

REGLAMENTO (CE) N° 1503/2006 DE LA COMISIÓN**de 28 de septiembre de 2006****por el que se aplica y modifica el Reglamento (CE) n° 1165/98 del Consejo sobre las estadísticas coyunturales, en lo relativo a la definición de las variables, la lista de variables y la frecuencia de compilación de datos**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

*Artículo 1***Definición de las variables**Visto el Reglamento (CE) n° 1165/98 del Consejo, de 19 de mayo de 1998, sobre las estadísticas coyunturales ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 17, letras b) a d),

1. En el anexo I del presente Reglamento figuran las definiciones de las variables fijadas en los anexos A a D del Reglamento (CE) n° 1165/98, así como sus objetivos, sus características y los métodos de cálculo de los índices pertinentes.

Considerando lo siguiente:

- (1) En el Reglamento (CE) n° 1165/98 se estableció un marco común para la producción de estadísticas comunitarias sobre la evolución coyuntural del ciclo económico y se fijaron las variables requeridas.
- (2) El Reglamento (CE) n° 1158/2005 introdujo nuevas variables e impuso a los Estados miembros nuevas obligaciones en materia de recogida de datos.
- (3) En consecuencia, es preciso fijar medidas de aplicación, así como modificar el Reglamento (CE) n° 1165/98 en lo relativo a la definición de las variables, la lista de variables y la frecuencia de compilación de datos.
- (4) Por tanto, el Reglamento (CE) n° 588/2001 de la Comisión, de 26 de marzo de 2001, relativo a la aplicación del Reglamento (CE) n° 1165/98 del Consejo sobre las estadísticas coyunturales en lo que se refiere a la definición de variables ⁽²⁾, debe ser sustituido por el presente Reglamento.
- (5) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité del programa estadístico.

2. Los Estados miembros empezarán a aplicar estas definiciones para la recogida de datos estadísticos en el plazo máximo de un año a partir de la entrada en vigor del presente Reglamento.

3. Dichas definiciones se cumplirán plenamente, a más tardar, en la próxima revisión del año base prevista en el artículo 11 del Reglamento (CE) n° 1165/98.

4. Los Estados miembros velarán por que los datos estadísticos existentes que entren en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) n° 1165/98 se revisen mediante un nuevo cálculo o una estimación para que se ajusten a estas definiciones.

5. Cada Estado miembro enviará a la Comisión, cuando esta lo solicite, cualquier información pertinente sobre la conformidad de los datos estadísticos con las definiciones recogidas en el anexo I del presente Reglamento. Se considerarán conformes los resultados de una variable que no difieran en más de un 0,2 % de los resultados de otra variable que se ajuste a las definiciones indicadas en el anexo I.

*Artículo 2***Modificaciones del Reglamento (CE) n° 1165/98**

⁽¹⁾ DO L 162 de 5.6.1998, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1158/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 191 de 22.7.2005, p. 1).

⁽²⁾ DO L 86 de 27.3.2001, p. 18.

El anexo B del Reglamento (CE) n° 1165/98 queda modificado con arreglo a lo dispuesto en el anexo II del presente Reglamento.

Artículo 3
Derogación

Artículo 4
Entrada en vigor

Queda derogado el Reglamento (CE) n° 588/2001.

Las referencias hechas al Reglamento derogado se entenderán hechas al presente Reglamento.

El presente Reglamento entrará en vigor el vigésimo día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

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

Hecho en Bruselas, el 28 de septiembre de 2006.

Por la Comisión
Joaquín ALMUNIA
Miembro de la Comisión

ANEXO I

DEFINICIÓN DE OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LAS VARIABLES

Variable: 110 Producción

El objetivo del índice de producción es medir los cambios que se producen en el volumen de producción en intervalos breves y periódicos, en general mensualmente. Este índice mide la evolución del volumen, en términos de valor añadido, 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 a precios básicos (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 capitalizada, más otras rentas de explotación, más o menos las variaciones de existencias, menos las compras de bienes y servicios, menos los impuestos sobre productos ligados al volumen de negocios pero no deducibles, más las subvenciones percibidas por los productos.

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

Por tanto, las subvenciones a los productos se incluyen en el valor añadido a precios básicos, pero se excluyen todos los impuestos sobre los productos.

