

Europa - Estados Unidos: rigidez frente a flexibilidad

JUAN E. IRANZO*

El actual marco económico internacional, caracterizado por los avances tecnológicos, la globalización y flexibilización de los mercados, el dinamismo financiero y empresarial, la movilidad de la mano de obra, no sólo a través de los movimientos migratorios, sino también del teletrabajo, y el mayor protagonismo de los sectores más estables respecto al ciclo, en cuanto a empleo se refiere (servicios), ha dado lugar a la llamada *Nueva Economía*, identificada con largos periodos de crecimiento sostenido, estable y sin apenas tensiones inflacionistas. Además, la capacidad de crecimiento a largo plazo en la *Nueva Economía*

* Nació en Madrid en el año 1956. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid; Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Nacional de Educación a Distancia; Director General del Instituto de Estudios Económicos; Director del Master en Finanzas del CUNEF; Profesor del CUNEF; Vicedecano del Colegio de Economistas de Madrid; Vocal de la Comisión Permanente del Consejo General de Colegios de Economistas de España; Vocal del Foro del Agua; Vocal del Foro de las Infraestructuras; Vocal de la Comisión Especial para el Fomento y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas; Académico de Número de la Real Academia de Doctores; Vicepresidente de la Corporación Noroeste (Grupo CIMPOR). Consejero de Capgemini; Consejero de Software AG; Consejero de Condiges (Grupo IDEA).

no depende tanto de factores tangibles, como el nivel de existencias, el incremento del *stock* de capital físico, el grado de utilización de la capacidad productiva o el crecimiento de la mano de obra, sino más bien de otros, como la tecnología, el conocimiento o la capacidad de innovar y competir en una economía global. Por tanto, en este nuevo entorno, la rápida difusión de productos y tecnologías permite, por un lado, suavizar los ciclos económicos, y, por otro, alcanzar un crecimiento elevado y sostenible en el tiempo, que es fundamental para pasar de una economía industrial a una economía del conocimiento y mejorar, al mismo tiempo, los niveles de vida de la sociedad.

La globalización influye en el crecimiento económico, mejorando la eficiencia en la asignación de recursos, gracias a la mayor competencia, lo que obliga a introducir más racionalidad y coherencia en el diseño de la política económica nacional, ya que el mercado sanciona a los países con mayores desequilibrios fundamentales (inflación y déficit público) y premia a aquéllos otros más estables. Y es que la estabilidad macroeconómica (situación caracterizada por niveles de inflación bajos y predecibles, y déficit públicos sostenibles, reducidos y estables) reduce los costes que se soportan por apelar a la financiación externa, ya que disminuye las incertidumbres respecto a la evolución futura del tipo de cambio y genera confianza en la sostenibilidad e intensidad de los ciclos expansivos, lo que estimula, a su vez, el ahorro y la inversión. En consecuencia, la globalización de los mercados, la mayor apertura exterior de las economías, el aumento de la competencia a escala mundial y la libertad de circulación de capitales tiene importantes implicaciones

para la política económica, que ahora se orienta a la estabilidad y a la competitividad, en lugar de la estabilización; es decir, pierden protagonismo las políticas de demanda, en favor de las políticas de oferta, encaminadas a mejorar las condiciones productivas de la economía.

Las políticas de estabilidad no sólo afianzan el crecimiento económico en el largo plazo sino también en el corto, a través de su incidencia sobre las expectativas de los agentes económicos en cuanto a la evolución futura de las principales variables económicas. A este respecto, la política de consolidación fiscal afecta a las expectativas de dos formas: por una parte, permite prever futuras reducciones de impuestos que, a su vez, conllevan una mejor retribución de la inversión y del trabajo así como un aumento de la renta futura; y, en segundo lugar, aumenta la credibilidad de la política económica del Gobierno que, junto a su efecto antiinflacionista y las menores necesidades de financiación del sector público, posibilitan reducciones de los tipos de interés, con sus conocidos efectos positivos sobre la actividad y el empleo (BCE, 2004a). Por su parte, la inconsistencia temporal y las expectativas racionales de los agentes dificultan la eficacia de la política monetaria para sostener la demanda agregada de forma duradera, ya que, si las autoridades monetarias estimulan artificialmente la actividad económica, los agentes económicos reaccionarán y revisarán al alza sus expectativas inflacionarias futuras, lo que elevará los salarios y los tipos de interés, socavando, así, la capacidad de las autoridades de lograr sus objetivos reales y monetarios, aunque, eso sí, soportando una tasa de inflación mayor que la inicialmente esperada. En

