

El atractivo de Francia y la crisis de sus finanzas públicas

Juan Manuel Ortega y Díaz-Ambrona*

Dos cuestiones cruciales se están debatiendo actualmente entre los estudiosos de la economía francesa. La primera tiene que ver con la capacidad de la economía para incrementar —o siquiera mantener— el nivel de empleo o —lo que es equivalente— generar un suficiente volumen de inversión que lo haga posible. La segunda que, como puede fácilmente comprenderse, tiene bastante que ver con la primera, es la posibilidad de alcanzar el equilibrio de las finanzas públicas dentro del ciclo, lo que supone determinar si es compatible el nivel de crecimiento necesario para la creación de empleo con la obtención de los excedentes presupuestarios que corresponden a la fase alta del ciclo.

Palabras clave: hacienda pública, indicadores económicos, inversiones, política económica, Francia.

Clasificación JEL: F15, O52.



PAÍSES

1. Atractivo y competitividad

La primera cuestión se comenta frecuentemente bajo la rúbrica «El atractivo de Francia» (*l'attractivité de la France*). Este es un concepto enormemente sugestivo en cualquier país y más en el caso de Francia, que siempre ha fascinado a todo el mundo por el atractivo de sus grandes bellezas naturales, de su ingente patrimonio artístico y cultural y de sus productos refinados y exquisitos.

Pero, por importantes que puedan ser el turismo y las industrias del lujo, es claro que Francia es mucho más que este

manido cliché y que la economía francesa, desde antiguo entre las primeras del mundo, se sustenta en muy diversos —y sólidos— pilares. De la salud de cada uno de ellos depende, en definitiva, el atractivo, en el sentido económico más riguroso, del conjunto del sistema económico.

Además del estudio pormenorizado de la viabilidad estructural de cada uno de los grandes sectores económicos, planteamiento sumamente recomendable, aunque fuera del propósito de este artículo, se puede acudir a los grandes indicadores que, consensualmente, determinan el mayor o menor atractivo de un país para las inversiones.

En el caso de Francia, como el de otras economías desarrolladas, ha de tenerse muy presente que el atractivo no se asocia única —ni siquiera principal-

* Consejero Económico y Comercial de la Embajada de España en París. El autor agradece especialmente las sugerencias recibidas de Inmaculada López Martínez, Consejera Económica de la Representación de España ante la OCDE.

mente— a la inversión extranjera, sino a la inversión total. Estamos ante una economía con un grado de apertura casi total (con deshonrosas excepciones) hacia el resto de la Unión Europea que, a su vez, presenta un grado de apertura históricamente notable frente al resto del mundo. El grado de atractivo de Francia no determina solo las decisiones de inversión que puedan tomar *Wal Mart* o *Toyota* sino, sobre todo, las de sus propios agentes económicos. Para *Carrefour*, la alternativa a la apertura de un nuevo hipermercado en la *banlieue* de París puede ser, perfectamente, la de un nuevo centro comercial en la provincia de Buenos Aires. Para *Renault*, la estrategia de lanzar al mercado (mundial por supuesto) un coche económico, pasa ya por Rumania.

Es claro que hay ciertas inversiones que ya no se pueden realizar, no ya en Francia, sino en ninguno de los países más desarrollados (situándose a veces la raya por debajo de los que hasta hace poco eran considerados meca de la inversión directa exterior, como Turquía). También es evidente que las diferencias de costes variables entre implantaciones alternativas no bastan, por sí solas, para provocar una deslocalización. Nadie ignora que en Nagoya o en Valenciennes los costes de producción de *Toyota* tienen que ser más altos que en Cantón pero esto no significa que mañana se vaya a cerrar la planta del norte de Francia y, mucho menos, una de las que pertenecen al «*core business*» histórico de la firma.

Las decisiones de inversión de los grandes grupos empresariales no guardan la misma lógica que las de un «*hedge fund*»: son más sutiles, a veces más voluntaristas, menos «económicas» si se quiere; aunque no por ello son menos racionales. De no ser así no hubiera llegado a existir una marca llamada *Michelin*

cuyo fundador se instaló en Clermont-Ferrand, lejos de los puertos por los que se tenía que importar el caucho.

1.1. *El espejismo de la desindustrialización francesa*

Se utiliza frecuentemente el término «desindustrialización», refiriéndose a los cierres de empresas, recortes de personal o de líneas de producción en la industria manufacturera. Es comprensible que se maneje porque estos episodios, aunque sean de alcance limitado, no dejan nunca de ser noticia. No obstante, el concepto de desindustrialización, de connotaciones colbertistas, no deja de ser engañoso.

En efecto, la economía francesa, como pone de manifiesto un reciente informe de la Asamblea Nacional (1), no se «terciariza». Es cierto que entre 1978 y 2002, la industria francesa perdió globalmente un millón y medio de puestos de trabajo. Pero igualmente hay que tener en cuenta:

- Que la mayor parte de los empleos perdidos son los de obreros no cualificados.
- Que, en realidad, la definición estadística de industria no se acomoda a la realidad, porque no comprende los «servicios a la industria» que forman sin duda parte de ella.

En la Francia actual, el peso de los servicios a la industria en el PIB es equivalente al de la misma industria (alrededor de un 20 por 100). Si la industria *stricto sensu* ha perdido 1,5 millones de empleos en 20 años, los servicios a la industria han creado casi 2 millones de puestos de trabajo en el mismo período.

Según el estudio del gabinete estadísti-

(1) ROUSTAN, Max: *Rapport d'information fait au nom de la Délégation à l'aménagement et au développement durable du territoire, sur la desindustrialisation du territoire par* (Enregistré le 27 mai 2004).



PAÍSES

co del Ministerio de Industria, Sessi sobre los vínculos entre servicios e industria, el importe de los servicios que produce internamente o adquiere en el mercado la industria manufacturera no agroalimentaria representa un 25 por 100 de su volumen de negocios, o sea un importe un poco inferior de su valor añadido. Los servicios más externalizados son de mantenimiento, administración general, logística, marketing e investigación.

El Cuadro 1 muestra la evolución relativa de la industria en la economía francesa y permite desmentir la hipótesis de una desindustrialización.

En el período 1990-2002,

- el valor añadido de la industria manufacturera y el de la industria crecen a mayor ritmo que el valor añadido total de la economía;
- el aumento de productividad de la industria manufacturera más que triplica el aumento de productividad general;
- los precios de la industria manufacturera disminuyen consistentemente (al ritmo de 0,7 por 100 anual, frente a un aumento medio del deflactor de 1,6 por 100)

A lo largo de todo el período, el empleo

industrial disminuye dramáticamente, pero la proporción de empleo en la industria más los servicios asociados se reduce de forma muy moderada pasando del 32,3 por 100 del empleo total en 1980 al 30,1 por 100 en 2002.

A la vista de estos datos, el ponente del citado informe parlamentario, concluye acertadamente que «*lo que llamamos desindustrialización es, de hecho, un efecto óptico que resulta del dinamismo industrial*».

