



EUROPEAN COMMISSION

Bruselas; 27.1.2012
SEC (2012) 91 final

DOCUMENTO DE TRABAJO DE LOS SERVICIOS DE LA COMISIÓN

**ORIENTACIÓN OPERATIVA PARA EVALUAR LOS IMPACTOS SOBRE LA
COMPETITIVIDAD SECTORIAL DENTRO DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE
IMPACTO DE LA COMISIÓN**

**Conjunto de herramientas de verificación de la competitividad durante la elaboración
de evaluaciones de impacto**

DOCUMENTO DE TRABAJO DE LOS SERVICIOS DE LA COMISIÓN

ORIENTACIÓN OPERATIVA PARA EVALUAR LOS IMPACTOS SOBRE LA COMPETITIVIDAD SECTORIAL DENTRO DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE LA COMISIÓN

Conjunto de herramientas de verificación de la competitividad durante la elaboración de evaluaciones de impacto

Introducción.....Error! Bookmark not defined.

I. PreparaciónError! Bookmark not defined.

Paso 1. ¿Necesita un análisis específico de los impactos en la competitividad para su
evaluación del impacto?Step 2. How deep should we go? 7

Paso 2. ¿Hasta dónde llegar?..... 11

II. Detección cualitativaError! Bookmark not defined.3

Paso 3. ¿Cuáles son los sectores afectados?.....**Error! Bookmark not defined.4**

Paso 4. ¿Cuáles son las repercusiones para la competitividad de las pymes?**Error! Bookmark not defined.6**

Paso 5. ¿Cuáles son las repercusiones en la competitividad de precios y costes?**Error! Bookmark not defined.6**

Step 6. ¿Cuál es el efecto en la capacidad de innovación de las empresas? 21

Paso 7. ¿Cuál podría ser el efecto en la competitividad internacional del sector?..... 21

III. Cuantificación de los impactos: fuentes de datosError! Bookmark not defined.3

Paso 8: justificar la estructura y el rendimiento de los sectores directamente afectados**Error! Bookmark not defined.4**

Paso 8a: Examinar los estudios sectoriales y evaluaciones ex post existentes**Error! Bookmark not defined.4**

Paso 8b: actualizar los datos existentes.....**Error! Bookmark not defined.4**

Paso 9: proporcionar datos de los sectores afectados indirectamente**Error! Bookmark not defined.8**

Paso 10: cuantificación de los costes adicionales de cumplimiento y/u operativos
relacionados con la iniciativa evaluada.....**Error! Bookmark not defined.8**

Paso 11: cuantificación de los impactos previstos en la capacidad de innovación de las
empresas afectadas**Error! Bookmark not defined.9**

Paso 12: cuantificación de los impactos previstos en la competitividad internacional de los
sectores afectados..... 30

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este conjunto de herramientas es ayudar a los servicios a analizar los impactos sobre la competitividad sectorial a la hora de llevar a cabo la evaluación de impacto de una nueva propuesta política.

El sistema de evaluación de impacto de la Comisión se basa en un enfoque integrado, en el que se analizan tanto los beneficios como los costes, y atiende a todos los impactos económicos, sociales y medioambientales significativos de cualquier posible nueva iniciativa. El análisis de los diversos impactos debe ser proporcional a su importancia cuantitativa, cualitativa y política. Deben evitarse las labores de análisis que no se traduzcan en nuevas perspectivas o alteren las conclusiones o su solidez.¹

Las Impact Assessment Guidelines de la Comisión (2009) ofrecen orientación general sobre estas cuestiones. Asimismo, destacan que a la hora de identificar los impactos económicos debe prestarse especial atención a los factores que habitualmente se consideran importantes para la productividad y, por tanto, para la competitividad de la Unión Europea. La competitividad es un indicador de la capacidad de una economía para garantizar a la población un nivel de vida cada vez mayor y una tasa de empleo alta sobre bases sostenibles. Una competencia vigorosa en un entorno empresarial propicio es un factor clave para el crecimiento de la productividad y de la competitividad.² Con este fin, las directrices ya incluyen una serie de cuestiones específicas sobre la competitividad en la sección dedicada a los impactos económicos.³

Artículo 173, apartado 1, del TFUE

La Unión y los Estados miembros asegurarán la existencia de las condiciones necesarias para la competitividad de la industria de la Unión.

A tal fin, dentro de un sistema de mercados abiertos y competitivos, su acción estará encaminada a:

- acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales,
- fomentar un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas en el conjunto de la Unión, y, en particular, de las pequeñas y medianas empresas,
- fomentar un entorno favorable a la cooperación entre empresas,
- favorecer un mejor aprovechamiento del potencial industrial de las políticas de innovación, de investigación y de desarrollo tecnológico.

El presente conjunto de herramientas complementa las directrices de 2009, en aras de seguir mejorando la capacidad de los servicios de analizar las cuestiones relacionadas con la competitividad de forma proporcional y global. Al igual que sucede con otros documentos

¹ Véase la sección 3.2 de las Impact Assessment Guidelines.

² Ibid., anexo 8.

³ Véase la sección 8.2 de las Impact Assessment Guidelines. Tabla 1: «Impactos económicos», pp. 33-34.

que ofrecen una orientación más precisa sobre impactos específicos⁴, ni se fijan nuevos requisitos ni se recomienda el uso de un método de análisis en concreto.⁵ Se limita a sugerir, de forma no exhaustiva, vías y herramientas con las que poder abordar impactos específicos sobre la competitividad sectorial. Dada la diversidad de impactos y grupos afectados y el coste de un análisis detallado, deberán hacerse elecciones metodológicas pragmáticas, convenientemente justificadas según cada caso, con el objetivo último de garantizar que el análisis global de la evaluación del impacto presenta una calidad suficiente. No existe un enfoque que se adapte a todos los casos. La calidad de la evaluación del impacto, incluida la evaluación de los impactos sobre la competitividad, depende de la experiencia del equipo y de las consultas pertinentes dentro del grupo director de la evaluación del impacto y con las partes interesadas.

Proporcionar una evaluación adecuada de estos impactos es una aplicación directa del principio de un análisis proporcional e integrado. Es conforme con las disposiciones del artículo 173 del TFUE y responde al compromiso de la Comisión en su Comunicación sobre política industrial de velar por que «todas las propuestas políticas con una repercusión importante en la industria se sometan a un análisis en profundidad para examinar su impacto en la competitividad». El análisis de los impactos sobre la competitividad (denominado «verificación de la competitividad») se lleva a cabo a través del proceso de evaluación del impacto actual, entre otros, «valorando y notificando las repercusiones generales de una propuesta en la competitividad, teniendo en cuenta las inversiones, los costes, el precio, los efectos innovadores para la industria y sectores determinados y la satisfacción del consumidor, así como, especialmente, las interacciones potenciales entre una propuesta política y otro acto legislativo vigente o previsto».⁶

Mientras que en el enfoque integrado de la evaluación del impacto deben tenerse convenientemente en cuenta **todos** los costes y beneficios, es posible que sea necesario complementar la perspectiva global con una más sectorial que se centre en el impacto específico de la iniciativa en sectores de actividad económica.⁷

Los objetivos de la verificación de la competitividad son:

- (1) Mejorar la calidad analítica de los informes sobre evaluación de impacto en lo que se refiere a los impactos sobre la competitividad;
- (2) Facilitar el diseño de políticas que tengan plenamente en cuenta los impactos sobre la competitividad, habida cuenta del conjunto global de objetivos.

El objetivo de la verificación de la competitividad no es dar un peso desproporcionado a los impactos sectoriales dentro de la evaluación global del impacto. Lo que se pretende es

⁴ Véase, p. ej., Guidance for Assessing Social Impacts within the Commission Impact Assessment System and the Operational Guidance on Taking Account of Fundamental Rights in Commission Impact Assessments y Operational Guidance on Taking Account of Fundamental Rights in Commission Impact Assessments en http://ec.europa.eu/governance/impact/key_docs/key_docs_en.htm

⁵ En particular, análisis sectorial frente a evaluaciones más globales de los impactos a través de modelos de equilibrio general y similares.

⁶ COM (2010) 614 «Una política industrial integrada para la era de la globalización: poner la competitividad y la sostenibilidad en el punto de mira», p. 5.

⁷ Esta orientación emplea los conceptos de sectores, industrias, empresas y conceptos relacionados de la competitividad sectorial, industrial, empresarial o comercial indistintamente. El enfoque sectorial no debe entenderse como atender solo a un sector seleccionado o a unos pocos. Se trata más bien de que el impacto global de una propuesta tenga en cuenta los impactos positivos y negativos sobre la competitividad de todos los sectores afectados directa o indirectamente, así como su capacidad para ajustarse a los nuevos requisitos.

profundizar en el análisis para que los responsables de adoptar políticas vean con más claridad los impactos de la propuesta sobre la competitividad empresarial.

La finalidad de esta orientación es asistir, desde el punto de vista operativo, a los equipos de evaluación de impacto en lo referente a los impactos sobre la competitividad. Se ha elaborado con el fin de dar respuesta a su deseo de contar con una forma más estructurada de evaluar dichos impactos. La orientación esboza los pasos principales y las preguntas que uno puede hacerse a la hora de llevar a cabo la verificación de la competitividad. Está formada por 12 pasos consecutivos agrupados en las tres secciones siguientes (véase la tabla a continuación):

La **sección I**, *Preparación*, le ayuda a comprender mejor los objetivos, así como el alcance y las herramientas para evaluar los impactos en la competitividad sectorial.

La **sección II**, *Detección cualitativa*, le permite identificar cuáles son los impactos más relevantes sobre la competitividad de sectores industriales en el caso de iniciativas específicas.

La **sección III**, *Cuantificación de los impactos: fuentes de datos*, enlaza a fuentes útiles para el análisis cuantitativo.

Cada sección identifica varios *pasos opcionales para cumplir una tarea independiente* para la evaluación de los impactos en la competitividad sectorial. La estructura modular de este conjunto de herramientas pretende ofrecerle una orientación dividida en pasos, pero también flexibilidad suficiente como para que pueda saltarse las partes que considere menos relevantes para su análisis de impacto de conformidad con el principio de análisis proporcionado.

Asistencia

Puede enviar sus preguntas o comentarios sobre la aplicación de esta orientación al servicio de atención en materia de verificación de la competitividad de DG Empresa e Industria a través de su **correo funcional**:

[ENTR COMPETITIVENESS IMPACT HELPDESK](#)

Asimismo, los equipos de evaluación de impacto pueden consultar los materiales y enlaces recopilados en la página web de verificación de la competitividad: <http://myintracomm.ec.europa.eu/entr/howwemanage/decisionmaking/Pages/default.aspx>, donde pueden compartir sus experiencias e ideas con otros colegas de evaluación de impacto y ayudar al servicio de atención en materia de verificación de la competitividad a hacer que esta orientación sea más útil y práctica.

Puede encontrar **buenos ejemplos** de evaluaciones del impacto de nuevas propuestas sobre la competitividad industrial en los que inspirarse para su análisis en la [Best Practice Library](#).

I. PREPARACIÓN

Antes de empezar, debe decidir:

- 1) **¿Realmente necesita un análisis específico de los impactos en la competitividad para su evaluación del impacto? En caso afirmativo:**
- 2) **¿Cuál es el nivel proporcional de este análisis?**

Estas dos cuestiones se tratan en los dos pasos consecutivos que se mencionan a continuación.

Paso 1. ¿Necesita un análisis específico de los impactos en la competitividad para su evaluación del impacto?

La finalidad de este paso es ayudarle a determinar si necesita un análisis de este tipo de impacto o no (si conoce los principios fundamentales y llega a la conclusión de que es necesario que su evaluación del impacto contemple los impactos sobre la competitividad sectorial, puede saltarse esta parte e ir directamente al paso 2).

El principio del análisis proporcional es claro al respecto: no todas las evaluaciones del impacto requieren un análisis específico sobre la competitividad sectorial. Esto se refleja en la Comunicación estrella sobre política industrial, en la que la Comisión se comprometió a velar por que «todas las propuestas políticas con una repercusión importante en la industria se sometan a un análisis en profundidad para examinar su impacto en la competitividad. Ejemplos de tales medidas son la nueva legislación en materia de mercado interior, los actos legislativos destacados en el terreno de los mercados financieros que puedan afectar al acceso a financiación y la nueva legislación sobre cambio climático o de ámbito medioambiental».⁸

Por consiguiente, para complementar la evaluación integrada de todos los impactos de una nueva propuesta, un análisis sectorial podría resultar útil para identificar las repercusiones de la propuesta en los distintos sectores y si hay sectores concretos en que sean especialmente significativas. Este paso propone una herramienta sencilla para decidir si la evaluación del impacto de una nueva propuesta política requiere un análisis específico de los impactos sobre la competitividad sectorial sin favorecer la elección de una metodología para llevarlo a cabo.

La primera pregunta que uno debe hacerse es, por tanto, si es probable que una iniciativa tenga repercusiones importantes en la competitividad sectorial o no. En términos generales, las iniciativas de la Unión Europea tienen un impacto en la competitividad cuando tienen repercusiones en al menos uno de los siguientes aspectos:

- La capacidad de un sector para producir productos a un coste menor u ofrecerlos a un precio más competitivo (competitividad de costes/precio): el coste de las operaciones empresariales comprende el coste de los insumos (incluidos los recursos y la energía) y los factores de producción, que pueden verse afectados directa o indirectamente por la propuesta política.

⁸ COM (2010) 614 «Una política industrial integrada para la era de la globalización: poner la competitividad y la sostenibilidad en el punto de mira», p. 5.

- La calidad o la originalidad de la oferta de bienes o servicios de un sector (competitividad innovadora): el desarrollo tecnológico y la innovación (de los productos o procesos) son de vital importancia tanto para el coste de los insumos como para el valor de los productos.
- La competencia efectiva en el mercado y el acceso sin distorsiones a los mercados exteriores, incluidos los de insumos y materiales, de contratación pública, etc.
- Las cuotas de mercado del sector en los mercados internacionales.

