

ES

ES

ES



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 28.11.2008
COM(2008) 774 final

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

acerca del Informe de 2008 sobre la Competitividad en Europa

[SEC(2008)2853]

1. INTRODUCCIÓN

La Unión Europea se enfrenta a una realidad internacional cambiante. Actualmente los mercados financieros sufren una grave crisis que ha comenzado a propagarse a la economía real. Los dirigentes políticos de todo el mundo se esfuerzan por restaurar la confianza en el sistema financiero. En 2008 la inestabilidad de precios de las materias primas, los alimentos y la energía y la debilidad del dólar frente al euro han influido en los acontecimientos económicos. Estos acontecimientos ponen de relieve la necesidad de que Europa mejore su capacidad de adaptación a los choques externos desarrollando una economía basada en el conocimiento e impulsando la competitividad a través de un compromiso ininterrumpido con la Estrategia para el crecimiento y el empleo. El Informe anual sobre Competitividad de la Comisión, centrado en el análisis de la competitividad europea, incide particularmente en los últimos cambios en el crecimiento de la productividad de la UE, que es el principal motor de la competitividad a largo plazo. Además, el Informe de 2008 sobre la Competitividad en Europa¹ analiza diversos factores que pueden repercutir en la competitividad, como la apertura al comercio y a la inversión extranjera directa, la responsabilidad social de las empresas y la reciente propuesta de la UE sobre una política industrial sostenible. El Informe de este año estudia también en profundidad la competitividad del principal segmento de nuestra economía: las pequeñas y medianas empresas (PYME).

El Informe de 2008 sobre Competitividad pone de manifiesto una mejora progresiva de la economía europea respecto a la productividad y los niveles de vida en comparación con los Estados Unidos, aun cuando los importes de producto interior bruto (PIB) per cápita sigan siendo alrededor de un tercio inferiores a los estadounidenses. Tanto a escala macroeconómica como sectorial, la productividad total de los factores (PTF) es una fuente importante de diferencias entre los Estados Unidos y la Unión Europea. Algunos factores como la innovación, un mejor entorno institucional y empresarial, unas prácticas de gestión más adecuadas y el acceso a las TIC explican que en los EE.UU. haya una contribución mayor de la productividad total de los factores en comparación con los países de la UE. Por otra parte, las divergencias intracomunitarias de productividad se están reduciendo, los nuevos Estados miembros recuperan terreno progresivamente y los Estados miembros más ricos presentan mejores resultados que los EE.UU.

2. RESULTADOS GLOBALES EN MATERIA DE COMPETITIVIDAD

En 2007 se mantuvo el crecimiento de la economía europea

El crecimiento económico en la UE mantuvo su fortaleza en 2007, pero se hizo patente una ralentización especialmente en el cuarto trimestre (el PIB real de la UE creció un 2,6 %). Estos resultados positivos en el crecimiento económico se sustentaron en una elevada tasa de crecimiento del empleo, en torno al 1,7 %. El crecimiento en la productividad de la mano de obra, que suele ser más cíclico que el crecimiento del empleo, descendió ligeramente a un 1,3 % en 2007 (a partir de un 1,5 % en 2006).

En lo referente a los niveles de renta per cápita (es decir, PIB per cápita), la UE sigue sin alcanzar a los EE.UU. (EU-27=100, EE.UU.=154,3). Los motivos de esta diferencia continua varían entre los distintos Estados miembros de la Unión Europea, pero se deben en parte a

¹ Informe de 2008 sobre la Competitividad en Europa, COM(2008) ...

divergencias entre las horas trabajadas por persona. En el caso de algunos Estados miembros (Bélgica, Francia y Países Bajos), esta diferencia se explica perfectamente por un número menor de horas trabajadas, ya que su productividad por hora de trabajo es superior a la estadounidense. En cambio, en los nuevos Estados miembros, los niveles más bajos de PIB per cápita obedecen principalmente a una productividad menor de la mano de obra.

