

III

(Actos preparatorios)

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO

435º PLENO DE LOS DÍAS 25 Y 26 DE ABRIL DE 2007

Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «El desarrollo de la cadena de valor y abastecimiento en los contextos europeo y mundial»

(2007/C 168/01)

El 6 de julio de 2006, de conformidad con el apartado 2 del artículo 29 de su Reglamento Interno, el Comité Económico y Social Europeo decidió elaborar un dictamen sobre «El desarrollo de la cadena de valor y abastecimiento en los contextos europeo y mundial».

La decisión se confirmó el 26 de octubre de 2006.

La Comisión Consultiva de las Transformaciones Industriales, encargada de preparar los trabajos del Comité en este asunto, aprobó su dictamen el 6 de marzo de 2007 (ponente: Sr. van IERSEL; coponente: Sr. GIBELLIERI).

En su 435º Pleno de los días 25 y 26 de abril de 2007 (sesión del 25 de abril), el Comité Económico y Social Europeo ha aprobado por 130 votos a favor, 1 en contra y 4 abstenciones el presente Dictamen.

Parte I — Conclusiones y recomendaciones

A. El CESE pide a los responsables de las decisiones políticas que, junto con los enfoques interactivos comunitarios y nacionales, presten especial atención al concepto de desarrollo de la cadena de valor y de abastecimiento —o, mejor aún, al de industria en red e interacción entre empresas.

B. Estos procesos dinámicos requieren la adaptación y la adaptabilidad de la gestión de todos los aspectos empresariales, entre ellos la definición y el diseño de los productos, los servicios, la mercadotecnia y la gestión de los recursos financieros y humanos. Estas tareas se suelen subcontratar. Funcionar en red significa que las empresas se hallan cada vez más interrelacionadas a nivel mundial y que la fabricación y los servicios están cada vez más integrados.

C. Existen diferencias substanciales en el modo en que las empresas se ven afectadas por esta situación, dependiendo de su tamaño, su posición en las cadenas o redes de abastecimiento y los sectores en los que operan. Las grandes empresas multinacionales suelen estar bien situadas en todas las fases de este proceso de establecimiento en red. Por el contrario, los proveedores relativamente pequeños y medianos, que intervienen en las fases iniciales o intermedias (primer, segundo, tercer... proveedor) se topan en ocasiones con obstáculos, tal como se expone en la segunda parte. En este documento las denominaremos empresas iniciales e intermedias (IIC, de sus siglas inglesas, *initial and*

intermediate companies), concepto acuñado específicamente para el presente dictamen ⁽¹⁾.

D. La inmensa mayoría de los puestos de trabajo del sector privado se encuentran en empresas que no son de gran tamaño (véase el punto C). Las más innovadoras y creativas de ellas revisten una importancia decisiva en la economía estructurada en red. La magnitud de este desarrollo es tan significativa que no sólo tiene un impacto considerable a nivel macroeconómico, sino también macroeconómico.

E. El CESE considera necesario mejorar el entorno en que operan las IIC. El presente dictamen (véanse las secciones 3 y 4 de la segunda parte) determina los principales retos y formula diversas propuestas como las siguientes:

— cambiar de actitud con respecto a las IIC;

⁽¹⁾ Por consiguiente, el Dictamen no se refiere a las pequeñas y medianas empresas tal como las define la Comisión Europea y la mayoría de los Estados miembros (PYME). Las empresas de menor tamaño a las que se hace referencia son abastecedores que pueden llegar a tener varios centenares de empleados, mientras que los abastecedores medianos pueden tener incluso millares de trabajadores. Ambas ocupan una posición inicial o intermedia en las cadenas de valor; en otras palabras, no son los productores o proveedores finales, que suelen ser de mayor tamaño. Estas empresas no se definen con criterios empresariales mensurables (facturación, empleo, etc.) sino más bien por su situación en las cadenas de valor y de abastecimiento. Los proveedores de materias primas, que suelen ser grandes empresas, no entran en el ámbito de este dictamen aunque corresponden con la fase inicial de los procesos de producción.

- mejorar la cooperación y la confianza mutua entre estas empresas;
- facilitar el acceso a la financiación;
- reducir los efectos «cerrojo»;
- hacer que se cumplan los derechos de propiedad intelectual;
- luchar contra el falseamiento de la competencia mediante un uso consistente, más eficaz y oportuno de los instrumentos de defensa comercial de la UE con objeto de evitar importaciones desleales;
- fomentar las capacidades y el espíritu empresarial;
- atraer a jóvenes cualificados, especialmente en ámbitos de ingeniería, a las IIC;
- aplicar el nuevo estilo de política industrial de la UE, incluido su enfoque sectorial;
- hacer un uso óptimo del Séptimo Programa Marco;
- promulgar leyes específicas y reducir los trámites burocráticos.

F. La falta de una definición establecida de las IIC dificulta la comprensión de toda su importancia en los procesos de la globalización y de las transformaciones industriales. Deberían realizarse mayores esfuerzos por aumentar la sensibilización sobre el papel que desempeñan. Si se aplica alguna o todas las propuestas del punto E, las propias compañías deberían cumplir unos requisitos, los responsables políticos otros y ambos juntos aún más. En cualquier caso, cualquier aplicación semejante debe llevarse a cabo en estrecha colaboración con todas las partes implicadas. En la misma línea, los comités de diálogo sectorial a nivel europeo y nacional deberían poder aportar una orientación fiable común a los responsables políticos.

Parte II — Exposición de motivos

1. Introducción

1.1 Hablar de la aparición de las cadenas de abastecimiento como un fenómeno moderno no es acertado, ya que han existido, de una forma u otra, desde que surgió la producción organizada.

1.2 Sin embargo, cabe señalar que en las últimas décadas se ha generado un fuerte interés por las cadenas de abastecimiento como parte del encarnizado ambiente generado por los avances tecnológicos y la globalización, así como todos los efectos relacionados en los mercados. Este tema es objeto de un intenso debate en innumerables publicaciones y conferencias por todo el mundo. La secuencia lineal convencional viene sustituida por redes complejas y procesos de fabricación integrados que a menudo funcionan en múltiples empresas y países.