La competitividad sectorial está directamente relacionada con la **productividad y sus determinantes subyacentes**. El crecimiento de la productividad está determinado por los cambios en la calidad y la cantidad de los insumos en el progreso tecnológico, es decir, la **tendencia a la innovación** de un sector. A largo plazo, el crecimiento del nivel de vida está determinado por la capacidad de un país o empresa para producir más productos a partir de unos insumos dados. Esta es la idea de fondo de la **productividad global de los factores**, el crecimiento de la producción no contemplado por los factores de producción. La teoría económica predice que en las empresas prósperas, el aumento de la cuota de mercado, la rentabilidad a largo plazo y el aumento de los salarios reales normalmente van asociados a un fuerte crecimiento de la productividad. Los indicadores convencionales de la competitividad – *costes laborales unitarios* o *competitividad de precio y calidad*— también reflejan la dinámica subyacente de la productividad y la innovación.

El análisis de los impactos en los costes y la capacidad de innovación también debe contemplarse desde una perspectiva comparativa internacional. Por ejemplo, si es probable que una propuesta política aumente los costes para los productores de la Unión Europea, por ejemplo a través de requisitos de seguridad de los productos más estrictos en el mercado de la UE, esto podría tener repercusiones en las cuotas de mercado de los fabricantes de la Unión Europea a menos que los competidores externos se enfrenten a las mismas condiciones en Europa y en el extranjero. Si la política afecta al proceso de producción, por ejemplo a través de un uso de los recursos o estándares sobre contaminación, o disposiciones en materia de salud y seguridad en el trabajo más estrictos, que no se aplican a los competidores, los fabricantes europeos podrían estar en ventaja o desventaja competitiva frente a empresas ubicadas en otra parte.

Verificación de la competitividad

La «verificación de la competitividad» es un instrumento complementario de las herramientas de evaluación de impacto cuyo objetivo es reforzar la evaluación global de los impactos económicos de una nueva propuesta incluyendo más detalles sobre los impactos en la competitividad de las empresas por sectores y en su conjunto mediante la identificación y, cuando sea proporcional, la cuantificación de los impactos probables de la nueva propuesta en las tres dimensiones de la competitividad empresarial:

- a) *Competitividad de costes*: el coste de la actividad empresarial, que incluye los costes de los insumos intermedios (incluida la energía) y de los factores de producción (trabajo y capital).
- b) *Capacidad de innovación*: la capacidad de la empresa de producir más productos o de mayor calidad y servicios que se adapten mejor a las preferencias de los clientes.

c) *Competitividad internacional*: los dos aspectos referidos anteriormente también podrían evaluarse desde una perspectiva comparativa internacional, de forma que se tenga en cuenta el impacto probable de la propuesta política en las cuotas de mercado de las industrias europeas y la ventaja comparativa revelada.

En la tabla de impactos económicos de las Directrices sobre evaluación del impacto se recogen una serie de cuestiones de relevancia directa para la competencia de precio y costes de las empresas, su capacidad de innovación y su competitividad en el exterior.⁹ Además de estas cuestiones, las Directrices incluyen en los anexos orientación detallada para identificar y ponderar el impacto de una propuesta política para las pymes (la «prueba pyme»)¹⁰, así como los impactos en el desarrollo tecnológico y la innovación.¹¹ Aparte de estos dos, también se recoge orientación sobre la evaluación de los impactos en la competencia.¹²

No obstante, en lugar de analizar esta disparidad de cuestiones en una fase tan temprana del análisis, los equipos de evaluación de impacto pueden usar la lista de verificación que aquí se propone para evaluar la probabilidad de que una intervención política tenga repercusiones importantes en la competitividad empresarial.

La siguiente tabla ilustra esta herramienta de análisis con una propuesta para prohibir el uso de materiales peligrosos en los productos industriales de la Unión Europea. La lista de verificación incluye preguntas relacionadas con la magnitud de los impactos previstos en los motores de la competitividad y las cuotas de mercado. Para contestarlas no son necesarios estudios en profundidad ni técnicas cuantitativas. Para esta primera toma de contacto basta con su experiencia y la de su equipo.

Es posible que no pueda responder a todas con un simple sí/no. Por ejemplo, puede resultar difícil prever la magnitud de las repercusiones sin datos ni supuestos. Por otro lado, es posible que el signo del impacto en la competitividad sea ambiguo o incluso que cambie a lo largo del tiempo. Por ejemplo, la prohibición de utilizar materiales peligrosos en determinados productos podría traducirse inicialmente en pérdidas de cuota de mercado por parte de los fabricantes europeos que los utilicen, pero teniendo en cuenta que los consumidores están cada vez más sensibilizados y las preferencias están cambiando, las ventas de productos más seguros podrían crecer. De igual modo, las disposiciones en el ámbito de la salud y seguridad en el trabajo podrían aumentar los costes laborales a corto plazo, pero tendrían efectos positivos a un plazo más largo al fomentar la productividad, reducir el absentismo y apoyar la contratación y la permanencia de los empleados. Asimismo, los impactos podrían ser diferentes en cada sector empresarial afectado, añadiendo incertidumbre al impacto global. En el ejemplo, el sector que produce el material peligroso perdería, pero los productores de sustitutos se beneficiarían (no se refleja en la tabla, ya que la lista de verificación es solo para el sector más afectado).

Es probable que la prohibición de usar materiales peligrosos tenga un impacto significativo en la competitividad empresarial en lo que respecta a:

⁹ IA Guidelines, sección 8.2, tabla 1, pp. 33-34.

¹⁰ Anexos de las IA Guidelines, sección 8.4, pp. 32-34.

¹¹ Anexos de las IA Guidelines, sección 8.5, pp. 34-38.

¹² IA Guidelines, p. 40.

La competitividad de precios y costes	Positivo	Negativo
Coste de los insumos		Sí
Coste del capital		Sí
Coste del trabajo	¿Sí?	
Otros costes de cumplimiento (por ejemplo, obligaciones de notificación)		Sí
Coste de producción, distribución, servicios posventa		Sí
Precio de los productos (directamente no a través del coste, p. ej., controles de precios)	No	
Capacidad de innovación		
Capacidad de producir e incorporar el I+D en el mercado	Sí	
Capacidad para innovar en productos	Sí	
Capacidad para innovar en procesos (distribución, comercialización y servicios posventa incluidos)	Sí	
Acceso a capital riesgo		n/a
Competitividad internacional		
Cuotas de mercado (mercado único)	Sí	
Cuotas de mercado (mercados exteriores)		Sí
Ventajas comparativas reveladas ¹³		no se sabe

Contestar solo a las preguntas cuya respuesta sea aparentemente directa puede bastar para decidir si es necesario contemplar en la evaluación del impacto todos o alguno de los impactos en la competitividad sectorial con más profundidad. Cuando exista una considerable incertidumbre (es decir, muchas preguntas sin contestar o con interrogación en la lista de verificación), también estaría justificado realizar un análisis más detallado de los impactos en la competitividad sectorial.

Con fines ilustrativos, aquí se aplica a una opción y se basa en respuestas con sí o no. Como alternativa, otra posibilidad es ir un paso más allá y aplicarlo a más opciones: la opción de «no hacer nada» y otras alternativas como buscar una solución internacional al problema de la seguridad en lugar de una legislación exclusiva de la UE, etc. Asimismo, es posible aplicarlo también a los sectores afectados indirectamente (aquellos dentro y fuera de la cadena de valor).

El ejemplo muestra un caso en el que podría ser preciso una evaluación más detallada de los impactos en la competitividad sectorial, ya que la propuesta política podría tener un fuerte impacto en la mayoría de los determinantes de la competitividad del sector industrial que emplea el material peligroso como insumo. Estos impactos pueden ser de signo opuesto: por un lado es probable que la reglamentación imponga costes de cumplimiento adicionales, pero por el otro también podría fomentar la innovación y el uso de nuevos materiales.

El resultado de la lista de verificación no debe interpretarse como prueba de que las ganancias y pérdidas competitivas se cancelarían, puesto que todavía no se han cuantificado estos impactos ni se han evaluado cualitativamente. La lista de verificación solo refleja que las repercusiones podrían ser considerables.

¹³ Véase en el paso 12 la definición de VCR.

Debe tenerse en cuenta asimismo que es conveniente llevar a cabo un análisis detallado cuando se prevea que los impactos en la competitividad serán considerables, independientemente de que lo esperable es que el impacto neto en la competitividad o el beneficio global neto de la iniciativa sea positivo.

Obviamente, esto es así para cualquier conjunto específico de impactos significativos y es coherente con la justificación de la evaluación del impacto: un enfoque integrado global que identifique ganadores y perdedores, que ayude a concebir, en su caso, medidas de mitigación para los más afectados a la vez que se alcanzan los objetivos de la intervención política. De esta forma, por ejemplo, tras examinar los impactos sobre la competitividad del régimen de comercio de derechos de emisión, realizado a través de modelos macroeconómicos, entre otros, se llegó a la conclusión política de continuar con la asignación de derechos gratuitos a los sectores que más energía consumen y que están expuestos al riesgo de fuga de carbono.

En resumen, incluso aunque la evaluación del impacto demuestre que existen beneficios netos para la sociedad, una evaluación más profunda de los impactos en la competitividad puede ayudarle a ver cómo se pueden alcanzar los objetivos a la vez que se minimizan los posibles impactos negativos en los sectores más afectados y se facilita su ajuste a los nuevos requisitos a corto plazo. En el caso de las propuestas no obstante, que afectan numerosos sectores interrelacionados de la economía, podría ser pertinente utilizar simulaciones de equilibrio general computable o modelos macroeconómicos de insumos-productos que permitiesen evaluar el impacto económico global de una modificación política, así como la magnitud probable de las ganancias y pérdidas por sector y los efectos indirectos entre sectores.

Paso 2. ¿Hasta dónde llegar?

Las secciones 3.2 y 8.2 de las Directrices sobre la evaluación de impacto presentan los criterios que deben tenerse en cuenta a la hora de decidir hasta qué punto deben analizarse los impactos significativos durante todo el proceso de evaluación del impacto. Esta sección complementa dichas Directrices proporcionando un contexto específico en relación con los impactos en la competitividad sectorial.

La magnitud de los impactos previstos y su importancia política son dos de los determinantes clave. El tipo de intervención política también ofrece indicadores útiles.

En el caso de las intervenciones políticas de carácter autorregulatorio (como los códigos de conducta o las normas voluntarias), es probable que la necesidad de un análisis en profundidad de los impactos en la competitividad sectorial sea limitada, puesto que el propio sector juega un papel clave a la hora de determinar el contenido de la iniciativa. No obstante, es posible que sea necesario prestar especial atención a los impactos en la competencia dentro del sector y en la competitividad de los sectores anteriores y posteriores de la cadena de producción.

Si el objeto de la intervención es un proyecto de infraestructura (por ejemplo, instalaciones de transporte o comunicación) o la prestación de servicios públicos (por ejemplo, servicios de navegación por satélite), también es probable que tenga un impacto positivo para la competitividad empresarial, aunque esto dependerá de las tasas que abonen los usuarios.

Es casi seguro que las iniciativas reguladoras produzcan impactos en la competitividad sectorial. En ese caso, con la intención explícita de mejorar las condiciones marco para la competitividad sectorial, es probable que los impactos positivos superen los negativos. Aun así, está justificado llevar a cabo un análisis para identificar claramente los beneficios globales, para identificar la opción política que supone mayores beneficios e, idealmente, identificar algunos de los indicadores y valores de referencia para la posterior evaluación *ex post* del impacto real de la política en la competitividad sectorial.

No obstante, muchas iniciativas reguladoras persiguen principalmente objetivos políticos que no son la competitividad —como la protección del medioambiente, los consumidores, los trabajadores o los inversores— pero que podrían afectar la competitividad sectorial positiva o negativamente. Estas son los candidatos habituales a una evaluación más detallada de los impactos en la competitividad sectorial.

La evaluación de los impactos podría ser principalmente **cualitativa** para aquellas propuestas más propensas a que el impacto en la competitividad sea limitado o para las que se demuestre que ningún otro análisis resultaría proporcional. Los servicios deben esforzarse por incluir elementos **cuantitativos** (y cuando sea posible realizar una estimación cuantitativa de los impactos) en los casos en que se prevean impactos especialmente significativos. El análisis puede limitarse a los efectos directos (es decir, el impacto en los sectores directamente afectados) o ampliarse hasta incluir los efectos indirectos si también es probable que esto sean significativos y es viable, y proporcional, analizarlos.

Los pasos 1 y 2 deben permitirle determinar el mérito de un análisis específico de los impactos en la competitividad, identificar los impactos relevantes de la propuesta política y poder hacerse una idea de hasta dónde debería llegar su análisis. Podría resultar enriquecedor para su planificación para un análisis posterior y arrojar información inmediata sobre el diseño de su conjunto de opciones. Esta fase de planificación tiene un carácter introductorio. Sin olvidar que la evaluación del impacto es un proceso iterativo, podría ser necesario modificar las indicaciones a medida que avanza el trabajo (por ejemplo, determinados impactos resultan ser más significativos de lo que en un principio se pensó, por lo que se requiere un análisis más profundo o cuantitativo; o al revés, la estimación cuantitativa resulta ser demasiado costosa o inviable).

II. DETECCIÓN CUALITATIVA

Tras los dos primeros pasos mencionados, sería útil someter los impactos relevantes a la detección cualitativa que se describe en esta sección.

Esta parte de las herramientas utiliza las cuestiones y orientación que ya se incluyen en las Directrices sobre la evaluación del impacto. Se dividen en cuatro grupos que abarcan: a) identificación y descripción de los sectores afectados; b) competitividad de costes y precio (incluida la elección del consumidor); c) capacidad de innovación; y d) competitividad internacional.