otras palabras, en el largo plazo no existe un intercambio entre la tasa de inflación y el nivel de recursos desempleados en la economía, es decir, la política monetaria es neutral (no así en el corto plazo) (Haug y Dewald, 2004). Por tanto, la política monetaria encaminada a que la demanda agregada se desenvuelva en una senda estable tiene dos efectos positivos, al mantener baja tanto la volatilidad de los precios como del producto. En este sentido, el incremento de autonomía de los Bancos Centrales, junto con el establecimiento de una regla predeterminada no discrecional (generalmente un objetivo en términos de inflación), aumenta la credibilidad de la autoridad monetaria.

La flexibilidad de la economía es clave como medio de adaptación ante las circunstancias cambiantes del entorno y las pérdidas de competitividad y, precisamente, las economías más flexibles son las que dejan mayor margen de actuación a la iniciativa privada y al mercado, como mecanismo de asignación de recursos. Las fluctuaciones económicas se producen como consecuencia de las rigideces nominales (precios y salarios), derivadas de imperfecciones en los mercados. En este sentido, las reformas estructurales tratan de recuperar la competencia como instrumento disciplinador de los mercados, eliminando las trabas que impiden la adecuación de la oferta a los cambios impuestos por el aumento de la competencia y la revolución tecnológica (Griffith y Harrison, 2004). Al mismo tiempo, se restablecen los sistemas de incentivos como motores del funcionamiento de la economía, a través de la innovación, de la asunción de riesgos, del trabajo y del ahorro. Para ello es necesario restar protagonismo a la intervención pública y eliminar

regulaciones e injerencias administrativas innecesarias que, la mayoría de las veces, acaban restringiendo la competencia y, consecuentemente, restando eficiencia en la asignación de recursos: la regulación no sólo supone un coste de aplicación elevado sino que ralentiza el cambio estructural que caracteriza el progreso económico, al desincentivar la actividad innovadora, impedir la expansión de las empresas más eficientes y permitir la supervivencia de otras ineficientes.

La evolución de la economía mundial en los últimos años, y, en especial, de Europa y Estados Unidos, confirma la supremacía del paradigma económico basado en la aplicación de políticas de oferta y estabilidad, frente a la instrumentación arbitraria de políticas de estabilización de demanda. Así, Estados Unidos ha mostrado mayor dinamismo (en términos de crecimiento y de creación de empleo) en relación a la economía europea (caracterizada, además, en los últimos años, por un estancamiento) y ha actuado como locomotora del crecimiento económico mundial, con un incremento anual medio del PIB cercano al 3 por 100 en el periodo 1990-2003. Incluso, tras registrar un crecimiento ininterrumpido durante más de diez años, superó con éxito la ligera recesión de finales del 2001. La economía norteamericana ha contado a su favor con el empuje de las excepcionales condiciones monetarias, los sucesivos recortes fiscales y la flexibilidad y capacidad de adaptación de su tejido productivo, gracias a las políticas de oferta aplicadas durante la década de los 80. Por un lado, las políticas de demanda se han orientado a mantener la inflación bajo control, gracias a la mejora de la productividad, a la progresiva reducción del déficit público

(transformado en superávit en 1999), lo que ha permitido aplicar, en los momentos de crisis, desde el 2001, políticas fiscales expansivas, y a una correcta aplicación de la política monetaria, que ha permitido a los agentes económicos anticiparse a los movimientos de la Reserva Federal, reduciendo el coste, en términos de PIB y de empleo, del endurecimiento de las condiciones monetarias y aumentando su efectividad en el control de la inflación. Se puede afirmar, por tanto, que la estabilidad macroeconómica que ha disfrutado Estados Unidos está íntimamente relacionada con la instrumentación de políticas económicas que han mantenido la inflación bajo control. Por eso, el excesivo déficit público actual pone en entredicho la intensidad de su crecimiento actual.