1.3 En la actualidad, cada vez se entrecruzan más las cadenas de valor y abastecimiento y en muchos ámbitos se observa la existencia de verdaderas redes internacionales. Esto justifica el uso del término «red» más que el de «cadena», ya que el primero es indudablemente más efímero que el segundo.

1.4 Las redes de creación de valor (o, más simplemente, «redes de valor») están adquiriendo un carácter más internacional y se están ampliando. La red de valor paneuropea, intensificada con la reciente ampliación de la UE, es parte de este proceso.

1.5 Es evidente que el deseo de superación ya no resulta suficiente para cumplir las necesidades de las empresas. Las ventajas derivadas de programas introspectivos en las empresas, aunque útiles y convenientes, no les permiten aprovechar las oportunidades que brinda un verdadero sistema de hacer negocios. Las empresas deben buscar en el exterior si pretenden sobrevivir en el mundo moderno.

1.6 Como resultado de ello, la gestión de las redes y la logística ocupan ahora un lugar predominante, ya que las empresas invierten cada vez más tiempo y dinero en optimizar los beneficios mediante la racionalización y la coordinación de redes de actividades y servicios cada vez más complicadas, que resultan cruciales para las operaciones industriales y comerciales modernas.

1.7 La naturaleza de la responsabilidad de los gestores y de las capacidades que se exigen a la mano de obra a todos los niveles ha cambiado drásticamente, puesto que se necesitan decisiones y actitudes que aseguren niveles óptimos de cooperación entre compradores, proveedores y empresas.

1.8 Esta es la situación de las empresas más avanzadas (grandes, medianas y pequeñas) pese a las diferencias e interacciones constantes entre sectores. No obstante, se observa que las multinacionales grandes están mejor situadas que las IIC⁽²⁾ en los procesos actuales.

1.9 De hecho, dos tercios de los trabajadores del sector privado en Europa trabajan para pequeñas y medianas empresas, muchas de las cuales son IIC. Por consiguiente, el bienestar de este tipo de empresas no sólo presenta una dimensión macroeconómica, sino también un impacto macroeconómico.

1.10 Aunque el tema de este dictamen es el desarrollo de la cadena de valor y abastecimiento, la atención se centra principalmente en las IIC innovadoras (de alta tecnología y calidad) con el potencial de crecer y funcionar a escala internacional o aquellas que ya están presentes en el mercado internacional⁽³⁾.

1.11 Por lo tanto, es preciso diseñar y mejorar los modos y medios de crear un entorno sano y sostenible para este tipo de empresas a fin de que su potencial prospere y se aproveche al máximo.

1.12 Aunque las redes y cadenas de abastecimiento difieran de un sector a otro, se ha considerado necesario ilustrar el análisis realizado en este documento centrándonos sólo en un sector. El anexo 2 a este dictamen se dedica, pues, a presentar un estudio de caso en el sector de la automoción, que describe bien algunos de los temas en juego. Se ha elegido este sector al destacar por la complejidad de sus cadenas o redes de abastecimiento, como se muestra en el anexo 1.

⁽²⁾ Véase punto C y nota 1.

⁽³⁾ Véase nota 1.

1.13 Las empresas europeas suelen optar por subcontratar uno o varios «eslabones» de la cadena de abastecimiento. Posteriormente importan el resultado y le añaden el valor antes de pasarlo a la red de valor. Es importante crear condiciones que garanticen a lo largo del proceso el mantenimiento de unos niveles de rentabilidad, empleo y conocimientos técnicos que sean los más altos posibles en Europa. Esto resulta de suma importancia porque los conocimientos técnicos específicos se convierten cada vez más en factor de producción de pleno derecho, que se aplican a las redes de creación de valor, principalmente con financiación sin fronteras más que transfronteriza ⁽⁴⁾.

1.14 El presente documento aborda el modo en que la UE puede contribuir mejor al mantenimiento de elementos importantes (valor añadido) de la cadena de abastecimiento en Europa ⁽⁵⁾.

2. Redes de valor y transformaciones industriales

2.1 Las transformaciones industriales están estrechamente vinculadas a la creación de valor en la sociedad en red, que implica un papel significativo de servicios tales como la consultoría, la ingeniería, la logística o la mercadotecnia. A medida que se reduce la integración vertical, la creación de valor en el procesamiento se suele trasladar al proveedor. Este proceso se hace aún más multidimensional al formar también parte muchos de esos proveedores de las redes internacionales, lo que genera nuevas interdependencias entre proveedores.

2.2 ¿Pero qué implica realmente el término «global»? Junto con el evidente papel desempeñado por los EE.UU. y Japón, otros países han irrumpido en escena en las últimas décadas, como las denominadas naciones BRIC (Brasil, Rusia, la India y China). No obstante, convendría señalar que un tercio de los componentes de este grupo sobrevive, por influencia especialmente de la India y China, «reorganizando radicalmente todo el panorama de la cadena de abastecimiento y de creación de valor» ⁽⁶⁾.

2.3 En vista de ello, la UE debe reforzar su capacidad competitiva añadiendo valor, puesto que una competencia basada meramente en el coste no es realista y no respeta los valores sociales y de sostenibilidad de la Unión.

⁽⁴⁾ Véase, en este sentido, «The Three Rounds of Globalisation», de Ashutosh Sheshabalaya en *The Globalist*, 19 de octubre de 2006 (<http://www.theglobalist.com/DBWeb/printStoryId.aspx?StoryId=5687>).

⁽⁵⁾ Este dictamen se basa en dictámenes anteriores y en curso: «Las interacciones entre los servicios y la industria manufacturera europea y su impacto en el empleo, la competitividad y la productividad» (CCMI/035 — CESE 1146/2006 — DO C 318, 23.12.2006); «Innovación: el impacto en las transformaciones industriales y el papel del BEI» (CCMI/038, dictamen en curso); «La gobernanza territorial de las transformaciones industriales: el papel de los interlocutores sociales y la contribución del programa marco para la innovación y la competitividad» (CCMI/031 — CESE 1144/2006 — DO C 318, 23.12.2006); «Política europea en materia de logística» (TEN/240, CESE 210/2007, aún no publicado en el DO); «Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la mejora de la seguridad de la cadena de suministro» (TEN/249 — CESE 1580/2006, DO C 325 de 30.12.2006); «La gran distribución: tendencias y repercusiones para el agricultor y el consumidor» (NAT/262 — CESE 381/2005 — DO C 255, 14.10.2005).