Si trabaja en una unidad sectorial que supervisa el sector que está directamente implicado, debe poder responder la mayoría de estas preguntas utilizando la experiencia y los conocimientos propios y de su unidad. Si el sector afectado queda fuera de su ámbito de especialización, como suele ser habitual, precisa de ciertos conocimientos básicos sobre su funcionamiento, incluidos los insumos, las intensidades de los factores (intensidades de capital, mano de obra y energía), así como la intensidad de la competencia del mercado, las dimensiones de las empresas y otras características del sector. Puede acudir al servicio de atención en materia de impactos en la competitividad de DG Empresa e Industria o al grupo director de evaluación de impacto para obtener materiales de referencia, como por ejemplo:

- 1) Estudios sectoriales existentes: puede obtener varios estudios de los sectores industriales en: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/future-of-manufacturing/index_en.htm
- 2) Evaluaciones de impacto anteriores que afectan a los mismos sectores: (http://ec.europa.eu/governance/impact/ia_carried_out/cia_2011_en.htm)
- 3) Evaluaciones *ex post* de políticas o normativas efectivas en el sector (v. EIMS - la base de datos de la Comisión en que se almacena información sobre los resultados de las evaluaciones: http://www.cc.cec/home/dgserv/sg/evaluation/pages/eims_en.htm)

También puede consultar estudios y publicaciones de las cámaras de comercio europeas o nacionales respectivas, así como los comités europeos de diálogo social, en su caso. (Véase el paso 8a para más detalles).

Idealmente, la última introducción en el informe de evaluación del impacto a partir de la detección cualitativa sería un breve análisis que menciones los siguientes puntos:

1. Sectores afectados
2. Impactos identificados para estos sectores en la propuesta política
3. Estimación cualitativa de la naturaleza y la magnitud de los impactos:
 - a. cuál es el alcance del impacto previsto;
 - b. es una consecuencia directa o indirecta de la intervención;
 - c. cuándo se espera que se produzca;
 - d. el impacto es transitorio o permanente (duración del impacto).
4. Probabilidad de que se produzca el impacto:
 - a. cuáles son las probabilidades;

b. depende de supuestos esenciales o no.

Para este análisis deben utilizarse adecuadamente los resultados de las consultas internas y externas contempladas en las Directrices.

La siguiente matriz es uno de los modelos posibles que se pueden utilizar para presentar, para cada uno de los sectores afectados, los resultados de la detección cualitativa en lo que se refiere a los impactos en la competitividad del documento de consulta y el informe de evaluación del impacto.

Impactos competitivos	Sectores afectados		Calibración (tiempo) de los impactos	Duración del impacto	Riesgos e incertidumbre
	Directamente	Indirectamente			
Competitividad de precios y costes					
Capacidad de innovación					
Competitividad internacional					

Resumiendo, puede beneficiarse de la detección cualitativa de tres formas:

1. Puede marcar la forma en que consultar a otros servicios o terceros externos.
2. Le ayuda a ver con más claridad las necesidades de cuantificación y puede darle ideas sobre la disponibilidad de datos y modelos para acometer la cuantificación.
3. Puede convertirse en su documento definitivo, ya sea porque indique que los impactos sobre la competitividad, positivos o negativos, no son suficientemente significativos como para merecer una cuantificación explícita, o porque esta resulta inviable o sencillamente demasiado costosa para ser proporcional.

A continuación se muestra un resumen de los pasos consecutivos y las herramientas respectivas de cada paso para permitirle obtener los resultados de la detección cualitativa.

Paso 3. ¿Cuáles son los sectores afectados?

Para obtener un análisis detallado de los impactos sobre la competitividad debe identificar los sectores afectados. Como ya vimos, tres son los tipos de impactos principales para el análisis de los impactos en la competitividad sectorial: a) el coste de la actividad empresarial; b) la capacidad de innovación; y c) la dimensión internacional.

Puesto que la verificación de la competitividad debe tener en cuenta los efectos directos e indirectos, tanto positivos como negativos, y distinguir y contemplar los efectos a largo y

corto plazo, también podría considerar tres grupos de partes interesadas y de impactos sobre estas:

1. impactos en los sectores directamente afectados por la iniciativa política;
2. impactos indirectos en los sectores de la cadena de suministro de los sectores afectados; y
3. impactos indirectos en sectores ajenos a la cadena de suministro.

El primer grupo se refiere a los **efectos directos**. El segundo y tercer tipos corresponden a **efectos indirectos** provocados por cambios en los precios relativos y en la oferta y la demanda en los mercados de insumos y productos del sector en cuestión. Pueden producirse simultáneamente o en diferido (efectos secundarios) con respecto a los efectos directos. Son importantes por dos motivos. En primer lugar, pueden superar con creces los efectos principales en caso de que afecten a numerosos sectores dentro o fuera de la cadena de suministro. En segundo lugar, también pueden anular los costes/beneficios previstos si son de un signo opuesto a los efectos directos.

Los efectos indirectos se producen en:

1. los sectores posteriores de la cadena de producción, los sectores que consumen los productos del sector afectado y que se enfrentan a nuevos precios del consumo intermedio o de capital;
2. los sectores anteriores de la cadena de producción, es decir, los proveedores de bienes y servicios utilizados por el sector afectado que pueden sufrir cambios en la demanda de sus productos;
3. mercados de bienes complementarios, puesto que su demanda se mueve en la misma dirección que la demanda de los productos del sector afectado (por ejemplo, la subida de los precios del combustible afectará a la demanda de automóviles); y
4. el mercado de sustitutos, puesto que su demanda se mueve en la dirección opuesta a la demanda de productos del sector afectado (por ejemplo, el aumento del precio del combustible puede disparar la demanda de transporte público).¹⁴

Algunas políticas pueden afectar a muchos sectores empresariales o a la mayoría. Ejemplos de este tipo de intervenciones son las que afectan a los costes laborales (la Directiva sobre el tiempo del trabajo), al coste de la energía (las políticas en materia de energía renovable), al acceso y el coste de la financiación (los requisitos de capital para los bancos) o la protección de datos personales, entre otras. Habitualmente se evalúan los costes y beneficios globales, pero también se puede analizar **la distribución de los impactos por sectores** cuando resulte proporcional (por ejemplo, cuando un sector se vea especialmente afectado). En este caso, es posible que tenga que tener en cuenta las intensidades de mano de obra, energía, recursos y capital para ponderar mejor la distribución de los impactos, identificar los sectores industriales con los efectos más nefastos y analizar su rendimiento y las posibilidades de que soporten la intervención política.

¹⁴ Véase el caso 1 del anexo 2.

Paso 4. ¿Cuáles son las repercusiones para la competitividad de las pymes?

La «prueba de las pymes», integrada ya en la práctica y las Directrices sobre evaluación del impacto, incluye cuestiones en cuanto a los costes, la capacidad de innovación y otras condiciones marco como el acceso a la financiación, cualificaciones, recursos y mercados.¹⁵

En su revisión de la *Small Business Act*, la Comisión destacó el vínculo entre la verificación de la competitividad y la «prueba de las pymes», comprometiéndose a seguir «reforzando la aplicación de la "prueba de las PYME" en su procedimiento de evaluación de impacto, a fin de garantizar que las repercusiones para las PYME se analicen exhaustivamente y se tengan en cuenta en todas las propuestas legislativas y políticas pertinentes, indicando claramente los efectos cuantificados para dichas empresas cuando sea posible u proporcionado. Al realizar la "prueba de competitividad" de su propuesta, la Comisión analizará la capacidad de las empresas europeas y de las PYME en particular para competir en los mercados de la UE y fuera de la UE».¹⁶

Por tanto, una vez identificados el sector o sectores afectados, el siguiente paso es preguntarse si las pymes se verán especialmente afectadas. Si se dispone de los datos, la cuota sectorial de pymes puede arrojar información de utilidad. La cuota de pymes es un indicador importante del impacto probable de la propuesta política en la competitividad industrial por dos razones. La primera es que los impactos en la competitividad de costes son muchos más pronunciados en el caso de las pymes. Algunos costes de cumplimiento, por ejemplo, no se reducen con el tamaño, lo que supone una carga reguladora media para las pymes superior en porcentaje por ingresos. Además, su capacidad para hacer frente al aumento de la carga reguladora se ve mermada por su limitado acceso a la financiación. La segunda, que los cambios en las condiciones para la innovación tienen, en términos generales, un impacto mayor en las pymes, ya que estas representan la mayoría de las empresas innovadoras, y porque las pymes innovadoras dependen más de las innovaciones para sobrevivir en comparación con las grandes empresas innovadoras.

En resumen, el objetivo de la verificación de la competitividad con respecto a la competitividad de las pymes sería idealmente:

1. determinar el peso relativo de las pymes en el respectivo sector o sectores;
2. reforzar la aplicación de la prueba de las pymes en el sector respectivo aplicando el concepto de competitividad de costes, innovación y mercado; y
3. asegurar una representación adecuada de las pymes del sector afectado durante el proceso de consulta.

¹⁵ Véase Impact Assessment Guidelines SEC(2009) 92, p. 40; y parte III: anexos de las Impact Assessment Guidelines.

¹⁶ COM(2011) 78, p. 7.

Paso 5. ¿Cuáles son las repercusiones en la competitividad de precios y costes?

Las propuestas políticas pueden tener impactos positivos o negativos, así como directos e indirectos, en los costes de la actividad empresarial y, por tanto, en el rendimiento del capital invertido y en los flujos de inversión. Pueden imponer costes directos de cumplimiento en los sectores afectados, o pueden aumentar los costes indirectamente por el cambio en el comportamiento de los proveedores, los consumidores, los trabajadores y los inversores a resultas de la normativa. Por otro lado, pueden reducir las cargas administrativas o hacer que disminuyan los precios de los insumos. Sea cual sea el motivo de estos cambios, la propuesta política puede afectar al negocio a través del coste de los bienes y servicios intermedios (incluida la energía) o a través del coste de los factores de producción (mano de obra, capital y recursos naturales). Además de los costes, es importante comprobar si la intervención política propuesta tiene repercusiones en la competencia, por ejemplo, restringiendo o liberalizando el ajuste de precios o la elección del consumidor (en la sección 8.3 de las directrices sobre la evaluación del impacto se incluye orientación detallada sobre los impactos en la competencia).

Las siguientes preguntas pueden ayudarle a identificar dichos impactos. No están pensadas para obtener una taxonomía global de los costes empresariales, sino para orientar la búsqueda de las posibles consecuencias de la propuesta política para la competitividad de precios y costes.

Otras preguntas alternativas podrían cubrir los posibles *costes de cumplimiento* adicionales (o la reducción de los costes de cumplimiento existentes), así como otros *costes operativos* (de los insumos y los factores de producción) que son una consecuencia de la nueva propuesta pero no están relacionados con el cumplimiento. Por último, uno puede preguntarse cuál es el impacto probable de la propuesta en las *preferencias del consumidor y los precios*.

A. ¿La propuesta evaluada reduce o aumenta los costes de cumplimiento de los sectores afectados?

Los costes de cumplimiento incluyen el valor monetario del **tiempo** que dedica el personal y la dirección para cumplir los requisitos de la nueva política (por ejemplo, nuevos requisitos de notificación), así como el **dinero** para comprar los productos y servicios que requiere la política (por ejemplo, nuevos equipos o servicios empresariales externos asociados al nuevo requisito). Las preguntas habituales serían:

1. ¿Afecta la opción política a la naturaleza de las obligaciones de información impuestas a las empresas, como el tipo de datos requeridos, la frecuencia de notificación, la complejidad del proceso de presentación, etc.?
2. ¿Es necesaria la utilización de nuevos equipos (p. ej., para reducir la contaminación, registrar ventas, medir el contenido de una sustancia en el producto final, etc.)?
3. ¿Sería necesario que el personal dedicara tiempo adicional o la prestación de servicios empresariales por parte del sector público o privado (como servicios de contabilidad o auditoría externos, o la certificación de la conformidad por parte de organismos autorizados públicos o privados, etc.)?

4. ¿Los costes de cumplimiento colocan a determinadas empresas o sectores en desventaja con respecto a sus competidores (incluso mediante la creación de condiciones de competencia desiguales)?
5. ¿Cómo afecta a las pymes en concreto?

B. ¿Afecta la propuesta a los costes y precios del consumo intermedio?

Una propuesta política puede afectar los costes del consumo intermedio:

1. al afectar el precio y la disponibilidad de los recursos naturales, incluidos las materias primas y otros insumos (bienes y servicios intermedios) empleados en la producción;
2. al introducir restricciones (o prohibiciones) de uso de materiales peligrosos; e
3. indirectamente, cuando los cambios en el coste de los productos del sector directamente afectado repercuten en sectores posteriores de la cadena de producción, o cuando la demanda pasa a estar en los sustitutos y aumentan los precios de oferta y dichos sustitutos se utilizan en el consumo intermedio.

C. ¿Afecta la propuesta a los costes de capital?

Una propuesta política puede afectar a los costes de capital:

1. aumentando los precios de los bienes de capital; y
2. afectando la disponibilidad y coste de la financiación (participaciones, préstamos bancarios y bonos).

A su vez, el acceso y el coste de la financiación están determinados por múltiples factores, a saber:

3. las condiciones del mercado financiero,
4. la movilidad del capital y el marco de la IED,
5. la protección de los derechos de los accionistas,
6. los requisitos de capital bancario,
7. el perfil de riesgo financiero del sector, y
8. los incentivos a la inversión en este sector en la UE (rendimiento de las inversiones de capital en comparación con el de otros mercados) y en otros países.

Cuando proceda, lo ideal sería llevar a cabo un análisis cualitativo para examinar estos factores y su impacto en los costes de invertir en el sector afectado, y en las preferencias de los inversores.