Cuadro 1: Aumento de la productividad real de la mano de obra por persona ocupada y niveles de PIB por persona ocupada (ppo), por hora trabajada (pht) y per cápita (pc)

	Aumento de la productividad media anual de la mano de obra por persona ocupada			PIB ppo 2007 (EU-27=100)	PIB pht 2007 (EU-25=100) (*)	PIB pc 2007 (EU-27=100)
	1996-2001	2001-2006	2007			
Austria	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
Bélgica	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
Bulgaria	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Chipre	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
República Checa	2,0	4,1	4,6	73,1	59,7	81,0
Dinamarca	1,4	1,7	0,0	107,1	112,3	124,0
Estonia	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finlandia	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
Francia	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Alemania	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Grecia	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Hungría	3,2	4,0	1,5	74,8	60,3	64,1
Irlanda	3,2	2,2	1,6	135,4	115,9	145,9
Italia	0,9	0,0	0,5	108,0	94,9	101,3
Letonia	6,0	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Lituania	7,2	5,9	6,7	60,2	51,5	59,8
Luxemburgo	1,5	1,6	0,2	182,3	180,8	279,2
Malta	2,6	1,1	1,1	90,1	85,0	77,1
Países Bajos	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Polonia	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Portugal	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Rumanía	0,9	6,9	4,7	40,5	N/D	40,2
Eslovaquia	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Eslovenia	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
España	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Suecia	1,8	3,0	0,5	113,0	112,2	123,6
Reino Unido	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
EU-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	100,0
EU-27	1,7	1,4	1,3	100,0	N/D	N/D
EE.UU.	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Nota: Se han calculado los niveles relativos del PIB por persona ocupada, por hora trabajada y per cápita a partir de niveles de poder adquisitivo.

(*) No se dispone de datos referentes a Rumanía ni a la EU-27 (N/D) y los datos sobre EE.UU. corresponden a 2006.

Fuente: AMECO (base de datos macroeconómicos anuales de la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea), junio de 2008.

Disminuyen las diferencias de productividad dentro de la UE

En 2007 (como sucedió en 2006) el crecimiento de la productividad en la EU-27 fue superior al de los EE.UU., lo que es indudablemente una tendencia positiva. Sin embargo, el nivel de productividad de la EU-27 es marcadamente inferior al de los EE.UU., ya que un trabajador asalariado en este país contribuye de media un 42 % más a su PIB que su homólogo de la Unión Europea. En cambio, la diferencia de productividad por hora trabajada es más reducida

(un 28 % en 2006; no se dispone aún de los datos de los EE.UU. correspondientes a 2007). Asimismo, persisten notables divergencias entre los distintos Estados de la UE. A pesar de haber comenzado con unos niveles muy reducidos de productividad en los primeros años de la era postcomunista, los nuevos Estados miembros están recuperando terreno, ya que la productividad de su mano de obra está aumentando a un ritmo más rápido. El ingreso en la UE ha contribuido a que los nuevos Estados miembros se beneficien del uso de tecnologías avanzadas y de una organización y gestión mejores.

Recuadro: Crecimiento y productividad – explicaciones de conceptos

El crecimiento económico puede descomponerse en el crecimiento del empleo y el crecimiento de la productividad de la mano de obra. El aumento del empleo puede obedecer a un incremento de la población en un país (el denominado «componente demográfico») o a unos mejores resultados del mercado de trabajo (incluidas las tasas de participación, las tasas de desempleo y el número de horas trabajadas; este es el denominado «componente del mercado de trabajo»).

Unos niveles elevados de renta per cápita no corresponden necesariamente a unos niveles más altos de bienestar. Si estos niveles elevados de renta se consiguen mediante un uso intensivo de la mano de obra (en relación con otros países), el trabajador dispone de menos tiempo libre, lo que puede considerarse una pérdida de bienestar si se valora positivamente el tiempo de ocio. Por tanto, la productividad de la mano de obra por hora trabajada es un indicador más directo de la eficiencia que la productividad de la mano de obra por trabajador asalariado, ya que el número de horas en que un trabajador ejerce su actividad laboral difiere entre los distintos países.

Un indicador complementario de la productividad es la productividad total de los factores o PTF. La PTF hace referencia a los factores que vinculan la producción en sí y la combinación de factores que influyen en la producción. Dicho de otro modo, los cambios en la producción pueden deberse a variaciones en los factores que influyen directamente en la producción (digamos el capital o la mano de obra), pero también pueden obedecer a otras variaciones. Este último componente, el remanente que no se explica, refleja un cambio en la PTF. Se trata de la parte del crecimiento de la productividad generada por factores intangibles, como el progreso técnico o la innovación organizativa, en lugar de por el incremento de elementos como el capital. Entre las políticas más pertinentes para el crecimiento de la productividad total de los factores se cuentan las diseñadas para estimular el progreso tecnológico, los cambios organizativos, la movilidad laboral, una mayor inversión en I+D, el uso de las TIC, la competencia y la reforma de los mercados de los productos. Al constituir estas políticas el núcleo del pilar microeconómico de la Estrategia de Lisboa, pueden contribuir significativamente a impulsar la PTF.