⁽⁶⁾ Procedente del artículo citado en la nota 4.

2.4 Las cadenas y redes de abastecimiento se están extendiendo porque los procesos industriales se caracterizan cada vez más por la fragmentación de las líneas de producción y la especialización de los productos mediante tecnologías y la adaptación al cliente. Los fabricantes podrían estandarizar partes centrales de los productos y, al mismo tiempo, dejar espacio para la adaptación al cliente. Esto se conoce como «**personalización a gran escala**».

2.5 Estos factores se ven estimulados por la interacción entre la industria manufacturera y los servicios ⁽⁷⁾, lo que conduce a que se **desdibujen los límites entre los sectores**. Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) contribuyen a esta situación aumentando la interoperabilidad y los servicios electrónicos.

2.6 Las empresas europeas deberían aspirar a crear redes de abastecimiento que elaboren «productos ampliados» (sistema de productos y servicios) que se dirijan a nichos de mercado de alto valor añadido. Incluso las propias fábricas se han convertido en complejos productos comercializables.

2.7 Los nuevos ciclos tecnológicos hacen cada vez más hincapié en la **gestión de los recursos humanos** a todos los niveles e insisten en la urgencia de un aprendizaje permanente como elemento esencial de la competitividad y la empleabilidad.

2.8 El **ciclo de vida de los productos** está acortándose y cambiando debido al aumento de la interacción entre los servicios y la fabricación, y a la internacionalización de la competencia y la cooperación (en pro de la competencia) en muchos ámbitos.

2.9 La estructura de las empresas y la relación dinámica entre ellas están influenciadas en gran medida por estos cambios actuales. De ahí que necesiten someterse constantemente a **adaptaciones** y **reorganizaciones**. La especialización de los procesos de producción, la adaptación al cliente o personalización y el desarrollo de servicios relacionados con la fabricación conducen cada vez más a la subcontratación. Por otro lado, la subcontratación puede generar más especialización y descentralización.

2.10 Se produce una **concentración** a través de fusiones y adquisiciones: paralelamente a estos procesos, cuanto más se aleja uno del consumidor, mayor grado de concentraciones y fusiones se producen.

2.11 La **subcontratación y la deslocalización** tienen lugar a escala internacional ⁽⁸⁾. Las economías emergentes en los nuevos Estados miembros y Asia intervienen ampliamente en

⁽⁷⁾ Este asunto se ha abordado a fondo en el Dictamen del CESE sobre el tema «Las interacciones entre los servicios y la industria manufacturera europea y su impacto en el empleo, la competitividad y la productividad» (CCMI/035; CESE 1146/2006; DO C 318 de 23.12.2006).

⁽⁸⁾ El CCMI ha examinado a fondo la deslocalización de empresas, su alcance y efectos, retos y oportunidades. El resultado de este trabajo (dictamen, documento informativo, estudio externo y conferencia) se presenta en una publicación titulada «Deslocalización: retos y oportunidades». (ISBN: 92-830-0668-2; http://www.eesc.europa.eu/documents/publications/index_en.asp?culture=EN&id=141&details=1).

este proceso, ya que cada una ofrece sus propias ventajas en materia de costes y su propio potencial de mercado. Asia se está convirtiendo en un centro indiscutible de producción y provisión de servicios a bajo coste. En China y la India se está desarrollando tecnología independiente. Tales procesos pueden implicar la deslocalización de actividades, con pérdidas reales en términos de empleo. Esto puede provocar un sentimiento de precariedad entre los empleados. Por otro lado, la deslocalización también puede impulsar el empleo en compañías de Europa ⁽⁹⁾.

2.12 Fenómenos complicados derivados de las innumerables transacciones, fusiones y adquisiciones que se producen en el mundo demuestran que la **deslocalización**, como resultado de cambios en las líneas de producción y servicios, no es un proceso lineal o unidireccional. Los costes de producción sólo son una parte de un abanico más amplio de consideraciones. Otros tantos factores, que no constituyen el objeto de este dictamen, entran en juego. Entre ellos, cabe destacar una logística compleja, los altos costes de transporte, las preocupaciones medioambientales, los marcos reglamentarios, la protección de la propiedad intelectual y la disponibilidad de materias primas, así como la tecnología y los conocimientos técnicos específicos. Cuando todas estas consideraciones se toman en cuenta, a la industria y los servicios les conviene en ocasiones volver a Europa.

2.13 Por otro lado, la deslocalización también puede afectar a las actividades innovadoras, lo que implicaría una pérdida de conocimientos técnicos específicos para Europa. De hecho, la deslocalización puede reducir a largo plazo la capacidad de innovación de la industria europea si no se refuerza el conocimiento y la base de investigación en la UE. En esta perspectiva, el número creciente de ingenieros en la India y en China (45 % de todos los ingenieros del mundo) es un aspecto revelador.

2.14 Asimismo, el hecho de que jóvenes altamente cualificados abandonen Europa o muestren preferencia por trabajar en grandes compañías ⁽¹⁰⁾ extranjeras puede provocar un déficit de personal cualificado en las IIC europeas.

2.15 Las grandes empresas suelen estar mejor situadas que las IIC para abordar los retos mencionados anteriormente. En general, tienen un acceso relativamente fácil a los bancos y mercados de capital, intervienen en todo tipo de interacción e interoperabilidad con otras empresas, tienen acceso a una amplia variedad de mercados y lideran el proceso de subcontratación. No obstante, son menos flexibles que las empresas pequeñas.