Por otro lado, el aumento de competencia en los mercados, impulsado por las políticas de liberalización y desregulación, ha permitido que la inversión en nuevas tecnologías y su difusión se transformen en elevados incrementos de productividad, que han aumentado el PIB potencial de la economía norteamericana. En efecto, la evidencia empírica disponible sostiene que las ganancias de productividad en Estados Unidos, junto con la aceleración del crecimiento del PIB potencial (un 3,1 por 100 en el periodo 1992-2003, frente a un 2 por 100 en la eurozona), reflejan el éxito de las transformaciones estructurales de la economía norteamericana, debidas, en gran medida, al surgimiento de una *Nueva Economía* que tiene su origen en la producción y difusión, al resto del aparato productivo, de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC). Así, se habría producido un *shock* de oferta positivo, con efectos sobre el crecimiento y la productividad (Smets y Wouters, 2004); es

decir, la implantación de la *Nueva Economía* ha permitido a Estados Unidos, por un lado, reducir considerablemente la volatilidad de su producción, y, por otro, superar con relativa rapidez las recesiones (McAdam, 2003). No obstante, siguen latentes los conocidos riesgos que, de alguna forma, tiene que afrontar la economía estadounidense: el reducido ahorro y elevado endeudamiento de las familias, junto con los altos déficit público (cercano al 5 por 100 del PIB) y de la balanza por cuenta corriente (que este año rondará el 5,5 por 100 del PIB). Además, Estados Unidos no puede recurrir indefinidamente a políticas fiscales y monetarias expansivas sin encontrarse con un problema de credibilidad. Es decir, la rápida y exitosa salida de la crisis del 2001 se debió a la aplicación de políticas macroeconómicas flexibles, pero, al mismo tiempo, insostenibles, puesto que han generado importantes desequilibrios.

La economía europea ha registrado, desde 1990, un crecimiento medio anual inferior en más de un punto al norteamericano, puesto que continúa obstruida por excesivas rigideces estructurales, sobre todo en el mercado de trabajo, que impiden a los países aprovechar su potencial humano y tecnológico para afianzarse en una senda más alta de crecimiento económico. En consecuencia, los mercados financieros no apuestan por Europa como eventual locomotora para la economía mundial. En estas circunstancias, al faltarle a la economía europea la necesaria flexibilidad por el lado de la oferta, no tiene sentido aplicar políticas macroeconómicas expansivas de tipo keynesiano para estimular la demanda agregada. En otras palabras, las recetas keynesianas no pueden sustituir a las necesarias

reformas estructurales, aparte de sus limitaciones en un mundo globalizado. Y es que, en un entorno europeo de rigideces estructurales, cuando prevalecen las expectativas racionales entre los agentes económicos, estas políticas discrecionales de expansión (es decir, más déficit público y más recortes de los tipos de interés básicos), junto con presupuestos públicos desequilibrados y una inflación subyacente que no remite con la rapidez esperada, son consideradas como el anuncio (o la amenaza) de mayores impuestos y de subidas de los tipos de interés en el futuro. Ante esta expectativa, los agentes económicos adaptan ahora sus decisiones de consumo e inversión y aumentan el ahorro, de modo que los pretendidos efectos estimulantes sobre la economía real apenas se harían notar, en el corto plazo, mientras que, sin embargo, el incremento consiguiente del endeudamiento público sí que tendría repercusiones para la economía, pero claramente negativas, en el medio y largo plazo. Al contrario de lo que supone la teoría keynesiana, la experiencia europea demuestra que los países con mayores déficit son los que menos crecen, mientras que los procesos de consolidación fiscal, no sólo tienen un coste muy reducido en términos de producción, sino que, además, afectan positivamente al crecimiento en el largo plazo (Giudice *et al.*, 2003). Es más, con equilibrio estructural de las cuentas públicas, gracias al juego de los estabilizadores automáticos, la política fiscal se convierte en instrumento eficaz de política económica anticíclica ante un *shock* de demanda, suavizando el ciclo, tanto en su fase contractiva como en su fase expansiva.