El valor añadido se calcula «bruto», ya que no se restan los ajustes de 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 este). Estos impuestos los recoge la empresa en diferentes etapas y repercuten íntegramente en el comprador final.
- ii) El segundo grupo se compone de todos los demás impuestos y derechos sobre los productos que: 1) o bien están ligados al volumen de negocios y no son deducibles, o 2) son impuestos sobre los productos no ligados al volumen de negocios. Se incluyen aquí los impuestos y derechos sobre las importaciones y los impuestos que gravan la producción, la exportación, la venta, la transferencia, el arrendamiento con opción de compra o la entrega de bienes y servicios, así como su uso para autoconsumo o para formación de capital propio.
- iii) El tercer grupo comprende otros impuestos sobre la producción, en los que se incluyen todos los impuestos que las empresas soportan por sus actividades de producción, independientemente de la cantidad o del valor de los bienes y servicios producidos o vendidos. Pueden tener que pagarse por el empleo de mano de obra o por la propiedad o utilización de terrenos, edificios u otros activos utilizados en la producción.

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

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

donde q = cantidad de producción, p = precio de producción, a = precio de los insumos, δ = cantidades de insumos, i = uno de los bienes N , j = uno de los insumos M , 0 = período de base y t = período actual.

(1) La idea generalizada de que el «índice de producción» es un índice de «evolución del valor añadido» se contradice 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 que se utiliza habitualmente en este ámbito de las estadísticas empresariales. El término «índice del valor añadido» no se utiliza 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 del volumen de producción». En el presente texto se utiliza siempre el término «índice de producción» como índice cuantitativo o, lo que es lo mismo, a precios constantes.

(2) La producción y, por tanto, el valor añadido a precios básicos es la valoración adoptada en el SEC 95. A diferencia del anterior concepto de valor añadido al coste de los factores, el precio básico excluye todos los impuestos sobre los productos, pero no intenta excluir otros impuestos sobre la producción. Si el valor añadido a precios básicos no está disponible, por ejemplo, a partir de las estadísticas estructurales de las empresas, puede utilizarse como sustituto el valor añadido bruto 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 la continuación de los índices:

- los valores de la producción bruta (deflactados),
- los volúmenes,
- el volumen de negocios (deflactado),
- el insumo de trabajo,
- el insumo de materias primas,
- 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 en las existencias de bienes acabados y trabajos en curso en bienes y servicios,
- variaciones en las relaciones técnicas *insumo-producto* (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 civil

Los objetivos y las 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 reflejar la evolución del valor añadido de cada uno de los dos sectores principales de la construcción: la construcción de edificios y las obras de ingeniería civil. 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 al 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⁾ comprende todos los importes facturados por la unidad de observación durante el período de referencia, lo que corresponde a las ventas comerciales de bienes y servicios suministrados a terceros. El volumen de negocios incluye también todas las demás cargas (transporte, embalaje, etc.) repercutidas al cliente, aunque en la factura se registren por separado.

El volumen de negocios no incluye el IVA, los demás impuestos deducibles similares ligados directamente al volumen de negocios ni los derechos e impuestos sobre bienes o servicios facturados por la unidad.

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 primas concedidas 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 «otras rentas de explotación, rentas financieras y rentas extraordinarias». 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,
- horas trabajadas facturadas a terceros por subcontratación únicamente de trabajo,
- montaje, instalaciones y reparaciones facturados,

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

- 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,
- subvenciones a los productos ⁽¹⁾.

Dependiendo del tratamiento de la renta clasificada en las cuentas de la empresa como «otras rentas de explotación, rentas financieras y rentas extraordinarias» ⁽²⁾, generalmente se excluyen los siguientes elementos:

- el IVA, los demás impuestos deducibles similares ligados directamente al volumen de negocios y los derechos e impuestos sobre bienes o servicios facturados por la unidad,
- comisiones,
- arrendamientos con opción de compra y alquileres,
- arrendamientos con opción de compra de unidades de producción y máquinas propias utilizadas por terceros,
- arrendamientos con opción de compra de viviendas propiedad de la empresa,
- ingresos procedentes de derechos de licencia,
- ingresos procedentes de instalaciones para el personal (por ejemplo, el comedor de una fábrica),
- suministro de productos y servicios en el interior de la unidad de observación,
- ventas de terrenos y activos fijos propios,
- ventas o arrendamientos con opción de compra de propiedades,
- ventas de acciones,
- ingresos procedentes de intereses y dividendos,
- otras rentas extraordinarias.