⁽⁹⁾ La Offshoring Research Network (Red de Investigación sobre Deslocalización), consorcio transatlántico compuesto de seis institutos de investigación, llevó a cabo recientemente su último estudio semestral sobre los avances en la deslocalización de empresas. El Rotterdam-based Erasmus Strategic Renewal Centre (Centro de Renovación Estratégica Erasmus con sede en Róterdam) dirigió la investigación para empresas neerlandesas y llegó a la siguiente conclusión: «El traslado de actividades empresariales no tiene ningún efecto en el número de puestos de trabajo en la empresa neerlandesa en un 57 % de las deslocalizaciones. Sin embargo, en un 39 % hubo pérdidas de empleo; y sólo en un 4 % de los casos se crearon empleos en el país. La investigación demuestra que con las deslocalizaciones en los Países Bajos se crea una media de 37,8 nuevos puestos de trabajo y se pierde una media de 3,5. En otras palabras, por cada puesto de trabajo que se pierde en el país, se crean 10,8 nuevos en la ubicación extranjera.»

⁽¹⁰⁾ Véase el punto 3.22.

3. Retos para las IIC

3.1 Todos los indicadores muestran que el proceso de fragmentación de la producción, de la adaptación al cliente y de las redes internacionales continuará. En la mayoría de los ámbitos, las grandes multinacionales actúan como líderes estratégicos, pero gran parte del trabajo lo lleva a cabo un número cada vez mayor de IIC.

3.2 En ocasiones, a pesar de su gran potencial, las IIC se ven obligadas a adoptar enfoques a corto plazo, deben trabajar duro para acceder a los nuevos mercados, suelen depender de pedidos regulares de algunos clientes importantes y con frecuencia no tienen un acceso tan bueno a los mercados de capital. Además están muy expuestas a riesgos de ruptura de la cadena de suministro, relacionados con reducciones de costes y de otro tipo, exigidas continuamente por los grandes clientes. En los siguientes puntos, la atención se centra en los retos más significativos que se les plantean.

Adoptar la actitud adecuada

3.3 Muchas de las mejoras en las condiciones marco de empresas relativamente pequeñas y medianas dependen simplemente de actitudes tanto en la sociedad como dentro de las propias empresas. En algunos Estados miembros y regiones la actitud ante este tipo de empresas es más positiva que en otros. El intercambio de mejores prácticas debería, pues, fomentarse.

Confianza mutua y cooperación entre las IIC

3.4 Debe alentarse a las IIC a que extiendan su cooperación y elaboren proyectos conjuntos. Dicha cooperación y proyectos pueden fortalecer su posición en el mercado y apoyar las negociaciones de proveedores con clientes importantes. También podrían contribuir a compensar las repercusiones negativas del efecto «cerrojo», es decir cuando una IIC no puede acceder a otras redes de proveedores o, al contrario, una red de proveedores no puede acceder a una IIC (*locked in* o *locked out*).

3.5 Debería fomentarse el uso de software de fuente abierta ⁽¹¹⁾ y el acceso libre a tecnología y normas de ingeniería. Es muy importante que exista una conexión efectiva entre las IIC y los institutos de investigación.

3.6 Las agrupaciones (*clustering*) y redes próximas que lideran las empresas y las zonas industriales en entornos altamente industrializados y tecnológicamente avanzados pueden servir de gran ayuda para ello ⁽¹²⁾, ya que promueven los sistemas

⁽¹¹⁾ Véase un estudio reciente sobre el impacto del software de fuente abierta en el sector de las TIC en la UE (*Economic impact of open source software on innovation and the competitiveness of the Information and Communication Technologies sector in the EU*), publicado por MERIT para la Comisión Europea (DG ENTR) el 26.1.2007 (informe final preparado el 20.11.2006): <http://ec.europa.eu/enterprise/ict/policy/doc/2006-11-20-flossimpact.pdf>

⁽¹²⁾ Un ejemplo entre muchos es la región de Eindhoven-Lovina, donde la interacción entre las universidades y empresas (centrada en la multinacional líder Philips) crea un entorno favorable para muchas PYME de alta tecnología.

cooperativos entre las empresas. Una actitud abierta a las universidades e institutos de investigación vecinos, unida a un enfoque apropiado de los entes locales y regionales, resulta crucial. Las zonas industriales cercanas a los centros tecnológicos, parques científicos y universidades pueden resultar muy beneficiosas para las pequeñas empresas.

Entorno financiero

3.7 Convendría alentar a los bancos y agentes financieros pertinentes en general a adoptar una actitud más positiva con respecto a la asunción de riesgos. Los datos estadísticos muestran que en el mundo financiero estadounidense hay una postura más positiva ante los riesgos que genera importantes beneficios. Un acceso abierto al mercado de capitales en Europa es, en cualquier caso, necesario: tanto más cuanto que en muchos casos la carga financiera en los procesos de producción tiende a trasladarse de grandes empresas a pequeños proveedores.

3.8 En la industria de la automoción, por ejemplo, la subcontratación ha provocado un problema financiero en muchas empresas porque tanto los procesos de desarrollo como el periodo de amortización son largos: el periodo de desarrollo suele durar de tres a cinco años y el de amortización de cinco a siete. En los Estados Unidos este problema se resuelve parcialmente facilitando el acceso al capital privado y, en muchos países desarrollados, con normas impositivas y ayudas estatales muy generosas. En este ámbito, las condiciones en Europa necesitan mejorarse desesperadamente, en particular en lo que se refiere a las IIC y sus necesidades de financiar la I+D para fines de innovación tecnológica. Aparte de las medidas de los gobiernos, los bancos (incluido el Banco Europeo de Inversiones (BEI) que trabaja en estrecha colaboración con socios del mundo de la banca en Europa) y el capital privado también han de desempeñar el papel que les corresponde.

3.9 El CESE señala con gran interés las orientaciones contenidas en la Comunicación de la Comisión titulada «Aplicación del programa comunitario sobre la Estrategia de Lisboa: Financiar el crecimiento de las PYME — añadir valor europeo»⁽¹³⁾. Se requiere un puente más adecuado entre las instituciones financieras y el capital privado, por un lado, y las PYME, por otro.