El crecimiento estructural de la productividad de la mano de obra en la UE es inferior que en los EE.UU.

La media anual de la tasa de crecimiento del PIB real en la EU-15 fue en torno a un 0,8 % inferior a la de los EE.UU. en el periodo 1995-2006. Los datos contables sobre crecimiento macroeconómico de este grupo revelan los puntos fuertes y débiles de este periodo (véase el anexo):

- **Puntos fuertes de la UE:** La EU-15 ha logrado mejoras relativas comparada con los EE.UU. en el terreno de la participación en el mercado laboral. Además, la educación inicial de la mano de obra también ha mejorado más en la EU-15².
- **Puntos débiles de la UE:** La tasa de crecimiento inferior de la EU-15 se debió básicamente a **una evolución demográfica menos favorable y a un menor aumento de la productividad de la mano de obra**; este último obedece sobre todo a unos resultados peores de la productividad total de los factores y, en menor medida, a una intensificación del capital más reducida.

La ralentización en el crecimiento de la productividad de la mano de obra y, en particular, de la productividad total de los factores, puede estar relacionada con un menor nivel de innovación, que es uno de los principales motores de la competitividad a largo plazo. Si bien las medidas adoptadas para impulsar la innovación en la UE muestran que se está alcanzando a los EE.UU., parece haber descendido el ritmo de convergencia.

Gran variación entre los sectores respecto a su contribución al incremento de la productividad de la mano de obra en la UE

Una parte importante de la tasa anual de crecimiento correspondiente a la productividad de la mano de obra en toda la economía durante el periodo 1995-2005 (1,6 %)³ se debe a un número relativamente reducido de sectores. Dejando de lado los sectores no comerciales, en los seis mayores contribuidores (de cuarenta y nueve sectores), que son la agricultura, el comercio minorista, el comercio mayorista, correos y telecomunicaciones, el transporte nacional y la intermediación financiera, radica la mitad del crecimiento de la productividad de la mano de obra en este periodo. Este es el resultado de las citadas tasas medias de crecimiento en la productividad combinadas con una proporción relativamente alta en la economía. Curiosamente, si se compara el rendimiento de la UE en estos sectores con el de los EE.UU. el resultado es variopinto, ya que en la mitad de ellos (correos y telecomunicaciones, transporte nacional e intermediación financiera) la UE presenta un aumento mayor de la productividad de la mano de obra. Al mismo tiempo, los EE.UU. ofrecen mucho mejores resultados que la UE en el comercio minorista.

3. MOTORES DE LA COMPETITIVIDAD

3.1. Apertura y competitividad del comercio

La apertura en lo referente al comercio o a la inversión extranjera directa (IED) beneficia a la economía; se ha demostrado sobradamente que las economías abiertas son más ricas y más productivas que las cerradas. Los estudios macroeconómicos indican que un incremento de un punto porcentual en el porcentaje correspondiente al comercio en el PIB aumenta el nivel de la renta entre 0,9 % y un 3 %. Desde una perspectiva sectorial, se ha constatado una relación

² Deben interpretarse los resultados con precaución, ya que los datos disponibles no están completamente armonizados y solo se dispone desde 2001 de datos sobre empleo de los EE.UU. desglosados por niveles educativos alcanzados.

³ La tasa de crecimiento de la productividad (por hora trabajada) respecto a la economía total se calcula como la media ponderada de las tasas de crecimiento por sectores, previa ponderación de las cuotas de los sectores en el número total de horas trabajadas. Este valor puede diferir de la tasa de crecimiento que se presente a partir de otras fuentes. La fuente de datos en este caso es la base de datos de investigación Euklems (www.euklems.net).

positiva e importante entre los niveles de apertura del comercio (tanto apertura a la exportación como a la penetración de importaciones) y el crecimiento en la productividad de la mano de obra.

