COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 28.11.2008
COM(2008) 774 final

COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO

relativa ao relatório de 2008 sobre a Competitividade Europeia

[SEC(2008)2853]

1. INTRODUÇÃO

A UE defronta-se com uma realidade internacional em mutação, em que a grave crise que afecta actualmente os mercados financeiros se alastra já à economia real. Em todo o mundo, os decisores políticos envidam esforços para restabelecer a confiança no sistema financeiro. Em 2008, a volatilidade dos preços das matérias-primas, dos produtos alimentares e da energia e a desvalorização do dólar face ao euro influenciaram a evolução económica. Esta evolução mostra como é necessário que a Europa melhore ainda mais a sua capacidade de adaptação aos choques externos, devendo, para o efeito, desenvolver uma economia baseada no conhecimento e impulsionar a competitividade mantendo o seu empenhamento na estratégia para o crescimento e o emprego. É na competitividade europeia que incide a análise do relatório anual sobre a competitividade elaborado pela Comissão, no qual se abordam principalmente as recentes alterações que se verificaram no crescimento da produtividade da UE, que constitui o motor fundamental da competitividade a longo prazo. Mas o relatório de 2008 sobre a competitividade europeia[1] analisa ainda outros factores que se podem repercutir na competitividade, como sejam a abertura comercial, o IDE e a responsabilidade social das empresas, bem como a recente proposta da UE relativa a uma política industrial sustentável. Além disso, o relatório do corrente ano examina em pormenor a competitividade do segmento mais importante da nossa economia: as pequenas e médias empresas (PME).

O relatório de 2008 sobre a competitividade europeia mostra que, em termos de produtividade e de nível de vida, a economia da Europa continuou a melhorar em relação à dos Estados Unidos, apesar de, em 2007, o nível do produto interno bruto (PIB) *per capita* ser ainda cerca de um terço inferior ao dos EUA. Tanto a nível macroeconómico como sectorial, a produtividade total dos factores (PTF) constitui uma importante fonte de disparidade entre os EUA e a UE. Diversos factores, como a inovação, a melhoria dos quadros institucional e empresarial, o aperfeiçoamento das práticas de gestão e o acesso às TIC justificam que o contributo da produtividade total dos factores nos EUA seja maior do que nos países da UE. No que diz respeito à produtividade intracomunitária, têm vindo a atenuar-se algumas das diferenças que se registavam, pois não só os novos Estados-Membros estão a recuperar o atraso como também alguns dos Estados-Membros mais ricos têm efectivamente um desempenho superior ao dos EUA.

2. DESEMPENHO GLOBAL EM MATÉRIA DE COMPETITIVIDADE

A economia europeia continuou a crescer em 2007

O crescimento económico na UE manteve a sua expressividade em 2007, pese embora o abrandamento que se tornou particularmente visível no último trimestre (o PIB real da UE cresceu 2,6%). O bom desempenho em termos de crescimento económico foi sustentado por uma elevada taxa de crescimento do emprego, de cerca de 1,7%. O crescimento da produtividade do trabalho, que costuma ser mais cíclico do que o crescimento do emprego, baixou ligeiramente, de 1,5% em 2006 para 1,3% em 2007.

No que respeita aos níveis de rendimento *per capita* (ou seja, PIB *per capita*), na UE, estes continuam a ser inferiores aos dos EUA (UE-27=100, EUA=154,3). As razões subjacentes a

[1] Relatório de 2008 sobre a competitividade europeia, COM(2008)…

este desfasamento persistente variam entre os Estados-Membros da UE, mas devem-se em parte às diferenças no número de horas trabalhadas por trabalhador. No que diz respeito a determinados Estados-Membros da UE (Bélgica, França e Países Baixos), este desfasamento é inteiramente explicado pelo menor número de horas trabalhadas, porque, na realidade, a sua produtividade horária supera os níveis norte-americanos. Nos novos Estados-Membros, porém, os níveis mais baixos de PIB *per capita* devem-se fundamentalmente a uma menor produtividade do trabalho.