Reducir los efectos «cerrojo»

3.10 Depender de clientes importantes es causa de preocupación, especialmente en regiones monoindustriales cuando las IIC no tienen acceso a cadenas de abastecimiento o viceversa. Cuando se colabora con empresas grandes, el proveedor se ve con frecuencia obligado a hacer uso de la tecnología necesaria. Proveer a un cliente importante puede obligar a un proveedor a utilizar una determinada tecnología.

⁽¹³⁾ COM(2006) 349 final, que actualmente está examinando el Comité en el marco de su dictamen de iniciativa sobre «El potencial empresarial, en particular las PYME (Estrategia de Lisboa)» (INT/324, en curso). Este dictamen es parte del trabajo llevado a cabo en respuesta a la solicitud del Consejo Europeo de 23-24 de marzo de 2006 al CESE (punto 12 de las Conclusiones de la Presidencia) para elaborar un informe resumen de apoyo a la Asociación para el Crecimiento y el Empleo, para principios de 2008.

3.11 Lo mismo puede ocurrir a los proveedores que se ven «encerrados» porque no cuentan con las herramientas necesarias para acceder a mercados adicionales y participar en otras cadenas o redes de abastecimiento.

3.12 Sin embargo, las grandes empresas no desean ser totalmente dependientes de un solo proveedor, aunque a veces ocurre. En una serie de casos, los grandes fabricantes del sector del automóvil, especialmente en lo que se refiere a la investigación, desarrollo y producción de nuevos componentes y sistemas destinados al producto final, prefieren proveedores únicos. Aún así, lo más normal es que haya una competencia encarnizada entre proveedores.

3.13 En algunos casos, principalmente en la industria de la automoción, se ha constatado que los costes del desarrollo técnico han pasado al proveedor, de quien también se ha requerido que comparta sus conocimientos con la competencia. Esto puede representar un problema, especialmente para los proveedores no monopolistas.

3.14 Los denominados efectos «cerrojo» tienden a aumentar al ascender el número de aplicaciones de TIC, si bien dichos efectos no se reducen a una cuestión de TI. Suele resultar difícil conseguir licencias. La falta de normalización y de interoperabilidad, por un lado, y el poco uso de la tecnología de fuente abierta, por otro, dificultan las inversiones.

3.15 De nuevo (véase el punto 3.6.), la cooperación y la formación de agrupaciones pueden contribuir a superar los déficits derivados de los procesos mencionados anteriormente, especialmente en regiones monoindustriales.

Derechos de propiedad intelectual

3.16 La propiedad intelectual es un elemento clave⁽¹⁴⁾. La protección de los derechos de propiedad intelectual plantea un reto especial para las IIC, muchas de las cuales son pequeñas y medianas empresas. Los problemas a los que generalmente se enfrentan al financiar la I+D ya se han mencionado; las cosas no deberían empeorar generando una situación de la que se beneficie la competencia.

3.17 Las patentes desempeñan un papel fundamental. El CESE ha expresado en numerosos dictámenes su gran preocupación en cuanto a «los repetidos reveses sufridos en la introducción de la patente comunitaria», que han mermado la credibilidad de la política de investigación de la UE y no han logrado apoyar «una investigación más innovadora y encaminada hacia la consecución de resultados competitivos»⁽¹⁵⁾. Si no se aborda esta importante cuestión, la protección de la innovación resultará muy cara (en particular, con respecto a los EE.UU. y Japón), y en ocasiones incluso inasequible para las IIC.

⁽¹⁴⁾ Véase punto 16 del anexo 2, que hace referencia al abuso o falsificación de los derechos de propiedad intelectual en los suministros de artículos de automoción.

⁽¹⁵⁾ Véanse los Dictámenes CESE 89/2007 (aún no publicado en el DO), punto 1.1.4, y CESE 729/2006 (DO C 195, 18.8.2006), punto 3.3.4.

3.18 El problema de los costosos procedimientos de protección de los derechos de propiedad intelectual se completa además con un cierto nivel de ineficiencias, que suele ocasionar su incumplimiento. En las relaciones comerciales con China, la falsificación debería tratarse prioritariamente. Como consecuencia de este problema de falsificación, muchas empresas de alta tecnología no desean aumentar sus inversiones en China o incluso prefieren retirarlas ⁽¹⁶⁾.

3.19 El anexo 2 ilustra la gravedad del abuso y la falsificación de los derechos de propiedad intelectual en componentes de la industria de la automoción.

Aprovechar nuevas oportunidades — la importancia de las capacidades y el espíritu empresarial

3.20 Las IIC especializadas poseen sus propios activos. En el paso de operaciones a gran escala a la descentralización y los enfoques personalizados, surgen nuevas oportunidades, siempre que se desarrollen las capacidades correspondientes.

3.21 Lo preocupante es que en toda Europa la mayoría de los jóvenes licenciados prefieren trabajar para grandes compañías. Existe una necesidad patente de alentar a los ciudadanos a trabajar en IIC mejorando sus perspectivas profesionales. El problema se recrudece especialmente para las ICC cuando el número total de licenciados es insuficiente, por ejemplo en disciplinas de ingeniería.

3.22 La denominada «dualidad de sistemas de formación» — aprendizaje y trabajo— vigente en la actualidad en algunos Estados miembros como Alemania, Austria y Luxemburgo («*duale Ausbildung*») puede resultar muy valiosa para las IIC.

3.23 Es esencial que se intensifiquen las capacidades y la cualificación de los empleados. Tanto los propios empleados como las empresas pueden contribuir al aumento de estos niveles ⁽¹⁷⁾. La mejora del entorno laboral puede resultar positiva a este respecto. Conceptos modernos de gestión de recursos humanos, entre los que se incluye la revisión sistemática de los sistemas educativos y de formación, podrían contribuir a la creación de empleo. Estos puntos tienen que abordarse en el marco de enfoques sectoriales, incluido el diálogo entre agentes sociales.

⁽¹⁶⁾ Según el NRC *Handelsblad*, un importante periódico neerlandés; 4 de noviembre de 2006.