Los exportadores son más productivos que los que no exportan

Las empresas que participan en el comercio son sustancialmente más productivas que aquellas que no lo hacen. Los datos de las empresas demuestran que las «primas a la exportación» (es decir, a mejores resultados de los exportadores) basadas en la productividad de la mano de obra oscilan en la UE entre el 3 % y el 10 %. Se manejan dos hipótesis como explicación a estas primas a la productividad basadas en la exportación: la hipótesis de la «autoselección», según la cual las empresas más productivas optan por decisión propia por los mercados de exportación; y la hipótesis más intuitiva de «aprendizaje mediante la exportación», según la cual las empresas se valen de la exportación para mejorar su productividad. Estas dos hipótesis no se excluyen mutuamente, y puede darse el caso de que la mayor parte de las empresas más productivas opten por decisión propia por la exportación, y al mismo tiempo, una vez introducidas en los mercados de exportación, el crecimiento de la productividad reciba un nuevo impulso. No obstante, los datos empíricos que apoyan las mejoras de productividad en las empresas que aplican el «aprendizaje mediante la exportación» son menos claros que los que demuestran que solo las empresas más productivas optan por la exportación. Si bien la exportación puede no ser siempre beneficiosa para la productividad de una empresa determinada, es indiscutible su repercusión positiva en la productividad global. Se constatan los mismos resultados en relación con los importadores, que también son más productivos que aquellos que no importan, y en el caso de las empresas dedicadas a la inversión extranjera directa, que son más productivas que los exportadores y los importadores. Dados los beneficios en la productividad ligados con las exportaciones, importaciones y actividades de IED, procede seguir políticas destinadas a abrir mercados en el extranjero y abrir los mercados nacionales.

El papel fundamental del mercado interior

Para los países de la UE, el mercado interior ha sido de una importancia esencial en lo referente a los beneficios que la apertura ha reportado la productividad. Centrándonos en el comercio intracomunitario, las investigaciones recientes confirman el papel destacado del mercado interior para el crecimiento de la productividad: se ha estimado que la productividad media se reduciría en un 13 % si desapareciese el comercio bilateral en el seno de la UE. Además, se ha calculado un posible aumento de la productividad alrededor del 2 % si se lograra reducir los gastos comerciales dentro de la UE en torno a un 5 %. Estas conclusiones ponen de relieve la importancia del mercado único, de una moneda común y de la supresión de los controles fronterizos para los negocios en la UE y subrayan asimismo el potencial económico de futuras mejoras para el funcionamiento del mercado interior.

Un mercado interior bien desarrollado también desempeña un papel importante al permitir a Europa liderar el establecimiento de indicadores y la búsqueda de convergencia en las normas del mundo entero. Por último, puesto que, en el pasado, una reducción de los gastos arancelarios y de transporte impulsó una disminución de los gastos comerciales, concentrarse actualmente en reducir los gastos comerciales de tipo «secundario», ligados frecuentemente a las barreras no arancelarias, favorecería a las PYME, que sufren especialmente este tipo de trabas.

La importancia de las barreras no arancelarias

Los gastos comerciales (divididos en gastos de transporte, fronterizos, incluidos los aranceles, de divisas y de información, y los costes de distribución al por menor y al por mayor) para los países desarrollados pueden sumar hasta un 170 % del equivalente de derecho *ad valorem*. No obstante, las empresas de la UE perciben que las barreras no arancelarias y la falta de información (por ejemplo, un conocimiento insuficiente de los mercados de exportación) son más importantes que las trabas tradicionales al comercio, básicamente los aranceles y los derechos a la importación⁴. Además, las empresas de la UE también son conscientes de que las políticas de mercado interior resultan de gran utilidad para sus negocios en el extranjero gracias a la moneda común, los procedimientos aduaneros comunes en las fronteras exteriores de la UE y la legislación del mercado único, que incluye normas técnicas armonizadas⁵.

Por tanto, las políticas de competitividad externa de la UE deberían contribuir a reducir los gastos que surgen una vez cruzada la frontera del otro país. Los costes que suponen la información y las barreras no arancelarias en terceros países constituyen graves obstáculos al comercio. **En este contexto, es conveniente adoptar medidas destinadas a facilitar la integración en los terceros países, preferentemente poniendo en práctica políticas encaminadas a eliminar las barreras tras las fronteras al comercio de bienes y servicios y a la inversión extranjera directa y promoviendo una cooperación reguladora internacional.** Estas políticas pueden dedicarse a disminuir la heterogeneidad de las normativas y las barreras no arancelarias y a armonizar los procedimientos aduaneros. Este es el enfoque que se sigue en el Consejo Económico Transatlántico y en los «acuerdos intensificados de libre comercio» regionales y bilaterales. Concretamente, en el caso de algunos países asiáticos con unos sistemas deficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual, la UE debe procurar una protección efectiva de las innovaciones.