Quadro 1: Crescimento da produtividade real do trabalho por pessoa empregada e níveis de PIB por pessoa empregada (ppe), PIB por hora trabalhada (pht) e PIB *per capita* (pc) em 2007

	Crescimento anual médio da produtividade do trabalho, por pessoa empregada			PIB ppe 2007 (UE-27=100)	PIB pht 2007 (UE-25=100) (*)	PIB pc 2007 (UE-27=100)
	1996-2001	2001-2006	2007			
Áustria	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
Bulgária	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
Estónia	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finlândia	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
França	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Alemanha	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Grécia	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Hungria	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
Itália	0,9	0,0	0,5	108,0	94,9	101,3
Letónia	6,0	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Lituânia	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 Baixos	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Polónia	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
Roménia	0,9	6,9	4,7	40,5	N/D	40,2
Eslováquia	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Eslovénia	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Espanha	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Suécia	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
UE-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	100,0
UE-27	1,7	1,4	1,3	100,0	N/D	N/D
EUA	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Nota: Os níveis relativos de PIB por pessoa empregada, por hora trabalhada e *per capita* foram calculados com base no poder de compra padrão.
(*) Os dados relativos à Roménia e à UE-27 não estão disponíveis (N/D) e os dados dos EUA dizem respeito a 2006.

Fonte: AMECO (base de dados macro-económicos anuais da Direcção-Geral dos Assuntos Económicos e Financeiros da Comissão Europeia), Junho de 2008

Atenuam-se as diferenças na produtividade intracomunitária

Tal como em 2006, o crescimento da produtividade na UE-27 em 2007 superou o dos EUA, o que constitui um facto positivo. Não obstante, o nível de produtividade da UE-27 é muito inferior ao dos EUA, uma vez que um trabalhador nos EUA contribui, em média, 42% mais para o PIB do que um trabalhador da UE; no que diz respeito à produtividade por hora trabalhada, a diferença é menor (28% em 2006; os dados de 2007 relativos aos EUA ainda não estão disponíveis). A nível intracomunitário, as diferenças são ainda consideráveis. Os novos Estados-Membros, que partiram de níveis de produtividade muito baixos nos anos imediatamente posteriores ao regime comunista, estão a recuperar o seu atraso porque, em geral, apresentam um crescimento da produtividade do trabalho mais acelerado. Beneficiando da adesão à UE, os novos Estados-Membros tiram partido da adopção de tecnologias de ponta e de melhorias de organização e gestão.

Caixa: Crescimento e produtividade - explicação de conceitos

O crescimento económico compreende o crescimento do emprego e o crescimento da produtividade do trabalho. O crescimento do emprego pode resultar do aumento da população num determinado país («componente demográfica») ou de um melhor desempenho do mercado de trabalho (incluindo taxas de participação e de desemprego e horas trabalhadas; é a chamada «componente laboral»).

Um elevado nível de rendimento *per capita* não corresponde necessariamente a melhores níveis de bem-estar. Na medida em que estes níveis elevados de rendimento derivam da utilização intensiva da mão-de-obra (relativamente a outros países), tal implica uma diminuição do tempo livre de cada trabalhador, que deve ser considerada como uma perda de bem-estar sempre que o tempo livre seja avaliado como um factor positivo. Por conseguinte, a produtividade do trabalho por hora trabalhada é um indicador de eficiência mais directo do que a produtividade do trabalho por pessoa empregue, uma vez que o número de horas trabalhadas por trabalhador varia consoante os países.

A produtividade total dos factores constitui um indicador suplementar da produtividade. A PTF diz respeito aos factores que associam a produção à combinação de factores produtivos. Por outras palavras, as mudanças na produção podem dever-se a alterações dos factores de produção (por exemplo, capital ou trabalho), ou a outro tipo de evoluções. Este último factor, o valor residual não esclarecido, reflecte uma alteração da PTF. Corresponde à parte do crescimento da produtividade gerada por factores incorpóreos, tais como o progresso técnico ou a inovação organizacional, e não por uma maior utilização dos factores produtivos, como o capital. Entre as políticas que mais influenciam o crescimento da PTF encontram-se as que se destinam a fomentar o progresso tecnológico, as mudanças organizacionais, a mobilidade da mão-de-obra, o aumento dos investimentos em I&D, a utilização de TIC, a concorrência e as reformas no mercado dos produtos. Estas políticas estão no cerne do pilar microeconómico da estratégia de Lisboa, o que quer dizer que este pode contribuir significativamente para estimular a produtividade total dos factores.

