

INDICADORES DE DEFLACIÓN

SACAR A FRANCIA DE LA DEFLACIÓN

Nasser Mansouri-Guilani

(Tomado de:
Análisis y Documentos Económicos,
no. 70, 29-34, enero 1997, París.)

La palabra deflación se emplea cada vez más en los debates de la política económica. Una lectura rápida del debate muestra que detrás de la palabra hay diversas interpretaciones y sobretodo diversas proposiciones para salir de la deflación.

De ahí la necesidad de una aclaratoria de los términos del debate para intervenir mejor en las luchas.

¿QUÉ ES LA DEFLACIÓN?

No existe una definición precisa de la palabra deflación. En el sentido más estricto, la deflación alude a la baja generalizada y prolongada de los precios. Una definición mucho más integral, además de la baja de los precios, como la baja de la producción. Una definición más extensa aún considera la deflación como la baja conjunta de los pre-

cios, de la producción y del empleo. Es cierto que una ampliación del campo de definición permite concebir mejor el fenómeno. Sin embargo, tanto en un caso como en el otro no se refiere sino a los síntomas. Una aproximación más pertinente consistiría en unir los síntomas del mal a las causas y a los mecanismos del proceso que conduce a la deflación. Es lo que propone, por ejemplo, la (Comisión de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo Económico) que, en su último informe recuerda que, " de forma contraria a la recesión, la deflación no se define claramente; aquí, es la tendencia lo que cuenta" (CNUCED, 1996).

LOS INDICADORES DE LA DEFLACIÓN.

Tendencia a la baja de los precios (IPC)

Al hablar de la deflación, se hace referencia con frecuencia al Índice de Precios al Consumidor. En Francia los precios al consumidor aumentaban a un ritmo anual de más del 10% hasta 1983. Después, el alza de los precios ha disminuido considerablemente. En 1995, los precios aumentaban en la media anual de 1.7%. La disminución continuó hasta el primer semestre de 1996. Después del mes de junio, el índice tendió a la baja durante tres meses, es decir que los precios disminuyeron en gran medida: -0,1% en junio; -0,2% en agosto.

Es sobretodo a partir del mes de agosto que la palabra "deflación" comienza a ocupar un lugar destacado en los debates y en la prensa. Ahora, el índice general no es sino un medio. Él puede resultar de una serie de alzas y bajas. En el transcurso de los últimos meses, algunas tarifas públicas han aumentado más rápidamente que la media de los precios. Es decir, que mientras algunas tarifas públicas aumentaban, los precios de otros productos y servicios disminuían o tendían a disminuir. El índice general ocultaba este movimiento de tijeras, lo que quiere decir que la deflación data desde mucho antes del verano pasado.

En vista de ello, hay que tomar en cuenta especialmente el efecto que sobre los precios tiene el aumento del 2% del Impuesto al Valor Agregado (TVA) en 1995. El alza de la TVA aumenta automáticamente los precios. Si tal alza no se hubiera dado, el índice general de precios hubiera tendido a disminuir más temprano y más fuertemente.

Tendencia a la baja de los precios industriales. (PP)

El índice de precios al consumidor no es la única, ni por lo demás la mejor referencia. Porque puede ser que los precios al consumidor aumenten mientras que los precios industriales, es decir los precios a los cuales las empresas facturan sus productos o sus servicios, dis-

minuyan. Tal es el caso de Francia después de 1992, fecha a partir de la cual los precios industriales se colocaron sobre una pendiente descendente.

La tendencia a la baja de los precios industriales significa que existe una tendencia a la baja de las cifras de transacciones por la misma cantidad de productos o de servicios. Las consecuencias de tal situación para los asalariados son graves: presión sobre los salarios y las condiciones de trabajo, "planes sociales", etc.

El índice de los precios industriales es también un medio; el puede ser el resultado de una serie de alzas y bajas. Este punto es de importancia considerable, especialmente en lo que concierne a las relaciones entre los grupos y los subcontratistas. La baja global del índice de los precios industriales no significa necesariamente que todos los productores facturan sus productos a precios más bajos. A priori, los grupos y en cierta medida los grandes distribuidores, ejercen fuerte presión sobre los "pequeños productores" para que ellos abaraten sus precios.