Estos elementos pueden incluirse si generan un 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 las características de los índices de la variable 120 (volumen de negocios) se aplican también a los índices que distinguen entre el volumen de negocios interior y el 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 primer destino del producto, sobre la base de la transferencia de la 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. El volumen de negocios no interior se subdivide en volumen de negocios de productos expedidos a países de la zona euro (122z) y otros volúmenes de negocios no interiores (122x).

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 de la cantidad de bienes vendidos.

La información sobre cifra de ventas (variable 123) puede utilizarse en lugar del deflactor de ventas (variable 330) del anexo C: Comercio al por menor y obras de reparación, del Reglamento (CE) n° 1165/98.

⁽¹⁾ Si resulta difícil medir las subvenciones a los productos, pueden omitirse a efectos del cálculo de índices en el tiempo.

⁽²⁾ Como principio director sobre qué incluir y qué excluir deben usarse las normas de contabilidad nacional.

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,
- todos los derechos e impuestos sobre bienes o servicios que serán facturados por la unidad,
- 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 prevé que se devuelvan tras realizarse la entrega.

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

El valor de los nuevos pedidos incluye también todos los demás gastos (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 las características de los índices de la variable 130 (nuevos pedidos recibidos) se aplican también a los índices que distinguen entre los nuevos pedidos interiores y los 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, sobre la base de la transferencia de la 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. Los nuevos pedidos no interiores se subdividen en pedidos recibidos de países de la zona euro (132z) y otros nuevos pedidos no interiores (132x).

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 tales 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 lleven a cabo trabajos de reparación y mantenimiento en la unidad de observación por cuenta de otras empresas y las que están prestando el 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 de servicios y sin recibir una cantidad fija por el trabajo que realizan. Solo entran en esta categoría las personas que no están incluidas en la nómina de otra unidad en la que ejercen su actividad principal.

Según esta definición, los grupos incluidos son los siguientes:

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

Quedan excluidos los siguientes grupos:

- trabajadores de agencia (excepto para 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 debe determinarse de forma que constituya 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.

Existe relación empleador-asalariado cuando hay un acuerdo, sea 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 los trabajadores de empresas de trabajo temporal son asalariados de dichas empresas y no de las unidades (clientes) donde trabajan.

Según esta definición, los grupos incluidos son los siguientes:

- los propietarios retribuidos por su trabajo,
- los estudiantes con un compromiso formal de contribuir al proceso de producción de la unidad a cambio de remuneración o de servicios docentes,
- los empleados contratados con un contrato destinado específicamente a fomentar la contratación de personas desempleadas,
- trabajadores a domicilio, si existe un acuerdo explícito por el 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 debe determinarse de forma que constituya una cifra representativa del período de referencia.

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

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 representa el agregado de las horas realmente trabajadas para la producción de la unidad de observación durante el período de referencia ⁽¹⁾.

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

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 ⁽²⁾,
 - 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 o falta esporádica de trabajo—, pero remunerado en virtud del contrato laboral,
- períodos breves de descanso en el lugar de trabajo, como las pausas para tomar café.

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

El objetivo de este índice es lograr una aproximación a la evolución del gasto en 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 o de la producción, o 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 gratificaciones, las primas, los pagos sin contraprestación, las pagas extraordinarias, las indemnizaciones por despido, el alojamiento y el transporte, las primas por coste de la vida y las asignaciones familiares, las propinas, las comisiones, las primas de asistencia, etc., así como los impuestos, las cotizaciones a la seguridad social y los demás importes pagaderos por los empleados y retenidos en la fuente por los patronos.

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

⁽¹⁾ Las horas trabajadas por los asalariados pueden ser una aproximación a las horas totales trabajadas, por lo menos en la industria.

⁽²⁾ En determinados Estados miembros es difícil obtener datos sobre las horas extraordinarias no pagadas, pero, no obstante, se incluye este concepto por una cuestión de principio.

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 suplementos, gratificaciones o primas que pague el empleador, como, por ejemplo:
 - primas por coste de la vida, vivienda, residencia o expatriación,
 - asignaciones alimentarias,
 - dietas por desplazamientos desde el trabajo y al trabajo,
 - primas por vacaciones, pagas extraordinarias,
 - dietas pagadas por vacaciones anuales no disfrutadas,
 - primas de rendimiento, producción o productividad,
 - suplementos extraordinarios por condiciones de trabajo extremas, como polvo, suciedad, temperatura, humos, peligrosidad, etc.,
 - pagos excepcionales a los empleados que dejan la empresa, si dichos pagos no están vinculados a un convenio colectivo,
 - suplementos por propuestas de mejora y derechos de patentes pagados a personas empleadas,
 - primas para el personal directivo y los asalariados,
 - asignaciones familiares pagadas por el empleador en aplicación del convenio colectivo,
- comisiones,
- valor de las acciones repartidas gratuitamente 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.