O crescimento estrutural da produtividade do trabalho na UE é inferior ao dos EUA

A taxa média anual de crescimento do PIB real na UE-15 foi cerca de 0,8% inferior à dos EUA no período de 1995-2006. Um exercício de contabilidade do crescimento

macroeconómico relativo a este grupo mostra os pontos fortes e as debilidades desse período (ver o anexo).

- **Pontos fortes da UE:** A UE-15 registou alguns progressos relativamente aos EUA no domínio da participação no mercado do trabalho. Além disso, as qualificações de base da mão-de-obra na UE-15[2] também melhoraram substancialmente.

- **Pontos fracos da UE:** A taxa de crescimento inferior verificada na UE-15 deve-se sobretudo à **evolução demográfica menos favorável e ao menor crescimento da produtividade do trabalho**, este último provocado essencialmente pela evolução insatisfatória da produtividade total dos factores de produção e, em certa medida, por uma intensidade de capital inferior.

O crescimento mais lento da produtividade do trabalho e, em especial, da produtividade total dos factores pode estar associado ao desempenho mais fraco da UE em termos de inovação, visto que esta constitui um motor fundamental da produtividade a longo prazo. Embora as avaliações do desempenho da UE em termos de inovação mostrem que esta tem vindo a recuperar o atraso em relação aos EUA, o ritmo desta convergência parece estar a abrandar.

Contribuição dos sectores para o crescimento da produtividade do trabalho na UE varia sensivelmente

Um número relativamente reduzido de sectores é responsável por uma grande parte da taxa anual de crescimento da produtividade do trabalho de toda a economia no período de 1995-2005 (1,6%)[3]. Excluindo os sectores não transaccionáveis, os seis maiores contribuintes (de entre 49), a saber, a agricultura, o comércio a retalho, o comércio grossista, os correios e telecomunicações, os transportes terrestres e a intermediação financeira são responsáveis por metade do crescimento da produtividade do trabalho no período em causa. Tal deve-se à conjugação das taxas médias de crescimento da produtividade atrás referidas com partes relativamente elevadas na economia. Curiosamente, em relação aos EUA, o desempenho da UE nestes sectores é variável, porque em metade deles (correios e telecomunicações, transportes terrestres e intermediação financeira) a UE apresenta um maior crescimento da produtividade do trabalho. Por outro lado, o desempenho dos EUA no comércio a retalho supera largamente o da UE.

3. OS MOTORES DA COMPETITIVIDADE

3.1. Abertura comercial e competitividade

A abertura em termos de comércio ou de investimento directo estrangeiro (IDE) favorece a economia – são muitos os dados empíricos que atestam que as economias abertas são mais ricas e mais produtivas do que as economias fechadas: estudos macroeconómicos indicam que o aumento de um ponto percentual da parte do comércio no PIB aumenta o nível do

---

[2] Os resultados devem ser objecto de uma interpretação cuidadosa, porque os dados disponíveis não estão completamente harmonizados e só existem dados relativos à repartição do emprego por nível de instrução nos EUA a partir de 2001.

[3] A taxa de crescimento da produtividade (por hora trabalhada) do conjunto da economia é calculada como média ponderada das taxas de crescimento sectoriais, correspondendo as ponderações às partes de cada sector no número total de horas trabalhadas. Este cálculo pode assim diferir das taxas de crescimento apresentadas noutras fontes. Os dados provêm da base de dados de investigação EUKLEMS (www.euklems.net).

rendimento entre 0,9 a 3%. De um ponto de vista sectorial, há uma relação positiva e significativa entre os níveis de abertura do comércio (tanto a abertura às exportações como à penetração das importações) e o crescimento da produtividade do trabalho.

