
CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO

Joan COLOM y NAVAL

Si hoy se pregunta a los ciudadanos europeos qué les preocupa más, dos respuestas encabezarán aquellas que surgen espontáneamente: Bosnia y el paro. Sin duda con diferencias según los países, la edad o la clase social, pero ambos problemas aparecen siempre muy destacados en las encuestas disponibles.

La generalizada preocupación por Bosnia o por el conflicto de los Balcanes, manifiesta al mismo tiempo la extensión de una sensibilidad, probablemente mayor que en otras épocas, por la política internacional y la solidaridad —aunque quizás sea producto de la cultura televisiva— y la expresión de la frustración popular por la impotencia de la Comunidad ante el drama yugoslavo, por mucho que los expertos puedan argüir respecto de la falta de competen-

cias comunitarias en materia de política exterior antes de la entrada en vigor del Tratado de la Unión en noviembre de 1993, muchos meses después de iniciado el conflicto. Sin duda, sería éste un posible tema de reflexión europeísta, pero las líneas que siguen se dedicarán, exclusivamente, a la segunda de las preocupaciones citadas, es decir, el paro.

El paro y, más aún, el tríptico crecimiento, competitividad y empleo que le está

vinculado, exige, demanda, una respuesta urgente y constituye, asimismo, un reto a largo plazo. Incluso, me atrevería a decir que esas reflexiones y esa respuesta son particularmente exigibles a la izquierda política y sindical. Resulta imposible e inadmisiblemente resignarse a la existencia de veinte millones de parados en la Comunidad, y no es tolerable esperar que una recuperación espontánea de la actividad económica disuelva por sí sola el problema, sobre todo sabiendo que una fracción importantísima del paro actual ya no es coyuntural ni friccional.

Las soluciones a tan complejo problema no pueden ser sencillas pero, por ello, cabe descartar primero algunas recetas demasiado simplistas, ya sean ultraliberales, ya sean neoproteccionistas o producto de cualquier otra tentación monista aunque enlace con la más rancia tradición arbitrista ibérica.

Con referencia al primer grupo de recetas, las ultraliberales, especialmente aquellas que pretenden la reducción del coste social del trabajo, por mucho predicamento que puedan tener entre algún sector de la derecha europea, me parecen no sólo insolidarias sino erróneas y carentes de fundamento: jamás —y, cabría añadir, afortunadamente— Europa podrá competir con los bajos salarios y la falta de protección social del Este (europeo o asiático) o del Sur en sentido económico. Puede decirse que, precisamente, Europa se define por la conjunción de libertad, progreso y

***Las auténticas soluciones
al paro deben buscarse
en la adaptación a
las mutaciones económicas y
tecnológicas.***

bienestar social, y que algunos logros son irreversibles aunque puedan precisar adecuaciones a nuevas circunstancias. Pero además, en el mejor de los casos, se trataría de una posibilidad ejemplar de aplicación del refrán «Pan para hoy y hambre para mañana». Cuando Major, en Maastricht, rehúsa firmar la Carta de los Derechos Sociales Fundamentales de los Trabajadores (*Carta Social*) quizás consigue un balón de oxígeno para su economía, pero implícitamente también proclama a los cuatro vientos que, para el Primer Ministro de Su Majestad, el «*dumping social*» constituye la única salida para la economía británica, la cuna de la Revolución Industrial, a dos días del comienzo del siglo XXI. A pesar de la posibilidad de algún repunte inmediato de la actividad económica, no parece que tal política sea la publicidad más deseable.