D. ¿La propuesta afecta al coste de la mano de obra?

Los costes laborales de los trabajadores incluyen los salarios, las prestaciones y los impuestos sobre el trabajo. Las intervenciones políticas pueden afectar a los costes laborales a través de, por ejemplo, la fijación de un salario mínimo, impactos en el nivel del salario de reserva, o mediante cambios que desembocan en la demanda de mano de obra o cualificaciones

adicionales. Entre los ejemplos de efectos directos en los costes laborales se incluyen, a título enunciativo, políticas¹⁷ que se traduzcan en:

1. cambios en la edad de jubilación;
2. cambios en los salarios mínimos;
3. cambios en las contribuciones a la seguridad social u otros impuestos sobre el trabajo; o
4. cambios en las obligaciones de contabilidad o notificación.

Los efectos indirectos en los costes laborales podrían ser el resultado de políticas que:

5. afecten (restringiendo o promoviendo/facilitando) a la movilidad laboral;
6. afecten a la legislación en materia de protección del trabajador (limitando o ampliando la flexibilidad de los empleadores para contratar o despedir trabajadores); o
7. afecten (aumentando o reduciendo) las rigideces o la flexibilidad del mercado laboral como efecto secundario.
8. produzcan cambios que se traduzcan en una demanda de mano de obra adicional/nueva (por ejemplo, por la necesidad de nuevas cualificaciones que permitirían a las empresas implantar nuevas tecnologías menos contaminantes); o en un ahorro en costes laborales (por ejemplo, eximiendo a las microempresas de algunas obligaciones de contabilidad).

Además de afectar el coste de la mano de obra, las políticas pueden imponer *costes de cumplimiento adicionales relacionados con el empleo*: por ejemplo, normas más estrictas en cuanto a la salud y la seguridad en el trabajo o requisitos de notificación adicionales acerca de la plantilla de la empresa. No obstante, debe tenerse en cuenta que dichas normas también pueden estar basadas en acuerdos entre empleadores y trabajadores, como por ejemplo, la Directiva sobre la protección de la salud de los trabajadores en el sector hospitalario; el acuerdo intersectorial para la prevención de la silicosis, etc., y como tal, reflejar las ventajas y el valor añadido de las normas también para las empresas y su impacto positivo en la competitividad.

Aunque estas políticas no estén dirigidas a un sector específico, es probable que los impactos varíen según cada sector, afectando más a los sectores intensivos en mano de obra, tanto de forma positiva como negativa. El impacto también puede depender de si la industria emplea mayoritariamente personal con cualificaciones altas o bajas, ya que los niveles de remuneración, y por tanto los costes laborales, pueden reflejarse en una escasez de la oferta de cualificaciones, y los costes adicionales son compartidos por los empleadores y los trabajadores según la demanda laboral y la elasticidad de la oferta.

E. ¿La propuesta afecta al coste de la energía?

El coste de la energía puede verse afectado por políticas que permitan una excesiva dependencia de un número limitado de proveedores o fuentes de combustibles fósiles. A corto

¹⁷ Algunas de estas políticas pueden pertenecer a ámbitos ajenos a las competencias de la UE. Se incluyen aquí con fines ilustrativos y porque pueden ser pertinentes para analizar los impactos en la competitividad a nivel nacional.

plazo también se puede ver afectado por el objetivo de sustituir mezclas de combustible por otras o diferentes formas de suministro de energía y facturación.

F. ¿Afecta la propuesta política a la elección del consumidor y los precios?

A fin de cuentas, las ventajas comparativas basadas en los costes empresariales se materializan en la libre elección del consumidor, con conocimiento de causa, y el precio real que paga por los productos y servicios. El análisis de la competitividad de costes puede completarse con una inspección del impacto probable en la elección del consumidor y los precios. Es decir, determinar si el proyecto:

1. puede afectar a la disponibilidad de determinados productos en el mercado,
2. prohíbe o limita la comercialización o la publicidad de determinados productos,
3. regula o de cualquier otra forma afecta a los precios que el consumidor abona por los productos del sector afectado,
4. afecta a la calidad de los bienes y servicios que adquieren los consumidores, y
5. afecta a la transparencia y comparabilidad de la información sobre la calidad y precios de los productos y servicios.

Con el fin de determinar el impacto distribucional de la propuesta, el análisis también podría considerar hasta qué punto los **cambios en los costes de producción se trasladan a los consumidores** (si gran parte del aumento de los costes se traslada a los consumidores en mercados oligopolísticos caracterizados por una baja elasticidad de la demanda, el impacto final puede ser una reducción del bienestar de los consumidores en vez de una reducción en los ingresos empresariales).

G. ¿Obligarían dichos impactos a una reestructuración profunda de la actividad de las empresas afectadas?

Esta es la cuestión que plantea un mayor desafío, pero que puede ser crucial, sobre las implicaciones en cuanto a costes de la propuesta política. Llegado a este punto, debe haber identificado la mayor parte de los cambios en los costes de cumplimiento y operativos. Ahora puede considerar:

1. ¿Cuáles serían los costes de ajuste para las empresas (incluido el personal)?
2. ¿Precisaría el sector de una reestructuración profunda, como por ejemplo cierre de líneas de producción, sustitución de tecnologías o de cualificaciones, etc.?
3. ¿Puede provocar el cierre de empresas?
4. ¿Las pymes serían capaces de sufragar los costes de la reestructuración?

Paso 6. ¿Cuál es el efecto en la capacidad de innovación de las empresas?

Una propuesta política puede repercutir en la capacidad de innovación de las empresas. Cuando se prevean considerables repercusiones, estas pueden evaluarse examinando los posibles impactos en:

1. la capacidad de las empresas para llevar a cabo I+D que dé lugar a la innovación de sus productos, lo que lleva a examinar también el impacto de la propuesta en:
 - (a) la oferta de cualificaciones que necesita el sector, y
 - (b) la eficacia de la protección de los derechos de propiedad intelectual;
2. la capacidad del sector para introducir en el mercado nuevos productos o mejorar las características de los actuales (*capacidad de innovación de los productos*), que depende básicamente de las cualificaciones técnicas y la aplicación de nuevas tecnologías;
3. la capacidad de innovación en procesos y servicios relacionados con los productos, incluidos la distribución, la comercialización y los servicios posventa (innovación de procesos), que depende de la oferta de cualificaciones y capacidades organizativas y de gestión; y
4. la capacidad para acceder a capital de riesgo.

La orientación de la Comisión sobre los impactos en el desarrollo tecnológico y la innovación ofrece orientación detallada sobre cómo evaluar los impactos probables en la capacidad de las empresas para innovar.¹⁸

Paso 7. ¿Cuál podría ser el efecto en la competitividad internacional del sector?

La evaluación de los impactos en la productividad es clave a la hora de identificar los motores de la competitividad. En algunos casos, sin embargo, la visión de conjunto estaría incompleta si no tuviésemos en cuenta el posible impacto diferencial de la propuesta en las empresas nacionales y las extranjeras. Por ejemplo, aunque sea probable que una propuesta política aumente los costes para los productos de la Unión (p. ej., introduciendo requisitos de seguridad de los productos más estrictos en el mercado de la UE), es posible que no repercuta en los precios relativos y las cuotas de mercado de los fabricantes europeos si sus competidores se enfrentan a los mismos requisitos y no existen alternativas más baratas. No obstante, si la política repercute en el proceso de producción (p. ej., a través de normas más estrictas de uso de los recursos y en materia de contaminación) o aumenta los costes laborales (p. ej., a través de nuevos requisitos de seguridad en el trabajo), los fabricantes europeos podrían encontrarse en desventaja competitiva en comparación con las empresas ubicadas en otro lado. De este modo, las Directrices sobre evaluación de impacto exigen en su sección sobre los impactos internacionales que todas las evaluaciones del impacto contemplen la competitividad de las empresas europeas y que analicen los impactos de la política para averiguar cómo alcanzar los objetivos al mismo tiempo que se evitan o minimizan impactos

¹⁸ Anexos de IA Guidelines, sección 8.5, pp. 34-38.

negativos potenciales en la competitividad europea. Para ello podría incluirse un análisis de reglamentaciones similares ya existentes en los principales socios comerciales de la UE.¹⁹

Las preguntas habituales que uno puede hacerse son:

1. ¿Cuál es el impacto probable de la opción evaluada en la posición competitiva de las empresas de la UE con respecto a los competidores no comunitarios?
2. ¿Cuál es el impacto probable de la opción evaluada para el comercio y los obstáculos al comercio?
3. ¿La opción afecta a un ámbito en el que existen normas internacionales, enfoques reguladores comunes o diálogos reguladores internacionales?
4. ¿Es probable que se produzcan flujos de inversión transfronterizos, incluida la reubicación de la actividad económica dentro o fuera de la UE?

Los equipos de evaluación de impacto pueden consultar los anexos de las Directrices sobre evaluación del impacto (sección 8.7., p. 38) para obtener orientación sobre la evaluación cualitativa del impacto probable para el comercio internacional y los flujos de inversión.

¹⁹ IA Guidelines, p. 42.

III. CUANTIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS: FUENTES DE DATOS

Desde un punto de vista técnico, la evaluación del impacto cuantitativo de una medida política es, sin duda alguna, la parte más exigente de cualquier evaluación del impacto, y a veces no puede llevarse a cabo en su totalidad por limitaciones metodológicas o porque implicaría un esfuerzo desproporcionado. Recopilar los datos necesarios puede ser un reto y a menudo involucra a las partes interesadas, lo que hace que verificar los datos suponga un desafío aún mayor. Debe considerarse debidamente, por tanto, la proporcionalidad de la cuantificación, teniendo en cuenta la voluntad general de cuantificar los impactos lo máximo posible, pero también el coste del proceso y el grado de fiabilidad de los resultados esperados (considere, por ejemplo, si los resultados que requiriesen datos adicionales o se basaran demasiado en suposiciones para que funcionase el modelo aportarían un valor añadido real para el proceso de toma de decisiones).

Para cuantificar los impactos en la competitividad pueden ser necesarios estadísticas descriptivas, análisis de insumos-productos utilizando cuentas nacionales o sectoriales, modelos aplicados de equilibrio general u otro ejercicio económico. Para las propuestas políticas que afecten a conjuntos de sectores diversos, pueden utilizarse modelos como el de equilibrio general computable y modelos macroeconómicos de insumos-productos para cuantificar los impactos globales. Pueden ser útiles no solo para evaluar el impacto de un cambio político en la totalidad de la economía, sino también para estimar la magnitud probable de las pérdidas y ganancias por sector, los efectos indirectos entre sectores, la compartición de los costes adicionales entre los productores y los consumidores, etc. Existen otros modelos, como los modelos de equilibrio parcial, que son más fáciles de usar y también pueden arrojar información sobre los impactos potenciales.

Los pasos que se sugieren a continuación ofrecen una visión general de los posibles resultados del análisis cuantitativo, más que herramientas y métodos específicos para obtenerlos, ya que dependerían de la cuestión de que se tratase. Estos pasos se sustentan en el resultado de los cinco pasos de la detección cualitativa.

Paso 8: justificar la estructura y el rendimiento de los sectores directamente afectados

Este paso amplía los pasos 3 y 4 de su detección cualitativa. Su finalidad es respaldar las conclusiones preliminares con pruebas estadísticas. Las evaluaciones cuantitativas del rendimiento de un sector deben estar basadas idealmente en:

- el peso del sector de que se trate en la economía de la UE, medido según su cuota de valor añadido y empleo, concentración regional y nacional del sector, etc.;
- el número y distribución de empresas, incluida la cuota de pymes, y su coeficiente de concentración;²⁰
- su productividad laboral o productividad total de los factores;

²⁰ El coeficiente de concentración (CR) hace referencia al porcentaje de cuota de mercado controlado por las empresas más grandes de la industria. Frecuentemente se habla de CR4 y CR10, es decir, la cuota de mercado de las 4 y 10 empresas más grandes.

- su rentabilidad, medida de acuerdo con el margen de beneficios neto; rentabilidad del activo;
- su cuota de mercado en el mercado mundial; y
- el flujo de inversión extranjera directa (relación entre el volumen de IED de entrada/salida y el valor añadido).

Paso 8a: Examinar los estudios sectoriales y evaluaciones *ex post* existentes

La Comisión ha completado una serie de estudios industriales y de mercado, así como evaluaciones *ex post* de políticas. Por ejemplo, puede encontrar una lista de estudios sobre las industrias de la fabricación en la siguiente página:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/future-of-manufacturing/index_en.htm

Si esta documentación fuese insuficiente, puede consultar las páginas web y las publicaciones de las respectivas asociaciones empresariales o los interlocutores sociales de que se trate.

Puede utilizar el registro de transparencia para localizar a su contacto y averiguar a través de este los últimos datos y análisis. Puede acceder al registro de transparencia en la página web Europa.

Paso 8b: actualizar los datos existentes

Si los estudios existentes están desfasados, Eurostat dispone de bases de datos con estadísticas por sectores actualizadas. Repasar la nomenclatura estadística de la NACE²¹ le ayudará a asociar las principales actividades económicas de los sectores afectados con sus códigos correspondientes.

²¹ La NACE (*Nomenclature statistique des Activités économiques dans les Communautés Européennes*) es la nomenclatura estadística de actividades económicas en la Unión Europea empleada por Eurostat y los Estados miembros. La NACE Rev.2 se introdujo en 2008 para reflejar los avances tecnológicos y los cambios estructurales de la economía. Por tanto, es necesario usar la tabla de correspondencias para comparar estadísticas de antes y después de 2007.