Exportadores são mais produtivos do que os não exportadores

As empresas envolvidas em trocas comerciais são significativamente mais produtivas do que as que não o fazem. Os dados obtidos junto das empresas mostram que o «prémio de exportação» (ou seja, um melhor desempenho pelos exportadores) baseado na produtividade do trabalho na UE varia entre 3% e 10%. Actualmente, o prémio de produtividade de exportação funda-se em duas hipóteses possíveis: um processo de auto-selecção, em que as próprias empresas mais produtivas se introduzem nos mercados de exportação; uma abordagem mais intuitiva de aprendizagem prática, de acordo com a qual as empresas aumentam a sua produtividade através das suas actividades de exportação. Estas duas hipóteses não se excluem mutuamente e a maior parte das empresas produtivas pode optar pelas exportações, mas uma vez inseridas nos mercados de exportação, a sua produtividade poderá ganhar novo ímpeto. Os dados empíricos que sustentam a hipótese dos ganhos de produtividade das empresas através da aprendizagem prática são, contudo, mais variáveis do que os dados que mostram que só as empresas mais produtivas se envolvem em actividades de exportação. No entanto, mesmo que as exportações tenham resultados variáveis em termos de produtividade das empresas, as suas repercussões na produtividade total são indiscutivelmente positivas. Existem dados semelhantes no que diz respeito aos importadores, que são mais produtivos do que as empresas que não realizam actividades de importação, e às empresas ligadas ao investimento directo estrangeiro (IDE), que são mais produtivas do que os exportadores e os importadores. Tendo em conta os ganhos de produtividade associados às exportações, às importações e às actividades de IDE, revelam-se adequadas as políticas que visam a abertura dos mercados internacionais, bem como dos mercados internos.

O papel fundamental do mercado interno

O mercado interno assumiu uma importância decisiva para que os países da UE usufruíssem dos ganhos de produtividade decorrentes da abertura. No que diz respeito ao comércio intracomunitário, estudos recentes confirmam a importância do mercado interno para o crescimento da produtividade: calcula-se que a produtividade média diminuiria 13% se o comércio bilateral intracomunitário fosse suprimido. Crê-se ainda que a produtividade poderá aumentar 2% caso se consiga reduzir os custos das trocas comerciais intracomunitárias em mais 5%. Estas conclusões sublinham a importância do mercado único, da moeda única e da supressão dos controlos nas fronteiras internas para as actividades comerciais no âmbito da UE e põem em destaque o potencial económico de um novo reforço do funcionamento do mercado interno.

Um mercado interno plenamente desenvolvido permite à Europa assumir a liderança na definição de valores de referência e na convergência das regras a nível mundial. Por último, visto que, no passado, o motor da diminuição dos custos das trocas comerciais foi a redução dos direitos e dos custos de transporte, a moderação dos custos das trocas comerciais geralmente associados a barreiras não pautais poderia ser vantajosa para as PME, que são as principais afectadas por este tipo de barreiras.

A importância das barreiras não pautais

Os custos das trocas comerciais (que se repartem por custos de transporte, custos aduaneiros, incluindo direitos, custos associados às divisas e de informação e custos de distribuição por grosso e a retalho) para os países desenvolvidos poderá ascender ao equivalente a um direito *ad valorem* de 170%. No entanto, no entender das empresas da UE, as barreiras não pautais e a falta de informação (por exemplo, o desconhecimento dos mercados de exportação) são mais importantes do que os entraves políticos convencionais às trocas comerciais sob a forma de direitos pautais e direitos à importação[4]. Além disso, para as empresas da UE, as políticas relativas ao mercado interno facilitam a realização de actividades comerciais no estrangeiro graças à moeda única, a procedimentos aduaneiros comuns nas fronteiras externas da UE e à legislação aplicável em matéria de mercado único, na qual se incluem as normas técnicas harmonizadas[5].

As políticas da UE em matéria de competitividade externa devem, por conseguinte, contribuir para reduzir os custos «aquém-fronteiras». Os custos de informação e as barreiras não pautais em países terceiros constituem grandes entraves ao comércio. **Neste contexto, assumem particular importância as políticas que visam uma maior integração com países terceiros, de preferência pela aplicação de medidas tendentes a eliminar os obstáculos aquém-fronteiras às trocas comerciais de bens e serviços e ao investimento directo estrangeiro e pelo reforço da cooperação internacional no domínio da regulamentação.** Estas políticas podem procurar reduzir a heterogeneidade regulamentar e as barreiras não pautais e normalizar os procedimentos aduaneiros. O Conselho Económico Transatlântico e os acordos de comércio livre «aprofundados» regionais e bilaterais com alguns países da Ásia seguem esta abordagem. No caso específico de determinados países asiáticos que possuem sistemas de protecção de DPI fracos, a UE deve envidar esforços para consolidar uma protecção eficaz das inovações.