El vínculo existente entre la corrección de la inflación y del déficit público y un crecimiento económico sostenido y prolon-

gado se estrecha en un marco de creciente integración económica, como es el caso de la eurozona. El nuevo contexto brinda nuevas oportunidades de crecimiento y facilita la contención de los desequilibrios macroeconómicos, pero también incorpora algunos riesgos. El peligro de mantener un diferencial de inflación con los restantes socios europeos tiene un coste en términos de pérdida de competitividad, por lo que se hace imprescindible proseguir con el ajuste de las finanzas públicas de forma creíble y sostenible. De hecho, los efectos del déficit público sobre la inflación se multiplican, ya que no pueden ser compensados por la política monetaria, que ahora corresponde al BCE. Y es que, si la política monetaria se orienta a garantizar la estabilidad general de precios, la política fiscal debe asegurar un crecimiento ordenado de la demanda agregada que apoye al BCE en la consecución de su objetivo (BCE, 2003a). Asimismo, el fracaso en la corrección de estos desequilibrios puede generar incertidumbres, que los mercados financieros podrían traducir en aumentos del riesgo país y, consecuentemente, de los tipos de interés. Pero también surgirían dudas acerca de la viabilidad futura de la propia eurozona, debilitando la posición de la moneda única. De ahí la necesidad de incidir en el riguroso cumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), que garantice un margen amplio de actuación de la política fiscal en las etapas recesivas. Además, el proceso de consolidación fiscal, derivado del cumplimiento del PEC, permite una mejor asignación de los recursos públicos, ya que contribuye a reducir la carga de la deuda pública y a destinar mayores esfuerzos a financiar inversiones productivas y, en consecuencia, a crear empleo (Turrini, 2004).

En la actualidad existe un riesgo evidente de ruptura del PEC, especialmente tras la suspensión el pasado año, por parte del Eco-fin, del procedimiento de sanciones por déficit excesivo abierto por la Comisión Europea contra Alemania y Francia y el retraso del objetivo de déficit cero para la eurozona. En este sentido, es preciso recordar que la materialización de los efectos expansivos, derivados de la consolidación de las cuentas públicas, está condicionada, en buena medida, a que ésta sea creíble y sostenible, para lo que es de gran ayuda la introducción de reglas que garanticen el mantenimiento de la disciplina fiscal (Annicchiarico y Giammarioli, 2004), tal y como sucede con el PEC. Por ello, su aplicación no debe depender de criterios excesivamente flexibles e interpretables, como pretende la reciente propuesta de reforma del PEC, puesto que se corre el riesgo de aumentar su discrecionalidad, perdiendo credibilidad como garantía de unas finanzas públicas sólidas. La UE ha decidido, de este modo, renunciar temporalmente a la disciplina fiscal, ante la incapacidad de las grandes economías de la eurozona (Alemania, Francia, Italia y Portugal) para respetar los compromisos asumidos, lo que se explica, sobre todo, por la ausencia de voluntad política de progresar en la reducción del déficit estructural en los momentos de expansión económica (Buti y Van den Noord, 2004). Esto, sin duda, acabará afectando gravemente a las bases para la estabilidad macroeconómica y el crecimiento sostenido, ya que los tipos de interés reales tenderán al alza (prima de riesgo) y el tipo de cambio del euro a la baja (con los consiguientes repuntes inflacionarios).

El reto de la UE debe ser la consecución, a medio plazo, de una dinámica económica con altos niveles de productividad y

de empleo (Donges, 2001) y, en consecuencia, de un crecimiento elevado, duradero y estable. Pero, ante la insuficiencia de las políticas de demanda, es preciso, por un lado, limitar el tamaño del Estado productor, benefactor y redistribuidor, y, por otro, profundizar en las políticas estructurales de oferta encaminadas a incrementar la competencia en los mercados de bienes, servicios y factores. En primer lugar, el excesivo intervencionismo del sector público es el responsable de la «trampa de la pobreza», es decir, el estímulo a permanecer bajo el abrigo del sector público mediante subvenciones, ayudas, etc., limitando el libre funcionamiento del mercado y desincentivando el ahorro, el trabajo y la asunción de riesgos. A este respecto, estamos asistiendo a la crisis del Estado de Bienestar, mucho más desarrollado en Europa que en Estados Unidos, y que supone sacrificar un mayor crecimiento y esfuerzo laboral a cambio de mayor cobertura y protección ante riesgos e incertidumbres. Dado que la financiación del sistema de protección social es soportada, en su mayor parte, por los empresarios, esto provoca, consecuentemente, un encarecimiento de los costes laborales que reduce los niveles de empleo, en la medida en que no se vea respaldada por mayores niveles de productividad. Los distintos modelos sociales en Europa y Estados Unidos tienen mucho que ver con sus distintas prioridades, así como la distinta visión del papel del Estado y de la responsabilidad individual. El envejecimiento de la población y la creciente exclusión del mercado laboral de la mano de obra menos cualificada (con la consiguiente dependencia de los subsidios sociales) obligan a rediseñar los sistemas de protección social (BCE, 2003b), flexibilizando la transición desde la vida laboral a la jubilación

(«envejecimiento activo»), ampliando la edad efectiva de jubilación (desincentivando las jubilaciones anticipadas), fomentando el ahorro privado, introduciendo sistemas de capitalización, facilitando la reinserción laboral (mediante políticas de formación), dotando de mayor eficiencia al gasto social (sobre todo el sanitario), etc.