Por otra parte, las brasas de la vieja tradición proteccionista están prestas a reavivar el fuego a la primera ocasión tras un periodo de represión y ostracismo, pero lo curioso es que ahora han tentado con un éxito sin precedentes a algunos que pretenden representar la izquierda social o política. Así, se puede ver u oír la defensa al alimón del restablecimiento de aranceles, contingentes o barreras técnicas por parte de algunos representantes empresariales y sindicales. Es más, no siempre la exigencia de introducir la cláusula social en los acuerdos con países menos desarrollados parece fundarse en razones de prístina solidaridad. Sin embargo, ¿cómo la primera potencia comercial del mundo puede pretender limitar unilateralmente el acceso de terceros a su propio mercado sin esperar fundadas críticas y represalias? ¿No contribuiría a reforzar el círculo vicioso de la crisis? En román paladino, ¿no estaría tirando piedras a su propio tejado?

Desde las propias filas de la izquierda, entendida en sentido amplio, se han formu-

lado otros dos tipos de propuestas que, a mi juicio, pecan un tanto de ingenuidad y mio-pía. Por una parte, ante la problemática de este mundo mutante y desconcertante, algunos han creído poder hallar la solución volviendo a los clásicos, lo que para gran parte de la izquierda educada en los sesenta-setenta se traduce por Keynes (John Maynard, por supuesto!) aunque muchos no parecen haber pasado del capítulo 1.º de la *Teoría General...* o conocerla sólo por artículos de divulgación. Por otra, empecinados supervivientes de la resistencia contra la política de oferta del primer Reagan han creído llegado su momento de gloria. De ahí que se oigan salvas esporádicas a favor de la reactivación artificial de la demanda nacional, olvidando los numerosos cambios acaecidos desde 1936, que van desde la incorporación del contenido básico de la *Teoría General* al acervo común de cultura económica, al enorme grado de apertura e interdependencia económicas ahora vigente. Resumiendo, el gobierno de un Estado miembro de la Comunidad Europea que estuviera insuflando unilateralmente la demanda de su economía, podría ver cómo muchos de sus esfuerzos se dilapidaban mediante fugas por incremento de las importaciones que podrían llegar incluso a aumentar la depresión interna.

Por último, algunos han resucitado el reparto del tiempo de trabajo o el reparto del trabajo —que no son sinónimos— y que el propio PS francés, entre cuyas filas abundan los defensores de tal propuesta, descartó a comienzos de los ochenta a poco de alcanzar el gobierno pese a haberla llevado en su programa electoral. Realmente es una idea atrayente y sugestiva pero no ha lugar a confundir la tendencia histórica, sociológicamente verificable, a la disminución paulatina del tiempo de trabajo con la posibilidad de introducir, en plena recesión europea, reducciones drásticas y generales —es decir, en todos los sectores— en el horario laboral. Sin duda, este grupo de

*Se ha dejado naufragar
la economía y la política
de los países del Este
sin sacar partido
alguno.*

propuestas se merece un análisis más fino y no puede refutarse con argumentos tan primarios como los que, a menudo, son usados a su favor. Sin embargo, aparte de que esa innegable reducción del tiempo de trabajo —al menos en los sectores industriales y de servicios— a lo largo de los últimos ciento cincuenta años —acompañada de unos fuertes incrementos de la productividad—, ha sido propiciada por importantísimas mejoras tecnológicas, no puede descuidarse el profundo cambio del marco económico internacional. En tal sentido, cabe tener muy presente que en todas las ocasiones en que, hasta ahora, se había acelerado este proceso histórico —1870, transición del siglo XIX al siglo XX, década de los treinta— el mundo desarrollado, es decir esencialmente unos pocos países o áreas: Europa occidental, Estados Unidos y Japón, prácticamente, sólo competían entre sí; mientras que actualmente —más allá de los fenómenos de deslocalización industrial— la competencia potencial a muchas industrias —especial pero no exclusivamente las manufactureras e incluso las de cierto nivel de sofisticación tecnológica—, está diseminada por el atlas: no sólo los famosos *dragones del Pacífico* sustituyen o pueden sustituir producciones comunitarias: en el margen competitivo están situados países latinoamericanos, asiáticos o norteafricanos. Por tanto, algunas propuestas tan bien intencionadas como ingenuas podrían acabar, sobre todo si no hay amplios acuerdos internacionales (OCDE, OMC = ex-GATT), exportando empleos desde la Comunidad a