El examen de los datos confirma lo que, por experiencia, es sabido en el mundo empresarial: se reducen las actividades industriales más intensivas en mano de obra poco cualificada que, en parte, se deslocalizan y en parte se sustituyen por actividades más intensivas en capital y en trabajo especializado. Disminuye el número de personas empleadas en la industria pero aumenta extraordinariamente la productividad por hora trabajada. De hecho en Francia, desde 1990 hasta 2002, la productividad horaria en la industria manufacturera ha aumentado consistentemente más que en Reino Unido, Estados Unidos, Japón o Alema-



PAÍSES

CUADRO 1
EVOLUCIÓN RELATIVA DE LA INDUSTRIA EN FRANCIA

Magnitudes		Evolución anual en %		Peso relativo %		
		1980 a 1990	1990 à 2002	1980	1990	2002
Empleo	Industria	- 1,6	- 1,2	24,4	20,1	15,9
	Industria manufacturera	- 1,9	- 1,5	20,4	16,3	12,4
	Servicios a empresas.....	3,2	3,3	7,9	10,5	14,2
	Todos los sectores económicos.....	0,3	0,7	100	100	100
		en volumen		en valor		
Valor añadido	Industria	1,5	2,1	29,1	23,7	19,8
	Industria manufacturera	2,3	2,5	21,3	17,9	14,7
	Servicios a empresas.....	4,4	2,9	12,4	13,8	16,6
	Todos los sectores económicos.....	2,5	1,9	100	100	100
Precios	Industria	4,9	-0,1			
	Industria manufacturera	4,4	-0,7			
	Servicios a empresas.....	5,3	2,1			
	Todos los sectores económicos.....	6,0	1,6			
Productividad	Industria	3,2	3,4			
	Industria manufacturera	4,4	4,1			
	Servicios a empresas.....	1,1	-0,4			
	Todos los sectores económicos.....	2,2	1,2			

Fuente: INSEE.

nia. Industrias como la del automóvil que en los años 80 se creían en liquidación gozan hoy en Francia de buena salud, mientras varios de sus competidores asiáticos de entonces han caído.

1.2. Un cuadro macroeconómico preocupante

Este argumento parece contradecir ciertas interpretaciones catastrofistas que se dan a la vista de los resultados de la economía francesa en los últimos años. No obstante, una ojeada al Cuadro 2, que ofrece datos macroeconómicos, alienta, desde luego, una fundada preocupación por la situación económica de Francia.



PAÍSES

CUADRO 2				
	2000	2001	2002	2003
Crecimiento PIB	4,2%	2,1%	1,1%	0,5%
Desempleados (2)	2.363.000	2.377.000	2.512.000	2.635.000
Desempleo (3).....	8,9%	8,9%	9,3%	9,9%
Déficit público %PIB	-1,4%	-1,5%	-3,2%	-4,1%
Deuda pública %PIB	57,2%	56,8%	58,6%	63,0%
Gasto público %PIB	52,7%	52,6%	53,6%	54,7%
Presión fiscal %PIB	45,0%	44,7%	43,8%	43,9%

Fuente: INSEE.

La OCDE estimaba, en junio de 2002, la tasa de crecimiento potencial de Francia para 2003 en un 2,4 por 100, muy próxima a la media OCDE de 2,5 por 100, aunque inferior a la de Estados Unidos (3,1 por 100). Lo llamativo es que el crecimiento real de Francia en 2003 fue solo del 0,5 por 100 ¿cuál puede ser la causa del considerable «*output gap*» de 1,9 puntos de PIB?

La respuesta es obvia: Francia estaba en una fase cíclica recesiva. La cuestión es, mas bien, por qué la fase recesiva ha durado tanto en relación a EEUU, Austra-

(2) En el sentido de la OIT. Dato de diciembre de cada año.

(3) Porcentaje de la población activa, en el sentido de OIT. Dato de diciembre de cada año.

lia, Reino Unido, países en los que la recuperación, después de 2001 fue mucho más rápida.

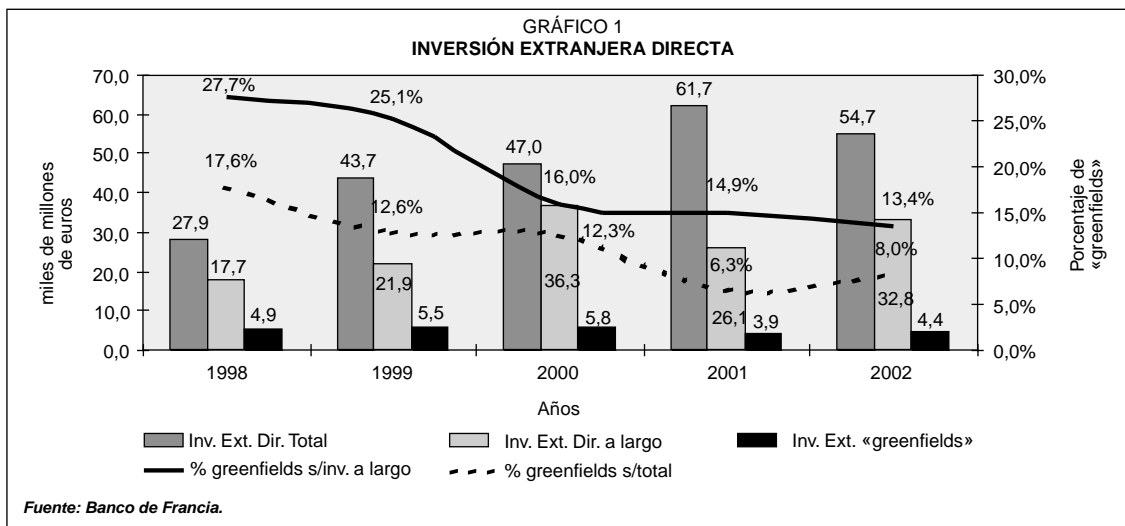
Si se analiza la competitividad-coste, que compara la evolución de los costes laborales unitarios (diferencial de costes laborales menos diferencial de productividad) Francia no queda en mala posición frente al resto de la zona euro, aunque toda la zona euro se resiente en el bienio 2002-2003 frente al área del dólar, por la revalorización de la divisa europea.

Lo que sucede es que, en los últimos 30 años Francia ha tenido un modelo de crecimiento basado en una creciente productividad (con un crecimiento superior al de EEUU hasta hace pocos años) y en una decreciente utilización del factor trabajo. Francia es el país de la OCDE con menor número de horas trabajadas per capita, 1459 horas anuales frente a más de 1700 de la media de la OCDE.

No hay un problema de deslocalización, que sólo se produce en condiciones extremas de inviabilidad, cuando ni las actividades de mayor valor añadido de una empresa o de un sector son competitivas. El sólido tejido empresarial de Francia le confiere una importante capacidad de resistencia a un posible déficit de competitividad. Ahora bien, esta capacidad no es ilimitada y cuando una empresa puntera como Alstom plantea la disyuntiva de «ayudas públicas o cierre» es legítimo preguntarse si el atractivo de Francia ha caído por debajo de un punto realmente inquietante.

1.3. Atractivo e inversión extranjera

Los datos tampoco confirman la hipótesis de que la inversión extranjera directa se resentiría de una falta de atractivo de Francia. Los datos del Banco de Francia muestran una evolución creciente entre 1998 y 2001, pasándose de 27.900



a 61.700 millones de euros. Como puede verse en el Gráfico 1, las cifras clasificadas como inversión extranjera directa a largo plazo no muestran tampoco una tendencia decreciente.

Pero es más, resulta que los 54.700 millones de euros de inversión extranjera directa recibidos por Francia le confieren ¡el primer puesto mundial en 2002! delante de China, que recibió ese año inversiones directas por 52.200 m€, Alemania (40.400 m€) y Estados Unidos (32.400 m€) (4). Y si se atiende a la evolución reciente, la tendencia a la baja más acusada es la de Estados Unidos que reduce el flujo neto de inversión extranjera directa de 307.700 millones de dólares en 2000 a 130.800 m\$ en 2001 y a solo 30.100 m\$ en 2002.

Y es que, el criterio de la inversión extranjera directa no dice mucho sobre el atractivo de un país, cuando se trata de una economía abierta y desarrollada.