Además de transformar el Estado de Bienestar sobre el que se basa el modelo europeo, con el fin de garantizar su viabilidad futura, también es necesario flexibilizar el tejido productivo y profundizar en el proceso de construcción europea. A este respecto, la UE, como actor político y económico de primera magnitud, tiene que aspirar a desempeñar un papel determinante en la escena internacional. Para ello debe apoyarse, fundamentalmente, en la estabilidad macroeconómica, que exige un gran mercado común y una unión monetaria fuerte, y en el decidido esfuerzo científico y tecnológico para hacer frente a los nuevos retos de la globalización (Velarde, 2001). El Consejo Europeo de Lisboa de marzo del 2000 remarcó la necesidad de progresar en el terreno de las reformas estructurales, como condición clave para avanzar hacia una economía europea más competitiva, capaz de lograr un crecimiento sostenible y generador de empleo en el siglo XXI. Este planteamiento nace, precisamente, del reconocimiento de las virtudes del modelo económico estadounidense y pone énfasis en cuatro objetivos básicos: acelerar las reformas estructurales encaminadas a flexibilizar la economía, culminar el mercado interior, fomentar las políticas de I+D+i y las acciones relativas al desarrollo de la Sociedad de la Información y, finalmente, modernizar el modelo social europeo

mediante la inversión en capital humano y la lucha contra la exclusión social. Estos ambiciosos objetivos, no obstante, se formularon, de acuerdo con el principio de subsidiariedad, como mera recomendación a los Estados miembros, por lo que el predominio de los intereses nacionales frente a las iniciativas comunitarias ha obstaculizado, en cierta medida, el avance en temas prioritarios, así como el desarrollo de las metas fijadas en la capital lusa (Comisión Europea, 2004).

Con el fin de aumentar el grado de competencia, la UE debe avanzar en dos frentes: por un lado, en la liberalización y desregulación de sectores económicos y, por otro, en la culminación del mercado único, a través de la eliminación de las trabas que impiden una verdadera integración de los mercados de bienes y servicios de los distintos Estados miembros (Sauner-Leroy, 2003). Las medidas que se deben adoptar se refieren, tanto a la *integración de iure* de los mercados, a través de la transposición de las Directivas sobre el mercado interior, como a la *integración de facto*, a través de la eliminación de las barreras técnicas, administrativas y fiscales, causantes, en gran medida, del escaso grado de competencia existente y, en consecuencia, de la todavía notable dispersión de precios en gran número de mercados de bienes y, sobre todo, de servicios de la UE.

El mayor dinamismo de la economía norteamericana en relación a la europea se explica también, en buena medida, por la mayor productividad (Denis *et al.*, 2004), que es el resultado, a su vez, de la combinación de la capitalización de la economía y del progreso técnico (o productividad total de los factores, PTF). Esto explica que, en el año 2003, el PIB per cápita de la

UE-15, en términos de paridad de poder adquisitivo, sea un 40 por 100 inferior al norteamericano, mucho menor, incluso, si consideramos la UE-25. El descenso del crecimiento de la productividad, observado en Europa en la década de los 90, puede deberse, en parte, al mayor aumento del empleo, pero, a diferencia de Estados Unidos, ese descenso no ha sido compensado por un mayor incremento de la PTF, debido, sobre todo, al impacto moderado del uso de las TIC sobre la producción (BCE, 2004b). En general, hay que hablar de un uso más intensivo de las nuevas tecnologías en la economía norteamericana, sobre todo en los sectores comercial y financiero, lo que se ve favorecido, a su vez, por una regulación que dificulta las concentraciones y la segmentación territorial y facilita el desarrollo de grandes redes de comercialización. En este sentido, las rigideces en el funcionamiento de los mercados y la existencia de trabas que limitan el uso eficiente del trabajo y del capital explican el escaso aprovechamiento de las ventajas de la *Nueva Economía* en la UE. Así, la situación actual arroja un fuerte desfase de los indicadores sobre la Sociedad de la Información en Europa con respecto a Estados Unidos, tanto en el gasto en TIC en porcentaje del PIB como en el desarrollo de Internet (grado relativo de penetración, costes de acceso y seguridad en la red).

