sino también los cambios de productividad y de márgenes de beneficio. Además, existe una diferencia temporal entre el precio de producción y los correspondientes costes de producción.

⁽¹⁾ Las opciones de compra de acciones quedan excluidas principalmente por motivos prácticos relacionados con la dificultad de lograr una definición armonizada y de recoger los correspondientes datos, aunque a menudo se considera como una remuneración por el trabajo ligada al rendimiento global de la empresa.

⁽²⁾ U otro equivalente para actividades que no sean de fabricación.

Variable 311: Precios de producción en el mercado interior**Variable 312: Precios de producción en el mercado no interior**

Los objetivos y características de los índices de la variable 310 (precios de producción) se aplican también a los índices de distinción entre precios de producción interiores y no interiores.

Los índices de precios interiores y no interiores exigen que los índices de precios de producción se calculen según el destino del producto. El destino viene dado por la residencia del tercero que haya encargado o adquirido el producto. El mercado interior se define como los terceros residentes en el mismo territorio económico que la unidad de observación.

Variable 313: Índice de valor unitario

El índice de valor unitario se puede utilizar como aproximación a los precios de producción no interiores.

Para los efectos de este índice, los valores unitarios se calculan como el valor de las ventas de un producto dividido por la cantidad vendida, deducida a partir de los datos del comercio exterior. A continuación, este valor unitario se considera como si fuese el precio medio del producto y se calcula el índice de la misma manera que en el caso de los tradicionales índices de precios de producción.

Variable 320: Costes de construcción

El objetivo del índice de costes de construcción es mostrar la evolución de los costes a que tiene que hacer frente el contratista para poder llevar a cabo el proceso de construcción.

Los índices de costes que lo componen (costes de material y costes laborales) muestran la evolución de los precios en los factores de producción que se usan en la industria de la construcción.

El índice de costes de construcción se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$I = \sum_{i=1}^n (w_i^M * M_i + w_i^L * L_i + \dots)$$

donde	I	= índice de construcción
	M_i	= índice de costes de material
	L_i	= índice de costes laborales
	w_i^M	= ponderación para materiales
	w_i^L	= ponderación para costes laborales

Otros costes que también entran en la composición de los costes de construcción son los de instalaciones y equipos, transporte, energía y otros.

Los honorarios de los arquitectos no forman parte de los costes de construcción.

Variable 321: Costes de material

El índice de costes de material se calcula por lo general utilizando los precios de los materiales. Los precios de los materiales deben basarse en los precios reales y no en los precios de catálogo. Los precios deben basarse en una muestra de productos y proveedores. Los precios se valoran sin incluir el IVA.

Variable 322: Costes laborales

El índice de costes laborales cubre los sueldos y salarios y cargas de seguridad social de todo el personal asalariado. Las cargas de la seguridad social incluyen: i) las cotizaciones sociales obligatorias que deba pagar el empleador; ii) las cotizaciones sociales acordadas en el convenio colectivo, contractuales o voluntarias que pague el empleador; iii) las cotizaciones sociales ficticias (prestaciones sociales costeadas directamente por el empleador).

Variable 411: Licencias de obras: número de viviendas

El objetivo del índice de licencias de obras y número de viviendas es mostrar la evolución futura de las actividades de construcción en términos de cifras unitarias.

La licencia de obras es la autorización para empezar a trabajar en un proyecto de construcción. Como tal, la licencia es la etapa final en el proceso de las autorizaciones de urbanismo y construcción que conceden las administraciones públicas, antes de empezar a trabajar.

Un índice basado en estas licencias proporciona un buen indicador de la carga de trabajo a que se enfrentará la industria de la construcción en el futuro próximo, aunque puede que no sea así cuando haya una elevada proporción de licencias que no se utilicen o cuando medie un gran desfase entre la obtención de la licencia y el inicio de las obras.

Los índices del número de licencias se calculan para edificios residenciales de una vivienda y para edificios residenciales de dos o más viviendas. Una vivienda es una habitación o conjunto de habitaciones y sus anexos, que ocupan un edificio permanente —o una parte de dicho edificio estructuralmente separada— que, por la forma en que ha sido construido, reconstruido, renovado, etc., está destinado a ser habitado por particulares. Debe tener acceso individual a la calle (directo o a través de un jardín o terrenos) o a un espacio común dentro del edificio (escaleras, pasaje, galería, etc.). Las habitaciones o alojamientos exentos que deban utilizarse claramente como parte de la vivienda se contarán como parte de la vivienda. Por lo tanto, una vivienda puede constar de varios edificios separados dentro de un mismo recinto, siempre que esté claro que han sido concebidos para ser habitados por un mismo hogar de particulares.

Variable 412: Licencias de obras: m² de superficie útil u otra medida de tamaño

El objetivo del índice de licencias de obras y superficie útil es mostrar la evolución futura de las actividades de construcción en términos de volumen.

La licencia de obras es la autorización para empezar a trabajar en un proyecto de construcción. Como tal, la licencia es la etapa final en el proceso de las autorizaciones de urbanismo y construcción que conceden las administraciones públicas, antes de empezar a trabajar.