En la medida que la deflación se identifica con una baja de los precios, ella puede crear la ilusión de una mejora del poder de compra, porque con un ingreso estable una baja de los precios permitiría adquirir más productos. Aquí la relación es más complicada, porque la baja

de los precios no es sino un síntoma de un mal general que ataca al conjunto de la sociedad y en primer lugar a los asalariados.

Tendencia a la baja de la producción (PIB)

El Producto Interno Bruto, que representa la suma de los valores agregados creados en la economía durante un año, crece a un ritmo muy bajo en Francia. Cuando la tasa de evolución del PIB es negativa, en el transcurso de dos semestres consecutivos, se dice entonces que la economía está en recesión. Era el caso, por ejemplo, en 1992-93. La evolución reciente del PIB, después de 1992 en especial, muestra que nuestra economía tiene dificultad para colocarse sobre una pendiente ascendente. Es un indicador de una tendencia a la "deflación" rampante y persistente, para hacer referencia a la expresión de Jacky Fayolle del Observatorio Francés de Coyunturas Económicas (OFCE).

Tendencia a la baja del empleo y al alza del desempleo (E)

Para 1990, la economía francesa contaba con 19.5 millones de asalariados. Entre 1990 y 1994, el número de los asalariados disminuyó alrededor de 100.000. Según las estadísticas oficiales, los empleos asalariados habrían aumentado en 1995, pero después del cuarto tri-

mestre de 1995 el número de asalariados se estanca. Paralelamente, el número de desempleados y la tasa de desempleo aumentan y la precariedad se incrementa.

Tendencia a la Contracción de la Masa Monetaria (M) y de los créditos

La masa monetaria expresa la necesidad de medios de pago para la circulación de los productos. Su contracción es reflejo de un mal económico profundo.

Después de diciembre 1995, la masa monetaria está regularmente en baja. A finales de agosto, la masa monetaria registraba una baja de 170 millardos de francos (sobre un total de 5.300 millardos de francos) con respecto al mes de diciembre 1995. Otro indicador de la tendencia desinflacionista es la evolución de los créditos. En julio de 1996, el monto de los créditos acordados por los bancos registra una baja de 0.7% con respecto a julio de 1995. La baja es significativa, sobretudo en relación con las empresas -4%.

Tendencia a la baja de las Inversiones (I)

Entre 1992 y 1994 las inversiones de las empresas (expresadas en francos corrientes, es decir sin tomar en cuenta el alza de los precios) han disminuido cerca del 10%. Esto, a tiempo que su situación

financiera mejoraba. En el año 1995 se ha visto una ligera alza de las inversiones, pero estas se mantienen aún en su nivel de 1992, año de recesión.

La tasa de inversión (ratio inversiones / valor agregado) es muy baja en relación con los años 1970 y comienzos de los años 1980. La tendencia a la baja continúa.

¿CÓMO SE LLEGÓ A ESTO?

De la desinflación competitiva a la deflación rampante.

En términos de política económica, el viraje de 1983-1984 en Francia apunta a poner fin a la espiral del alza de los precios y a mejorar la competitividad de los productos franceses en los mercados exteriores, a partir de la reducción de los costos salariales. Es lo que se llama "deflación competitiva".

Ahora bien, los costos salariales no constituyen más que una parte, con frecuencia minoritaria, de los costos de producción. A modo de ejemplo, en una rama como la química los costos salariales no sobrepasan el 15% de los costos totales. La política de desinflación competitiva atribuía pues los malos resultados de nuestra economía en esta época, tanto en materia de inflación como de comercio exterior, a los costos supuestamente elevados de la mano de obra. Siendo así, ella

tenía impacto sobre los demás costos, principales responsables de esta mala situación. Se destaca pues que, la política de desinflación competitiva abogaba y aboga siempre por un reparto de las ganancias en detrimento de los asalariados, bajo el pretexto de que la mejora de los beneficios de las empresas permitiría aumentar las inversiones y en consecuencia los empleos. Se conoce el resultado: al cabo de una decena de años de desinflación competitiva, la parte de los beneficios en el valor agregado ha aumentado 6 puntos (pasando del 26% en 1983 a 32% en 1995). Al contrario, la parte de los salarios en el valor agregado ha retrocedido 8 puntos (pasando de 68% a 60%), la tasa de inversión (ratio inversiones/valor agregado) ha disminuido (pasando de 17% a 16%) y el número de desempleados ha aumentado en 800.000.

