

COMPARACION DE LOS PLANES DE ESTABILIZACION DE ARGENTINA, BRASIL Y PERU*

José Pablo Arellano

RESUMEN

El presente artículo se propone identificar las principales diferencias y semejanzas entre los Planes de Estabilización de Argentina, Brasil y Perú, así como también formular algunas reflexiones sobre política anti-inflacionaria. De igual modo el autor analiza el éxito inicial de dichos programas en términos de manejo de la inflación y su posterior retroceso. Concluye que el costo potencial mayor y más importante de un programa de estabilización puede medirse en términos de su impacto sobre la actividad económica y los niveles de empleo que produce. Los planes heterodoxos no han tenido esos costos para lograr la "estabilización relativa" sino que, por el contrario, han logrado expandir la producción. E, inversamente, la alternativa ortodoxa en los casos de inflación rebelde, al no actuar directamente sobre la inercia, resulta enormemente costosa.

ABSTRACT

This paper sets out to identify the main differences and similarities between the Stabilization Plans of Argentina, Brazil, and Perú, as well as making some remarks on anti-inflationary policies. The author also analyzes the initial success of these programmes in terms of their handling of inflation and its subsequent regression. It concludes that the greatest and most important potential cost of a stabilization programme can be measured in terms of its impact on the economic activity, and the levels of employment that it genders. Heterodox plans have not had these costs while achieving a "relative stabilization", but have, on the contrary, managed to increase production. Contrarily, the orthodox alternative turns out to be very costly in the case of rebellious inflation, since it does not act directly over the inertia.

No es fácil evaluar la experiencia antiinflacionaria de un país en particular y mucho menos comparar estos tres casos. Es aún más difícil evaluar un programa de esta naturaleza cuando todavía está en marcha. Sabemos que hay rezagos en la reacción de las variables y, por lo tanto, en la percepción que tenemos respecto de los frutos de los planes de estabilización.

De hecho en los últimos meses, la percepción y evaluación que ha habido de los planes ha ido cambiando a lo largo del tiempo, justamente por esta demora con que se manifiestan sus efectos. Naturalmente una evaluación o un análisis de los planes en este momento está sujeta a estas dificultades.

Mi exposición está centrada principalmente en tratar de identificar algunas diferencias entre los programas y plantear algunas reflexiones sobre política anti-inflacionaria. Para ello haré referencia a algunos otros casos de estabilización reciente en América Latina que nos pueden servir como contrapunto.

1. Los planes: similitudes y diferencias

En cuanto al diseño de los planes, que tienen sin duda muchos elementos en común, quisiera mencionar tres. Primero, la congelación de precios claves: tipo de cambio y salarios. En realidad no es nueva la

(*) Exposición realizada en el Seminario sobre Planes de Estabilización Heterodoxos organizado por la Universidad del Pacífico, Lima, 14 de abril de 1987.

La investigación que el autor ha realizado sobre este tema se inscribe dentro del programa de Análisis de Políticas Macroeconómicas de CIEPLAN que cuenta con el apoyo del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID-IDRC).

congelación del tipo de cambio y los salarios como parte de los programas de estabilización. En la experiencia del Cono Sur, a fines de los años 70, por ejemplo, se congeló el tipo de cambio. La congelación de salarios es un ingrediente frecuente en los programas del Fondo Monetario. Tampoco es nuevo el otro ingrediente usado dentro de la política de precios que consiste en la congelación de precios de bienes en general. Hay varias experiencias en América Latina de congelación de precios como un mecanismo antiinflacionario. La novedad es la búsqueda de consistencia y coordinación entre todos los precios que se congelan.

El segundo ingrediente de los planes es el cambio de moneda y la modificación de los contratos de largo plazo, para evitar una serie de distorsiones y dificultades que crearía la rebaja en la tasa de inflación.

En tercer lugar, un elemento importante de los tres planes, que no ha sido destacado, pero que me parece fundamental, es que en los tres casos surge como una decisión política unilateral del Ejecutivo. No es éste un programa negociado, un programa de concertación y de acuerdos entre diferentes sectores sociales, al menos no en forma explícita.

Hay una cantidad importante de diferencias entre los tres programas. Primero, en términos del manejo de las políticas de demanda agregada: fiscal, monetaria y de salarios. En este sentido el programa más restrictivo es el argentino, y el más expansivo es el brasilero, con Perú en el medio. Hay también diferencias importantes en la duración y la rigidez con la cual se establece la congelación de precios. Y esto, como vamos a ver, ha sido bastante importante en la diferencia de resultados que muestran los tres planes. La congelación fue menos estricta en Argentina y Perú, y mucho más estricta, por lo menos durante varios meses, en Brasil.

Esta rigidez en el congelamiento de precios y en su duración está en abierta contradicción con la política de demanda agregada. Brasil fue el más estricto en la congelación y el más expansivo en términos de demanda.