Un índice basado en estas licencias proporciona un buen indicador de la carga de trabajo a que se enfrentará la industria de la construcción en el futuro próximo, aunque puede que no sea así cuando haya una elevada proporción de licencias que no se utilicen o cuando medie un gran desfase entre la obtención de la licencia y el inicio de las obras.

Este índice se calcula a partir del área en metros cuadrados de superficie útil de los edificios para los que se ha concedido una licencia. El área de superficie útil de un edificio ⁽¹⁾ se mide en el interior de los muros exteriores excluyendo los siguientes elementos:

- superficies de construcción (por ejemplo, componentes de áreas de demarcación, soportes, columnas, pilares, pozos, chimeneas),
- superficies funcionales para usos auxiliares (por ejemplo, superficies ocupadas por instalaciones de calefacción y aire acondicionado o por generadores de energía),
- vías de paso (por ejemplo, superficies de cajas de escaleras, ascensores, escaleras mecánicas).

La parte correspondiente a la superficie útil total de un edificio utilizado con fines residenciales incluye la superficie de cocinas, salones, dormitorios y habitaciones auxiliares, sótanos y espacios comunes utilizados por los propietarios de las unidades residenciales.

Con arreglo a lo permitido en el número 1 de la letra c) del anexo B del Reglamento (CE) n° 1165/98, se pueden usar otras medidas siempre que no sean ambiguas y que los Estados miembros las utilicen de forma coherente.

En el Reglamento (CE) n° 1165/98 se hace referencia a la clasificación CC al pedir licencias de construcción para distintas categorías de edificios. La categoría «otros edificios» del Reglamento (CE) n° 1165/98 incluye las siguientes categorías de la clasificación CC:

- hoteles y edificios similares,
- edificios para el comercio al por mayor y al por menor,
- edificios para transporte y comunicaciones,
- edificios industriales y almacenes,
- edificios de uso cultural, recreativo, educativo o sanitario,
- otros edificios no residenciales.

Variable 330: Índice de deflación de las ventas

El objetivo del índice de deflación de las ventas es ajustar el volumen de negocios para reflejar los cambios de precios.

El índice de deflación de las ventas en el comercio al por menor no es un deflactor del servicio prestado sino de los bienes vendidos.

Los precios usados para calcular el deflactor de una actividad se calculan como media ponderada de los índices de precios de bienes pertinentes de dicha actividad. Es esencial tener en cuenta todas las características de los productos que repercutan en el precio, incluyendo la cantidad de unidades vendidas, las facilidades de transporte, rebajas, condiciones de garantía y destino.

La especificación debe estar hecha de tal forma que, en posteriores períodos de referencia, la unidad de observación sea capaz por sí misma de identificar el producto y proporcionar el precio por unidad adecuado.

Para poder mostrar la evolución real de los movimientos de precios, se debe trabajar con los precios efectivos de las transacciones y no con precios de catálogo.

Es preferible que la información recogida sobre los precios se refiera a una fecha específica del mes.

⁽¹⁾ La definición de superficie útil se ajusta a lo dispuesto en la Clasificación de la Tipología de la Construcción, que, a su vez, tiene como referencia los siguientes documentos: *Statistical Standards and Studies* n° 40, Naciones Unidas, Nueva York, 1987; *Statistical Standards and Studies* n° 43, Naciones Unidas, Nueva York, 1994.

Definición de territorio económico

Por territorio económico se entiende:

- el territorio geográfico administrado por una administración pública dentro del cual las personas, los bienes, los servicios y los capitales circulan libremente,
- las zonas francas, incluidos los depósitos y fábricas bajo control aduanero,
- el espacio aéreo nacional, las aguas territoriales y la plataforma continental situada en aguas internacionales sobre la que el país disfruta de derechos exclusivos,
- los enclaves territoriales, es decir los territorios geográficos situados en el resto del mundo y utilizados, en virtud de tratados internacionales o de acuerdos entre Estados, por las administraciones públicas del país (embajadas, consulados, bases militares, bases científicas, etc.),
- los yacimientos (petróleo, gas natural, etc.) situados en aguas internacionales fuera de la plataforma continental del país, explotados por unidades residentes en el territorio, tal como se han definido en los apartados precedentes.

El territorio económico no incluye:

- los enclaves extraterritoriales (es decir, las partes del territorio geográfico del país utilizadas por las administraciones públicas de otros países, por las instituciones de la Unión Europea o por organizaciones internacionales, en virtud de tratados internacionales o de acuerdos entre Estados).

Esta definición se ajusta a lo especificado en el Sistema Europeo de Cuentas (SEC) 1995, apartados 2.05-2.06.

A efectos de las estadísticas coyunturales, la distinción entre mercados interiores y no interiores debe hacerse según el territorio de los Estados miembros. En el futuro puede ocurrir que se revise esta definición para reflejar específicamente los efectos de la integración monetaria y/o europea de conformidad con otros Reglamentos pertinentes.