La reorientación de la inserción internacional de Francia a favor de una construcción europea bajo la dominación alemana y el acoplamiento del franco con el marco, ha intensificado la avanzada hacia la política de desinflación competitiva. El reverso de esta avanzada ha sido la persistencia de tasas de interés elevadas para asegurar la estabilidad del franco frente al marco, pero también para atraer a los capitales extranjeros. Estos capitales han sido utilizados no para aumentar las inversiones creadoras de empleos en Francia, sino para invertir en el extranjero con el fin de hacer de las

empresas francesas, públicas y privadas, campeonas mundiales en su dominio de actividad. De ahí las aventuras de Péchiney y de Rhone Poulenc, por sólo citar algunas, especialmente en los Estados Unidos. Entre 1986 y 1995 las empresas francesas, públicas y privadas fusionadas, han invertido 836 millones de francos en el extranjero. El nivel más alto de estas inversiones data de 1990, año en el cual las inversiones en el extranjero equivalían a un cuarto de las inversiones en Francia. En 1995, las inversiones en el extranjero se elevaron cerca del 10% de las inversiones en Francia.

Esta estrategia ha traído consigo serias consecuencias: por un lado, un buen número de estas aventuras han fracasado; por otra parte, ellas han dado lugar a un enorme endeudamiento cuyos costos son trasladados a los asalariados y a la población. Es especialmente el caso de la deuda pública, el endeudamiento del Estado ha sido el motor principal de esta estrategia. El endeudamiento global del Estado (obligaciones del Estado más los bonos del Tesoro) se ha duplicado entre 1987-1993, pasando de 1035 millones de francos a 2245 millones. En el mismo período la parte del monto total de la deuda retenida por los inversores extranjeros (los "no residentes") ha aumentado 10 veces más su valor, pasando de 3% a 31%(2). Una fracción cada vez más importante de los ingresos del Estado (18% en 1996) es utilizada

para el pago de esta deuda. Resultado: el gobierno recarga las deducciones y reduce los gastos útiles. Ambos pesan sobre los ingresos y la demanda, lo que alimenta la tendencia a la contracción de la actividad económica.

El mismo fenómeno se produce al nivel de las empresas. Frente a la baja de los precios industriales las empresas, fuertemente endeudadas en el transcurso de los años 1980, comienzan a disminuir sus deudas a partir de 1992. El monto de los créditos de las empresas pasa de 3.290 millones de francos, en 1992, a 3.050 millones, en 1994; siendo una contracción de 240 millones en el período de 2 años. La contrapartida de esta disminución de la deuda es el estancamiento, además de la baja de las inversiones y de la masa salarial (número de empleos multiplicado por los salarios).

LA GUERRA ECONÓMICA REFUERZA LA TENDENCIA A LA DEFLACIÓN.

La globalización comandada por las firmas multinacionales exacerba la competencia entre las distintas economías. Esto resulta de una presión permanente sobre los costos salariales, traduciéndose en una tendencia a la baja de los precios. El caso de las telecomunicaciones y las computadoras es en este sentido ejemplar. Según las estimaciones de France-Telecom, el precio de facturación de la circulación de una información sobre una

distancia dada es dividido por dos cada 18 meses. Esta nueva tendencia se suma a la tendencia secular de la baja de los precios de las materias primas, con todas sus consecuencias negativas sobre la solvencia de los países exportadores de estos productos¹.

Las relaciones entre el dólar y las monedas europeas juegan también un papel. En 1986 el dólar valía aproximadamente 10 francos, hoy no vale más de 5 francos. Esto quiere decir, que para comprar un producto americano que cueste 10\$ se requiere pagar 50 francos, mientras que hace 10 años había que pagar 100 francos. Dicho de otro modo, los productos americanos expresados en francos se hacen menos caros. Este es uno de los aspectos de la sobrevaluación del dólar. Esta sobrevaluación es lo que perjudica a aquellas economías europeas que están bajo dominio de Alemania, que necesitan monedas fuertes, entre otras cosas para atraer capitales y combatir la inflación.

Ahora bien, el problema es que el dólar es la única moneda para la

facturación de los productos americanos. Además de la mayoría de las materias primas, los productos de las zonas dinámicas, especialmente aquellos del Asia del Pacífico, también están expresados en dólares, un dólar sobrevaluado hace igualmente que los productos de estos países sean menos caros.