3.2. Rendimiento económico y competitividad: el papel del crecimiento de las PYME

Se reconoce progresivamente que la iniciativa empresarial y las pequeñas y medianas empresas constituyen las principales locomotoras del rendimiento económico de la UE, ya que son motores del cambio estructural, la innovación y el crecimiento del empleo. Fomentar el potencial de crecimiento de las PYME es uno de los principales objetivos de la Iniciativa en favor de las pequeñas empresas, elemento primordial en la Estrategia para el crecimiento y el empleo de la UE⁶.

El efecto de la estructura y la dinámica empresarial en la productividad y diferencias entre la UE y los EE.UU.

Utilizando datos por sector y país, se pone de manifiesto que si bien una presencia destacada de PYME no constituye de por sí un garante de una gran productividad de la mano de obra o de un crecimiento del valor añadido, el clima empresarial que despierta una presencia sólida de PYME puede contribuir a generar la dinámica empresarial y el desarrollo de empresas de alto crecimiento en un sector o un país que se vinculan positivamente a la productividad de la mano de obra, el empleo y el aumento del valor añadido.

⁴ Aun cuando estos resultados son aplicables en general a todos los sectores de actividad considerados en este análisis, en algunos sectores y países concretos, los aranceles a la importación siguen constituyendo obstáculos fundamentales al comercio para las empresas europeas que exportan a otros países.

⁵ Basado en las estimaciones de la encuesta del «Observatorio de las PYME europeas», *Flash Eurobarometer*, serie nº 196.

⁶ Comunicación de la Comisión titulada «Pensar primero a pequeña escala» «Small Business Act» para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas – COM(2008) 394.

A un nivel más general, está demostrado que tanto la entrada como la salida de PYME del mercado contribuyen al crecimiento general de la productividad. La comparación de estas aportaciones a ambos lados del Atlántico revela que la contribución de la entrada de empresas al crecimiento global de la productividad es de media ligeramente superior en Europa, pero que la contribución de la salida de empresas es bastante inferior que en los EE.UU.

Una comparación entre la UE y los EE.UU. pone también de manifiesto divergencias importantes en la estructura de las empresas y la dinámica empresarial. Las principales diferencias son las siguientes: i) en los EE.UU., las nuevas empresas con éxito en el mercado se expanden más rápidamente que en la UE; ii) las empresas que inician su andadura en el mercado estadounidense comienzan con un tamaño inferior y con una mayor dispersión de los niveles de productividad que en Europa; y iii) las empresas más productivas de los EE.UU. tienden a aumentar su cuota de mercado en mayor medida que en la UE después de algunos años. A consecuencia de todo ello, las empresas americanas son, de media, más grandes que las europeas y la distribución del tamaño de las empresas en este país presenta una proporción bastante menor de microempresas (con un número de uno a nueve trabajadores) respecto al número total de empresas y al empleo. Las tasas de entrada y de salida, así como las tasas de supervivencia, son comparables *grosso modo* entre los países de la UE y los EE.UU., aun cuando algunas fuentes indican que las tasas de entrada en el mercado son más parecidas que las de salida del mercado, que suelen ser inferiores en la UE que en los EE.UU. La suma de estas conclusiones sugiere un entorno comercial más competitivo en los EE.UU., que favorece una mayor experimentación en el mercado. Además, está demostrado que en relación con los EE.UU., las barreras al crecimiento son causa de los principales problemas para las empresas de la UE.

En todos los sectores económicos y en todos los países de la UE existen empresas de crecimiento rápido

Para el crecimiento total del empleo es fundamental la creación de puestos de trabajo de las nuevas empresas, factor que reviste como mínimo la misma importancia que la contribución neta al empleo de las empresas (de gran crecimiento) ya existentes. Contrariamente a lo que suele suponerse, datos recientes ponen de manifiesto que se encuentran empresas de rápido crecimiento en cualquier sector de actividad económica y en todos los países. Ello implica que las empresas de alto crecimiento no son únicamente o ante todo empresas de alta tecnología, sino que constituyen una muestra de ingenio y habilidad para aprovechar las oportunidades del mercado. No obstante, también se han puesto de relieve debilidades relativas en los sectores de alta tecnología de la UE. En los EE.UU., muchas nuevas empresas con un uso intensivo de I+D (denominadas comúnmente «empresas basadas en las nuevas tecnologías») lograron desarrollarse, crecer rápidamente y convertirse en operadores económicos importantes. Este fenómeno aporta a la economía estadounidense una mayor flexibilidad que en la UE para orientarse hacia nuevos sectores con buenas perspectivas.