Mejor indicador, desde el punto de vista teórico, es el de las inversiones generadoras de empleo que se conocen con el término «greenfields». El problema de esta magnitud, como el de la tasa de crecimiento potencial es la dificultad de aplicar crite-

rios para su determinación estadística. En Francia lo intenta *l'Agence française pour les investissements internationaux*, AFII, cuyas estimaciones están recogidas en el Gráfico 1.

En él puede verse que las inversiones extranjeras directas generadoras de empleo son una pequeña parte de las inversiones extranjeras directas total y que, además, la proporción (eje de la derecha) es decreciente. En 2002 la inversión considerada como «greenfields» por la AFII es tan solo de 4.400 millones de euros, lo que supone un 8 por 100 de la inversión extranjera directa total y un 13,4 por 100 de la clasificada por el Banco de Francia como inversión a largo plazo. No es de extrañar que toda la inversión extranjera recibida por Francia en dicho año creó algo menos de 23.000 empleos y eso teniendo en cuenta que la AFII considera también empleos creados en empresas en crisis adquiridas por capital extranjero y cuya continuidad garantiza la inversión efectuada.

1.4. Indicadores sintéticos

Desde que el *World Economic Forum* (WEF) potenció en la pasada década del



PAÍSES

(4) Banque de France. *La Balance des Paiements et la position extérieure de la France 2002*.

CUADRO 3
 INDICADORES SINTÉTICOS. RANKING MUNDIAL

Indicador	Objeto	Año	Líder	Nº de países	Puesto de Francia
A.T. Kearney Globalisation	Index Grado de apertura	2004	Irlanda	62	15
WEF Business Competitiveness	Entorno empresarial	2003	Finlandia	93	10
A.T. Kearney Confidence Index	Encuesta de opinión empresarial	2003	China	64	11
ONU Human Developments Index	Bienestar humano	2003	Noruega	175	17
World Investment Report Potential Index	Atractivo para inversión extranjera	2003	Estados Unidos	140	14
WEF Growth Competitiveness Index	Factores del crecimiento económico	2003	Finlandia	102	26
IMD Global Competitiveness Index	Factores de competitividad	2004	Estados Unidos	52	27
World Investment Report Performance Index	Resultados en atracción de inversiones	2003	Bélgica (UEBL)	140	62
Heritage Foundation Economic Freedom	Grado de intervención del Estado	2004	Hong Kong	153	44

Fuente: Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

World Competitiveness Yearbook se han puesto de moda los indicadores sintéticos con los que se establece un ranking anual de los distintos países. Estas clasificaciones, a modo de campeonato de liga de las economías, consiguen amplia repercusión en los medios. Si no se exagera su validez, dependiente de los criterios y valoraciones de sus promotores, tienen la virtud de generar la polémica entre los políticos y responsables de la economía, sobre todo en los países que pierden puestos.

La AFII (5) sigue muy de cerca la posición que estos diversos indicadores otorgan cada año a Francia. Aparte de los indicadores de competitividad macro y micro del WEF se recoge la clasificación de otros siete. Los resultados de Francia se resumen en el Cuadro 3.

En ninguno de estos índices ocupa Francia la posición que podría suponerse de la 5ª economía del mundo pero quizás los dos que mejor reflejan los problemas que aquejan a la economía francesa sean el «*Global Competitiveness*» del IMD (*Institute for Management Development*) y el de libertad económica de la Heritage Foundation. En la mediocre puntuación de Francia en ambos se ve proyectada la imagen de un fuerte intervencionismo del

Estado, una elevada presión fiscal y un complejo entorno reglamentario.

Además la AFII elabora sus propios indicadores restringiendo la comparación a los 10 países que, por su importancia o por la intensidad de sus relaciones económicas con Francia le resultan más pertinentes: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, España, Países Bajos, Bélgica, Japón, Italia, Polonia y China.

Por supuesto, la misión de estos indicadores es convencer a ejecutivos escépticos de que la actividad empresarial en Francia no es tan problemática como parece. Tarea difícil cuando la propia AFII, dando muestras de encomiable rigor, identifica no solo las evidentes ventajas de Francia sino también los factores que más menguan su atractivo económico:

- Elevadas cotizaciones sociales.
- Rigidez de la reglamentación laboral.
- Escasez de capital-riesgo para la creación de empresas.
- Altos impuestos a la actividad empresarial y sobre las personas físicas.

1.5. La política de reducción de la jornada laboral

Donde sí se encuentra una peculiaridad francesa, y no precisamente positiva para los medios financieros internacionales, es en algunos experimentos «originales» de su política económica, como el de



PAÍSES

(5) HATEM, Fabrice: *Les indicateurs comparatifs de compétitivité et d'attractivité : une rapide revue de littérature*. Les Notes Bleus de Bercy nº 273 du 16 au 30 juin 2004.

la reducción forzosa de la jornada laboral a 35 horas.

En los años 90, ciertos círculos académicos encontraron una original solución a la preocupación por la insuficiente generación de empleo: la reducción legal de la jornada de trabajo de 39 a 35 horas semanales. Dichos estudiosos propugnaban que, puesto que a las mejores tasas de crecimiento que podían esperarse no se creaba suficiente empleo, la única forma de reducir el paro era repartir el trabajo disponible y, para ello, nada más lógico que reducir por ley la jornada laboral.

Esta idea fue adoptada con entusiasmo por la todopoderosa Ministro de Empleo del Gobierno Jospin (mayo de 1997) y Alcaldesa de Lille, Martine Aubry. En su formulación pura, la reducción de jornada hubiera sido el equivalente de una redistribución de la masa salarial, reduciendo los ingresos de los empleados proporcionalmente a la disminución de horas trabajadas. Con esto se suponía que las empresas, para mantener el nivel de producción, tendrían que contratar personal adicional. Cualquier persona sensata podía ver que este curioso arbitrio, cercenando en más de un 10 por 100 los sueldos preexistentes, hubiera desencadenado una revolución. Pero, en vez de abandonar la idea, el Gobierno intentó el más difícil todavía: reducir la jornada de trabajo sí, pero sin que los trabajadores perdieran apenas (6) ingresos. ¿Cómo? Mediante un complicadísimo esquema en el que se unían desgravaciones e incentivos a las empresas que adoptaran las 35 horas, la posibilidad de realizar horas extraordinarias con ciertos recargos, reglas que permitían calcular el tiempo efectivo de trabajo de

forma más estricta y, por lo tanto cumplir la ley con una reducción efectiva menor del teórico 10,3 por 100 y, sobre todo, aplazando hasta 2002 la entrada en vigor de la ley para las pequeñas empresas (7).

Las grandes empresas tenían cierto margen de defensa en los recovecos de la ley y en un aumento (técnicamente cierto, pero discutible) (8) de la productividad horaria pero, para la mayoría de las pequeñas, la ley significaba, lisa y llanamente, un aumento del coste horario del trabajo lo que, en los mercados de dimensión geográfica mayor que la nacional amenazaba su supervivencia.

Al final, el peculiar experimento de la reducción legal de la jornada de trabajo se alejó del objetivo inicial de «reparto del trabajo» y se convirtió, más bien, en una reducción de cargas impositivas condicionada a la adopción de las 35 horas.

En 2000, para compensar el coste del paso a las 35 horas y evitar un perjuicio a los trabajadores de rentas más bajas se elevó el salario mínimo en las empresas acogidas a la nueva jornada. Y, a su vez, para compensar a las empresas de este mayor coste se instituyó una reducción regresiva de las cotizaciones patronales debidas por los sueldos hasta 1,8 veces el salario mínimo.