A todas estas tendencias se añaden los efectos deflacionistas de la aplicación de políticas presupuestarias restrictivas en Europa, para preparar el camino hacia la moneda única. Según los cálculos de la OFCE, una baja simultánea del 1% de los gastos públicos en todos los Estados miembros de la Unión Europea, ocasionaría una baja de 3% del PIB del conjunto de esos países.

NECESIDAD DE INNOVACIONES INSTITUCIONALES

El mundo capitalista conoció una crisis profunda entre las dos guerras mundiales. Se cita con frecuencia el 24 de octubre de 1929 como el epicentro de esta crisis. Parece de caricatura, tomando en cuenta la cantidad de dificultades que pusiera de manifiesto este hecho. Sin embargo, es cierto que desde el punto de vista del desenvolvimiento histórico, en el transcurso de este "jueves negro" el volumen de transacciones en la Bolsa de Nueva York se cuadruplicó, signo de un pánico generalizado de los especuladores. Comienza así un largo período de depreciación de

¹ De manera más general, la crisis que reina en varios países de Africa, Asia y América Latina, además de las políticas de ajuste estructural que les imponen el FMI y el Banco Mundial con el apoyo de los países industrializados, contribuyen a la tendencia deflacionista de la economía mundial. Es uno de los efectos perversos de las relaciones de dominación.

los activos financieros. El índice Dow Jones, que representa los valores intercambiados en la Bolsa de Valores de Nueva York, cae a 27 en 1932 contra 115 en 1929.

Más allá del aspecto financiero, la crisis se caracteriza por una caída brutal de la producción y una fuerte alza del desempleo. Sobre la base de 100 en 1929, el índice de la producción industrial (que comprende las industrias manufactureras como las mineras, la construcción, y la energía) en los Estados Unidos cayó a 54 en 1932 (es decir, bajó a la mitad en el periodo de 3 años). La tasa de inversión, es decir la ratio inversión / PIB, cayó de 17.6% en 1929 a 8.8% en 1933. En Francia, el índice de la producción industrial, sobre la base de 100 en 1929, cayó a 76 en 1935. En cuanto a la tasa de inversión cayó de 21% a 15% entre 1930-1935 (Cazier, 1989).

En lo que concierne al desempleo, las estadísticas de la época arrojan tasas de desempleo muy elevadas: 40% en Alemania en 1932; 37% en los Estados Unidos en 1932; 26% en Francia en 1935; 21% en Italia en 1933, etc. (Guillaume y Delfaud, 1976). Los estudios recientes realizados sobre este período sugieren que se relativicen estas tasas, porque se trataría más bien del desempleo en ciertos sectores de la industria y no de toda la economía en su conjunto (Cazier, 1989). Sea como sea, el fuerte repunte del desempleo es uno de los

aspectos más resaltantes de la crisis de los años 1930.

Desde el punto de vista de la teoría y de la política económica esta crisis ha dado lugar a un cambio en el pensamiento económico, especialmente a través de la obra del economista inglés J.M Keynes. Esta corriente rechaza la idea dominante de la época, que negaba la crisis y su duración y sostenía que el funcionamiento espontáneo de los mercados permite alcanzar el equilibrio. La corriente Keynesiana, al contrario, hace un llamado a las innovaciones institucionales a través de la intervención del Estado en el manejo de las empresas, para mitigar las deficiencias del mercado. En un país como Francia las luchas sociales han dado otra dimensión a esta intervención estatal, con la creación de un poderoso sector público en el cual la participación superaba notablemente el simple equilibrio de la deficiencia de los mecanismos del mercado.

Esta nueva regulación de la economía capitalista, calificada por la gente "de Estado - Providencia" permitió un largo período de auge de la actividad económica, para desembocar hacia finales de los años 1960 en una crisis que continúa hasta hoy día. Esto quiere decir que, para salir de la crisis actual, no es suficiente retomar medidas Keynesianas para reimpulsar la demanda, como por ejemplo, por vía de los gastos en infraestructura, sino también por vía del aumento de

los salarios; hay que dejar atrás el marco restringido de las proposiciones de Keynes que, en última instancia, apuntan a reforzar los fundamentos del capitalismo², para emprender innovaciones institucionales que permitan responder a las exigencias de nuestra época.

MEDIR LA GRAVEDAD DE LA SITUACIÓN

Según la mayoría de los comentaristas, es un error comparar la situación actual con la de los años 1930. Para nosotros no se trata de dramatizar la situación, pero conviene medir la gravedad y poner énfasis en la urgencia de tomar las acciones para salir de la crisis y evitar los episodios tristes de la historia contemporánea.