Está demostrado que los países industrializados cercanos a la frontera tecnológica ofrecen mayores incentivos a la innovación empresarial, mientras que las empresas de otros países siguen la estrategia típica de acercamiento basada en inversiones para el crecimiento. En la EU-15, las empresas de alto crecimiento se caracterizan por un carácter innovador superior a la media, mientras que en los nuevos Estados miembros las aportaciones a la innovación y sus resultados se aproximan más a la media.

4. IMPACTO DE POLÍTICAS IMPORTANTES DE LA UE EN MATERIA DE COMPETITIVIDAD

4.1. Una política industrial sostenible

Para mantener la competitividad europea en un entorno internacional que presenta continuamente nuevos retos sin descuidar objetivos medioambientales como la reducción de los niveles de carbono, la UE está fomentando el cambio hacia una economía dirigida a unos niveles reducidos de emisiones de carbono y un aprovechamiento eficiente de los recursos. Para alcanzar este objetivo, la Comisión Europea ha propuesto una serie de medidas a escala comunitaria entre las que cabe citar las siguientes: el tercer paquete sobre el mercado interior de la energía y el conjunto de medidas sobre acción climática y energías renovables⁷ de enero de 2008, que se están debatiendo actualmente en el Consejo y el Parlamento. Estas medidas pretenden lograr una reducción importante de las emisiones de gases con efecto invernadero de la UE (en función de la situación internacional, entre un 20 % y un 30 % respecto a los niveles de 1990) y un aumento de la cuota de energías renovables del 20 % respecto al consumo energético general de la UE para el año 2020, sin que ello comprometa la competitividad comunitaria.

El paso a una economía con pocas emisiones de carbono representa un verdadero potencial para los mercados en ascenso de productos «no nocivos para el medio ambiente». También se crean oportunidades para la competitividad de este sector en los mercados internacionales. La industria europea ha logrado avances significativos en la mejora de su eficiencia energética y aprovechamiento de recursos, y lidera industrias claves en este ámbito⁸. Sin embargo, persisten las barreras que impiden una penetración en el mercado de estos productos y tecnologías. Una de ellas es el mero desconocimiento de los consumidores, a menudo, de la existencia de estos productos o su rechazo de compra por los elevados precios iniciales, a pesar de los ahorros que suponen a largo plazo.

Está demostrado que una mayor penetración en el mercado de productos y tecnologías con eficiencia energética y de recursos implica beneficios potenciales notables tanto para la economía como para el medio ambiente. Para activar este potencial, la Comisión ha adoptado recientemente el denominado Plan de Acción sobre Consumo y Producción Sostenibles y una Política Industrial Sostenible, por el que se establece un marco armonizado, integrado y dinámico con el objeto de mejorar el rendimiento energético y medioambiental de los productos⁹. El marco propuesto prevé mejorar las características medioambientales generales de los productos durante todo su ciclo de vida, promoviendo y estimulando la demanda de mejores productos y tecnologías y ayudando a los consumidores a elegir mejor gracias a un etiquetado más coherente y simplificado. Como tales, deberían contribuir a reforzar la competitividad de la UE.

⁷ COM(2008) 30 final, COM(2008) 13 final, COM(2008) 16 final, COM(2008) 17 final, COM(2008) 18 final y COM(2008) 19 final.

⁸ Un ejemplo al caso es la energía eólica, sector en el que las empresas de la UE copan un 60 % de la cuota de mercado mundial. La energía solar sería otro ejemplo.

⁹ COM(2008) 397.

4.2. Responsabilidad social de las empresas

Al volver a poner en marcha la Estrategia de Lisboa en 2005, la Comisión declaró que la responsabilidad social de las empresas (RSE)¹⁰ «puede[...] desempeñar una función clave a la hora de contribuir al desarrollo sostenible y reforzar al mismo tiempo el potencial innovador y la competitividad de Europa»¹¹. Debe darse a la RSE la importancia que se merece, especialmente teniendo en cuenta la lección extraída de la crisis financiera actual, de que las empresas y los presidentes ejecutivos socialmente responsables son esenciales para el bienestar de nuestras sociedades.

La RSE repercute positivamente en la competitividad de las empresas

Una perspectiva de los efectos de la RSE en seis determinantes de la competitividad distintos a escala de las empresas —estructura de gastos, recursos humanos, perspectiva del cliente, innovación, gestión del riesgo y de la reputación, y resultados financieros— pone de manifiesto que la segunda puede repercutir positivamente en la primera. El impacto positivo de la RSE en la competitividad se pone especialmente de manifiesto en el caso de los recursos humanos, la gestión del riesgo y la reputación, y la innovación. La reputación de una empresa en lo referente a la RSE adquiere una importancia creciente por las posibilidades que ofrece para la contratación de personal en mercados de trabajo muy competitivos.