***Pese a destruir empleo,
las innovaciones
tecnológicas a la larga
mejoran la calidad
de vida.***

terceros países, y no precisamente del Tercer Mundo. Más atención, a mi juicio, merecería el análisis de las posibilidades y potencialidades de un acuerdo multilateral para una reducción programada a largo plazo (15-20 años) del tiempo de trabajo; pero su influencia en la tasa de paro actual sería inframarginal.

En mi opinión, las auténticas soluciones a corto o medio plazo deben buscarse en la adaptación a las mutaciones económicas, sociales, industriales, y particularmente, tecnológicas tomando lecciones de nuestras dificultades y fracasos. A este propósito y a título de ejemplo, cabría plantearse el porqué del escaso aprovechamiento de la *a priori* magnífica oportunidad que significaba el desmantelamiento del sistema comunista de la Europa central y oriental y en la antigua Unión Soviética. Al margen de algunas desaprensivas operaciones especulativas, se ha dejado naufragar la economía de esos países, con unos inconmensurables costes sociales y unos riesgos políticos asimismo considerables, sin sacar prácticamente partido alguno, apenas el ideológico, en una actitud próxima a la del estúpido cipolliano que se perjudica a sí mismo y a los demás. Sin negar su importancia, ¿han estado los programas PHARE y TACIS a la altura del envite?, ¿bastaba con la creación del BERD?, ¿no hubiéramos debido nosotros, los europeos occidentales ahitos de consumo pero con un nivel de paro desconocido, liderar un gran programa general político y económico que aunara un proyecto institucional futuro

para los pueblos de Europa con la reconstrucción económica del Este? Es cierto que no supimos prever el día de la caída del muro de Berlín y que estimar la magnitud de los problemas era, ciertamente, difícil, aunque sólo fuera por falta de precedentes. Pero, desde 1989, quizás haya habido tiempo de repensar todo ello, y por ejemplo, inspirarse en la experiencia del Plan Marshall para aprobar y pactar un gran programa de ayuda económica del Este sobre nuevas bases —conjugando donativos a fondo perdido con créditos blandos a largo plazo con aval comunitario—, que también contribuyera a acelerar la salida de la Europa occidental de la recesión. En este ámbito, seguro que hasta la empresa media española, si se mentalizara debidamente, sería competitiva.

En todo caso, comparto con Delors el análisis de que una de las principales causas del paro actual en la Unión Europea reside en la insuficiencia, por no decir incapacidad, de adaptación a las mutaciones y, ante todo, a las tecnológicas. A este respecto, creo que debe recordarse que la mutación tecnológica constituye un elemento recurrente en el progreso, a pesar de que su primer impacto suela ser ahorrar puestos de trabajo, por lo que provoca un lógico rechazo por parte de los trabajadores. Pero se trata de un fenómeno de realimentación: la destrucción o el incendio de las fábricas con telares mecanizados o que aplicaban la máquina de vapor —en Barcelona como en muchos otros puntos— forman parte de los hitos de la historia del movimiento obrero del siglo XIX si bien, obviamente, a largo plazo esas innovaciones tecnológicas son las que permitieron mejorar la calidad de vida de los trabajadores y ahora nadie estaría dispuesto a retroceder a la situación *ex ante*. Por ello, parecería mucho más adecuado prepararse lo más rápidamente posible para las mutaciones tecnológicas en lugar de oponerse a ellas en un combate de retaguardia cuyo

desenlace más previsible es ver desde el andén como el tren se va.