En 2002, tras las elecciones el nuevo Ministro, François Fillon extendió las reducciones de cotizaciones patronales a todas las empresas, cualquiera que fuese su horario de trabajo. Cada año se hace mayor la masa salarial que disfruta de desgravaciones. En 2004 llega hasta los salarios de 1,6 veces el mínimo y en 2005 el tope debería pasar a 1,7 veces el salario mínimo lo que, en el verano de 2004, ya se anuncia que no sucederá.

(6) La primera Ley Aubry (junio de 1998) podía suponer una pérdida de ingresos de un 2 por 100 a los empleados. Pero ante la protesta social, la II Ley Aubry (enero de 2000) flexibilizó las normas para que ningún empleado perdiera por la reducción de la jornada.

(7) 1.417.000 empresas de menos de 10 asalariados
(8) Según algunos críticos equivale a «trabajar como forzados para descansar forzosamente».



P A Í S E S

Estas desgravaciones sobre las cotizaciones a la seguridad social ligadas a la RTT y otras preexistentes sobre los salarios más bajos que datan del Gobierno de Alain Juppé (1995-1997) tienen un coste cada vez mayor. La Dirección de Presupuestos las cifra en 15.900 millones de euros en 2003 (9) y el ministro de Industria, Patrick Devedjian (10) en 16.000 millones para 2004, aunque otros elevan la estimación a 17.000. Estas cifras suponen, en cualquier caso, más de la cuarta parte del déficit público esperado en 2004.

Y así encontramos que esta política de reducción del tiempo de trabajo, aunque no es el único factor, está en el vértice de los dos grandes problemas de la economía francesa: falta de competitividad y desequilibrio de las finanzas públicas.

Lo que resulta irónico es que, pese a todo, las 35 horas se hayan convertido en una vaca sagrada, en una creencia incontrovertible, tan arraigada socialmente casi como la creencia en la subvención a los agricultores. Tan es así que, pese a la vuelta de la derecha al Gobierno en 2002, el Presidente no se sintió con fuerzas para abrogar las leyes y, en su lugar, promovió una nueva ley de flexibilización (11).

Visto en la perspectiva limitada que permiten los pocos años transcurridos, los efectos de la RTT (12) parecen haber sido inapreciables sobre el empleo y sensibles, en cambio, sobre la productividad horaria del trabajo y sobre el equilibrio de las finanzas públicas.

(9) *La France des 35 heures.: une économie fragile, une société divisée.* Assemblée Nationale. Avril 2004.

(10) 1/7/2004.

(11) La ley Fillon de enero de 2003 aumenta de 130 a 180 el número máximo anual de horas extraordinarias, deja que los recargos por hora extra se fijen en las grandes empresas por la negociación colectiva y los fija en un 10 por 100 (hasta final de 2005) para las empresas de menos de 20 trabajadores.

(12) Reducción del tiempo de trabajo.

Dicho de otra forma, la RTT no ha creado empleo como esperaban sus promotores, ni lo ha destruido como temía la patronal MEDEF, ha reforzado estadísticamente la productividad horaria del trabajo y ha incidido, negativamente, en la suficiencia del sistema tributario.

1.6. *Europesimistas y críticos*

El punto de vista de los llamados europesimistas se basa en la observación de que las tasas de crecimiento potenciales y efectivas de la zona euro son y siguen siendo muy inferiores a las de Estados Unidos. La media de crecimiento 1992-2000 fue del 3,8 por 100 en Estados Unidos, frente a un 2 por 100 en los países que hoy constituyen la zona euro y tan solo un 1,8 por 100 en Francia.

Frente a ellos los críticos destacan sobre todo la alta productividad horaria del trabajo y afirman que la situación europea, ejemplificada por Francia, es la consecuencia de una mayor preferencia social por el ocio que en Estados Unidos. Para los críticos, si hay una alta productividad horaria del trabajo, bastaría con aplicar más horas de trabajo para alcanzar el nivel de Estados Unidos.

El campo crítico se ha visto robustecido por el reciente documento de trabajo de Olivier Blanchard (13).

Blanchard compara los índices (Estados Unidos=100) de PIB *per capita*, PIB por hora trabajada y horas trabajadas por persona empleada. Extrae los valores de estos índices para las tres magnitudes en los años 1970 y en 2000 y para el conjunto de la UE (15) y Francia.

En el caso de Francia observa que, mientras su PIB *per capita* respecto al de

(13) *The Economic Future of Europe.* Working paper 10310. National Bureau of Economic Research. Cambridge (MA). Feb. 2004



PAÍSES

Estados Unidos apenas cambia en esos 30 años (73 por 100 en 1970 y 71 por 100 en 2000), el PIB por hora trabajada sube notablemente y pasa de ser un 73 por 100 del de Estados Unidos en 1970 a un 105 por 100 en 2000.

Al mismo tiempo destaca que el número de horas trabajadas por persona (número total de horas trabajadas dividido por la población total) desciende drásticamente en Francia pasando de ser prácticamente igual a Estados Unidos en 1970 a representar solo un 67 por 100 en 2000.

La tesis, claro, está servida: si los franceses —y los europeos— no son hoy día tan ricos como los norteamericanos, es porque han decidido trabajar menos. Y realmente la diferencia es notable. *The Economist* (14) estima que, como media, un trabajador norteamericano trabaja, a lo largo de toda su vida laboral un 40 por 100 más de horas que un trabajador francés.

Esta tesis, que podríamos llamar, de *preferencia por el ocio* se ve reforzada al comprobar que el descenso de horas trabajadas por persona se debe fundamentalmente al descenso de horas trabajadas por persona empleada, más que a un aumento de la tasa de desempleo o a un descenso de la tasa de actividad y que, además, el descenso de horas trabajadas por persona empleada se explica, principalmente, por un menor número de horas trabajadas por los trabajadores fijos a tiempo completo y no por la incidencia de otras formas de contratación.

Donde la evidencia empírica termina y comienzan las conjeturas es cuando se trata de explicar por qué los trabajadores fijos a tiempo completo en Francia han reducido de forma tan sensible —y con

relación a Estados Unidos— el número de horas trabajadas. ¿Es una función de utilidad renta/ocio distinta, es decir, que por algún motivo el francés aprecie más el ocio que el norteamericano? ¿Se explica, como hace Edward Prescott (15) por el aumento de la fiscalidad sobre las rentas de trabajo?

Hay quien afirma que el trabajador norteamericano tiene que trabajar más horas para poder pagar sus deudas. La deuda de las familias en Estados Unidos representa un 84 por 100 del PIB, mientras que en la zona euro es de un 50 por 100 y, dentro de ella, Francia es, después de Italia el país con menor endeudamiento de las economías domésticas, con poco más de un 38 por 100 del PIB en 2002 (16). Estados Unidos (y en Europa Reino Unido) tienen una propensión al ahorro significativamente menor que el resto de los países europeos (17). Entre ellos Francia (en 2003) con un ahorro del 16,3 por 100 de la renta disponible bruta y 12 por 100 de la renta disponible neta es, después de Italia el segundo país europeo con mayor propensión al ahorro.

Pero también es cierto que parte de la diferencia está en el crédito hipotecario, relacionado con la mayor o menor propensión a la compra de vivienda y, por supuesto con su mayor o menor carestía relativa. La obligación de pago del alquiler no se computa como deuda pero no hay motivo para suponer que su efecto sobre la valoración el ocio sea distinto del pago de una hipoteca. Si es significativo en cambio que el crédito al consumo tenga



PAÍSES

(14) *The Economist*. June 17, 2004. Europe vs. America. «Mirror mirror on the wall».

(15) PRESCOTT, Edward. *Why do Americans work so much more than Europeans?*, Staff Report 321. Federal Reserve Bank of Minneapolis, nov. 2003.