Parece haber una relación positiva importante entre la RSE y la competitividad a través de la gestión de los recursos humanos, aun cuando en el caso de algunas empresas los costes adicionales que implica la RSE puedan ser, al principio, superiores a los beneficios que reporta. La RSE es un componente esencial para la gestión del riesgo y la reputación de muchas empresas cuya importancia está en aumento por el escrutinio público cada vez mayor al que están expuestas las empresas. Tratar asuntos de la RSE como la transparencia, los derechos humanos y los requisitos de la cadena de suministro desde una perspectiva de gestión del riesgo ha llevado algunas empresas a descubrir otras repercusiones positivas de la RSE.

Algunos aspectos de la RSE, como la creación de puestos de trabajo con condiciones favorables para los trabajadores, puede mejorar la capacidad innovadora de las empresas. La relación positiva entre la RSE y la innovación se refuerza por el hecho de que la innovación reviste progresivamente un carácter de colaboración, y por la tendencia hacia la creación de nuevos valores empresariales a partir de innovaciones dirigidas a abordar los problemas de las sociedades.

Parece reforzarse el nexo entre la RSE y la competitividad

Muchos de los factores que influyen en la justificación económica de la RSE son dinámicos de por sí y tienden a intensificarse, como las expectativas de los trabajadores, la concienciación de los consumidores, las tendencias de la contratación pública y privada, la naturaleza de los procesos innovadores y la importancia que atribuyen los mercados financieros a las cuestiones sociales y medioambientales. El interés de las empresas en la RSE

¹⁰ La responsabilidad social de las empresas es un concepto por el que las empresas integran de manera voluntaria aspectos sociales y medioambientales en sus actividades comerciales y en las relaciones con sus socios.

¹¹ Comunicación al Consejo Europeo de Primavera - Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo - Relanzamiento de la estrategia de Lisboa, COM(2005) 24.

se basa cada vez en mayor medida en las oportunidades que ofrece de una nueva creación de valores, y no en la mera protección de valores a través de la gestión del riesgo y la reputación.

La solidez de la justificación económica de la RSE en cualquier empresa depende aún de su posicionamiento respecto a la competitividad. En el caso de algunas empresas, unos requisitos sociales y medioambientales excesivos pueden generar costes que perjudiquen la competitividad. No obstante, en un número creciente de empresas de cada vez más sectores, la RSE se está convirtiendo en un factor de competitividad necesario. Además, para que la RSE marque una diferencia en la competitividad, debe formar parte de una estrategia global de la empresa. Es probable que las empresas en las que la RSE continúa siendo una preocupación de segundo orden, relacionada básicamente con las funciones de relaciones públicas, pierdan oportunidades de mejorar su competitividad.

5. Repercusiones políticas

El Informe sobre Competitividad del presente año tiene unas repercusiones políticas importantes: unas medidas bien proyectadas y ejecutadas en algunos ámbitos específicos como el comercio, la innovación, la iniciativa empresarial o la energía pueden contribuir a potenciar la competitividad de la economía de la Unión Europea.