⁽¹⁷⁾ «El conocimiento debe determinarse, adquirirse, guardarse, desarrollarse y compartirse para aumentar el valor y la eficacia de una empresa. Esto significa que las empresas deben convertirse en» organizaciones de aprendizaje «y los lugares de trabajo en un entorno de trabajo-aprendizaje continuo.» Para ello, el Proyecto KNOWMOVE «ha desarrollado y probado experimentalmente enfoques de gestión de conocimiento que pueden determinar, organizar y almacenar experiencias y ejemplos de buenas prácticas de antiguos trabajadores en un depósito listo para que lo usen todos los empleados de la empresa.»

(Véase http://www.clepa.be/htm/main/promo%20banner/CLEPA%20events/maintopics_KnowMove%202%20Final%20Event.htm, que presenta la conferencia «Securing Growth, Innovation and Employment in a Changing Automotive Industry» (Garantizar el crecimiento la innovación y el empleo en una industria de la automoción cambiante), organizada por CLEPA como parte de la fase de difusión final de KNOWMOVE).

3.24 Además de la correlación directa entre sistemas de educación eficaces y la calidad de las capacidades de los trabajadores, la importancia del triángulo educación-innovación-investigación no debe subestimarse. En este sentido, la nueva iniciativa comunitaria «*Las regiones, por el cambio económico*» puede resultar de gran ayuda, ya que destaca la dimensión y el impacto regionales de la investigación, las capacidades tecnológicas y las agrupaciones económicas ⁽¹⁸⁾.

3.25 Con el fin de aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen las IIC mediante la mejora de las capacidades y el espíritu empresarial, no se puede desatender la importancia de la dimensión territorial. La globalización, que implica una internacionalización cada vez mayor, trae consigo la obligación de reforzar la proximidad regional. Esto se puede conseguir a través de:

- programas estratégicos regionales;
- el diálogo social territorial;
- iniciativas ascendentes y asociaciones regionales movidas por las especialidades regionales;
- la movilidad de los investigadores entre empresas y universidades.

3.26 El espíritu empresarial es muy importante, al igual que la creatividad y la flexibilidad, es decir, la capacidad de adaptarse rápidamente a otras circunstancias. Las pequeñas y medianas empresas suelen tener una mayor capacidad de respuesta a los retos que las grandes empresas. Estos factores podrían ayudar a las pequeñas y medianas empresas a aprovecharse de la fragmentación y la personalización de las redes ⁽¹⁹⁾.

4. Propuestas políticas

4.1 Con el fin de intensificar la eficacia de las cadenas de valor y abastecimiento es esencial que se cree un entorno empresarial sólido para las IIC. A juicio del CESE, existen dos instrumentos principales que apoyarán la presencia de IIC europeas en redes internacionales: el nuevo estilo de **política industrial** (incluido su enfoque sectorial) y el **Séptimo Programa Marco**.

Política industrial

4.2 Convendría que las IIC intervinieran más sistemáticamente en la política industrial. La Comisión y el Consejo deberían llevar a cabo evaluaciones previas y más minuciosas de las repercusiones en empresas de alta tecnología de las próximas

⁽¹⁸⁾ El 8 de noviembre de 2006 la Comisión Europea aprobó esta iniciativa para el periodo 2007-2013 en el marco del objetivo «Cooperación territorial». (http://ec.europa.eu/regional_policy/cooperation/interregional/ecochange/index_en.cfm).

⁽¹⁹⁾ Véase, por ejemplo, *Hidden Champions, Lessons from 500 of the World's Best Unknown Companies* (Campeones ocultos. Lecciones de 500 de las empresas más conocidas del mundo), por Hermann Simon (Harvard Business School Press, 1996). Hidden Champions aporta una descripción, en su mayoría, de empresas alemanas líderes en sus mercados, como, por ejemplo, de máquinas de etiquetado de botellas, trenes a escala, incienso, tierra para macetas y vitrinas para museos.

leyes sobre asuntos como el desarrollo técnico y la fijación de normas. El «sector empresarial» significa con frecuencia únicamente las grandes compañías. Se debería consultar por separado a las IIC, a menudo ignoradas.

4.3 El CESE insiste en la importancia de las TIC para las IIC. Además, está totalmente de acuerdo con los objetivos que la Comisión ha definido en su Comunicación «Mejorar la confianza en los mercados electrónicos entre empresas»⁽²⁰⁾.

4.4 La Comisión también ha establecido una Red de apoyo al negocio electrónico europeo para las PYME. El CESE se muestra conforme al principal objetivo de dicha Red, que consiste en reunir a los expertos europeos de comercio electrónico para que compartan experiencias y buenas prácticas.

4.5 Un aspecto fundamental de la política industrial de la UE es el diálogo abierto sobre orientaciones futuras y tecnologías desde un punto de vista sectorial, como se prevé en las plataformas tecnológicas europeas actuales. Aunque los límites entre sectores se están disipando, un enfoque específico de un sector resulta todavía bastante apropiado en este ámbito y ofrece oportunidades propicias para las IIC.

4.6 No se puede dar demasiada importancia a la innovación. El CESE apoya la propuesta de la Comisión de crear mercados favorables a la innovación lanzando una nueva iniciativa de mercado líder dirigida a facilitar la creación y la mercadotecnia de productos y servicios innovadores en ámbitos prometedores⁽²¹⁾.

4.7 Es importante que las IIC participen en las plataformas tecnológicas. Se espera encontrar más formas y medios de eliminar los obstáculos en este ámbito. Ha de establecerse una agenda estratégica de investigación que incluya a las IIC. No obstante, las debilidades tradicionales de muchas de estas empresas, como la falta de confianza mutua, tiempo, representantes disponibles y, a menudo, de enfoques estratégicos se pueden percibir también en la experiencia diaria de estas plataformas.

4.8 Con objeto de definir una agenda estratégica de investigación, el Grupo de alto nivel *Manufuture*⁽²²⁾ ha efectuado un análisis que contiene ideas similares sobre el cambio en los

productos de nuevo valor añadido y la combinación de fabricación y servicios, por un lado, y en las formas innovadoras de producción, por otro⁽²³⁾.