NACE Rev.1.1		NACE Rev.2		
INDUSTRY/ ACTIVITY CODE	DESCRIPTION	INDUSTRY/ ACTIVITY CODE	DESCRIPTION	INDICATORS
D	Manufacturing	C	Manufacturing	Number of enterprises
...
DJ	Manufacture of basic metals and fabricated metal products	C24	Manufacture of basic precious and other non-ferrous metals	
DJ27	Manufacture of basic metals	
DJ271	Manufacture of basic iron and steel and of ferro-alloys	C242	Aluminium production	
DJ272	Manufacture of tubes	C2443	Lead, zinc and tin production	
DJ2721	Manufacture of cast iron tubes	C2444	Copper production	
DJ2722	Manufacture of steel tubes	C2445	Other non-ferrous metal production	
DJ273	Other first processing of iron and steel	C2446	Processing of nuclear fuel	
DJ2731	Cold drawing	C245	Casting of metals	
DJ2732	Cold rolling of narrow strip	C2451	Casting of iron	
DJ2733	Cold forming or folding	C2452	Casting of steel	
DJ2734	Wire drawing	C2453	Casting of light metals	
DJ2735	Other first processing of iron and steel n.e.c.; production of non-ECSC ferro-alloys (included in DJ271 in NACE Rev.1.1)	C2454	Casting of other non-ferrous metals	
DJ274	Manufacture of basic precious and non-ferrous metals	C25	Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	
DJ2741	Precious metals production	C251	Manufacture of structural metal products	
DJ2742	Aluminium production	C2511	Manufacture of metal structures and parts of structures	

A falta de fuentes sectoriales, las siguientes tres bases de datos suelen ser las más importantes²²: SBS; PRODCOM y COMEXT.

La *base de datos SBS* (Estadísticas estructurales de las empresas) proporciona datos a un nivel sectorial muy detallado: el número de empresas de un sector, el número de personas que emplea, ingresos, valor añadido, inversión, productividad, la cuota de pymes en valor añadido y empleo, etc.

Perfil industrial - Datos clave de la base de datos SBS

The screenshot shows the Eurostat website interface for the Structural Business Statistics (SBS) database. The top navigation bar includes 'Home', 'Statistics', 'Publications', 'About Eurostat', and 'User support'. The main content area features a search bar and a navigation tree. The tree shows the following structure:

- Structural business statistics (sbs) (New activity classification (NACE Rev 2))
 - SBS - main indicators (sbs_na)
 - European Business - selected indicators for all activities (NACE divisions) (ebd_all) Updated
 - Summary indicators - employment size classes for EU25/EU27 (all Nace activities) (sbs_sc_indic)
 - SBS - industry and construction (sbs_ind_co)

²²

En el anexo III se incluyen las explicaciones de los contenidos de las principales bases de datos internacionales y de la UE, así como los enlaces a estas. En el caso de la industria del aluminio, institutos y organizaciones sectoriales como el Instituto Internacional del Aluminio, la Oficina Mundial de Estadísticas del Metal o la Agencia Internacional de Energía.

View Table Select Data Metadata Information

European Business - selected indicators for all activities (NACE divisions)
Last update: 05-05-2011

Interactive extraction size limit: 300000
Current extraction size: 768
Dimension selection: 1/15

Selection overview Update

GEO INDIC_SB NACE_R1 TIME

Filtering
Filtering type: Code range Pattern
Search in: Codes Labels Both
Search Show all

Code	Label
<input checked="" type="checkbox"/> V11110	Number of enterprises
<input type="checkbox"/> V12110	Turnover or gross premiums written
<input type="checkbox"/> V12120	Production value
<input type="checkbox"/> V12150	Value added at factor cost
<input type="checkbox"/> V12170	Gross operating surplus
<input type="checkbox"/> V13110	Total purchases of goods and services
<input type="checkbox"/> V13310	Personnel costs
<input type="checkbox"/> V15110	Gross investment in tangible goods
<input type="checkbox"/> V16110	Number of persons employed
<input type="checkbox"/> V16130	Number of employees
<input type="checkbox"/> V91110	Apparent labour productivity (Gross value added per person employed)
<input type="checkbox"/> V91120	Wage adjusted labour productivity (Apparent labour productivity by average personnel costs) (%)
<input type="checkbox"/> V91210	Average personnel costs (personnel costs per employee) (thousand euro)
<input type="checkbox"/> V92110	Gross operating surplus/turnover (gross operating rate) (%)
<input type="checkbox"/> V94414	Investment per person employed

NACE_R1: Mining and quarrying
INDIC_SB: Number of enterprises

GEO	TIME	1996	1997
European Union (2...)			
European Union (2...)			
Belgium			
Bulgaria		139	161
Czech Republic		287	299
Denmark			
Germany (includin...)			
Estonia		45	48
Ireland		54	59 (p)
Greece			
Spain		1,627	1,649
France		2,916	2,900
Italy		4,569	4,330
Cyprus			
Latvia			34
Lithuania		48	55
Luxembourg		7	8
Hungary			
Malta			
Netherlands			205
Austria		322	302
Poland		746	952
Portugal		1,542	1,431
Romania			202
Slovenia		228	182
Slovakia		32	40
Finland		1,216	1,246
Sweden		513	626
United Kingdom			1,665

La base de datos PRODCOM ofrece estadísticas sobre la producción de bienes manufacturados: datos sobre el volumen físico de la producción vendida durante el periodo de encuesta (kg, m², número de artículos, etc.) y su valor en euros.

Perfil industrial - Datos de PRODCOM (para las barras de aluminio, código 24422230)

European Commission > Eurostat > Prodcom - statistics by product > Data > Excel files (NACE Rev. 2)

Home Statistics Publications About Eurostat User support

Prodcom - statistics by product

- Introduction
- Europroms
- Steel Data
- Data
 - Excel files (NACE Rev. 2)
 - Excel files (NACE Rev. 1.1)
 - Database

Excel files - NACE Rev. 2

The Excel files on this page contain Prodcom data based on NACE Rev. 2. For 2008 onwards the files contain the original data based on NACE Rev. 2 as supplied by the reporting countries. For 1995 to 2007 the files contain data that has been converted where possible from the data based on NACE Rev. 1.1.

These tables only show the production data. To use the database that contains both production and related trade data, please click on "Database" in the box to the left.

Links

This document describes how to use the Excel files

Prodcom Annual Data 2009 (updated 04/03/2011)

Prodcom Annual Data 2008 (updated 04/03/2011)

4/03/2011

Statistics on the production of manufactured goods Value ANNUAL 2009

[These tables only show the production data.](#)
[To use the database that contains both production and related trade data, please click here and](#)

PRODCOM Code	Unit	Flag EU27	Value EU27	Base EU27	flag EU25	Value EU25	Base EU25	Belgium	Bulgaria	Czech Republic	Denmark	Germany	Estonia	Ireland	Greece	Spain	France	Italy	Cyprus
ALL VALUES AND VOLUMES ARE EXPRESSED IN THOUSANDS																			
All confidential data and all national estimated data is suppressed (C)=Confidential, (CE)=Confidential Estimated, (E)=Estimated																			
24422230	EUR		615429		EU27-EU02(F)	590229	600	.C	.C	0	2178	9445	0	0	135947	61197	.C	59428	0
24422230	EUR	CE	6498799		EU27-EU02(F)	6448799	5000	.C	.C	.C	100198	.C	0	.C	119901	770425	.C	463016	1267350
24422330	EUR		221039		EU27-EU02(F)	220829	70	.C		0	.C	20606	0	0	0	.C	.C	16301	0
24422350	EUR		31744		EU27-EU02(F)	31744		.C		0	.C	0	.C	.C	.C	.C	.C	65102	0

La base de datos COMEXT proporciona el valor y la cantidad de bienes de las transacciones entre países UE y no UE; el comercio intracomunitario por Estado miembro, socio y por grupo de productos; la cuota del comercio mundial de la UE y de diversos subgrupos dentro de la UE (zona del euro, EU-15, EU-12, EU-27, etc.). La mayoría de los códigos de Prodcom

se corresponden con uno o varios códigos de la clasificación de comercio exterior denominada nomenclatura combinada (NC).²³

Nomenclatura combinada

eurostat		The CN headings with their corresponding Prodcod headings - Year 2009		eurostat	
3917 39 15	Flexible tubes, pipes and hoses, of addition polymerization products, reinforced or otherwise combined with other materials, seamless and of a length > the maximum cross-sectional dimension, whether or not surface-worked, but not otherwise worked (excl. those with a burst pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		
3917 39 19	Flexible tubes, pipes and hoses, of plastics, reinforced or otherwise combined with other materials, seamless and of a length > the maximum cross-sectional dimension, whether or not surface-worked, but not otherwise worked (excl. addition polymerization products, condensation polymerization products and rearrangement polymerization products, and products able to withstand a pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		
3917 39 90	Flexible tubes, pipes and hoses, of plastics, reinforced or otherwise combined with other materials (excl. seamless or cut to length only; tubes with a burst pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		

Ejemplo práctico: elaboración del perfil del sector/mercado directamente afectado (industria del aluminio)

El aluminio, el metal que más abunda en la corteza terrestre, es un producto relativamente homogéneo. Cuenta con unas características específicas (amagnético, resistente a la corrosión, etc.) que lo convierten en un insumo estratégico para numerosos sectores, desde el aeroespacial hasta el de los equipos de construcción. En la fase de producción inicial, su cadena de valor consiste en la extracción, fusión/reciclado y refinado. La fase posterior consiste en un segundo tratamiento y en la fabricación de intermediarios (laminadores, extrusoras, fundidores y productores de alambre), [...].

La fase de producción se divide en 2 partes. El aluminio primario se produce mediante la fusión de las materias primas, mientras que el aluminio secundario se produce mediante la fundición de la chatarra de aluminio. El aluminio primario, o en bruto, se elabora siguiendo tres pasos diferentes. Se extrae la bauxita. A continuación se extrae la alúmina (óxido de aluminio) de la bauxita en una instalación de alúmina para enviarla a una fundición que producirá aluminio (aleado) en lingotes, desbastes, etc. El aluminio secundario se produce o bien por refinado (productos fuera de uso como latas de bebidas, etc.) o mediante refundición (residuos industriales, etc.) [...].

El sector es un gran consumidor de capital, recursos y energía. El sector del aluminio primario necesita 15 MWh para producir una tonelada de aluminio, frente a los 0,75 MWh de la producción secundaria con chatarra. [...]

El Instituto Internacional del Aluminio incluye, para el año 2010, 117 fundiciones de aluminio primario en todo el mundo excluyendo China. De estos, 21 se encuentran en la

²³ Los bienes que se importen y exporten deben declararse indicando en que subpartida de la nomenclatura combinada se enmarcan.

EU-27, 7 en Noruega y 4 en Islandia. La extracción y el tratamiento dependen de un número reducido de empresas multinacionales integradas verticalmente en fases sucesivas de la producción de diversas formas. En la UE el sector está dominado por seis empresas. Las tres mayores provienen de fuera de la UE [Hydro, Rio Tinto/Alcan and Alcoa (...)].

Los precios de las materias primas y los productos primarios se fijan o referencian a través de la Bolsa de Metales de Londres (LME), la Bolsa de Metales de Shanghái o la Bolsa de Chicago. El resto de factores de coste normalmente se determinan localmente.

Texto de ejemplo basado, entre otros, en Ecorys (2011) & CE Delft (2008).

Además de los ejemplos anteriores, existen otras tantas bases de datos con información útil desglosada por sectores y, por tanto, posiblemente útiles para realizar un análisis sectorial. El Cuadro de indicadores sobre la inversión industrial en I+D en la UE para la innovación, la encuesta de población activa de la Unión Europea para datos sobre el mercado laboral, etc. El anexo 2 contiene muchos más ejemplos.

Paso 9: proporcionar datos de los sectores afectados indirectamente

Si la detección cualitativa muestra impactos indirectos importantes (positivos o negativos), se aconseja replicar los pasos anteriores para el resto de sectores que puedan verse más afectados, dentro o fuera de la cadena de valor. En este caso, el equipo de evaluación de impacto puede utilizar su intuición o confiar en métodos más sistemáticos como el análisis de insumos-productos y la elaboración de perfiles y mapas de la cadena de valor. Existe orientación en línea sobre la elaboración de perfiles y mapas de la cadena de valor que puede serle útil:

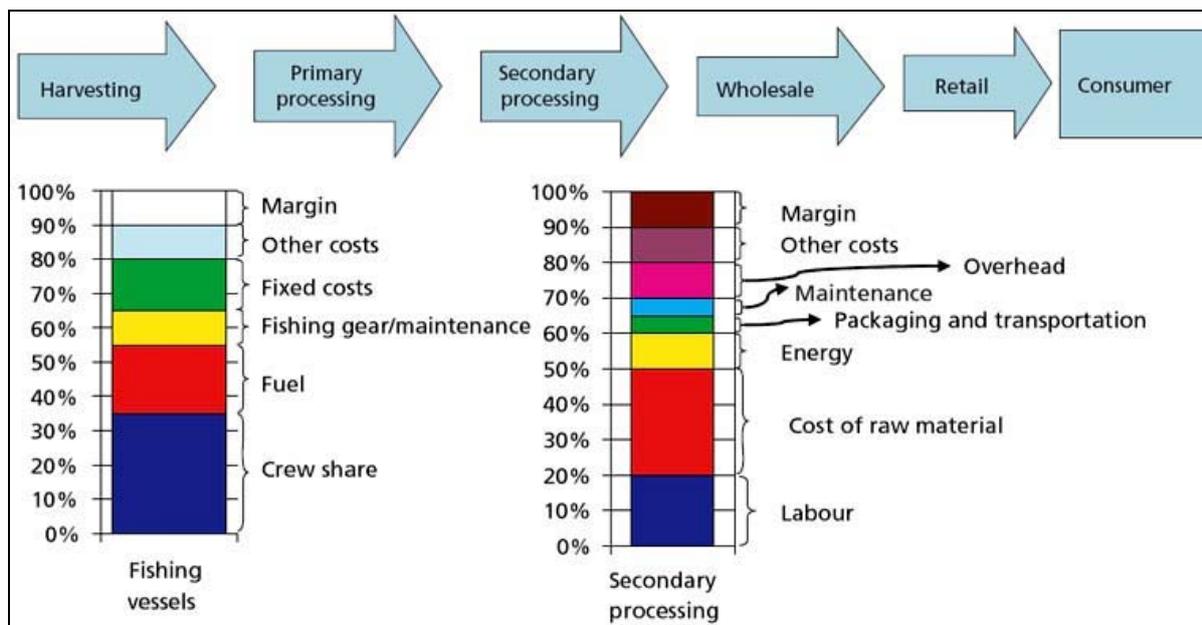
<http://myintracomm.ec.europa.eu/entr/howwemanage/decisionmaking/Pages/default.aspx>

Paso 10: cuantificación de los costes adicionales de cumplimiento y/u operativos²⁴ relacionados con la iniciativa evaluada

Este paso es el equivalente cuantitativo al paso 5. Si resulta viable, puede ser útil completar la elaboración del perfil del sector con un desglose global de costes como el siguiente, correspondiente a la industria del pescado y el marisco:

Ejemplo práctico: Estructura de costes (industria del pescado y el marisco) procedente de www.fao.org

²⁴ Como ya se mencionó en el paso 5, los costes adicionales operativos son aquellos costes adicionales de producción (de los bienes/servicios intermedios y los insumos de factores) que entraña la nueva reglamentación pero que no están directamente relacionados con su cumplimiento.