Dada su íntima conexión con la ocupación, permítaseme una pequeña excursión al campo de la competitividad. Conviene ser muy cauto en el propio uso del término «competitividad.» En su reciente y difundido artículo (1) Krugman ironiza sobre la floración de «toda una industria de consejeros en competitividad» en torno a la Administración Clinton, pero, sin duda, sus dardos podrían cruzar fácilmente el Atlántico y caer en los alrededores del *rond-point* Schuman de Bruselas, por no decir en las cercanías o el mismo entramado de la mayoría de los gobiernos europeos. Se requiere cierta precaución en el uso de dicho término aplicado a distintos países. Así, por ejemplo, cabría interrogarse acerca de si no se trata de un empleo abusivo del concepto cuando se afirma que dos países o regiones —Francia/España o Norteamérica/Europa— compiten; ello sólo puede hacerse por una extensión interpretativa muy benevolente. Si la competencia es la relación existente entre las empresas, ¿cómo puede aplicarse a los países? La competencia puede existir entre British Airways y Lufthansa pero, ¿cabe hablar de competencia entre Gran Bretaña y Alemania? Llevando las cosas quizás a su extremo lógico: el mercado —vía pérdidas, quiebras, etcétera— marca un punto crítico para las empresas, que desaparecen una vez superado éste, pero no existe tal punto crítico para los países y éstos no se retiran nunca de la competición, no tienen mínimo absoluto y siempre pueden —aunque sea con elevados costes sociales— modificar sus condiciones y reglas de juego internas. *Last but not least*, la competencia internacional no es un juego de suma cero, antes por el contrario, la mejoría en las exporta-

***La mejoría en las exportaciones
de un país puede redundar
en mayores oportunidades
de mercado para
todos.***

ciones de un país puede redundar en mayores oportunidades de mercado para otros.

La acerba crítica de Krugman contra el empleo con desparpajo y sin rigor del concepto de competitividad, prosigue ilustrando su aserto con ejemplos de primera línea. Las inconsistencias estadísticas, los prejuicios y las manipulaciones conceptuales parecen abundar en este debate. Por ello, y por su posible aplicación al caso español, resumiré algunos de los casos citados por el profesor del M.I.T.

1) El propio Lester Thurow es uno de los primeros en ser puesto en la picota al haber argumentado ante Japón —cuando defendía la reducción del excedente de la balanza comercial japonesa respecto de EE. UU.— que los salarios norteamericanos habían caído 6 puntos durante los mandatos Reagan y Bush debido al déficit comercial americano en bienes manufacturados, lo que había significado el desplazamiento de un millón de bien pagados obreros de las manufacturas hacia empleos peor remunerados (un 30% en promedio horario) del sector servicios: difícilmente casan las cifras aunque se las dé por buenas, puesto que ese millón de trabajadores significaba menos del 1% de la población activa americana, por lo que su cambio laboral podría implicar, a lo sumo, una reducción del 0,3% del salario medio, o sea, 20 veces menos que el 6% argüido.

2) Suele asociarse la competitividad con el aporte de un alto valor añadido, sobre

(1) Paul Krugman «Competitiveness: A Dangerous Obsession», *Foreign Affairs*, marzo-abril, 1994.

todo en términos *per cápita*. Dado que el concepto de «valor añadido» está perfectamente definido por la contabilidad nacional y se mide estadísticamente con bastante precisión, resulta fácil pero, por lo que se ve, inhabitual calcular el valor añadido por trabajador a partir de los datos de cualquier Anuario Estadístico. Al menos en el caso norteamericano, los cocientes resultan un tanto desconcertantes y van contra las ideas preconcebidas: en efecto y aunque tenga una clara explicación técnica, sorprende que los sectores de mayor valor añadido por trabajador sean la elaboración de cigarrillos (448 mil dólares) y el refinado del petróleo (283) mientras que la media de las manufacturas se sitúa en torno a los 66 mil dólares, por encima de la electrónica (64) y justo por debajo de la aviación (68). Evidentemente, no parece que sea precisamente ésta la idea que se tenga en la mente cuando se propugna la inversión en sectores de «alto valor añadido.»