Más allá de las consideraciones ideológicas ligadas al fracaso de la tentativa de la construcción socialista y al triunfalismo de la ideología neo-liberal, resulta que los factores bloqueadores son más numerosos y más desarrollados hoy día que hace medio siglo.

Para comparar ambas épocas es necesario tomar en consideración sus capacidades y su potencial productivos. La revolución informá-

tica y las nuevas tecnologías abren perspectivas de desarrollo no en la misma medida que en la época de entreguerras. La gravedad de la situación actual se mide también por referencia a esas inmensas capacidades que aún están sin explotar, porque la rentabilidad de los capitales y las relaciones de dominación se oponen a ello. Además, con el desarrollo de la ciencia y de las nuevas tecnologías, una nueva demanda crece en mayores aplicaciones, mayor calificación (de recursos humanos), mayor actividad cultural, etc. Es también el caso de las empresas que demandan cada vez más investigaciones científicas y aplicadas para el desarrollo de sus actividades. Se puede satisfacer esas demandas crecientes, gracias a las nuevas tecnologías que hacen posible una reducción del tiempo de trabajo. Existe un formidable caudal de creación de empleos que permanece sin explotar, porque ni las empresas ni los gobiernos desean dar un empuje al desarrollo de los recursos humanos, porque ellos aducen que el costo de tales proyectos merma la rentabilidad financiera.

Desde el punto de vista de la estadística, el desempleo parece un problema menos grave hoy día que durante los años 1930. Tomando en cuenta las evoluciones recientes del mercado de trabajo se puede constatar: al desempleo masivo se añaden la precariedad, la pobreza y la criminalidad. El futuro se perfila cada vez más inquietante para los

² En el capítulo 24 de *La teoría general del empleo, del interés y de la moneda*, Keynes expresa claramente su oposición al socialismo y su preferencia por el capitalismo.

jóvenes. Por primera vez, después de la segunda guerra mundial, las generaciones más jóvenes observan que se degrada su situación en comparación con la situación de las generaciones precedentes.

El factor de bloqueo más importante, sin duda alguna, es la amplitud del crecimiento financiero. En los años 1920, este se limitaba esencialmente a las "compras al margen", mecanismo que ha funcionado siempre, pero bajo nuevas formas.

En su forma clásica (como en los años 1920), este mecanismo reagrupa a tres actores: el especulador propiamente dicho, el corredor o agente de cambio y la banca. El especulador anticipa una parte del valor de un título (una acción, por ejemplo) que él desea comprar y toma prestado el resto a un corredor a una tasa de interés fijada por adelantado. El corredor toma prestado, a su vez, esta cantidad a su banco. Cuando el valor de las acciones haya aumentado lo suficiente, el especulador revende las acciones y devuelve el dinero al corredor y este último a su vez devuelve el dinero al banco.

Este mecanismo alimenta un círculo vicioso. Por una parte, la multiplicación de las operaciones con las acciones impulsa un valor hacia el alza sin que haya necesariamente una correspondencia directa con la base material de las acciones; dicho de otra manera, el

valor del papel aumenta sin que haya un aumento de las capacidades de producción. Por otra parte, el alza del valor de las acciones aumenta la exigencia de la rentabilidad del corredor; él demanda tasas de interés más elevadas. La misma exigencia se reproduce a nivel del banco, lo que acarrea un alza de las tasas de interés. Además, el alza de las tasas de interés y la exigencia de la rentabilidad van al encuentro de la actividad económica y del empleo. A partir de ese momento, todo el edificio está amenazado de hundirse. Esto fue lo que sucedió en 1929: la situación económica comenzó a deteriorarse en los Estados Unidos desde 1929. Lo que hacía posible mantener el ritmo de crecimiento de los créditos otorgados a los corredores: entre finales de 1927 y el 4 de octubre de 1929 el volumen de estos créditos pasó de 4.4 millardos de francos a 8.5 millardos, para descender a 4.1 millardos a finales de 1929 (Cazier, 1989). Además, el sistema de valoración de la Bolsa de Valores descansaba sobre este mecanismo de préstamos a los corredores. En la actualidad el mecanismo de crecimiento financiero es mucho más complicado y no se limita simplemente a la especulación, por vía de las compras al margen. Las medidas de desregulación han multiplicado el número de interventores en los mercados financieros: las operaciones financieras ya no son monopolizadas por algunos agentes de cambio, los bancos, las compañías de seguros y cada vez más las em-

presas son actores determinantes de los mercados. De quienes las cantidades en juego son colosales. Por ejemplo, en el mercado de divisas, cada día se cambian en el mundo el equivalente a un año del PIB francés.