Las TIC constituyen un poderoso instrumento, tanto en su vertiente estratégica de fomento de la competitividad, como en su vertiente de cohesión social y territorial. Por ello es necesario que los poderes públicos impulsen decididamente su difusión como mejor garantía del propio desarrollo económico pero, a su vez, en aras de evitar los posibles riesgos de fractura social

entre los que tienen y los que carecen de acceso a la información. Además, el impacto del cambio tecnológico y la propagación del *shock* inicial dependen estrechamente de la calidad de las políticas que lo acompañen y de las características estructurales de la economía (Jungmittag, 2004). Por ello, el Consejo de Lisboa fijó una serie de actuaciones prioritarias destinadas a impulsar el desarrollo de las TIC en Europa, en torno a tres objetivos fundamentales: mejorar el acceso a Internet (más rápido, barato y seguro), estimular su uso y mejorar la formación digital de la sociedad. Para ello, se establecen, como métodos de acción, la creación de un entorno legislativo adecuado, el fomento del desarrollo de infraestructuras y servicios y una mayor coordinación y evaluación comparativa a nivel europeo.

Además de la productividad del factor trabajo, es decir, su empleo eficiente, otros dos factores explican el menor PIB per cápita europeo respecto al norteamericano: la menor tasa de ocupación y el menor número de horas trabajadas. Así, la tasa de paro europea supera a la norteamericana (8 frente a 6 por 100 de la población activa, respectivamente, en el año 2003), pero, al mismo tiempo, los ocupados europeos trabajan unas 200 horas menos al año que los norteamericanos. Entre los factores que explican estas diferencias se encuentran la rigidez y excesiva regulación del mercado laboral, la escasa movilidad de los trabajadores o los elevados costes laborales, en especial la elevada fiscalidad del trabajo, necesaria para financiar el generoso Estado de Bienestar europeo (Prescott, 2004), junto con el elevado salario de reserva que proporcionan los sistemas de protección europeos frente al desempleo (Young, 2003). Por tanto,

las reformas en este ámbito deben ir encaminadas a incrementar la tasa de ocupación existente y a reducir la elevada tasa de desempleo, a aproximar el crecimiento del coste laboral unitario al aumento de la productividad y a mejorar la cualificación de los trabajadores, de modo que se logre una mayor adaptación de la oferta de trabajo a los requerimientos de la demanda. De este modo, existe un procedimiento de coordinación de las políticas de empleo de los Estados miembros, mediante la incorporación, cada año, de unas directrices comunes a sus respectivos Planes Nacionales de Empleo. Las orientaciones de empleo se han basado, hasta el momento, en cuatro pilares básicos: empleabilidad, espíritu de empresa, adaptabilidad e igualdad de oportunidades.

En el contexto de la estrategia coordinada por el empleo deben desarrollarse nuevos marcos que faciliten la capacidad de adaptación de las empresas en un escenario cambiante y cada vez más competitivo, a través de nuevos marcos institucionales y normativos que combinen, del mejor modo posible, flexibilidad con seguridad en el trabajo (flexibilización de la negociación colectiva, revisión de la protección al desempleo, regulación del despido, fomento del contrato indefinido frente al temporal y mayor uso del contrato a tiempo parcial). Además, es necesario reforzar los vínculos entre la cualificación de los trabajadores y las necesidades reales de las empresas, lo que requiere desarrollar una formación profesional de mayor calidad, fomentar el aprendizaje permanente y la adecuación a las nuevas tecnologías, tanto de profesionales y parados como de los más jóvenes. Esta tarea debe comenzar desde la educación básica,

incrementando notablemente la dotación de ordenadores y el número de conexiones a Internet en las escuelas públicas. Asimismo, las rigideces en la movilidad funcional y geográfica (debido, en parte, a la existencia de barreras lingüísticas, culturales y sociales) y la segmentación del mercado de trabajo dificultan la creación de empleos inducidos por la difusión de las nuevas tecnologías. De ahí que se requiera una mejor configuración de los servicios de intermediación, información y orientación a nivel nacional y europeo. En todo caso, las reformas del mercado de trabajo están muy ligadas a una política macroeconómica de estabilidad, pues ésta es la forma de contribuir a la mejora del funcionamiento de los mercados, al incremento del potencial de creación de empleo y a la reducción de los niveles de paro, lo que exige, coordinación y coherencia de ambas políticas. En definitiva, sólo mejorando el potencial de crecimiento, mediante políticas de oferta, se puede garantizar un crecimiento sostenido generador de empleo y bienestar.