3) Finalmente, la diatriba alcanza la intervención de John Major en el propio Consejo Europeo de Copenhague, que tanta importancia concedió a la reactivación económica y al empleo en Europa. En efecto, siguiendo una tónica harto habitual entre sus seguidores, Major exhibió en dicha cumbre una tabla en la que demostraba el mayor crecimiento relativo de los costes laborales unitarios frente a los de Estados Unidos y Japón —lo que, según su lógica, entrañaba una creciente pérdida de competitividad europea— sin tomar la elemental

***La estabilidad
de precios es condición
necesaria para
un crecimiento económico
sostenido.***

precaución estadística de ajustarlos por las modificaciones del tipo de cambio. De haberlo hecho, su argumento se hubiera derrumbado puesto que, en el periodo considerado por Major, los costes laborales europeos no han crecido en términos relativos. Pero la argumentación de Major no parece ajena a la utilizada en ciertas polémicas en España.

Así desbrozado el terreno, cabe plantearse qué acciones puede emprender la Administración, desde el municipio de la Unión Europea, para procurar un marco que facilite la competitividad de las empresas que son las que, en definitiva, han de crear duraderamente la mayor parte del empleo. En el contexto de este artículo debo rehuir la deriva macroeconómica limitándome a indicar que, en la actualidad, la estabilidad de precios puede considerarse como una condición necesaria para el crecimiento sostenido de la actividad económica y, por ende, del empleo, por lo que debe ofrecerse, a nivel agregado, una acertada combinación (*policy mix*) de políticas monetarias y presupuestarias. En una relación más inmediata con la lucha contra el paro y compartiendo la línea del *Libro Blanco*, parece que parte de la solución puede venir de una adecuada conjunción de políticas de demanda y de oferta.

Ya con anterioridad se han indicado las posibilidades no suficientemente explotadas del Este europeo; cabría seguramente añadir una iniciativa simétrica para con la cuenca mediterránea, donde la amenaza del fundamentalismo islámico, o regímenes no menos autoritarios, se cierne sobre países subdesarrollados de demografía galopante con los consiguientes riesgos de desestabilización de la región, de emigraciones masivas, de desarrollo del racismo a uno y otro lado del Mediterráneo, etcétera. A mayor abundamiento, una futura confederación israelo-palestina, cuyo papel para el equilibrio y la paz en Oriente Medio no tiene que ser sub-

rayado, no tiene por qué ser más utópica que lo fuera el eje París-Bonn en 1948, pero requiere para su éxito la colaboración de la Unión Europea.

En cuanto a políticas internas cabría citar en primer lugar, desde la mayoría de criterios de ordenación posibles, la política educativa y de formación. Una de las bazas europeas es, sin duda, la calidad de su mano de obra pero hay importantes fallos de formación. Todos, pero España en particular, hemos de revisar nuestros sistemas educativos desde la preescolar a la enseñanza universitaria, pasando por el aprendizaje y partiendo de la hipótesis de que, en el futuro, será habitual e imprescindible el reciclaje periódico: hay pues que formar bien para poder recibir nuevas formaciones a lo largo del currículum profesional. Se debe repensar la formación profesional y romper su minusvaloración social, única en la Comunidad. Ello ha de permitir descongestionar nuestras universidades que, en demasiadas ocasiones, se convierten en discretos refugios para jóvenes parados de larga duración, disminuyendo la excelencia que debieran perseguir: cualquier índice que se tome para comparar nuestras universidades con las extranjeras, arroja un resultado desfavorable a las españolas a pesar de las mejoras logradas en los últimos años.