4.9 Además, los efectos «cerrojo» en lo que se refiere a las cadenas de abastecimiento suelen obstaculizar la participación efectiva en las plataformas cuando las IIC –incluso aquellas con un potencial considerable– no pueden participar en sistemas interoperables.

4.10 A juicio del CESE, debería desarrollarse una visión estratégica para las IIC que pudiese ayudar a superar las dificultades causadas por el efecto «cerrojo». La interoperabilidad debería constituir el objetivo en sí, el cual podría conseguirse mediante:

- a) una iniciativa ad-hoc dirigida a fomentar la colaboración entre los proveedores de software a fin de poder servir a más clientes;
- b) una reducción del precio de las herramientas que requieren esas empresas⁽²⁴⁾, o incluso proveerlas gratis, ya que el objetivo es que las IIC puedan servir a más clientes⁽²⁵⁾.

4.11 El CESE estima que el mismo objetivo podría promoverse mediante la creación de foros comunitarios para la cooperación entre las IIC con el fin de que se ponga en común la creatividad y la innovación en Europa.

4.12 Un asunto de suma importancia es la **facilitación del acceso a los mercados financieros**.

4.12.1 El CESE considera que debería alentarse a los bancos y a otros agentes financieros implicados, como los fondos de capital de riesgo, a adoptar una actitud más positiva con respecto a la asunción de riesgos, por ejemplo invirtiendo en IIC de alta tecnología.

4.12.2 Un ejemplo específico de ello sería conceder a las IIC un acceso más fácil tanto al mercado de capitales como al capital privado en la adaptación a los retrasos que pueden resultar de periodos largos de desarrollo y amortización, que

⁽²⁰⁾ COM(2004) 479 final.

⁽²¹⁾ Véanse las Comunicaciones de la Comisión «Poner en práctica el conocimiento: una amplia estrategia de innovación para la UE» (COM(2006) 502 final); «Una Europa moderna y favorable a la innovación» (COM(2006) 589 final); y «Las reformas económicas y la competitividad: mensajes clave del informe de 2006 sobre la competitividad europea» (COM(2006) 697 final). Por su parte, la CCMI está elaborando un Dictamen de iniciativa titulado «Innovación: el impacto en las transformaciones industriales y el papel del BEI» (CCMI/038).

⁽²²⁾ El *Manufuture* HLG es el consejo de administración de la *Manufuture* European Technology Platform (Plataforma Tecnológica Europea *Manufuture*), lanzada en diciembre de 2004 con vistas a proponer una estrategia basada en la investigación y la innovación, capaz de acelerar el ritmo de la transformación industrial en Europa, garantizando un empleo de alto valor añadido y adquiriendo una proporción importante de la producción mundial en la futura economía basada en el conocimiento. Para más información, consúltese la siguiente dirección Web: <http://www.manufuture.org/platform.html>.

⁽²³⁾ En su informe publicado en septiembre de 2006 (disponible solamente en inglés) el Grupo de alto nivel *Manufuture* concluye que, dada la demanda de productos adaptados al cliente con cortos plazos de entrega, las empresas deben pasar de concebir y vender productos físicos a proveer un sistema de productos y servicios que juntos puedan responder a la demanda de los usuarios, al tiempo que reducen los costes del ciclo de vida completo y el impacto medioambiental (véase punto 4, página 15). *Innovating production* «engloba nuevos modelos empresariales, nuevos modos de ingeniería de fabricación «y la capacidad de beneficiarse de las ciencias y tecnologías de fabricación revolucionarias (resumen, página 9).» *Networked and integrated manufacturing* «sustituye las secuencias de procesos lineales convencionales por redes de fabricación complejas que con frecuencia operan en numerosas empresas y países (punto 5, página 15).»

⁽²⁴⁾ Un ejemplo real es *Digital Business Eco-systems*.

⁽²⁵⁾ Dos ejemplos que han obtenido éxito son la máquina de diagnóstico universal (*universal diagnostic machine*), que hace que los talleres sean interoperables, y el sistema GSM, cuyo éxito se debe a que la industria acordó desde el principio los formatos básicos, normas y métodos de intercambio.

pueden causar problemas. Es este sentido, el papel del BEI y del Fondo Europeo de Inversiones (FEI) debería reforzarse para facilitar el acceso a instrumentos de préstamos de riesgo, capital de riesgo y sistemas de garantías ⁽²⁶⁾.

4.12.3 El CESE opina que instituciones financieras como el BEI pueden desempeñar un mayor papel de apoyo, especialmente en consorcios que incluyan a bancos locales, que tienen un buen conocimiento de las empresas de la zona.

4.12.4 En vista del nuevo estilo de política regional y de las asociaciones entre la industria y la investigación, el BEI está trabajando actualmente en un nuevo instrumento financiero junto a al DG RTD, denominado mecanismo de financiación de riesgo compartido (Risk Sharing Finance Facility, RSFF). Su objetivo es mejorar el acceso a la financiación de deudas, especialmente para la investigación privada y otras actividades relacionadas con un perfil de riesgo mayor a la media, que no está cubierto por el mercado.

4.13 La **política fiscal** es responsabilidad de los Estados miembros. A pesar de ello, lo más conveniente sería debatir a nivel comunitario las medidas fiscales apropiadas destinadas a reforzar la posición de la empresa europea en las cadenas de valor y abastecimiento mundiales.

4.14 La UE ha de incluir entre sus objetivos de **política comercial** la protección de los derechos de propiedad intelectual de las pequeñas y medianas empresas, dadas las actitudes a menudo injustas y poco fiables de los (grandes) mercados emergentes con respecto a las empresas europeas.

4.15 Los **recursos humanos** son fundamentales. Más que nunca, los sistemas educativos constituyen un pilar indispensable de crecimiento económico sostenible. La educación, la formación profesional y el aprendizaje a lo largo de la vida constituyen una responsabilidad compartida de diferentes empresas, agentes sociales y autoridades públicas ⁽²⁷⁾.