3.2. Desempenho económico e competitividade: a importância do crescimento das PME

É cada vez maior o reconhecimento do empreendedorismo e das pequenas e médias empresas (PME) como principais motores do desempenho económico da UE, porque são motores da mudança estrutural, da inovação e do crescimento do emprego. Incentivar o potencial de crescimento das PME é um dos principais objectivos da iniciativa «Small Business Act» (SBA), que constitui um elemento fundamental da estratégia do crescimento e do emprego da União Europeia[6].

Efeito da estrutura e do dinamismo empresariais na produtividade e diferenças entre a UE e os EUA

A partir de dados sectoriais e nacionais, é possível demonstrar que, embora uma forte implantação de PME não garanta, por si só, uma elevada produtividade do trabalho ou o aumento do valor acrescentado, o clima empresarial gerado por tal implantação pode contribuir para despoletar, num determinado sector ou país, o dinamismo empresarial e o

---

4 Embora estas conclusões se apliquem de forma genérica a todos os sectores de actividade considerados, há determinados sectores e países em que as pautas constituem ainda os principais obstáculos ao comércio para as empresas europeias que exportam para países terceiros.

5 Conclusões com base no inquérito «observatório europeu das PME», série Flash Eurobarómetro, n.º 196.

6 Comunicação da Comissão: «Think Small First» - Um «Small Business Act» para a Europa – COM(2008) 394.

desenvolvimento de empresas de elevado crescimento, que se repercutirão de forma positiva no crescimento da produtividade do trabalho, do emprego e do valor acrescentado.

A um nível mais agregado, há provas de que tanto a criação como o encerramento de empresas contribuem para o crescimento da produtividade global. Uma comparação destes contributos entre as duas margens do Atlântico mostra que o contributo da criação de empresas para o crescimento da produtividade global é, em média, ligeiramente superior na Europa, mas o contributo do encerramento de empresas é muito inferior ao dos EUA.

Uma comparação entre a UE e os EUA revela ainda diferenças substanciais na estrutura e no dinamismo empresariais. De facto, (i) nos EUA, a expansão das novas empresas bem sucedidas é mais rápida do que na UE; (ii) os novos operadores que entram no mercado nos EUA têm menores dimensões e uma maior dispersão da produtividade do que na Europa; (iii) nos EUA, ao contrário do que se passa na UE, as empresas mais produtivas tendem a aumentar as suas partes de mercado após alguns anos. Daqui resulta que as empresas americanas sejam, em média, maiores do que as empresas europeias e que a presença das microempresas (1 a 9 trabalhadores) no número total de empresas e no emprego represente uma parte consideravelmente mais pequena. As taxas de criação e de encerramento de empresas e as taxas de sobrevivência são em grande medida equivalentes nos países da UE e nos EUA, embora algumas fontes dêem a entender que as taxas de entrada são mais semelhantes do que as de saída, que tendem a ser inferiores na UE. Globalmente, estes resultados mostram que a conjuntura do mercado é mais competitiva nos EUA, sendo assim propícia a uma maior experimentação. Há, além disso, dados que atestam que, em comparação com os EUA, os entraves ao crescimento constituem o principal problema com que se deparam as empresas na UE.

Em todos os sectores e todos os países da UE há empresas com crescimento rápido

O emprego nas novas empresas é fundamental para o crescimento do emprego total e é tão importante como o contributo líquido para o emprego das empresas (de crescimento rápido) já existentes. Ao contrário do que normalmente se pensa, dados recentes mostram que as empresas de crescimento rápido existem em todos os sectores de actividade económica e em todos os países. **Tal significa que as empresas de crescimento rápido não são apenas, nem sobretudo, empresas de alta tecnologia. Estas empresas revelam-se reactivas e capazes de explorar oportunidades de mercado.** Não obstante, os dados disponíveis apontam também para a relativa debilidade da UE nos sectores de alta tecnologia. Nos EUA, é muito superior o número de novas empresas com utilização intensiva de I&D (designadas habitualmente por empresas de base tecnológica recentes ou NTBF – *New Tecnology Based Firms*) que conseguiu desenvolver-se, crescer rapidamente e assumir um papel de relevo no contexto económico. Este fenómeno permite assim que, em relação à UE, a economia dos EUA tenha muito mais flexibilidade para se orientar para sectores novos e promissores.