(16) *L'endettement des ménages européens de 1995 à 2002*. Observatoire de l'épargne européenne. Banque de France. Janvier 2004.

(17) Ahorro sobre renta disponible neta 2003. Fuente OCDE. EEUU: 4,8 por 100. Reino Unido: 5,8 por 100. Francia 12 por 100. Italia : 15,9 por 100.

CUADRO 4
 GASTO PÚBLICO EN FRANCIA

Porcentajes sobre el PIB del gasto del	1978	1982	1985	1988	1991	1994	1997	2000	2002
Estado.....	22,1	25,2	25,7	24,1	23,0	24,7	24,7	22,7	23,1
Seguridad Social.....	18,9	22,2	22,6	21,9	22,4	24,1	24,1	23,6	24,5
Corporaciones locales.....	7,6	8,5	8,8	9,2	9,6	9,9	9,9	10,0	10,1
Organismos autónomos.....	3,1	3,8	4,3	3,1	3,1	3,2	3,2	3,4	3,6
Gasto público total consolidado (19).....	44,7	51,0	53,4	51,3	51,6	54,9	54,9	52,8	53,6

Fuente: Direction du Budget.

un peso mucho mayor en Estados Unidos que en Francia y que los intereses de los créditos sean desgravables.

Por otra parte, los europesimistas sostienen que en Europa no se trabajan más horas por obstáculos institucionales. Se señala (18) que, en Francia, la tasa de empleo de los mayores de 55 años es (en 2002) del 33,8 por 100, frente al 53,3 por 100 en Reino Unido, 58 por 100 en Estados Unidos y 63 por 100 en Japón.

Pero aún sin entrar en la cuestión de los obstáculos institucionales cabría preguntarse si, en el margen, la productividad horaria del trabajo conservaría sus valores medios. O dicho de otra forma, si con una mayor tasa de actividad, mayor tasa de ocupación y mayor jornada de trabajo, Francia podría alcanzar el nivel de PIB per capita de Estados Unidos. La respuesta es probablemente negativa. Es presumible que ni los inactivos ni los parados sean tan «productivos» como los actualmente ocupados y tampoco puede suponerse que el rendimiento de las horas 36 a 39 en una semana esté al nivel de las 35 anteriores.

2. La crisis de las finanzas públicas francesas

La crisis de las finanzas públicas en Francia no es un fenómeno reciente aun-

(18) Ministère de la Fonction Publique (cit. en *Rapport sur la désindustrialisation du territoire*. Mayo 2004).

(19) El gasto público total es consolidado y por ello inferior a la suma de los componentes.

que su notoriedad internacional sea posterior a la implantación del euro y, sobre todo, al incumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento a partir de 2002.

2.1. Componentes del gasto y comparaciones internacionales

El examen de una serie larga del gasto público en Francia nos permite apreciar su gran peso en la economía. Si además se descompone en sus grandes componentes, se observa con claridad cómo el gasto de la seguridad social supera al del Estado.

A la vista de estos datos se comprende la particular dificultad de reducir el déficit público por la vía del gasto, sin tocar los gastos (prestaciones) de la seguridad social, es decir, sin recortar los llamados *acquis sociaux*.

Si se quiere reducir el gasto comprendido en el presupuesto del Estado, hay que tener en cuenta que los gastos de personal suponen el 43 por 100 y el servicio de la deuda un 14 por 100.

Por ello, si no se tocan las prestaciones sociales, ni los gastos de las corporaciones locales y organismos autónomos ni los conceptos rígidos del presupuesto del Estado, resulta que un 1 por 100 de reducción del gasto público supone más de un 5 por 100 de recorte de los restantes gastos del Estado y un punto de reducción del peso del gasto público en el PIB exige un recorte de más del 10 por 100 de dichos gastos.



PAÍSES

**CUADRO 5
PORCENTAJE DEL GASTO PÚBLICO SOBRE EL PIB**

	1986	1989	1992	1995	1998	2001	2002	2003	2004	2005
Suecia	63,3	59,8	67,6	67,6	60,7	57,0	58,2	58,2	58,3	57,9
Dinamarca	53,3	57,3	59,0	60,3	57,6	55,3	55,8	56,1	55,7	54,7
Francia	52,7	50,4	53,0	55,1	53,7	52,5	53,4	54,5	53,8	53,4
Bélgica.....	58,9	53,4	54,7	52,9	50,7	49,5	50,5	51,4	49,9	50,0
Finlandia.....	47,9	45,2	63,0	59,6	52,8	49,2	50,1	50,6	50,9	50,2
Zona euro.....	49,3	47,9	51,3	51,4	49,3	48,1	48,3	49,0	48,4	47,9
Italia.....	51,4	52,8	56,7	53,4	49,9	48,7	48,0	48,9	48,7	49,0
Alemania	45,4	44,0	48,1	49,4	48,8	48,3	48,5	48,9	48,2	47,1
Países Bajos	56,9	54,5	55,8	51,4	47,2	46,6	47,5	48,9	47,7	46,9
Reino Unido.....	45,6	40,5	45,7	44,6	39,8	40,3	40,9	42,6	42,6	43,3
Media OCDE	40,5	39,2	42,5	42,1	40,1	39,9	40,3	40,7	40,3	40,1
España	42,6	42,2	45,9	45,0	41,4	39,6	39,9	39,5	39,3	39,1
Japón.....	31,0	30,2	32,5	35,8	36,1	37,7	38,2	37,7	36,9	36,6
Estados Unidos	36,9	35,7	38,1	36,5	34,2	34,6	35,3	35,7	35,2	35,2

Fuente: OCDE.

**CUADRO 6
PROPORCIÓN DE INGRESOS PÚBLICOS SOBRE EL PIB**

	1986	1989	1992	1995	1998	2001	2002	2003	2004	2005
Suecia	62,0	64,6	60,0	60,7	62,6	59,9	58,0	58,7	58,5	58,5
Dinamarca	56,6	57,6	56,8	58,0	58,7	58,2	57,4	57,3	56,5	55,8
Finlandia.....	51,9	52,1	57,5	55,7	54,5	54,4	54,4	52,7	52,5	52,2
Bélgica.....	48,8	45,7	46,6	48,5	50,0	50,0	50,5	51,6	49,7	49,3
Francia	49,5	48,6	48,8	49,6	51,1	50,9	50,2	50,4	50,0	49,8
Italia.....	39,2	41,1	46,1	45,8	46,8	46,0	45,6	46,4	45,5	45,1
Zona euro.....	44,3	44,2	46,3	46,4	47,0	46,5	46,0	46,2	45,6	45,2
Países Bajos	52,4	49,5	51,6	47,3	46,4	46,6	45,9	45,6	44,6	44,0
Alemania	44,3	44,1	45,5	46,1	46,6	45,5	45,0	45,0	44,5	44,1
España	36,6	39,6	42,3	38,4	38,3	39,2	39,9	39,9	39,7	39,6
Reino Unido.....	42,9	41,3	39,3	38,9	39,9	41,0	39,3	39,3	39,8	40,4
Media OCDE	36,5	37,0	37,9	38,2	38,9	38,8	37,4	37,0	36,7	36,9
Estados Unidos	31,7	32,5	32,3	33,4	34,6	34,5	32,0	30,9	30,6	31,4
Japón.....	30,3	32,0	33,2	31,1	30,6	31,6	30,3	29,8	29,8	30,0

Fuente: OCDE.



PAÍSES

Es obvio que, ante tamaña dificultad, cuando se ha reducido el déficit ha sido, sobre todo por aumento de los ingresos públicos y no por una disminución del gasto.