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 imputadas (prestaciones sociales costeadas directamente por el empleador),
- indemnizaciones pagadas a los asalariados por la adquisición de herramientas, equipos y vestimenta especiales 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 trabajo a tiempo 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,
- opciones de compra de acciones ⁽¹⁾.

⁽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 del trabajo ligada al rendimiento global de la empresa.

Para evaluar los pagos en especie se aplican las siguientes normas: si los bienes con los que paga en especie son producidos por el empleador, deben valorarse a precios de productor; si el empleador compra los bienes para pagar en especie, 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 determinen el precio, como son la cantidad de unidades vendidas, el medio de transporte, las rebajas, las condiciones de servicio, las condiciones de garantía y el destino. La especificación debe efectuarse de tal forma que, en posteriores períodos de referencia, la unidad de observación sea capaz de identificar con precisión 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 básico, sin incluir el IVA, los demás impuestos deducibles similares directamente ligados al volumen de negocios ni los derechos e impuestos sobre bienes o servicios facturados por la unidad, aunque añadiendo las eventuales subvenciones a los productos recibidas por el productor,
- si se incluyen los costes de transporte, debe indicarse en la especificación del producto,
- para reflejar la evolución real de los movimientos de precios, deben utilizarse los precios efectivos de las transacciones, y no precios de catálogo,
- hay que reflejar en el índice de precios de producción los cambios 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* = franco a bordo).

En principio, el índice debe reflejar el precio medio durante el período de referencia. En la práctica, la información realmente recogida puede referirse a un día concreto del período de referencia, que debe determinarse de forma que constituya una cifra representativa del mismo. En el caso de productos con una incidencia significativa en la economía nacional y que se sabe que tienen, por lo menos ocasionalmente, una evolución volátil, es importante que el índice refleje efectivamente los precios medios.

Construcción

Los índices de precios de producción de la construcción pueden utilizarse como una aproximación a las variables de costes de la construcción. Solo miden la evolución de los precios de edificios residenciales, sin incluir las residencias de colectividad, los edificios no residenciales, los precios de solares y los honorarios de arquitectos y de otros profesionales. Estos índices reflejan los precios pagados por los clientes a las empresas constructoras. Por eso, no solo reflejan las variaciones en los factores de coste de la construcción, sino también las variaciones de la productividad y de los márgenes de beneficio. Además, existe una diferencia temporal entre el precio de producción y los correspondientes costes de producción.

Servicios

La misma definición se aplica a los precios de producción de servicios, con las siguientes excepciones:

- los precios de producción de los servicios muestran la evolución del precio de los servicios prestados a clientes que son empresas o personas que representan a empresas,
- el período de referencia es trimestral,
- se hace un seguimiento de los servicios del mercado interior y no interior,
- la medida de precios apropiada es el precio de transacción, que refleja los ingresos obtenidos por el productor por productos realmente vendidos a los clientes. Debe tenerse en cuenta cualquier descuento, rebaja, recarga, etc., eventualmente aplicados a los clientes. Como el precio refleja los ingresos obtenidos por el productor, deben excluirse del precio los impuestos que gravan los productos, y añadirse las eventuales subvenciones a los productos recibidas por el productor.

El precio debe registrarse en la fecha de prestación del servicio. Si la prestación del servicio cubre varios períodos, deben realizarse los ajustes necesarios.

Variable: 311 Precios de producción en el mercado interior

Variable: 312 Precios de producción en el mercado no interior

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

Los índices de precios interiores y no interiores exigen que los índices de precios de producción se registren 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 nacional que la unidad de observación. Los precios de producción en el mercado no interior se subdividen en precios de producción de productos expedidos a países de la zona euro (312z) y otros precios de producción (312x).

Variable: 313 Índice de valor unitario

El índice de valor unitario únicamente puede utilizarse como aproximación de los precios de producción en el mercado no interior y de los precios de importación si no produce un deterioro de calidad significativo con respecto a la información específica sobre precios.