De acordo com dados existentes, os maiores incentivos à inovação empresarial são concedidos pelos países industrializados que mais perto se encontram da fronteira tecnológica, ao passo que as empresas de outros países costumam adoptar uma estratégia de recuperação assente em investimentos que favorecem o crescimento. Na UE-15, as empresas de rápido crescimento caracterizam-se por uma capacidade de inovação acima da média; já nos novos Estados-Membros, os contributos e os resultados da inovação aproximam-se mais de valores médios.

4. IMPACTO DAS GRANDES POLÍTICAS COMUNITÁRIAS NA COMPETITIVIDADE

4.1. Política industrial sustentável

Para que a Europa se mantenha competitiva num quadro internacional cada vez mais aguerrido e consiga levar por diante os objectivos ambientais através da minimização da pegada de carbono, a UE promove actualmente a transição para uma economia menos dependente do carbono, que seja eficiente do ponto de vista dos recursos. Para concretizar este objectivo, a Comissão Europeia propôs uma gama de medidas de âmbito comunitário, entre as quais se destacam: o terceiro pacote do mercado interno da energia e o pacote integrado de medidas no domínio da energia e das alterações climáticas[7], de Janeiro de 2008, que estão actualmente a ser debatidos no Parlamento Europeu e no Conselho. Estes pacotes visam uma redução significativa das emissões de gases com efeito de estufa da UE (em função do contexto internacional, 20% ou 30% em relação aos níveis de 1990) e o aumento, para 20% até 2020, da parte de energias renováveis no consumo energético global da UE, sem com isso comprometer a sua competitividade.

A transição para uma economia menos dependente do carbono representa um inegável potencial para os mercados em crescimento de produtos respeitadores do ambiente. Além disso, cria oportunidades para a competitividade deste sector nos mercados internacionais. A indústria europeia já progrediu consideravelmente no objectivo de melhorar a sua eficiência energética e de recursos e está na vanguarda em determinados sectores fundamentais[8]. Não obstante, há ainda entraves à penetração de tais produtos e tecnologias no mercado. Um deles resulta do desconhecimento deste tipo de produtos por parte dos consumidores, ou da relutância que estes têm em adoptá-los devido ao elevado investimento inicial que implicam, pese embora as subsequentes poupanças a longo prazo.

Há provas de que uma maior penetração no mercado de produtos e tecnologias eficientes do ponto de vista energético e dos recursos trará vantagens potenciais muito significativas para a economia e o ambiente. Para usufruir desse potencial, a Comissão adoptou recentemente um plano de acção para um consumo e produção sustentáveis e uma política industrial sustentável que institui um quadro harmonizado, integrado e dinâmico para melhorar o desempenho energético e ambiental dos produtos[9]. O quadro proposto visa melhorar o desempenho ambiental global dos produtos durante o seu ciclo de vida, promover e estimular a procura de produtos e tecnologias de produção mais adequados, e ajudar os consumidores a fazer escolhas mais correctas através de uma rotulagem mais coerente e simples. Desta forma, poderão contribuir para a consolidação da competitividade da UE.

4.2. Responsabilidade social das empresas

Ao relançar a Estratégia de Lisboa em 2005, a Comissão afirmou que a responsabilidade social das empresas (RSE)[10] «pode contribuir de forma determinante para o desenvolvimento sustentável e, simultaneamente, reforçar o potencial de inovação e a competitividade da

---

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

8 A energia eólica, em que as empresas da UE detêm 60% do mercado mundial é um caso concreto. Neste contexto, também a energia solar merece uma referência.

9 COM(2008) 397.

10 A RSE é um conceito segundo o qual as empresas integram voluntariamente preocupações sociais e ambientais nas suas operações e na sua interacção com outros intervenientes.

Europa»[11]. Nunca é demais salientar a importância da RSE, sobretudo porque uma das lições que se podem extrair da actual crise financeira é a de que para o bem estar das nossas sociedades é imprescindível que os empresários e os presidentes do conselhos de direcção ajam de forma socialmente responsável.

A RSE tem um efeito positivo na competitividade das empresas

Uma panorâmica das repercussões da RSE em seis factores determinantes da competitividade a nível das empresas – estrutura de custos, recursos humanos, percepção dos clientes, inovação, gestão dos riscos e da imagem e desempenho financeiro – mostra que esta pode exercer um efeito positivo na competitividade. O impacto positivo da RSE na competitividade parece existir sobretudo nos domínios dos recursos humanos, da gestão dos riscos e da imagem e da inovação. Em termos de RSE, a imagem de uma empresa é cada vez mais importante para que possa ser bem sucedida na contratação de pessoal em mercados de trabalho extremamente competitivos.