Cuando sea viable y proporcional, este tipo de descripción de la estructura de costes sirve para facilitar, junto con las respuestas de los números del paso 5, la comprensión de la importancia de los impactos positivos y negativos identificados aquí.²⁵ Asimismo, si se cuenta con un desglose de sectores suficientemente detallado, pueden encontrarse tablas de insumo-productos en las descripciones de la estructura de costes.²⁶

Paso 11: cuantificación de los impactos previstos en la capacidad de innovación de las empresas afectadas

Lo ideal es que este análisis incluya varios indicadores de insumos y productos sobre las innovaciones del sector. Un buen punto de partida son los indicadores del Cuadro europeo de indicadores de innovación.²⁷ Existen datos disponibles en la página web de las estadísticas comunitarias sobre innovación (CIS):

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/cis>

Esta base de datos y otras relacionadas pueden ayudarle a desarrollar la evaluación cuantitativa en la secuencia de los impactos identificados en el paso 6. También puede conseguir datos en la cámara industrial del sector correspondiente. Por lo general, estas pueden facilitarle publicaciones y datos, si así lo solicita, y pueden ayudarle a realizar previsiones de los futuros impactos de la opción política en la capacidad de innovación del sector. Puede obtener ideas adicionales en la sección 8.5 de los anexos de las Directrices sobre la evaluación del impacto.

²⁵ Las Directrices sobre la evaluación del impacto (capítulo 10, pp. 46-60) contienen orientación pormenorizada paso a paso sobre la evaluación del coste de las obligaciones de información (modelo de costes estándar de la UE).

²⁶ Manual of Supply de Eurostat, cap. 11, tablas de uso e insumos-productos (2008).

²⁷ Visite <http://www.proinno-europe.eu/metrics>

Paso 12: cuantificación de los impactos previstos en la competitividad internacional de los sectores afectados

Las Directrices sobre evaluación del impacto ofrecen orientación sobre la evaluación cualitativa del impacto probable de la propuesta sobre el comercio internacional y los flujos de inversión (sección 8.8 de los anexos de las Directrices). La finalidad de este último paso en la verificación de la competitividad es ofrecer ayuda:

1. en la aplicación de la sección 8.7 de las Directrices sobre la evaluación del impacto en los sectores afectados, y
2. en la cuantificación de los impactos previstos en la competitividad internacional de los sectores.

Existen numerosos índices normalizados destinados a reflejar la posición internacional de una economía y de sus empresas. Algunos de los más utilizados son:

- La *relación entre el volumen de IED de entrada y el valor añadido* indica la contribución de la IED a la formación de capital y señala el atractivo del país receptor.
- La *relación entre el volumen de IED de salida y el valor añadido* es un indicador de la fuerza empresarial, cuando las empresas salen al extranjero a la búsqueda de oportunidades en mercados y recursos extranjeros.
- Las cuotas de mercado de exportación muestran qué parte de las exportaciones mundiales totales está cubierta por las exportaciones de un país concreto para cada industria. Reflejan la capacidad de responder a la demanda externa o abrir nuevos mercados en comparación directa con los competidores internacionales.
- La ventaja comparativa relevada (VCR) compara la cuota de exportaciones de una industria dada dentro del total de exportaciones de productos manufacturados de la UE con la cuota de exportaciones de la misma industria de un grupo de países de referencia.
- La balanza comercial relativa (CCR) compara la balanza comercial de una mercancía en particular con el volumen comercial total, exportaciones e importaciones.
- Los costes laborales unitarios relativos (CLUR) miden los costes laborales en una industria en particular en relación con su productividad (costes laborales unitarios) y con el índice correspondiente de otro país.

Mientras que la VCR y la CCR reflejan la posición de industrias individuales en el mercado mundial, los CLUR reflejan la capacidad de seguir siendo competitivos. Los cambios en estos índices muestran en qué industrias Europa está consiguiendo una ventaja o desventaja competitiva. No obstante, deben interpretarse con cuidado: desde el punto de vista global, es muy posible que la pérdida de competitividad de una industria en particular sea consecuencia de un rendimiento sobresaliente de las exportaciones de otras industrias nacionales. Por ejemplo, la apreciación del euro puede empeorar la posición competitiva de una industria dada, pero también puede producir un fuerte crecimiento de la productividad en otras industrias y, por tanto, el crecimiento de las exportaciones y de la demanda del euro.

Otro aspecto es el del contenido de las exportaciones a nivel nacional. Por ejemplo, cualquier país que se dedique al montaje de productos electrónicos registrará una cuota de

exportaciones de productos electrónicos alta pero que no reflejará la estructura productiva real del país, lo que inflará artificialmente el índice de VCR.

La ventaja comparativa puede explorarse utilizando los flujos comerciales mediante el índice de ventaja comparativa revelada (VCR), que mide hasta qué punto la UE está especializada en un sector dado. Se computa la cuota de exportaciones de cada sector de la UE con respecto a las exportaciones totales y a continuación se compara con la cuota de exportaciones mundiales del sector con respecto a la totalidad de exportaciones mundiales. Para un sector dado, si el índice de VCR es superior a uno, esto quiere decir que se trata de un sector en el que la UE exporta relativamente más que la media mundial, y la interpretación es que Europa goza de una ventaja comparativa en este sector.

El anexo 2 recoge una lista mayor de fuentes datos e indicadores que pueden utilizarse para evaluar la competitividad de la industria de la UE en el mercado mundial. También contiene enlaces a documentos estadísticos o sitios en que se reflejan los valores de estos índices. Por ejemplo, los anexos estadísticos del informe anual sobre la competitividad en la Unión Europea proporcionan una definición operativa y las cifras asociadas de los últimos 10 años por sectores.

Anexo 1

Ejemplos de detección cualitativa de los impactos sobre la competitividad

1. Iniciativa política: Prohibición de sustancias peligrosas

Determinados productos o sustancias pueden tener características peligrosas. Es necesario, por tanto, una gestión de riesgos adecuada que pondere los beneficios y los costes de la comercialización o la utilización de dichas sustancias en los procesos de producción. Según la gravedad de los riesgos, la prohibición de una sustancia podría ser una opción política. Cuando los riesgos afectan principalmente a la seguridad en el trabajo, prohibir el uso de la sustancia en los procesos de producción podría ser una opción política. Cuando el peligro proviene de la sustancia contenida en el producto final (riesgo de seguridad del producto), podría considerarse una prohibición de «comercialización en Europa».

Efectos directos

Si las empresas europeas ya no están autorizadas a utilizar la sustancia (prohibición en aras de la «seguridad en el trabajo»), estas pierden una oportunidad comercial en el mercado de la UE y en los mercados de exportación. Este tipo de prohibición daría ventaja competitiva a los productores de fuera de la UE, ya que podrían continuar comercializando el producto en Europa además de en el resto del mundo sin una reestructuración profunda de sus procesos de producción.

Si las empresas europeas ya no están autorizadas a comercializar la sustancia (prohibición de «comercialización en Europa»), podrían seguir produciendo en Europa con fines de exportación, mientras que los productores no europeos perderían el mercado de la UE. Puesto habitualmente que el mercado nacional es de especial importancia para los productores (europeos), podría producirse una pérdida para los productores europeos de economías de escala. No obstante, es probable que este efecto sea menos grave que la prohibición «en aras de la seguridad en el trabajo» de la sustancia. Uno de los posibles beneficios a causa de una prohibición son las medidas de innovación que se adoptarán para encontrar un sustituto de la sustancia prohibida o métodos de producción alternativos.

Ambas prohibiciones podrían dar lugar a costes adicionales para los clientes industriales si no existe una sustancia similar a un precio parecido. Se produciría un coste adicional, asumiendo que hasta el momento el proceso de producción ha sido el menos oneroso. Si no existe un insumo similar, los clientes industriales europeos tendrán que volver a diseñar sus mezclas y productos, lo que, por norma, requerirá de esfuerzos de I+D adicionales y anticipados.

Si los clientes industriales no encuentran un insumo similar a un precio parecido, tendrán que modificar sus precios. Esto podría reducir sus ventas, en caso de que existan productos sustitutos y de que sus clientes se enfrenten a bajos costes por el cambio de proveedor. Para evitarlo, las empresas también podrían reducir sus márgenes de beneficio. Tanto la reducción de las ventas como de la rentabilidad podría perjudicar su capacidad de supervivencia a largo plazo.

Efectos indirectos (secundarios)

La búsqueda de sustitutos ofrece nuevas oportunidades de negocio para los que producen y comercializan los sustitutos. La magnitud de las oportunidades de negocio debería ser equivalente a las pérdidas de oportunidades de negocio por la prohibición, siempre que el sustituto ofrezca unas prestaciones similares a un coste parecido. Obviamente, si el sustituto se fabricará dentro o fuera de Europa variará.

En caso de las prestaciones del sustituto fuesen menores que las de la sustancia prohibida, los beneficios para los consumidores se verán mermados, lo que provocará una pérdida de bienestar en este lado.

Pueden producirse otros efectos menos directos procedentes de canales imprevistos. Por ejemplo, la búsqueda de sustitutos en el extranjero puede facilitar la internacionalización de las pymes al aumentar su multilingüismo y sus contactos. Aumentar las competencias lingüísticas, en un sentido amplio, del personal interno implica costes adicionales a corto plazo, pero una ventaja eventual posterior al acceder a mercados y clientes extranjeros.

Opción menos perjudicial

- Comprobar si una prohibición absoluta es necesaria y proporcional, ya que podrían existir opciones menos radicales para la gestión de los riesgos, como proporcionar información más detallada a los clientes, restringir la venta a los clientes expertos, o gestionar mejor los riesgos en el lugar de trabajo. Por ejemplo, ¿es proporcional prohibir una sustancia utilizada para revestir las lentes de los instrumentos médicos, cuando la cantidad empleada es muy pequeña y las lentes están selladas dentro de la máquina, lo que evita cualquier contacto entre los operadores y estas?
- Ofrecer un periodo transitorio teniendo en cuenta el ciclo de desarrollo de los productos afectados y los procesos de fabricación, si la industria acepta ofrecer más información y formar a todos aquellos que produzcan y utilicen productos de riesgo.
- Permitir el uso y la venta de las existencias.

2. Iniciativa política: restricción de la publicidad dirigida a los niños

La prohibición de la «publicidad dirigida a los niños» tiene el objetivo de proteger a los niños (y sus padres) de ser manipulados por la publicidad sin ser conscientes de los efectos. Sigue la filosofía de que la mejor forma de evitar la manipulación es prohibirla antes de nada.

Efectos directos

Cuando se prohíbe la publicidad dirigida a niños, las empresas que venden productos para niños (juguetes, refrescos, golosinas, alimentos) tienen que identificar formas de comunicación y marketing alternativas y posiblemente menos eficientes y revisar la asignación de su presupuesto para marketing. De no hacerlo bien, las preferencias de los consumidores (es decir, de los niños y sus padres) cambiarán (los niños tendrán menos interés en los productos afectados por la prohibición) y las ventas caerán.

Durante un periodo de transición, los operadores preexistentes y los productos que ya estén en el mercado se beneficiarán de dicha prohibición a expensas de los recién llegados y los nuevos productos. Esto podría ralentizar la innovación en este segmento de productos.

Efectos indirectos

Resulta difícil identificar los efectos indirectos, puesto que en primer lugar la efectividad real de la publicidad dirigida a niños es ciertamente desconocida. En caso de que fuese muy efectiva, es decir, mayor presupuesto gastado en dicho producto, en principio dependería de cómo el grupo objetivo gastaría el presupuesto de no existir dicha publicidad.

Opción menos perjudicial

- Permitir la publicidad, pero limitando estrictamente la forma y el contenido (incluidos los mensajes inaceptables en cualquier circunstancia).

3. Iniciativa política: limitar las tarifas máximas en itinerancia de los teléfonos móviles

Los altos precios en itinerancia son una mina para los operadores de telefonía móvil. Sin embargo, imponen costes excesivos a los consumidores y hacen peligrar la competitividad de las industrias de la UE que se beneficiarían del desarrollo de actividades transfronterizas. El nivel de las actividades transfronterizas depende, entre otros, del nivel de los costes de transacción. La itinerancia es, a menudo, indispensable para dichas actividades. Si los precios de la itinerancia son altos, los costes de transacción también. El resultado es que una serie de industrias y empresas de la UE siguen actuando a nivel local y no se aprovechan de todas las posibilidades del mercado interior. La asignación de recursos es subóptima. No se explotan las economías de escala. Esto provoca perjuicio para su competitividad de costes/precios.