A 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 de comercio exterior. A continuación, este valor unitario se considera como si fuese el precio medio del producto, y el índice se calcula de la misma manera que en el caso de los tradicionales índices de precios de producción.

Variable: 340 Precios de importación

El objetivo de los índices de precios de importación es medir la evolución mensual del precio de transacción de los bienes importados de áreas no interiores por los residentes en el país. Todos los servicios conexos están inicialmente excluidos del ámbito de aplicación. Los índices de precios deben reflejar las variaciones de precios de productos comparables a lo largo del tiempo.

Es esencial tener en cuenta todas las características de los productos que determinan el precio, como son la cantidad de unidades vendidas, el medio de transporte, las rebajas, las condiciones de servicio, las condiciones de garantía, el origen y el destino. La especificación debe efectuarse de tal forma que, en posteriores períodos de referencia, la unidad de observación sea capaz de identificar con precisión el producto y proporcionar el precio por unidad adecuado.

El mercado no interior se define como los terceros que no residen en el mismo territorio nacional que la unidad de observación. El mercado interior se define como los terceros residentes en el mismo territorio nacional que la unidad de observación.

En relación a los precios, se aplican las siguientes restricciones:

- están excluidas las importaciones realizadas por los hogares, los entes de la administración pública y las instituciones sin ánimo de lucro,
- los regímenes comerciales subyacentes y el procedimiento estadístico corresponden al sistema especial de comercio, y están incluidas las importaciones normales y las importaciones para el perfeccionamiento activo; no están incluidas las importaciones para reparación,
- solo están incluidos los productos de las secciones C, D y E de la CPA; están excluidos los servicios conexos.

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

- el precio apropiado es el precio cif (coste, seguro y flete) en frontera, excluidos todos los derechos e impuestos sobre los bienes y servicios soportados por la unidad de observación,
- las transferencias intraempresa deben tenerse en cuenta si se realizan a precios basados en el mercado o influenciados por este, o si los precios de mercado no son significativos,
- para reflejar la evolución real de los movimientos de precios, debe utilizarse el precio efectivo de transacción, y no el precio de catálogo; por tanto, hay que deducir los descuentos,
- para reflejar movimientos de precios puros, al compilar el índice de precios deben tenerse en cuenta y ajustarse las variaciones de calidad de los productos,
- también deben tratarse de manera coherente las demás características que determinan el precio de los productos,
- las importaciones se registran cuando se transfiere la propiedad de los bienes (es decir, cuando las partes registran la transacción en sus libros o cuentas),
- consta como importación la transferencia de la propiedad de barcos y aviones o productos similares de una persona establecida en un país no miembro a una persona establecida en el Estado miembro en cuestión.

En principio, el índice debe reflejar el precio medio durante el período de referencia. En la práctica, la información realmente recogida puede referirse a un día concreto del período de referencia, que debe determinarse de forma que constituya una cifra representativa del mismo. En el caso de productos con una incidencia significativa en la economía nacional y que se sabe que tienen, por lo menos ocasionalmente, una evolución volátil, es importante que el índice refleje efectivamente los precios medios.

Los índices de los precios de importación requieren un cálculo aparte en función del país de procedencia del producto. El país de procedencia se determina de forma coherente con los regímenes aduaneros. Los precios de importación se subdividen en importaciones procedentes de países de la zona euro (340z) e importaciones procedentes de otros países (340x).

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.

El índice de costes de los componentes (costes de material y costes laborales) muestra la evolución de los precios de los factores de producción utilizados en la industria de la construcción.

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

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

donde I = índice de costes de construcción, M_i = índice de costes de material, L_i = índice de costes laborales, w_i^M = ponderación del coste de material y w_i^L = ponderación de los 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 generalmente utilizando los precios de los materiales. Los precios de los materiales deben basarse en precios reales y no en 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 debe incluir los sueldos y salarios y los costes de seguridad social de todas las personas empleadas. Los costes de 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 deba pagar el empleador y iii) las cotizaciones sociales imputadas (prestaciones sociales pagadas directamente por el empleador).

Variable: 411 Licencias de obras: número de viviendas

El objetivo de este índice 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 del proceso de las autorizaciones de urbanismo y construcción que conceden las administraciones públicas, antes de empezar a trabajar.