Tudo aponta para o estabelecimento de uma relação positiva entre a RSE e a competitividade através da gestão dos recursos humanos, embora para certas empresas os custos suplementares da RSE possam, de início, superar os benefícios. A RSE é uma componente fundamental da gestão dos riscos e da imagem de muitas empresas e assume uma importância crescente à medida que as empresas são objecto de uma análise atenta pelo público. A abordagem de questões de RSE como a transparência, os direitos humanos e os requisitos da cadeia de aprovisionamento de um ponto de vista de gestão dos riscos levou já algumas empresas a descobrir outras repercussões positivas da RSE.

Determinados aspectos da RSE, como a criação de locais de trabalho mais favoráveis aos trabalhadores, pode melhorar a capacidade inovadora das empresas. A relação positiva entre a RSE e a inovação é reforçada pelo facto de esta última ser, cada vez mais, um exercício de colaboração, e pela tendência de criação de um novo valor empresarial, assente em inovações dirigidas a problemas da sociedade.

Relação entre RSE e competitividade tem vindo a reforçar-se

Muitos dos factores que justificam a adopção da RSE pelas empresas são dinâmicos e têm vindo a intensificar-se: as expectativas dos trabalhadores, a sensibilização dos consumidores, as tendências em matéria de contratação pública e privada, a natureza dos processos inovadores e a importância atribuída pelos mercados financeiros às questões sociais e ambientais. Na RSE, os interesses empresariais baseiam-se cada vez mais em oportunidades de criação de novos valores e não apenas na protecção do valor através da gestão dos riscos e da imagem.

O peso da argumentação a favor da RSE em qualquer empresa depende sempre da respectiva posição concorrencial. Para algumas empresas, os custos inerentes aos inúmeros requisitos legais em matéria social e ambiental podem comprometer a competitividade. Todavia, num número crescente de sectores, há cada vez mais empresas para cuja competitividade a RSE se está a tornar imprescindível. Além disso, para que seja um factor distintivo em termos concorrenciais, a RSE deve estar no âmago da estratégia empresarial. As empresas para as

---

[11] Comunicação da Comissão «Trabalhando juntos para o crescimento e o emprego — Um novo começo para a Estratégia de Lisboa», COM(2005) 24.

quais a RSE continua a ser um elemento periférico limitado às funções de relações públicas correm o risco de perder oportunidades e ganhos de competitividade.

5. Implicações políticas

O relatório de 2008 sobre a competitividade tem inegáveis implicações políticas: de facto, as políticas que são bem concebidas e aplicadas em determinados domínios específicos, como o comércio, a inovação, o empreendedorismo ou a energia, podem contribuir para consolidar a competitividade da economia europeia.