El elevado peso del gasto público en el PIB es una característica estructural de Francia que contrasta con la mayoría de las economías desarrolladas pues es casi 14 puntos superior a la media de la OCDE.

Tomando las últimas estadísticas de la OCDE, relativas a gastos e ingresos públicos totales, desde 1986, puede compararse la posición de Francia con una serie de países significativos y con los valores medios de los países OCDE y de la zona euro.

En el Cuadro 5 se presentan los datos relativos al porcentaje del gasto público sobre

el PIB, ordenados de mayor a menor por los valores correspondientes a 2003 (20).

Respecto a la proporción de ingresos públicos sobre el PIB, el Cuadro 6 presenta los datos también en orden decreciente por los valores del año 2003.

Contra poniendo las dos series correspondientes a Francia puede apreciarse

(20) Los datos correspondientes a 2004 y 2005 son las previsiones a junio de 2004. En el caso de Francia, el crecimiento alcanzado en los dos primeros trimestres (+0,8 y +0,8) conocido en agosto de 2004 es bastante superior al previsto, por lo que el porcentaje de gasto sobre el PIB será menor y el de los ingresos mayor. A la altura de agosto de 2004 y con las reservas a que obliga el alza continuada del precio del petróleo el consenso está en un crecimiento del 2,5 por 100 y déficit del 3,6 por 100 del PIB. Respecto a algunos datos anteriores, los criterios de la OCDE hacen que puedan ser ligeramente distintos a los oficiales de la Dirección de Presupuestos, que se presentan más adelante y a los que maneja la Comisión europea.

CUADRO 7 FINANZAS PÚBLICAS EN FRANCIA										
Datos de Francia	1986	1989	1992	1995	1998	2001	2002	2003	2004	2005
Gastos s/PIB	52,7	50,4	53,0	55,1	53,7	52,5	53,4	54,5	53,8	53,4
Ingresos s/ PIB	49,5	48,6	48,8	49,6	51,1	50,9	50,2	50,4	50,0	49,8
Diferencia (puntos PIB)	-3,2	-1,8	-4,2	-5,5	-2,6	-1,6	-3,2	-4,1	-3,8	-3,6

en el Cuadro 7 la insuficiencia crónica de las finanzas públicas.

2.2. Situación de la deuda pública

Como es lógico, esta diferencia tiene su consecuencia en una creciente elevación del peso de la deuda pública en el PIB de Francia, que hace cada vez más sensible el equilibrio de sus finanzas públicas a un posible alza de los tipos de interés a largo.

En el Gráfico 2 se presenta la evolución a medio plazo de la deuda y el déficit público.

La deuda pública que era uno de los indicadores de Maastricht que Francia cumplía perfectamente ha rebasado ya la cota del 60 por 100 del PIB y su evolución puede convertirse en explosiva si se pro-

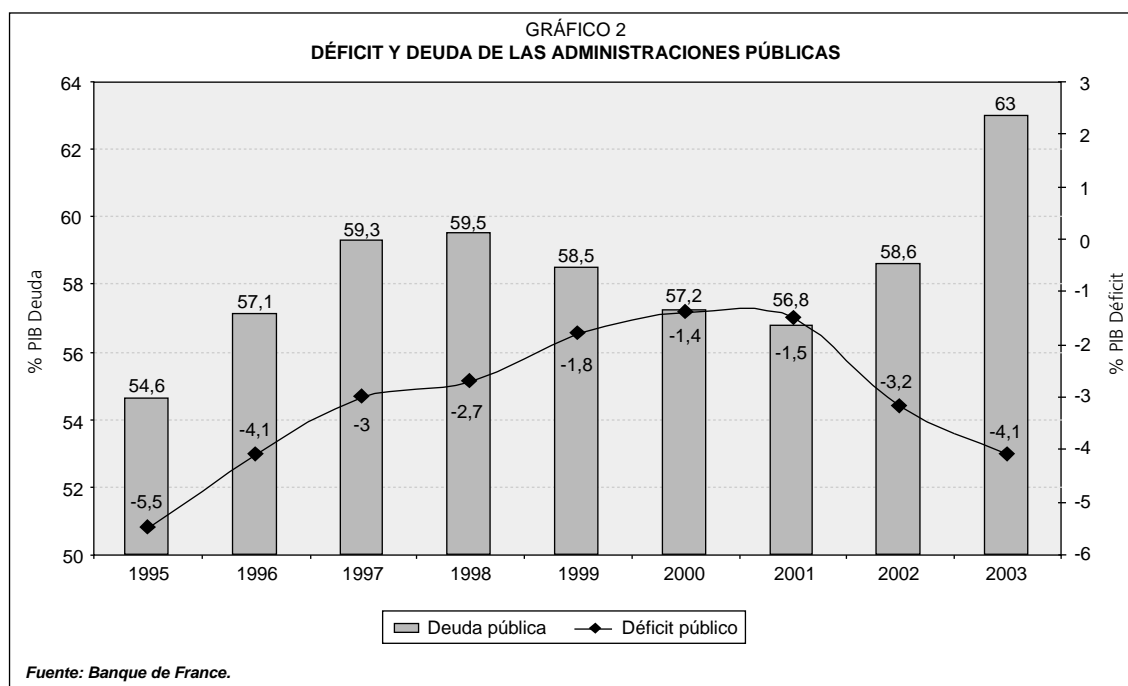
duce una subida significativa de los tipos de interés a largo. Esta contingencia puede ser desencadenada por un repunte de la inflación en la zona euro. Y hay que tener en cuenta que los ajustes requieren un mayor esfuerzo real en los países menos inflacionistas de la zona euro (21).

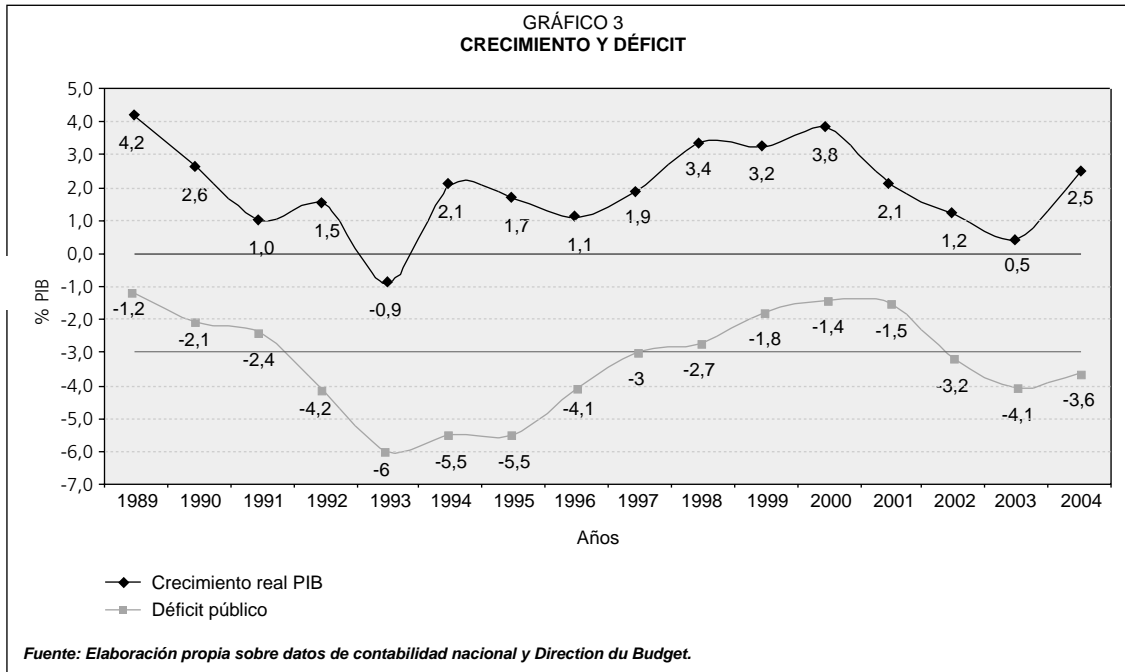
Otra cosa es, por supuesto, el deterioro de competitividad que tienden a padecer los países, como es el caso de España, que mantienen un diferencial positivo de inflación respecto a la media de la zona euro. Pero parece que el efecto recesivo en los países más inflacionistas de una zona monetaria tarda en manifestarse mientras que

(21) Para un determinado *stock* de deuda, cuanto mayor es el PIB nominal menor es la proporción de deuda. Además los ingresos de las figuras impositivas más elásticas tienden a aumentar más rápidamente que el gasto público, cuyo comportamiento es más rígido, al menos dentro de cada ejercicio presupuestario.