Ante este panorama, el objetivo de las acciones de la UE debería ser estimular los desarrollos competitivos en este mercado (disminuyendo el poder de negociación de los proveedores de servicios móviles dominantes). Para ello, se puede fijar un cobro máximo por servicios de itinerancia específicos dentro de la Unión Europea (una eurotarifa) u ofrecer a los consumidores la posibilidad de renunciar a los servicios de itinerancia ofrecidos por la operadora como parte del paquete (disociación).

Repercusiones para las empresas e impacto sobre la competitividad

La limitación de las tarifas y la disociación no afectan ni a la disponibilidad ni a los costes de los insumos para las operadoras de telefonía móvil, pero influyen directamente en sus procesos comerciales (establecimiento de precios y comercialización). Dichas medidas deberían aumentar las presiones competitivas, aproximar los precios a los niveles de coste y mejorar la competitividad de costes de sus clientes corporativos.

No obstante, la pérdida de ingresos y rentabilidad podría afectar indirectamente a la capacidad del sector de invertir en la infraestructura de red y en innovación. De hecho, algunas operadoras manifestaron que los altos beneficios de las tarifas en itinerancia suponían una forma de financiar ambas actividades. Sin esta fuente de ingresos, justificaban, las empresas no dispondrían de los recursos para crear nuevos mercados y su posición en el mercado global se debilitaría (posible pérdida de competitividad exterior).

Además, estas opciones políticas podrían afectar también a la estructura de esta industria de diversas formas, por ejemplo, si las repercusiones fuesen mayores para las operadoras más pequeñas, independientes o de reciente creación. Es cierto que los costes de establecimiento son altos a causa de los costes de la red de infraestructura, pero esto es ajeno a limitar las

tarifas. Algunas de estas operadoras podrían salir del mercado si el tipo de limitación de las tarifas y la disociación es difícil o caro de implantar desde un punto de vista técnico. Las operadoras más pequeñas en concreto podrían enfrentarse al riesgo de compresión de precios. Las nuevas operadoras y las posibles nuevas empresas tampoco se beneficiarían de un alto margen de beneficios para pagar su infraestructura, lo que protegería, de facto, a las empresas más asentadas. En estas circunstancias, la política reforzaría la política oligopolística de esta industria. Pero las pymes de otros sectores se beneficiarían.

Se prevé que la limitación de tarifas y la disociación tengan un impacto positivo en la competitividad de la industria europea en general. La separación de los servicios de itinerancia aumentaría, concretamente, su poder de negociación, puesto que las empresas son algunos de los usuarios más grandes. Al asegurar mejores precios para la itinerancia se aumentaría automáticamente la competencia de costes de las industrias de la UE.

Opción menos perjudicial

- Fijar una eurotarifa que garantice un margen suficiente para recuperar los costes de innovación.
- Cuando sea posible, optar por un enfoque «de salvaguardia» en vez de una limitación basada en los costes, puesto que el primero deja margen para que las fuerzas del mercado determinen los precios).
- Dar preferencia a modalidades que no pongan en desventaja a las operadoras más pequeñas, independientes o de creación reciente activas en el mercado de la UE.
- Cuando dos opciones políticas presenten beneficios comparables para las industrias de la UE en general, optar por la opción que sea menos perjudicial para los beneficios globales de la industria en cuestión.
- Si se mantiene la limitación de las tarifas, prever una evaluación del impacto en la competitividad de las operadoras europeas en el mercado interior y en el extranjero, poco tiempo después de la introducción de la limitación de tarifas (para evitar daños irreparables en la industria).
- Si se mantiene la limitación de las tarifas, prever una cláusula de suspensión (dada la naturaleza tan particular y restrictiva de esta herramienta, la Comisión deberá evaluar si es necesario, a la vista de la evolución del mercado, ampliar el periodo de validez fijado).

Anexo 2

Fuentes de datos para el análisis cuantitativo

1. Clasificaciones clave de actividades industriales y productos

Clasificaciones y nomenclaturas de la UE

- NC (Nomenclatura combinada)
<http://eur-lex.europa.eu/JOhtml.do?uri=OJ:L:2010:284:SOM:ES:HTML>
Clasificación de la UE introducida en 1988 y utilizada con fines de aranceles aduaneros de comercio exterior (los bienes importados y exportados deben declararse indicando a qué subpartida de la nomenclatura pertenecen); las categorías están identificadas con un código de 8 dígitos, formado por el código HS (ver a continuación) seguido de 2 dígitos adicionales creados para dar respuesta a las necesidades de la Unión.
- CPA - Clasificación estadística de productos por actividad en la Comunidad Económica Europea
http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=CPA_2008&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=20701907&StrLayoutCode=HIERARCHIC
- NACE - Nomenclature statistique des Activités économiques dans les Communautés Européennes
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nace_rev2/introduction
Nomenclatura estadística de actividades económicas en la Unión Europea empleada por Eurostat y los Estados miembros. Ayuda a identificar las actividades económicas que se incluirán en la cadena de valor (fase de creación de mapas) y los códigos necesarios para extraer datos de PRODCOM y otras bases de datos de la UE.
- Lista PRODCOM
http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=PRD_2010&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=&StrLayoutCode=HIERARCHIC
Los productos reciben un código Prodcom de 8 dígitos; los 4 primeros dígitos corresponden al código NACE del sector económico que habitualmente produce el producto. La lista incluye aproximadamente 4 000 categorías de productos.

Clasificaciones y nomenclaturas internacionales

- SA (Sistema armonizado de designación y de codificación de las mercancías)
http://www.wcoomd.org/home_hsoverviewboxes_tools_and_instruments_hsnomenclature.htm
Elaborado bajo los auspicios de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para la clasificación de los productos comercializados; comprende cerca de 5 000 grupos de mercancías identificados mediante un código de 6 dígitos.
- CIU - Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (Rev. 4)
<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27&Lg=1>
Clasificación industrial sistemática elaborada por la División de Estadística de las Naciones Unidas basada en criterios como los insumos, los productos finales y el uso de los productos fabricados, el carácter del proceso de producción. Ayuda a preparar el mapa de la cadena de valor y a recopilar datos sobre los competidores de la UE gracias a las tablas de correspondencia con los códigos NACE.
- CUCI - Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Rev. 4)
<http://unstats.un.org/unsd/trade/sitcrev4.htm>

Clasificación armonizada de las actividades comerciales para establecer comparaciones internacionales. Ayuda a preparar el mapa de la cadena de valor y a recopilar datos sobre los competidores de la UE gracias a las tablas de correspondencia con los códigos NACE; estudio de las tendencias a largo plazo en el comercio internacional de mercancías y agregación de las mercancías comerciadas en clases más idóneas para el análisis económico.

2. Bases de datos esenciales para la evaluación del impacto en las actividades económicas y sectores

Bases de datos de la UE

- **AMADEUS**
<http://www.bvdep.com/AMADEUS.html>
Base de datos centrada en empresas en la que se incluye información global sobre cerca de 19 millones de empresas de toda Europa. Se puede utilizar para investigar empresas individuales, buscar empresas con perfiles específicos y para realizar un análisis general.
- **BACH - Bank for the Accounts of Companies Harmonised**
<http://www.bachesd.banque-france.fr/>
Información agregada y armonizada sobre el estado de cuentas de empresas no financieras de 11 Estados miembros (AT, BE, DE, DK, ES, FI, FR, IT, NL, PT, SE, UK), Estados Unidos y Japón; 3 clases de empresas según el tamaño (pequeñas, medianas y grandes empresas); 23 sectores o subsectores de acuerdo con NACE; series temporales de cerca de 20 años; 95 aspectos, incluyendo activo, pasivo, y la cuenta de resultados. Se utiliza para analizar el activo, el pasivo, la posición financiera y la rentabilidad de las empresas, según su sector y tamaño.
- **COMEXT**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database
Valor (euros) y cantidad (número de volúmenes, kg, m², m³, etc.) de mercancías comerciadas entre Estados miembros y países terceros; cuota de la UE en el comercio mundial; comercio exterior de la UE, los Estados miembros y los principales países terceros por grupo de productos según la CUCI; comercio intracomunitario por Estado miembro, por socio y por grupo de productos; además de varios subgrupos de la UE (zona del euro, EU-25, EU-27, etc.). Dispone de datos anuales y mensuales desde 1995 en adelante.
- **Cuadro de indicadores sobre la inversión industrial en I+D en la UE**
<http://iri.jrc.ec.europa.eu/reports.htm>
El cuadro es una herramienta de referencia que proporciona, anualmente desde 2004, información fiable y actualizada sobre la inversión en I+D y otros datos económicos y financieros (como por ejemplo las ventas netas, beneficios, inversiones de capital, capitalización del mercado, número de trabajadores) de los inversores empresariales en I+D más importantes del mundo (1 000 empresas con sede en la UE y 1 000 empresas con sede fuera de la UE). Los datos del cuadro se publican en forma de serie temporal de cuatro años para permitir el análisis pormenorizados de las tendencias, por ejemplo, para examinar los vínculos entre el I+D y el rendimiento empresarial.
- **Base contable sobre crecimiento y productividad EU KLEMS**
<http://www.euklems.net/>
Permite consultar la productividad sectorial detallada y la productividad global de los factores para estudios cuantitativos centrados en los cambios técnicos en la industria (manufactura) hasta 2007.
- **Base de datos de ciencia y tecnología de la UE**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database
I+D, datos sobre innovación, estadísticas de patentes, sectores de la sociedad del conocimiento, recursos humanos en ciencia y tecnología.
- **EUROFOUND**
<http://www.eurofound.europa.eu/about/index.htm>
Eurofound proporciona información, orientación y experiencia sobre las condiciones de vida y de trabajo, las relaciones industriales y la gestión del cambio en Europa para los principales agentes en el ámbito de la política social de la UE sobre la base de información comparativa, investigación y análisis.
- **Encuesta de población activa de la Unión Europea**
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/lfs>
La encuesta de población activa de la UE es una encuesta de hogares por muestreo de grandes dimensiones que

proporciona resultados trimestrales sobre la participación laboral de los mayores de 15 años y de las personas fuera del mercado de trabajo. Todas las definiciones se aplican a los mayores de 15 años que residen en viviendas privadas. Las personas que realizan el servicio militar obligatorio o servicios a la comunidad no están incluidas en el grupo objetivo de la encuesta, como es el caso también de las personas que residen en instituciones/viviendas colectivas.

- **PRODCOM**

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/prodcom/data/tables_excel

Estadísticas sobre la producción de mercancías en los Estados miembros, cuantificadas por valor (euros) y por volumen (kg, m², número de artículos, etc.) y clasificadas según la lista Prodcum (ver clasificaciones).

- **SBS - Estadísticas estructurales de las empresas**

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database

Describe el comportamiento (estructura, conducta y rendimiento) de empresas del conjunto de la UE a través del número de empresas, número de trabajadores empleados; volumen de negocios; valor añadido; inversión; productividad; cuota de las pymes de valor añadido y empleo. Incluye el sector industrial, del comercio y los servicios (dispone de datos del EU-27 y de los Estados miembros). Las estadísticas pueden desglosarse hasta un nivel sectorial muy detallado (varios cientos de actividades económicas según la clasificación NACE). La SBS no recopila información sobre el comercio exterior (ver COMEXT) o la producción de productos específicos (ver PRODCOM). Ayuda a responder cuestiones sobre el nivel de especialización de la UE, la vulnerabilidad de un sector, su importancia estratégica o su grado de internacionalización (¿Qué países de la UE están relativamente especializados en la fabricación de un determinado tipo de equipo? ¿Cuál es el nivel de productividad de un determinado sector y cuáles son sus resultados en lo que a rentabilidad operativa se refiere? ¿Cuánta riqueza y cuántos empleos se crean en una actividad? ¿Cuántas empresas según su actividad económica y la procedencia de los recursos?

Bases de datos internacionales

- **COMTRADE/Base de datos de la ONU de estadísticas del comercio internacional de mercancías**

<http://comtrade.un.org/db/>

Más de 1,75 miles de millones de registros comerciales desde 1962 junto con tablas analíticas que incluyen valores e índices comerciales para países individuales y regiones.

- **Estadísticas y balances de la AIE (Agencia Internacional de Energía)**

<http://www.iea.org/stats/index.asp>

Para consultar los precios de la energía, los precios de los combustibles fósiles, etc.

- **Balanza de pagos del FMI (Fondo Monetario Internacional)**

www.imf.org/external/np/sta/bop/bop.htm

- **OECD.Stat**

<http://stats.oecd.org/index.aspx?lang=en> y <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>

Estadísticas sobre industria y servicios de los miembros de la OCDE, bases de datos sobre análisis estructural (STAN), así como bases de datos sobre insumos-productos; estadísticas estructurales y demográficas de las empresas (STAN), así como estadísticas estructurales de empresas por sector económico; estadísticas sobre el comercio internacional por mercancía (ITCS); niveles de productividad y PIB per cápita. Contiene datos sobre los principales competidores de la UE para evaluar la evolución de la competitividad internacional de la UE.

- **UNCTAD**

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5156&lang=1>

Para consultar datos sobre la inversión extranjera directa (IED) para evaluar la importación y adopción de cambios técnicos mediante la inversión de capital.

3. Indicadores de la competitividad de la industria en el mercado mundial

Cuando se producen cambios en estos indicadores esto indica que las industrias de la UE están desarrollando una ventaja o desventaja comparativa. No obstante, deben interpretarse con cuidado: desde el punto de vista global, es muy posible que la pérdida de competitividad de una industria en particular sea consecuencia de un rendimiento sobresaliente de las exportaciones de otras industrias nacionales. Por ejemplo, la apreciación del euro puede empeorar la posición competitiva de una industria dada, pero también puede producir un fuerte crecimiento de la productividad en otras industrias y, por tanto, el crecimiento de las exportaciones y de la demanda del euro.