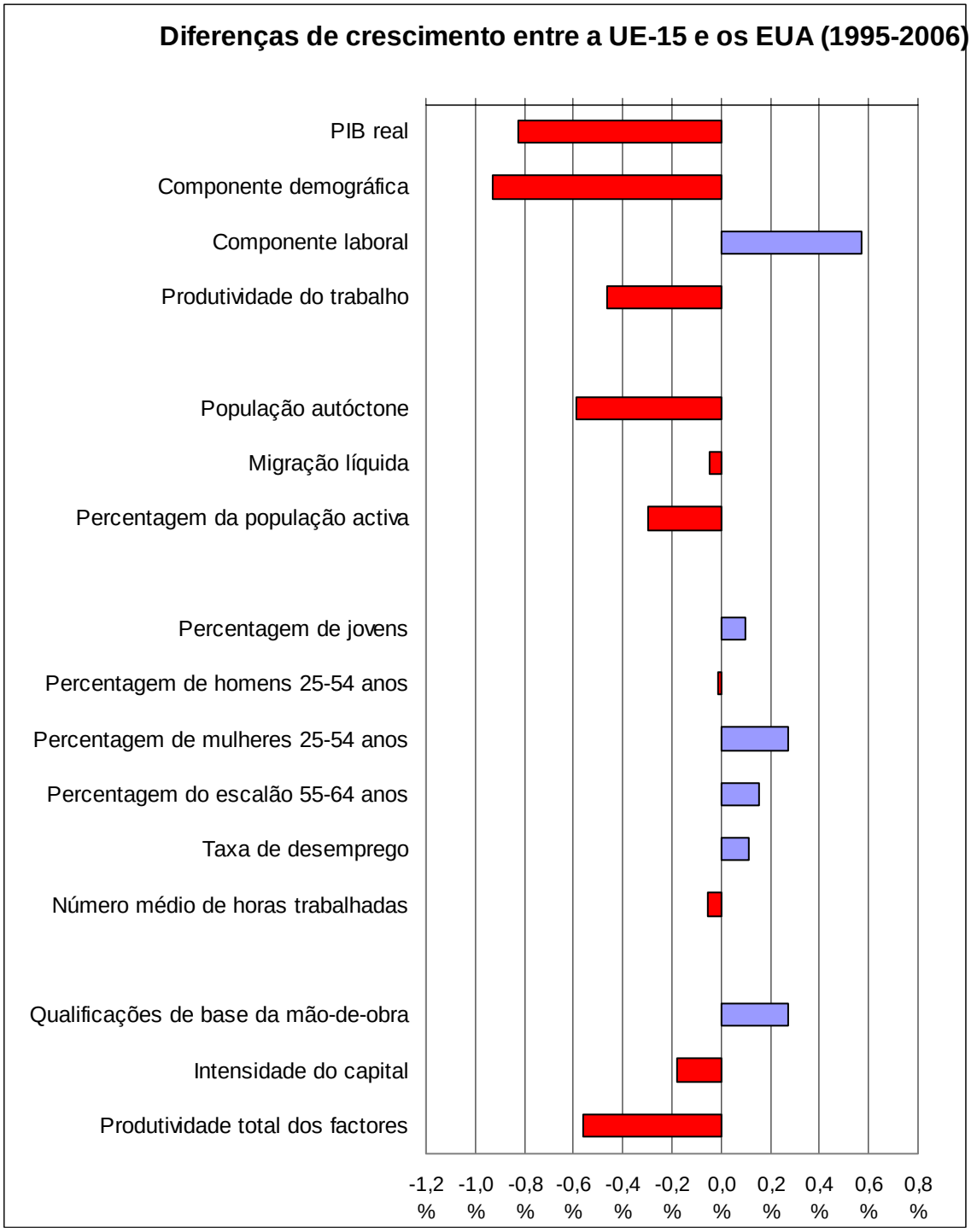
A análise do relatório do corrente ano permite verificar que as prioridades e as recomendações políticas do ciclo de 2008 a 2010 da estratégia do crescimento e do emprego da UE continuam a revestir-se da maior importância. A UE deve continuar a incentivar a inovação, a adopção de TIC e a concorrência nos mercados do comércio a retalho e dos produtos. Se for aplicada a todos os níveis, a iniciativa «Small Business Act» não só melhorará o enquadramento empresarial e promoverá o empreendedorismo, como também incentivará a experimentação empreendedora e a conjuntura empresarial na UE.

No que diz respeito à dimensão externa da competitividade, as políticas comerciais devem procurar reduzir os custos aquém-fronteiras, recorrendo, para tal, à cooperação internacional no domínio regulamentar e a medidas orientadas para a redução de barreiras não pautais e procedimentos aduaneiros. Destas acções poderão resultar ganhos de produtividade consideráveis para a economia da UE.

Uma tomada de acção precoce em matéria de produção sustentável pode propiciar vantagens de antecipação e benefícios potenciais consideráveis quer para a economia quer para o ambiente. O plano de acção para um consumo e produção sustentáveis e uma política industrial sustentável, recentemente adoptado, constitui um passo importante para viabilizar uma economia competitiva com baixas emissões de carbono.

Por último, o presente relatório sobre a competitividade sublinhou a relação positiva entre a competitividade e a responsabilidade social das empresas. A Comissão continuará a imprimir impulso político à RSE, prestando o necessário apoio prático a todas as partes nela envolvidas.

Anexo: Composição do crescimento na UE-15 e nos EUA (1995-2006)



Fonte: Mourre, G. (2008), *What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise*, Manuscrito, Universidade Livre de Bruxelas.