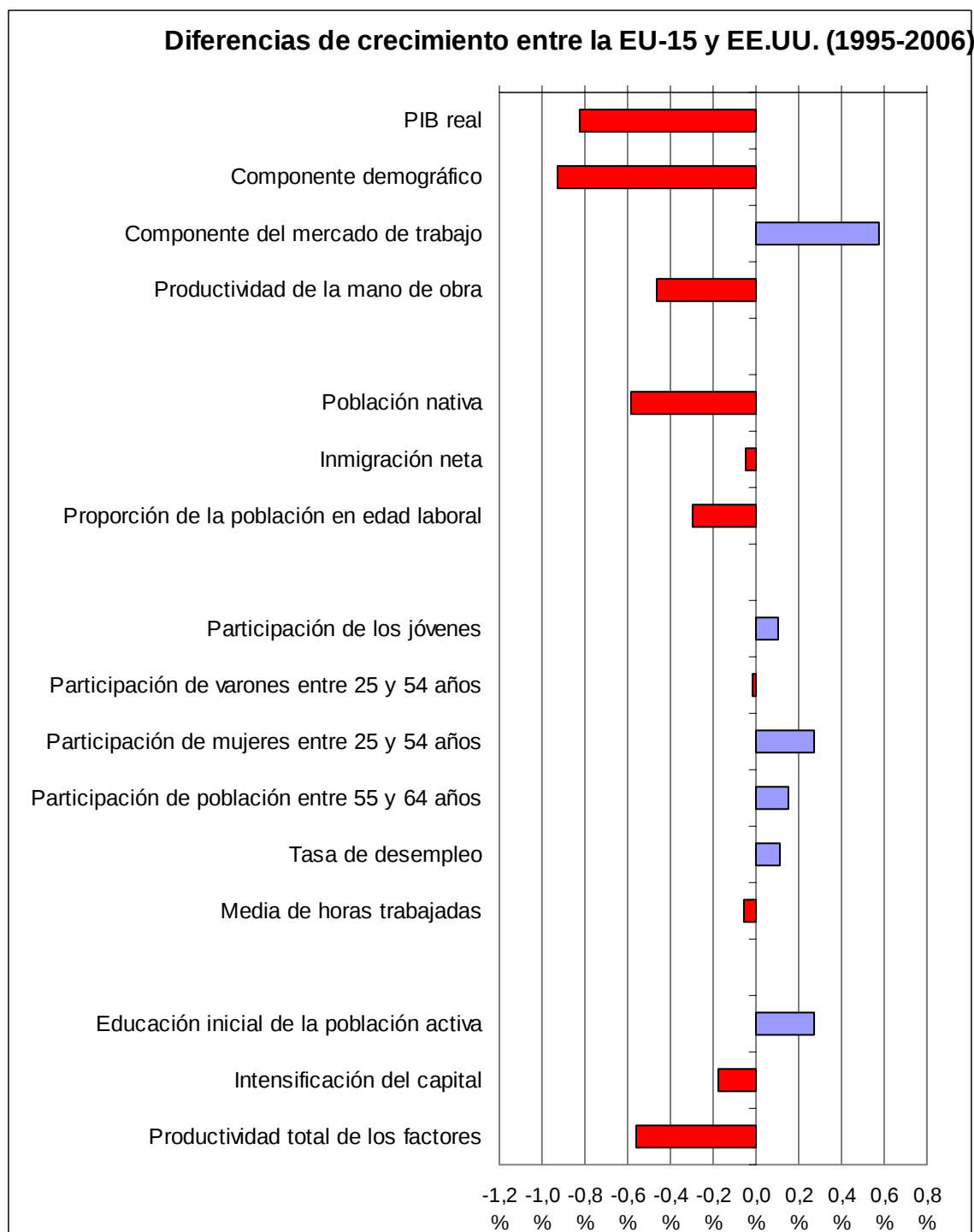
El análisis del Informe de este año ha puesto de manifiesto que las prioridades y las recomendaciones políticas para el ciclo 2008-2010 previstas en la Estrategia para el crecimiento y el empleo de la UE mantienen toda su actualidad. La UE debe continuar impulsando la innovación, el uso de las TIC y la competencia en los mercados minorista y de fabricación de productos. Si se aplica a todos los niveles, la Iniciativa en favor de las pequeñas empresas servirá para mejorar el entorno empresarial y promover el espíritu empresarial. Además, potenciará la experimentación empresarial y reforzará el clima de negocios general de las empresas en la UE.

En relación con la dimensión externa de la competitividad, las políticas comerciales deben dirigirse a reducir los gastos que surgen tras el paso de las fronteras, concretamente a través de la cooperación reguladora internacional y de las políticas destinadas a reducir las barreras no arancelarias y armonizar los procedimientos aduaneros. Ello puede revertir en un aumento importante de la productividad para la economía de la UE.

Una acción temprana en el campo de la producción sostenible puede ofrecer ventajas a los más madrugadores y aportar beneficios potenciales muy importantes tanto para la economía como para el medio ambiente. El Plan de Acción sobre Consumo y Producción Sostenibles y una Política Industrial Sostenible que ha sido adoptado recientemente constituye un paso importante hacia una economía competitiva con niveles reducidos de carbono.

Por último, cabe incidir que en el Informe sobre Competitividad de este año ha puesto de relieve un vínculo positivo entre la competitividad y la responsabilidad social de las empresas. La Comisión seguirá promoviendo políticamente y ofreciendo un apoyo práctico a todas las partes interesadas comprometidas con la RSE.

Anexo: Desglose del crecimiento en la EU-15 respecto a los EE.UU. (1995-2006)



Fuente: Mourre, G. (2008), *What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise*, ponencia, Universidad Libre de Bruselas.