Bibliografía

ANNICCHIARICO, B. y GIAMMARIOLI, N. (2004): «Fiscal rules and sustainability of public finances in an endogenous growth model», *Working Papers*, número 381. Banco Central Europeo, Francfort.

Banco Central Europeo (2003a): «La relación entre la política monetaria y las políticas fiscales de la zona del euro», *Boletín Mensual*, febrero, pp. 37-51. Francfort.

Banco Central Europeo (2003b): «La necesidad de reformas integrales para hacer frente a los efectos del envejecimiento de la población», *Boletín Mensual*, abril, pp. 41-56. Francfort.

- Banco Central Europeo (2004a): «La influencia de la política fiscal en la estabilidad macroeconómica y en los precios», *Boletín Mensual*, abril, pp. 49-62. Francfort.
- Banco Central Europeo (2004b): «Evolución de la productividad del trabajo en la zona del euro: tendencias agregadas y comportamientos sectoriales», *Boletín Mensual*, julio, pp. 49-60. Francfort.
- Estas publicaciones pertenecen todas al BCE.
- BUTI, M. y VAN DEN NOORD, P. (2004): «Fiscal policy in EMU: rules, discretion and political incentives», *Economic Papers*, número 206. Comisión Europea, Bruselas.
- Comisión Europea (2004): «Annual report on structural reforms 2004: reinforcing implementation», *Occasional Papers*, número 7. Comité de Política Económica, Bruselas.
- DENIS, C., MCMORROW, K. y RÖGER, W. (2004): «An analysis of EU and U.S. productivity developments (a total economy and industry level perspective)», *Economic Papers*, número 208. Comisión Europea, Bruselas.
- DONGES, J. (2001): «Los retos para la Europa del euro», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 143-162. Madrid.
- GIUDICE, G., TURRINI, A. e in't VELD, J. (2003): «Can fiscal consolidations be expansionary in the EU? Ex-post evidence and ex-ante analysis», *Economic Papers*, número 195. Comisión Europea, Bruselas.
- GRIFFITH, R. y HARRISON, R. (2004): «The link between product market reform and macro-economic performance», *Economic Papers*, número 209. Comisión Europea, Bruselas.
- HAUG, A.A. y DEWALD, W.G. (2004): «Longer-term effects of monetary growth on real and nominal variables, major industrial

- countries, 1880-2001», *Working Papers*, número 382. Banco Central Europeo, Francfort.
- JUNGMITTAG, A. (2004): «Innovations, technological specialisation and economic growth in the EU», *Economic Papers*, número 199. Comisión Europea, Bruselas.
- MCADAM, P. (2003): «U.S., Japan and the euro area: comparing business-cycle features», *Working Papers*, número 283. Banco Central Europeo, Francfort.
- PRESCOTT, E.C. (2004): «Why do americans work so much more than europeans?», *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, julio.
- SAUNER-LEROY, J.B. (2003): «The impact of the implementation of the Single Market Programme on productive efficiency and on mark-ups in the European Union manufacturing industry», *Economic Papers*, número 192. Comisión Europea, Bruselas.
- SMETS, F. y WOUTERS, R. (2004): «Comparing shocks and frictions in U.S. and euro area business cycles: a bayesian DSGE approach», *Working Papers*, número 391. Banco Central Europeo, Francfort.
- TURRINI, A. (2004): «Public investment and the EU fiscal framework», *Economic Papers*, número 202. Comisión Europea, Bruselas.
- VELARDE, J. (2001): «Visión de conjunto de las implicaciones para España de los grandes retos europeos», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 29-41, Madrid.
- YOUNG, D. (2003): «Employment protection legislation: its economic impact and the case for reform», *Economic Papers*, número 186. Comisión Europea, Bruselas.