PAÍSES





el alivio que produce la inflación en los ratios de las finanzas públicas es inmediato.

Tan es así que en la Delegación del Senado para la planificación (22) se ha llegado a presentar el ejemplo de España como país que consigue más fácilmente el equilibrio de su hacienda pública por mantener consistentemente un diferencial positivo de inflación respecto a la media de la zona euro. Francia, que está justamente en el otro extremo se encuentra «doblemente penalizada». Primeramente porque la mayor inflación española (y de otros países) dentro de la zona euro afecta al nivel de los tipos directores del BCE y, en segundo lugar, por el efecto antes mencionado de que el esfuerzo real de ajuste es mayor.

Ha habido incluso voces que pedían que Francia aumentara su inflación como el remedio menos doloroso para el desequilibrio de las cuentas públicas. Afortunadamente no han sido escuchadas y se ha evitado otra «originalidad» de política económica como la de las 35 horas.

(22) Sesión de 18 de noviembre de 2003

2.3. Crecimiento y déficit público

Dado que el nivel de gasto obedece a una preferencia social muy arraigada y que los tipos impositivos y de las cotizaciones sociales alcanzan ya un nivel difícil de rebasar, el único remedio para los desequilibrios estaría en lograr una mayor tasa de crecimiento. Por eso es interesante estudiar las relaciones entre crecimiento y déficit.

La máxima tasa de crecimiento de los últimos 25 años la alcanzó Francia en 1988 con un 4,6 por 100. Tomando una serie que abarca desde el año siguiente, 1989 hasta 2003 (más las últimas previsiones de 2004) puede apreciarse la existencia de un déficit estructural ya que en ninguno de los 15 años existió capacidad de financiación. En siete de ellos la necesidad de financiación fue superior al 3 por 100 del PIB en otros siete inferior y en uno (1997) equivalente al 3 por 100.

El crecimiento medio del período fue del 2 por 100 y el porcentaje medio de déficit del 3,2 por 100.

Puede observarse, en el período 1995-

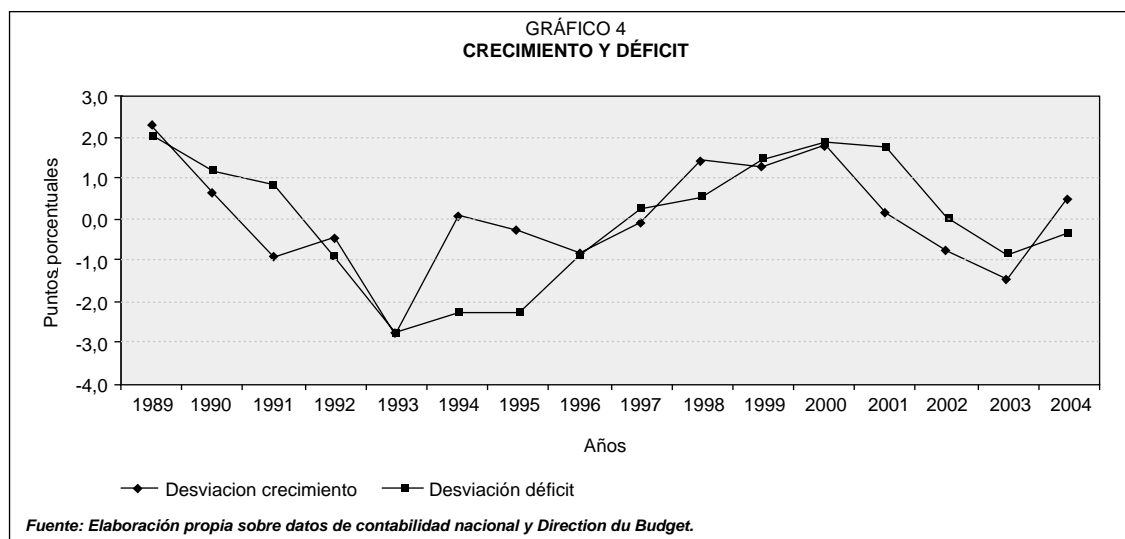


PAÍSES

CUADRO 8
 ESTIMACIONES DE SALDOS

Año	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Saldo estructural	-1,5%	-0,9%	-1,6%	-1,9%	-2,9%	-2,8%	-2,1%
Saldo coyuntural.....	-1,2%	-0,9%	0,2%	0,4%	-0,2%	-1,2%	-1,5%
Saldo real	-2,7%	-1,8%	-1,4%	-1,5%	-3,1%	-4,0%	-3,6%

Fuente: Direction du Budget.

 GRÁFICO 4
 CRECIMIENTO Y DÉFICIT


Fuente: Elaboración propia sobre datos de contabilidad nacional y Direction du Budget.



PAÍSES

97, una reducción del déficit público, pese a tasas de crecimiento inferiores a la media, que permitió a Francia cumplir el criterio de Maastricht para la adopción del euro.

Esta reducción fue común a muchos países de la Unión europea pero, como acertadamente señala el Director de Presupuestos (23), en Francia, la reducción de 3 puntos porcentuales de déficit se efectúa por un aumento de los ingresos públicos de 2,7 puntos y una reducción de gastos de 0,3, mientras que en el conjunto de la UE (que reduce 3,5 puntos) la reducción de gastos es muy superior (2 puntos).

En cambio en el bienio precedente, inmediatamente posterior a la crisis del 93, la economía se recupera mientras el déficit permanece en cotas elevadas del 5,5 por 100 del PIB.

(23) DUHAMEL, Pierre-Mathieu: *La trajectoire sur la moyenne période des finances publiques françaises et les modalités du Pacte de Stabilité*. Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie. Les Notes Bleus de Bercy. Mayo 2004.

Nuevamente, en el trienio 1998-2000, la reducción del déficit que se opera es inferior a la podría esperarse de la favorable coyuntura en estos tres años, en los que se registran las mejores tasas de crecimiento de la década de los 90. Los márgenes de maniobra se utilizan para reducir los tipos impositivos con lo que, terminada la bonanza en 2001, los déficit públicos se recrudecen.

Tomando las desviaciones respecto a los valores medios puede visualizarse, de forma aproximada, el comportamiento cíclico del déficit público.

Puede considerarse que cuando la desviación del déficit está por encima de la desviación de la tasa de crecimiento tiende a producirse una mejora del llamado saldo estructural (24) y un aumento cuando está por debajo. Las estimacio-

(24) Realmente el saldo estructural debería llamarse saldo residual porque se calcula por diferencia entre el saldo real y el coyuntural siendo este último el que viene

CUADRO 9
 EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS DÉFICIT PÚBLICOS

	2002		2003	
	Millones de €	% del PIB	Millones de €	% del PIB
Estado.....	-58.800	-3,8	-61.300	-3,9
Seguridad Social.....	-4.100	-0,3	-11.100	-0,7
Corporaciones locales.....	2.700	+0,2	1.700	+0,1
Organismos autónomos.....	9.900	+0,6	6.500	+0,4
Gasto público total consolidado.....	-49.500	-3,2	-64.300	-4,1

Fuente: INSEE.

nes de saldos que maneja la Dirección de Presupuestos, son las que ofrece el Cuadro 8.