Y ello nos lleva a otro elemento destacable, el gasto en Investigación y Desarrollo. La Comunidad Europea se ha quedado rezagada respecto a Japón y EE. UU. en este campo, lo que no era cierto hace algunos años, y debe recuperar el terreno perdido. Delors cifra el umbral de impacto en un 3% del PNB comunitario, lo que nos indica cuál es la distancia que nuestro país, en particular, tiene que recorrer todavía para situarse en un nivel consistente con las apetencias competitivas. Pero aquí estamos, por supuesto, en un área donde el sector público no puede —aunque pudiera y quisiera— actuar en orgulloso aislamiento.

Desde hace unos años, la CE ha quedado rezagada en el gasto para Investigación y Desarrollo.

Para ser eficientes y eficaces conviene una concertación entre los esfuerzos públicos y los privados. Y cabría, desde estas líneas, apuntar la importancia que para el empleo futuro puede tener la investigación en los sectores de la biotecnología y de la ecotecnología.

A riesgo de ser malinterpretado, debo aludir a la necesidad de flexibilizar el mercado de trabajo que no significa, adelanto, el abandono de logros históricos ni el desmantelamiento de ciertos elementos del Estado del bienestar. En el *Libro Blanco*, el equipo de Delors se explaya sobre los dos planos en los que debe desarrollarse tal flexibilización: la interna, que corresponde a mejoras de gestión empresarial, y la externa, que supone incrementar el número de personas en paro que pueden responder a la oferta de trabajo. Es indudable que ambas vertientes ofrecen importantes potenciales de mejora en España y que, en cierto modo, la mejora en la formación, a la que se ha aludido anteriormente, constituye un elemento de aumento de la flexibilidad de la mano de obra. Sin embargo, el mercado de trabajo español manifiesta ciertas rigideces en un grado más elevado que otros países comunitarios. Hace breves fechas, Viñals ha publicado (2) una interesante —y a mi juicio a menudo acertada— crítica al mercado laboral español que cabría sintetizar en los siguientes puntos:

(2) José Viñals «El reto europeo: riesgos y oportunidades para la economía española», *Papeles de Economía Española*, n.º 57/1993.

***El punto flaco
de la competitividad
reside en el alto coste
del trabajo menos
cualificado.***

- 1) Inflexibilidad de los salarios reales españoles para el conjunto de la economía.
- 2) Inflexibilidad de la estructura salarial.
- 3) Escasa movilidad sectorial, funcional y geográfica.

Quizás cabría añadir la acotación que hacen Fuentes Quintana y otros (3) en el sentido de que gran parte de los problemas de nuestro mercado de trabajo tienen que ver con el hecho de que los sindicatos españoles son ante todo sindicatos de ocupados.

En todo caso, esa flexibilización debería verse acompañada por un esfuerzo encaminado a la disminución del coste relativo del trabajo menos cualificado. En efecto, la productividad del trabajo más cualificado resulta altamente remunerativa para la empresa, y suele aventajar a la de sus competidoras extracomunitarias; el punto flaco si no el talón de Aquiles de la competitividad de muchas empresas europeas reside en el alto coste del trabajo menos cualificado. Por ello, debería diseñarse algún dispositivo que aliviara parte de estos costes, como las cargas sociales. Es más fácil hacer el diagnóstico que hallar un tratamiento adecuado sin excesivas contraindicaciones. Sin abundar en el problema de equidad que supone de por sí cualquier aumento relativo de los impuestos indirectos, regresivos por defini-

ción, cabría plantearse si esa deseable reducción de las cargas sociales de los trabajadores menos cualificados sería financiable y aceptablemente soportable, por ejemplo, aumentando los impuestos especiales sobre consumos (alcoholes, tabacos, carburantes) a la usanza escandinava, por así decirlo. O alternativamente, si podría asumirse con un aumento del IVA sin, por ello, destapar el genio de la inflación, impuesto regresivo donde los haya. Sin pretender contribuir a la desmoralización, debo añadir que conservo cierto escepticismo —vencible pero todavía vivo— a la eficacia y las posibilidades reales de los llamados impuestos ecológicos (*ecotax*) y, en concreto, de los que podrían gravar el consumo de energía o la generación de CO₂, aunque sólo fuera porque la Comunidad no suele ser el único oferente de sus productos, por lo que el impuesto ecológico podría comportar un desplazamiento de la demanda hacia productos de países terceros no gravados por dicha exacción.