El ensanchamiento financiero (lo que se ha dado en llamar "burbuja financiera") es impresionante. Así, en los Estados Unidos, en el período de año y medio (entre finales de 1994 y junio de 1996) el índice de los valores industriales Dow Jones aumentó alrededor de 50%. Esto representó un aumento de las riquezas financieras por el orden de los 2.400 millardos de dólares o 13.000 millardos de francos, el equivalente a 2 años del PIB de Francia.

Pero se trata de la riqueza financiera, es decir en el papel. Las riquezas reales están netamente en retraso con relación a este ensanchamiento de los valores financieros. Además, habrá que remunerar esta riqueza financiera. Aquellos que compran acciones a precios elevados demandan dividendos más importantes. Lo que quiere decir que el ensanchamiento de la riqueza financiera aumenta la exigencia de la rentabilidad financiera sobre las riquezas creadas en la realidad.

Dicho de otro modo, para remunerar estos capitales financieros, es necesario que una fracción cada vez más importante del valor agre-

gado vaya a las ganancias, y esto en detrimento de los asalariados y de las capacidades de producción. Esta contradicción entre la exigencia de rentabilidad de una masa financiera enorme y la diferencia entre esta exigencia y las posibilidades reales de crear riquezas es el origen de las bancarrotas bursátiles, como fue el caso en 1929 y en 1987.

Las operaciones financieras sobrepasan largamente las formas elementales de compra y de reventa de los títulos en la bolsa. Sin duda, el mecanismo de compra al margen funciona siempre, pero bajo nuevas modalidades.

Una parte de los créditos bancarios es utilizado con fines especulativos. Por ejemplo un financista, una empresa, e incluso los asalariados de una empresa, se dirigen a los bancos para reunir los fondos necesarios para la compra de una empresa. Pero esto no es sino una de las modalidades de financiamiento de las operaciones especulativas. El recurrir a los mercados financieros mundiales se multiplica. Y las operaciones sobrepasan ampliamente el simple mecanismo de compra y de reventa de las acciones. Las operaciones especulativas con los tipos de cambio y las tasas de interés se hacen cada vez más frecuentes en relación con la inestabilidad creciente de los movimientos de los tipos de cambio y las tasas de interés. Operaciones complicadas, como fusiones- adquisi-

ciones, OPA (oferta pública de compra), OPE (oferta pública de cambio), etc. reúnen a veces varios actores pertenecientes a diversos países y ponen en juego cantidades gigantescas, sin medida común con las operaciones clásicas de los años 1920. Es también el caso de los "nuevos productos financieros" fabricados "en masa" o "sobre medida" (operaciones "grado a grado" o de "común acuerdo") en los cuales la meta es hacer dinero a partir de operaciones netamente financieras, de naturaleza especulativa. Por ejemplo, se estima que el gran financiero americano George Soros ha cobrado más de un millardo de dólares en una sola jornada, gracias a unas especulaciones con la libra esterlina en 1992. Es decir, él ganó el equivalente de lo que 100.000 trabajadores, que perciben el salario mínimo, pueden ganar en un año completo gracias a su trabajo. Se mide lo inhumano de este sistema que desvaloriza el trabajo y crea posibilidades de ganar dinero por encima de los trabajadores.

Las nuevas tecnologías facilitan estas operaciones porque hacen posible el movimiento de los capitales en "tiempo real"; en un mercado que se ha hecho mundial. Lo que permite asegurar la continuidad de las operaciones sin detenerse. La actividad financiera se ha hecho parte integrante de la actividad de las empresas, en detrimento de su vocación principal que es la creación de empleos y de riquezas. En Francia, por ejemplo, el interés y los

dividendos percibidos por las empresas se han más que duplicado entre 1988 y 1995, pasando de 137 millardos de francos a 336 millardos. Son los recursos financieros provenientes de las acciones y de las obligaciones y otros instrumentos de tesorería comprados por las empresas. El hecho de que las empresas poseen cada vez más tales títulos significa que ellas privilegian las operaciones financieras (inversiones financieras), que las inversiones creadoras de empleos. No es sino una eventual baja del valor de estos títulos lo que deteriora el balance y los beneficios de las empresas; como consecuencia de ello los asalariados serían llamados a colaborar.