- **Tipo de cambio efectivo real**
El tipo de cambio efectivo real, o sus equivalentes los «indicadores relativos de precios y costes», tiene la finalidad de evaluar la competitividad de costes o precios de un país (o zona con una moneda común) en relación con sus principales competidores en los mercados internacionales. Se corresponde con el tipo de cambio efectivo nominal deflactado mediante los deflatores relativos de precio o coste seleccionados.
- **Balanza comercial relativa**
Mide la balanza comercial relativa de un sector en relación con el comercio total del sector.
- **Costes laborales unitarios relativos (CLUR)**
Mide los costes laborales en una industria en particular en relación con su productividad (costes laborales unitarios) y con el índice correspondiente de otro país.
- **Índices CLU por sectores**
Puede revelar patrones interesantes asociados con la especialización a causa del comercio internacional. Si hay un sector en que un país goza de ventaja comparativa, los salarios deberían crecer más lentamente que la productividad, lo que reduciría los CLU. Como consecuencia, los CLU sectoriales podrían indicar ventajas y desventajas comparativas en comparación con nuestros socios comerciales sin considerar los flujos comerciales.
- **Ventajas comparativas reveladas (VCR)**
Mide hasta qué punto la UE está especializada en un sector concreto. Se computa la cuota de exportaciones de cada sector de la UE con respecto a las exportaciones totales y a continuación se compara con la cuota de exportaciones mundiales del sector con respecto a la totalidad de exportaciones mundiales. Si la VCR de un sector dados es > 1 , la UE exporta relativamente más que la media mundial, lo que indica una ventaja comparativa. Si la VCR de EU-27 es < 1 y disminuye a lo largo del tiempo, indica que la ventaja comparativa está empeorando (ej., el sector textil, cuya VCR pasó de 0,82 en 1996 a 0,64 en 2006).

4. Fuentes bibliográficas

Por mercado o sector (industrial)

Estudios recientes que ofrecen un profundo entendimiento de los factores motores de la competitividad de un sector.

- Comisión Europea, *EU industrial structure 2011 – Trends and performance* (DG Empresa e Industria)
http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemshortdetail.cfm?item_id=3934
Análisis de la competitividad de la economía de la UE desde una perspectiva sectorial; información sobre el rendimiento relativo de cada industria.
- Sectoral Growth Drivers and Competitiveness in the European Union (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/documents/index_en.htm
Datos sectoriales referentes a 1995-2004 sobre el valor añadido, las horas trabajadas, la productividad, los

márgenes de beneficios, la VCR, la IED, las intensidades del I+D, la demografía empresarial, el impacto normativo, la abertura.

- Industrias aeronáutica y espacial
 - Aerospace (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/aerospace/files/aerospace_studies/aerospace_study_en.pdf
Datos y análisis de la industria aeronáutica (no incluye el sector espacial).
 - Global Monitoring for Environment and Security GMES downstream market (2008)
http://ec.europa.eu/gmes/pdf/studies/gmes_ds_final_report.pdf
Datos sobre empleo, ingresos, crecimiento, impacto normativo del sector derivados de GMES.
 - European Global Navigation Satellite System-based industry (próxima publicación)
Datos y análisis de la industria de GNSS.
- Industria de la biotecnología
 - The financing of biopharmaceutical product development in Europe (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/biotechnology/files/docs/financing_biopharma_product_dev_en.pdf
datos sobre el capital (capital propio, capital de riesgo, fondos públicos) disponible para el desarrollo de nuevos productos en la industria biofarmacéutica.
 - Competitiveness of the European biotechnology industry (2007)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/biotechnology/files/docs/biotech_analysis_competitiveness_en.pdf
datos sobre empleo, patentes, nuevas empresas, I+D y su financiación, acceso a financiación en la industria de la biotecnología.
- Industria de la cerámica
 - Ceramics industry (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/finalreport_ceramics_131008_en.pdf
Datos sobre la producción, empleo, productividad, rentabilidad, comercio, estructura y distribución por tamaño de las empresas de la industria de la cerámica.
- Sector de la construcción
 - Construction sector: Sustainable competitiveness of the construction sector (2011)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/construction/files/compet/sustainable_competitiveness/ecorys-final-report_en.pdf
Datos sobre el volumen de negocios y el valor añadido, empleo, estructura, características de la producción del sector de la construcción.
- Sector de la defensa
 - Study on the impact of emerging defence markets and competitors on the competitiveness of the European defence sector (2010)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/study_defence_final_report_en.pdf
Panorama de los mercados de la defensa en Brasil, Rusia, India, China y Corea del Sur y su importancia para la competitividad de la industria europea de la defensa.
 - Study on the competitiveness of European SMEs in the defence sector (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/2009-11-05_europe_economics_final_report_en.pdf
Datos sobre el volumen de negocio, empleo, I+D, comercio de las pymes de la UE en el sector de la defensa.

- Ecoindustria
 - Eco-industry (2009)

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/eco-industries/index_en.htm
 Datos sobre el volumen de negocio, empleo, estructura, productividad, rentabilidad, comercio, demografía de las empresas, obstáculos normativos, inversiones, acceso a la financiación de las ecoindustrias de la UE.

- Industrias con alta demanda energética acogidas al Régimen de comercio de derechos de emisión
 - Ecorys (2011), *Competitiveness of European companies in the context of greater resource efficiency*

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/sustainable-industry/sustainable-industry-forum/files/2_ecorys_berg_en.pdf
 Análisis de las medidas, los motores y los obstáculos para alcanzar la eficiencia de los recursos en nueve sectores.
 - DTI / Idea / Ecorys study (próxima publicación)
 - Wuppertal Institute (2007), *The relationship between resource productivity and competitiveness*

http://ec.europa.eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/part2_report_comp.pdf
 Análisis de los datos sobre la productividad de los recursos.

- Industria alimentaria
 - Competitiveness of the European food industry: an economic and legal assessment (2007)

http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness_study_en.pdf
 Datos sobre el volumen de negocio, el valor añadido, el gasto en I+D. Análisis de la posición competitiva de la industria alimentaria de la UE.
 - Impact of the increased use of biofuels on the competitiveness of the EU food industry (2007)

http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness/biofuelsstudy_finalreport_en.pdf
 Datos e información sobre la estructura de los subsectores del biodiésel y el bioetanol, así como los clústeres de azúcar y etanol, cereales y oleaginosas de las cadenas de suministro alimentario. Discusión sobre los motores principales del cambio
 - Competitiveness of the European meat industry (próxima publicación)

- Sector de los aparatos de gas
 - Gas appliances sector (2009)

http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/pressure-and-gas/files/study_competitiveness_eu_gas_appliances_final_en.pdf
 Data sobre el volumen de negocio, empleo, comercio, normativa, distribución y mercados, competidores, VCR en el sector de la UE de aparatos de gas.

- Industria del vidrio
 - Glass industry (2008)

http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/finalreport_glass_141008_en.pdf
 Datos sobre la productividad, rentabilidad, márgenes de precio, comercio, estructura y distribución por tamaño de las empresas de la industria del vidrio.

- Industria de las TIC
 - ICT industry: SMEs in the ICT services industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/files/study_report_ict_services_en.pdf
 datos sobre la estructura, el volumen de negocio, empleo, productividad, valor añadido, rentabilidad, comercio, IED, apoyo a I+D, condiciones empresariales, barreras de entrada y de salida, estructura del mercado, normativa aplicable a la industria de la UE de servicios TIC.

- Industria metalúrgica
 - Metalworking and metal articles industries (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/mechanical/files/metalworking/mma_final_report_181109_final_en.pdf
 datos sobre la producción, empleo, productividad, rentabilidad, estructura de la industria, distribución por tamaño de las empresas, comercio, barreras a la entrada en las industrias metalúrgica y de los productos de metal de la UE.
 - Competitiveness of the EU Non-ferrous Metals Industries (Ecorys, 2011)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/fn97624_nfm_final_report_5_april_en.pdf
 En los capítulos del informe se tratan los datos básicos de la industria, cuestiones clave sobre la competitividad de la industria, así como una perspectiva estratégica y las opciones políticas. Tiene en cuenta las contribuciones de la Comisión y de las partes interesadas y asociaciones de la industria.
 - Steel industry (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/final_report_steel_en.pdf
 Datos sobre la estructura, la normativa, las previsiones del mercado, los insumos, empleo, el desarrollo de precios, la cadena de valor de la industria del acero de la UE.

- Industria farmacéutica
 - Pharmaceutical industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/healthcare/competitiveness/monitoring/index_en.htm
 Datos sobre el volumen de negocio, empleo, estructura de costes, valor añadido, productividad, rentabilidad, estructura de la industria, distribución por tamaño de las empresas, comercio, barreras de entrada, rentabilidad de la inversión, I+D en la industria farmacéutica.

- Industria de la seguridad (producción de equipos y servicios relacionados con la seguridad)
 - Security industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/security/files/study_on_the_competitiveness_of_the_eu_security_industry_en.pdf
 Datos sobre el volumen de negocio, el tamaño del mercado, los competidores, los principales motores de la industria de la seguridad de la UE.

- Sectores de los servicios
 - Services sectors (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/documents/index_en.htm
 Datos sobre el empleo, el volumen de negocio, el valor añadido, la productividad, los insumos, la distribución por tamaño de las empresas, los insumos de industrias de servicios de la UE seleccionadas (limpieza industrial, seguridad privada, agencias de empleo privadas, consultoría de arquitectura/ingeniería/técnica, logística, servicios y actividades informáticas y similares, gestión de instalaciones).

- Industria de la construcción naval

- Shipbuilding industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/maritime/files/fn97616_ecorys_final_report_on_shipbuilding_competitiveness_en.pdf
 Datos sobre la estructura, el marco normativo, los competidores, indicadores relacionados con la producción, valor añadido, productividad, márgenes de beneficio, comercio, empleo, costes laborales, insumos, I+D e innovación, acceso a la financiación, cuotas de mercado para la industria de construcción naval de la UE.
- Industria del turismo
 - Study on the competitiveness of the EU tourism industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/files/studies/competitiveness/study_on_tourism_competitiveness_2009_en.pdf
 Datos sobre la rentabilidad, tamaño del mercado, marco normativo de la industria del turismo de la UE.
 - The Travel & Tourism Competitiveness Report (2009)
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_TravelTourism_Report_2009.pdf
 Datos por país sobre el marco normativos, la sostenibilidad medioambiental, la seguridad, la salud y la higiene, la priorización de los viajes y el turismo, la infraestructura del transporte aéreo y terrestre, la infraestructura del turismo, infraestructura TIC, la competitividad de precios, recursos humanos, afinidad por viajar y el turismo, recursos naturales y culturales.

Informes generales sobre la competitividad de la UE e internacional

Publicaciones periódicas con información general sobre la competitividad industrial.

- Comisión Europea, *European Competitiveness Report*, publicación anual de DG Empresa e Industria
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/index_en.htm
 Sus anexos estadísticos incluyen datos por sector sobre la producción, la productividad, las horas trabajadas, CLU, VCR y la balanza comercial relativa. El contenido de los capítulos restantes varía de año en año. Todo aquel relacionado con sectores (industriales) se incluye en forma de estudios sectoriales.
- Comisión Europea, *Member States Competitiveness Performance and Policies*, publicación anual de DG Empresa e Industria
- Comisión Europea, *EU Industrial Structure Report: Trends and Performance*, publicación semestral de DG Empresa e Industria
- Comisión Europea, *Science, Technology and Competitiveness key figures Report* (DG Investigación e Innovación)
<http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/facts&figures-european-commission-key-figures2008-2009-en.pdf>
 Datos sobre el gasto en I+D, financiación de la universidad, recursos humanos, educación, resultados (publicaciones, patentes), exportaciones de alta tecnología, programas marco.
- Comisión Europea, *Europe's Digital Competitiveness report* (DG Connect)
http://ec.europa.eu/information_society/digital-agenda/documents/edcr.pdf
 Datos y análisis del sector de las TIC.
- Centre for Global Competitiveness and Performance (2010), *The Global Competitiveness Report 2010-11*, Foro Económico Mundial
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
 Clasificación de países según su competitividad de acuerdo con el índice de competitividad global, desarrollado por el Foro Económico Mundial e introducido por primera vez en 2004. El índice de competitividad global reúne las bases micro y macroeconómicas de la competitividad nacional mediante 12 pilares de la competitividad. Estos pilares son: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, sanidad y enseñanza básica, enseñanza superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación empresarial e innovación. Útil para las iniciativas de la UE globales dirigidas a problemas macroeconómicos que afecten a todos los sectores; proporciona

información sobre la posición relativa de Estados miembros clave en comparación con los competidores principales de fuera de la UE.

- International Institute for Management Development (IMD), *World Competitiveness Yearbook 2011*

http://www.imd.org/research/publications/wcy/wcy_online.cfm

http://www.imd.org/research/publications/wcy/Factors_and_criteria.cfm

Clasificación de países según su competitividad, sobre la base de 20 factores: economía nacional, comercio internacional, inversión internacional, empleo, precios, finanzas públicas, política fiscal, marco institucional, legislación empresarial, marco societario, productividad, mercado laboral, financiación, prácticas de gestión, actitudes y valores, infraestructura básica, infraestructura tecnológica, infraestructura científica, sanidad y medio ambiente, educación.

- Banco Mundial (2010), *Doing Business 2011 – making a difference for entrepreneurs*

<http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>

Clasificación de países según su clima empresarial, sobre la base de once indicadores: creación de empresas, obtención de una licencia de obra, obtención de crédito, protección de los inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, registro de la propiedad, ejecución de contratos, cierre de una empresa, conseguir electricidad, contratación de trabajadores.