Este concepto de saldo estructural ha cobrado actualidad por los intentos de flexibilizar la regla del 3 por 100 del PEC, pero su utilidad práctica es tan dudosa como distinguir cuantos goles se encajaron por mala suerte y cuántos por mal juego.

2.4. La incidencia de la Seguridad Social

El agravamiento del estado de las finanzas públicas es consecuencia, principalmente de los déficit de la Seguridad Social.

Francia comparte con otros países europeos dos graves problemas en el sistema de seguridad social: el crecimiento desmesurado del gasto sanitario, que supone ya un 10 por 100 del PIB, y la insuficiencia financiera del dispositivo de jubilaciones. Estos problemas se han agravado en los dos últimos ejercicios presupuestarios.

El seguro de enfermedad arrojó en 2003 un déficit de 10.600 millones de euros y las previsiones para 2004 sitúan

«explicado» por la tasa de crecimiento. Las hipótesis más simples que pueden hacerse son elasticidad renta unitaria de los ingresos y nula elasticidad renta de los gastos, a excepción de las prestaciones por desempleo. Pero la elasticidad unitaria de los ingresos públicos es un supuesto teóricamente muy discutible y no respaldado empíricamente.

los números rojos entre 14 y 15.000 millones. Las tres cuartas partes de este déficit se consideran estructurales. La reforma aprobada en el verano de 2004 podrá suponer una mejora del orden de los 4.000 millones sobre el déficit público global (25).

El sistema de pensiones, que en Francia aplica el principio de reparto, ha sido objeto de una importante reforma pero, a corto plazo, esta reforma incluso aumenta la necesidad de financiación de la *Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse*, que administra las pensiones básicas. Los sistemas de pensiones complementarias mantienen un excedente pero con perspectivas de disminución en los próximos años.

Además, en los últimos años el seguro de desempleo, régimen aparte del general de la seguridad social, ha hecho frente a importantes déficit: 3.700 millones de euros en 2002, 4.300 en 2003. También ha sido objeto de una reforma que ha supuesto la reclasificación de beneficiarios pero dicha reforma ha sido, en parte, anulada por los tribunales que han consi-

(25) La reforma prevé alcanzar el equilibrio financiero del seguro de enfermedad en 2007 por un aumento de ingresos de 5.000 millones (1.000 por disminución de reembolsos a los asegurados y 4.000 por aumentos de cotizaciones) y cerca de 10.000 millones de ahorro en los gastos, fundamentalmente por la implantación de un historial sanitario personal informatizado que evite actos médicos inútiles y por medidas estrictas de vigilancia de la incapacidad laboral transitoria. No obstante, un informe confidencial del Ministerio de Economía, filtrado a la prensa a final de junio de 2004 considera muy poco realista la previsión de ahorro e inalcanzable el objetivo de equilibrio en 2007.



P A Í S E S

derado que no podía atentarse contra los derechos adquiridos por los beneficiarios «recalculados». Esta sentencia ha aumentado la previsión de déficit en 2004 de 1.700 a 3.000 millones.

En su conjunto la seguridad social ha pasado de una tesorería positiva de 2.260 millones de euros en 2001 a una necesidad de financiación prevista de 31.550 millones de euros en 2004. Los intereses de esta posición deudora, que financia la *Caisse de Dépôts et Consignations*, alcanzarán los 425 millones de euros en 2004.

3. Conclusiones

En el estudio de la economía francesa se advierten varias características destacables:

- Una tasa de crecimiento en los años recientes inferior a la de la mayoría de los países desarrollados e inferior igualmente a la que se estima como su tasa de crecimiento potencial.

- Un nivel de desempleo permanentemente elevado que, en gran parte puede considerarse estructural, en el marco de un mercado de trabajo especialmente rígido e hiper-regulado.

- Indicadores comparativos de competitividad que dan a Francia una baja calificación en los aspectos que tienen que ver con insuficiente libertad económica y excesivo intervencionismo del Estado.

- La creencia extendida de que se está produciendo una deslocalización de actividades empresariales y una desindustrialización de la economía. Esta idea, sin embargo, no se ve contrastada por los hechos. No se está produciendo de forma significativa ni una ni otra. La disminución que se detecta del porcentaje de empleo clasificado en el sector secundario es más bien consecuencia de la externaliza-

ción de actividades de servicios estrechamente ligadas a la industria.

- La inversión extranjera directa no ha dejado de acudir a Francia que figura siempre entre los primeros países receptores del mundo. No obstante sólo una porción cada vez más reducida de esta inversión es generadora de empleo.

- La productividad por hora trabajada es muy alta en Francia lo que, unido al bajo número de horas anuales trabajadas a algunos sugiere que su atraso relativo en PIB *per capita* podría deberse a una preferencia social por el ocio. Esta hipótesis es poco verosímil teniendo en cuenta las limitaciones institucionales a la tasa de actividad y las restricciones a la jornada de trabajo.

- La complejidad de la reglamentación laboral se ha visto incrementada por la reducción forzosa de la jornada de trabajo a 35 horas semanales. Esta reducción ha afectado negativamente a los costes operativos de las empresas, sobre todo de las de menor tamaño y ha supuesto un aumento considerable de los gastos fiscales asociados a las desgravaciones sobre los salarios bajos.

- Las finanzas públicas de Francia presentan un preocupante desequilibrio estructural, que exige importantes medidas de reducción del gasto público, cuyo porcentaje sobre el PIB está entre los más altos del mundo.

- La elevada presión fiscal supone una barrera al equilibrio presupuestario por la vía del aumento de ingresos.

- Gran parte del déficit público es atribuible a la seguridad social que se encuentra en situación de crisis financiera aguda. Las reformas realizadas en el sistema de pensiones y de asistencia sanitaria apuntan en la dirección correcta pero serán insuficientes para garantizar el equilibrio.

La conclusión de todo ello para la política económica es que no hay soluciones mági-



PAÍSES

cas ni fáciles. Francia tiene que enfrentarse de forma inequívoca a estos problemas reales aunque la solidez de su economía le permitirá hacerlo de forma gradual.

Para ello el único camino es reducir el peso del gasto público hasta un nivel sostenible por un sistema fiscal más competitivo en el contexto de los países desarrollados. La reducción del déficit público debe dar prioridad a la disminución del gasto sobre el aumento de una presión fiscal que está situada en cotas que no deben rebasarse. Los principales obstáculos son de carácter político, ya que Francia deberá actuar, no sólo sobre el

gasto del Estado, sino también sobre las prestaciones sociales.

La principal labor a desarrollar es, por ello, la de concienciación de la sociedad para que acepte soportar como inevitable algún sacrificio de las prestaciones sociales. Además será preciso que se desactiven los mecanismos de oposición salvaje que, en el pasado, han frenado las reformas que no eran del agrado de ciertas minorías. En este sentido habrá que observar atentamente si se materializa el propósito del Gobierno de establecer servicios mínimos en los episodios de huelga del transporte público.



P A Í S E S

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de octubre de 2000,
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

Plátanos	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 896/01
Productos Agrícolas Transformados (PAT)	NUEVE MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1520/00
Productos agrícolas: Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1291/00

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caución».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:
MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:
INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caución)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:
MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid

Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13