URGENCIA DE REUNIONES Y DE INICIATIVAS PARA SALIR DE LA DEFLACIÓN

"En un universo deflacionista, la flexibilidad es la llave del éxito", escribe *L'Expansion* (1996), revista acerca del empresariado. Esta obcecación no puede sino intensificar la crisis, el estancamiento en la deflación. Porque, al pasar de los años, los gobiernos sucesivos no han encontrado ninguna ocasión para ampliar la flexibilidad.

La deflación rampante es el producto de una elección de la sociedad que aparta al hombre y coloca al dinero en el centro de las preocupaciones. Entonces, hay que romper con esta elección e invertir la lógica. Se trata de forjar un pro-

yecto de desarrollo fundado sobre el objetivo del pleno empleo por todas partes y para todos a través de grupos y de acciones convergentes de los asalariados y de la población.

Es la enseñanza mayor del movimiento especulativo de noviembre-diciembre de 1995, el cual su alcance sobrepasa las fronteras de Francia.

- a) Tal proyecto de desarrollo implica tres tipos de iniciativas (ADE, 1996).
- b) Medidas inmediatas para impulsar el crecimiento. Se trata de crear empleos y aumentar los salarios.
- c) Reformas sustentadas con las estructuras financieras, la tributación, los servicios y el sector público, etc. Se trata de obtener nuevos derechos para los asalariados, la población y los electores, además de tratar de echar atrás el criterio de la rentabilidad financiera estableciendo nuevas relaciones entre empresas públicas y privadas.

Una redefinición de la estrategia de inserción internacional de Francia. Se trata sobre todo de abandonar la lógica antisocial del tratado de Maastrich, para crear condiciones de verdaderos países "codesarrollados".

Cuadro 1
Evolución trimestral del PIB
en Francia (en %)

Trimestre	1992	1993	1994	1995	1996
1	0,8	-1,3	0,6	0,7	1,2
2	-0,2	0,0	1,6	0,1	-0,4
3	0,0	0,1	0,8	0,1	N/A
4	-0,4	0,1	1,1	0,5	N/A

Cuadro 2
Inversiones de las empresas

Años	Inversión (en millardos Fr)	Tasa de Inv. (%)
1990	667	18,9
1991	694	18,8
1992	700	18,5
1993	640	16,7
1994	650	16,4
1995	682	16,6

Cuadro 3
Empleos asalariado y desempleo
en Francia

Años	No. de asalariados (miles)	Indice 1990=100	Tasa de Desempleo (%)
1990	19560	100	8,9
1991	19652	100,5	9,4
1992	19583	100,1	10,3
1993	19421	99,3	11,6
1994	19469	99,5	12,3
1995	19777	101,1	11,6

Inversiones de las empresas
francesas (millardos de francos)

Años	En el extranjero (a)	En Francia (b)	a/b (%)
1986	36	449	8
1987	52	496	10
1988	76	561	13
1989	116	620	19
1990	147	667	22
1991	116	694	17
1992	101	700	14
1993	69	639	10
1994	60	650	9
1995	63	682	9

Cuadro 4
Ingresos financieros
de las empresas no financieras
(millardos de francos)

	Intreses recibidos	Dividendos Recibidos	Total (a)	Ahorro Bruto	a/b
1988	45	92	137	585	23,4
1989	52	125	177	600	29,5
1990	59	145	204	596	34,2
1991	77	178	255	654	39,0
1992	81	210	291	664	43,8
1993	92	246	338	678	49,8
1994	70	235	305	743	41,0
1995	74	262	336	780	43,0

BIBLIOGRAFÍA

Análisis y Documentos Económicos (1996), no. 69, París.

Boletín del Banco de Francia (1994), Banco de Francia, IV Trimestre, París.

Cazier, Bernard (1989), *La Crisis de 1929*, Colección ¿Qué sé?, París.

CNUCED (1996), Informe sobre el comercio y el desarrollo, citado por L'Algefi, 19 de septiembre de 1996.

Guillaume, P. y P. Delfaud (1976), *Nueva historia económica*, Tomo II, Armand Colin, París.

L'Expansion (1996), No. 531, del 29 de agosto al 11 de septiembre de 1996. París.

Traducido por:
José Domingo Moro A.
Raiza M. Strochia F.