Finalmente, dos grupos de acciones a desarrollar en los límites contrapuestos del arco de posibilidades. Por una parte, resulta imperativo disponer de una auténtica política comunitaria para las PYMEs creadoras de más del 90% de los empleos en toda la Comunidad, y que por su propia esencia resultan mucho más adaptables y flexibles. Ello coadyuvaría también a crear puestos de trabajo en servicios de proximidad hasta ahora insuficientemente atendidos.

En el otro extremo, aparentemente, cabe incluir todo el programa de inversiones en redes transeuropeas de información, transporte, energía, etcétera, de manera que se aminoren —cuando no se anulen— las ventajas diferenciales de estar emplazados en el eje Londres-Francfort, y que muchos trabajos se puedan realizar desde el propio domicilio. Las llamadas «autopistas de la comunicación» allanarán profundamente nuestro

(3) Enrique Fuentes Quintana, Víctor del Valle y Julio Alcaide Inchausti, «La ciudadanía del empleo», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 80/91, noviembre-diciembre, 1993, págs. 3-14.

marco de referencia. ¿Qué implica cultural, política, económicamente, que se conviertan en rutinarias las videoconferencias continentales —con participantes en Inglaterra, Canarias, Baviera y Epiro, por ejemplo? El teletrabajo puede suponer una flexibilización liberadora de los trabajadores, un cambio de la vida familiar, del ocio, etcétera, o permitir la incorporación a ciertos trabajos de personas con minusvalías, pero también puede implicar un golpe de muerte al sindicalismo y a la sociabilidad tal como todavía los entendemos.

Descartada la existencia de panaceas elementales para la erradicación duradera del paro, conviene elaborar un plan de medidas coordinadas y complementarias. El *Libro Blanco* de la Comisión Europea constituye un buen borrador o documento de trabajo, aunque con las limitaciones inherentes a la institución redactora. Pero el catálogo está esbozado. Las soluciones al paro derivado de las mutaciones tecnológicas y sociales comprenderán necesariamente:

- 1) La inversión en capital humano, enfatizando la formación.
- 2) Potenciación de las actividades de Investigación y Desarrollo, especialmente en el área de la bio y de la ecotecnología.
- 3) El replanteamiento de las relaciones de la Unión Europea con la Europa central y

oriental, la cuenca mediterránea, los grandes mercados asiáticos y el Tercer Mundo.

4) Inversión en las grandes redes trans-europeas.

5) Flexibilización del mercado laboral manteniendo el acervo del Estado del Bienestar. Adecuación del diálogo social.

6) Combinación de políticas (*policy mix*) en aras de fundar un desarrollo sostenible sobre una política de estabilidad económica.

7) Programación internacional de la reducción del tiempo de trabajo a largo plazo y análisis de las alternativas sociales y económicas, internas y externas, que implica.

8) Planificación social del desarrollo de las telecomunicaciones y del teletrabajo.

Ahora hay que completar y desarrollar este guión, sin duda incompleto. Pero es básico y urgente hacerlo porque la gravedad del problema del paro así lo exige, y porque se trata de una auténtica revolución cultural en ciernes, y la izquierda europea debe prepararse a sus desafíos o suscitarlos. Estoy convencido que la Unión Europea jugará un papel coordinador, sinérgico en toda esta lucha por la creación de empleo, pero habrá que poner todo el empeño para que la Unión también se ponga a trabajar a fondo con ese objetivo y los socialistas, aunque sea mediante artículos deslavazados como éste, deben anticipar nuevas respuestas solidarias.