4.16 Los debates sectoriales entre los interlocutores sociales deberían incluir enfoques hechos a medida para la gestión de recursos humanos, lo que incluye el desarrollo de sistemas de formación destinados proporcionar las necesarias cualificaciones profesionales. También deberían tener en cuenta la dimensión regional de las transformaciones industriales y la iniciativa comunitaria «Las regiones, por el cambio económico» ⁽²⁸⁾.

⁽²⁶⁾ El acceso a financiación por parte de las PYME debería mejorarse a través de nuevas oportunidades ofrecidas por el programa de competitividad e innovación en términos de capital de riesgo y garantías (bajo la dirección del FEI), así como con la nueva iniciativa creada conjuntamente entre el FEI y la DG REGIO (JEREMIE) para intensificar el acceso a la financiación de las PYME en ámbitos de desarrollo regional.

⁽²⁷⁾ Los Fondos Estructurales (principalmente el Fondo Social Europeo) y programas comunitarios, como el Aprendizaje Permanente para el periodo 2007-2013, apoyan un enfoque estratégico para fortalecer el capital humano y físico. Además, se ha designado el Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización para aportar apoyo adicional a la reconversión y a la búsqueda de empleo de trabajadores en paro como resultado de importantes cambios estructurales en los patrones del comercio mundial.

⁽²⁸⁾ Véase la nota a pie de página nº 18.

Séptimo Programa Marco

4.17 En el Séptimo Programa Marco, que está relacionado con los objetivos del nuevo estilo de política industrial, debería prestarse especial atención a los vínculos con las pequeñas y medianas empresas, incluyendo un uso adecuado del nuevo instrumento IFRC creado conjuntamente con el BEI ⁽²⁹⁾. En proyectos de TIC avanzados financiados por el Séptimo Programa Marco, es fundamental que participen las IIC con el fin de permitirles incorporarse a redes avanzadas conjuntas y entablar colaboraciones.

4.18 A juicio del CESE, el Séptimo Programa Marco puede contribuir a la creación de una política de innovación permanente que incluya vínculos estrechos entre los centros de conocimiento (universidades, institutos tecnológicos y centros de formación profesional) y la actividad industrial. Las cadenas o redes de valor y abastecimiento son esenciales para dicha política, ya que el programa se dirige a contribuir al desarrollo de nuevos «productos ampliados» (también conocidos como «productos/servicios» o «servicios integrados de productos») y procesos. El propósito de todo ello es crear un único entorno de red viable en Europa, lo cual también beneficiaría a las IIC.

4.19 El CESE señala que es difícil hacer participar a las pequeñas y medianas empresas en programas de I+D por razones de burocracia. Los procedimientos de selección de al menos un año son demasiado largos para estas empresas.

4.20 Es muy recomendable que se creen las condiciones adecuadas para el desarrollo de empresas en red sólidas que cuenten con estructuras de interconexión transparentes. El CESE aboga por que el Séptimo Programa Marco contribuya a desarrollar sistemáticamente modelos y operaciones en red óptimos en un entorno industrial dinámico y complejo.

4.21 Del mismo modo, debería fomentarse la creación de estructuras de gestión de cadenas de logística y abastecimiento tanto desde el punto de vista estratégico como operativo.

4.22 En el caso de industrias menos tecnológicas que están físicamente unidas a Europa, los programas de investigación pueden favorecer aumentos continuos de productividad y eficacia a fin de mantener la competitividad.

4.23 Entre los numerosos aspectos que deben tener en cuenta las empresas con objeto de sacar el máximo beneficio de los programas de investigación comunitarios, se encuentra la importancia de establecer redes adecuadas. Aunque actualmente no corresponde con la mentalidad de las IIC en Europa, la cooperación pre competitiva entre empresas podría resultar muy útil, al igual que el fomento de relaciones de colaboración.

⁽²⁹⁾ Con el fin de desarrollar más productos financieros orientados al riesgo, el BEI está trabajando en un nuevo instrumento financiero junto a la Comisión (DG RTD) denominado mecanismo de financiación de riesgo. Su objetivo es mejorar el acceso a la financiación de deudas, especialmente para la investigación privada y otras actividades relacionadas con un perfil de riesgo mayor a la media, que no están fácilmente cubiertas por el mercado. El mecanismo de financiación de riesgo estará disponible para beneficiarios que reúnan los requisitos independientemente de su tamaño y propiedad. Este mecanismo también apoyará iniciativas de investigación europeas como infraestructuras de investigación, plataformas tecnológicas europeas, iniciativas tecnológicas conjuntas o proyectos en el marco de Eureka.

4.24 Por consiguiente, el Séptimo Programa Marco se dirige a contribuir a una industria de red orientada al conocimiento, basada en normas europeas, que constituyen un elemento importante para la cooperación, conexión e interoperabilidad.

4.25 El CESE opina que el Séptimo Programa Marco brinda una gran oportunidad para intensificar la eficacia de las redes de valor y abastecimiento e insta a las partes interesadas a asegurar su plena aplicación. Esto no sólo se aplica a las tecnologías que mejoran la interconectividad de las redes (principalmente TIC),

sino también a otras tecnologías capacitadoras, como la nanotecnología.

4.26 Paralelamente a los avances de la política industrial, los contextos y acciones regionales y locales también revisten importancia para el Séptimo Programa Marco, en particular en lo que se refiere a la cooperación de las IIC con grandes compañías, universidades cercanas, institutos tecnológicos y centros de formación profesional ⁽³⁰⁾.

Bruselas, 25 de abril de 2007.

El Presidente
del Comité Económico y Social Europeo
Dimitris DIMITRIADIS

⁽³⁰⁾ Véase el Dictamen del CESE «La gobernanza territorial de las transformaciones industriales: el papel de los interlocutores sociales y la contribución del programa marco para la innovación y la competitividad» (CCMI/031 — CESE 1144/2006 — DO C 318, 23.12.2006), en particular su primer («Conclusiones y recomendaciones») y cuarto apartado («El enfoque territorial integrado (ETI) y los sistemas de prospectiva para la innovación y la investigación en el territorio»).