Un índice basado en estas licencias debería proporcionar 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 transcurra mucho tiempo 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 construida, reconstruida, renovada, etc., está destinada a ser habitada por particulares. Debe tener acceso individual a la calle (directo o a través de un jardín o terreno) o a un espacio común dentro del edificio (escaleras, pasaje, galería, etc.). Las habitaciones o alojamientos exentos que se utilicen 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 privado.

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

El objetivo de este índice 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 del proceso de las autorizaciones de urbanismo y construcción que conceden las administraciones públicas, antes de empezar a trabajar.

Un índice basado en estas licencias debería proporcionar 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 transcurra mucho tiempo entre la obtención de la licencia y el inicio de las obras.

Este índice se calcula a partir del área de superficie útil en metros cuadrados 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, superficie de elementos de demarcación, soportes, columnas, pilares, pozos, chimeneas),
- superficies funcionales para usos auxiliares (por ejemplo, superficie ocupada por instalaciones de calefacción y aire acondicionado o por generadores de energía),
- vías de paso (por ejemplo, superficie 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.

Pueden utilizarse otras medidas, siempre que los Estados miembros las utilicen de forma inequívoca y coherente con arreglo a lo permitido en el anexo B, letra c), punto 1, del Reglamento (CE) n° 1165/98.

En el Reglamento (CE) n° 1165/98 se hace referencia a la clasificación CC al pedir datos relativos a 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 públicos de uso recreativo, educativo o sanitario,
- otros edificios no residenciales.

Variable: 330 Deflactor de ventas

El objetivo del deflactor de ventas es ajustar el volumen de negocios para reflejar la incidencia de las variaciones de precios.

En el comercio al por menor, el deflactor de ventas no es un deflactor del servicio prestado, sino de los bienes vendidos.

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

La especificación debe efectuarse de tal forma que, en posteriores períodos de referencia, la unidad de observación sea capaz de identificar con precisión el producto y proporcionar el precio por unidad adecuado.

Para reflejar la evolución real de los movimientos de precios, debe registrarse el precio efectivo de las operaciones, y no un precio de catálogo.

En principio, la información de precios recogida debe reflejar el precio medio durante el período de referencia. En la práctica, la información realmente recogida puede referirse a un día concreto del período de referencia, que debe determinarse de forma que constituya una cifra representativa del mismo.

Definición de territorio económico

Por territorio económico se entiende:

- el territorio geográfico administrado por una administración pública dentro del cual circulan libremente las personas, los bienes, los servicios y los capitales,

⁽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.

- 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 los organismos públicos del país (embajadas, consulados, bases militares, bases científicas, etc.),
- los yacimientos de petróleo, gas natural, etc. situados en aguas internacionales fuera de la plataforma continental del país y explotados por unidades residentes en el territorio tal como se ha definido anteriormente.

El territorio económico no incluye:

- los enclaves extraterritoriales (es decir, las partes del territorio geográfico del país utilizadas por los organismos públicos 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, puntos 2.05-2.06.

A los 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 o europea de conformidad con otros reglamentos pertinentes.

ANEXO II

Modificaciones del Reglamento (CE) n° 1165/98

El anexo B del Reglamento (CE) n° 1165/98 queda modificado como sigue:

Lista de variables

El texto de la letra c), Lista de variables, queda modificado como sigue:

- 1) En el punto 1, se suprimen las variables 130 Nuevos pedidos, 135 Nuevos pedidos de construcción de edificios y 136 Nuevos pedidos de obras de ingeniería.
- 2) Se suprimen los puntos 2 y 4.

Período de referencia

En la letra e), *Período de referencia*, el párrafo segundo se sustituye por el texto siguiente:

«Los Estados miembros cuyo valor añadido en la sección F de la NACE, en un determinado año base, represente menos del 2 % del total de la Comunidad Europea, solo tendrán que facilitar las variables 110, 115 y 116 con un período de referencia de tres meses.».

Nivel de detalle

El texto de la letra f), Nivel de detalle, queda modificado como sigue:

- 1) El punto 1 se sustituye por el texto siguiente:
 - «1. Las variables n^{os} 110, 210, 220 y 230 deberán transmitirse como mínimo en el nivel de dos cifras de la NACE Rev. 1.».
- 2) Se suprime el punto 2.

Plazos límite para la transmisión de los datos

En la letra g), Plazos límite de transmisión de los datos, punto 1, se suprimen las variables 130, 135 y 136 y sus plazos respectivos.