Por supuesto, hay diferencias importantes que deben tenerse en cuenta antes

de hacer comparaciones, en las condiciones iniciales de la economía en los tres países. En términos del grado de uso de la capacidad productiva, si se compara al producto interno de Argentina, al momento de iniciar el plan, con una cifra anterior razonable, que puede ser el año 1980, esto nos daría alrededor de un 8% de capacidad instalada ociosa. Brasil, en cambio, estaba por sobre los niveles de producción de 1980 y se encontraba en el punto más alto de producción que había registrado hasta esa fecha. O sea que estaba usando su capacidad en mucho mayor medida. Perú, en una situación similar a la Argentina, tenía capacidad instalada importante a nivel agregado.

En segundo lugar, el margen de maniobra del sector externo también era distinto en los tres casos, la situación de la balanza comercial era distinta y existía un margen diferente en términos de reservas internacionales, etc. Volveré a este punto más adelante.

En tercer lugar, el ritmo inflacionario previo y la historia de los intentos estabilizadores también difieren entre los tres países, y esto establece una diferencia importante. Los países donde han habido más intentos estabilizadores fallidos tendrán más dificultad y los países que tienen más inflación tendrán más facilidad para reducirla, tanto porque recibirán más legitimidad en la sociedad como porque se ha producido un acortamiento de los plazos de reajustes que va a facilitar la estabilización.

En el nivel de salario real también hay diferencias. Argentina, al iniciar el programa de estabilización registra el nivel más alto de salario real en términos históricos (generalmente voy a usar el año 80 para comparación). Argentina está más de 20% por sobre el salario real de 1980; el producto por habitante o por trabajador, en cambio, ha caído en forma importante. En Brasil el salario real también está por arriba del nivel observado en 1980, pero con una diferencia importante en relación a Argentina, ya que el producto por trabajador ha aumentado. En Perú, en cambio, el salario real por trabajador está enormemente deprimido en comparación a 1980 en mayor medida de lo que justificaría el producto por trabajador. El año antes de iniciar el

plan el salario real era más bajo a lo que fue en 1980.

También la estructura económica de los países difiere en forma relevante; a la vez existen diferencias importantes en materia política, especialmente en términos del grado de apoyo del Gobierno que adopta este tipo de programa. Sobre esto vamos a volver.

2. El éxito inicial

Revisemos algunos de los principales resultados de los planes.

En primer lugar llama la atención y sobresale el enorme éxito inicial de los programas en términos de reducir la inflación. Este éxito inicial muy grande en reducir la tasa de inflación en los tres países, se refuerza con el fuerte apoyo de la población. El gobierno gana credibilidad, mejoran las expectativas y todo esto crea una especie de círculo virtuoso, en que el programa se refuerza gracias a este apoyo y a su vez el éxito del programa genera un apoyo adicional. Sabemos que la credibilidad es fundamental para un programa antiinflacionario, porque ella da más espacio de manobra. Sabemos que gracias a la credibilidad, puede producirse un retorno de capitales, o al menos, se frena la fuga de capitales al exterior; y se produce una monetización, un aumento de demanda por dinero. Sabemos que las expectativas inflacionarias cuando hay credibilidad en el nuevo programa, van a ser más razonables; y que dado el apoyo que se crea, la población va a ayudar en el proceso de control de precios que se establece.

Por lo tanto, existen una serie de elementos del programa que se fortalecen a través de este apoyo. En este punto creo que vale la pena preguntarse si tal vez el éxito inicial no fue demasiado grande. Hay algunos problemas que surgen por tener demasiado éxito inicialmente en la estabilización de los precios. Primero, porque hay un riesgo de que este gran apoyo al plan pueda convertirse en frustración y rechazo si no se consigue mantener su éxito después de algunos meses. Además está el problema de que si la inflación baja a niveles, digamos

de 1 ó 2 o/o al mes, es muy difícil lograr éxitos adicionales y casi únicamente se pueden mostrar retrocesos. Por lo tanto, surge la desmoralización. Es muy difícil, si se llegó abruptamente al 1 ó 2 o/o de inflación mensual, seguir reduciéndola después de algunos meses, e ir reforzando el apoyo al plan.

En este sentido es interesante mencionar que es bien distinta la experiencia de los tres países que aquí estamos comparando con un país de fuera de la región, Israel, que ha tenido un programa contemporáneo y muy similar a éstos. En Israel, la inflación en vez de bajar rápidamente a estos niveles de 1 ó 2º/o, para luego subir, como ocurrió en nuestros países, bajó a niveles más altos de 4 a 5º/o los primeros meses mostrando un menor éxito inicial, pero eso permitió conseguir éxitos adicionales con posterioridad. Naturalmente que bajo esas circunstancias el apoyo al plan a través del tiempo se mantiene vivo y la moral es más alta.

Cuando las expectativas inflacionarias están muy asimiladas por los agentes económicos, la credibilidad y la confianza en el plan de estabilización es muy frágil y sensible; de allí la importancia de estas consideraciones.

El otro inconveniente del gran éxito inicial es la difusión de una cierta concepción mágica respecto de cómo enfrentar la inflación y de lo que se puede lograr con el control de precios. Se crea una sensación de que se ha descubierto una fórmula mágica para exorcizar la inflación. El problema con el desarrollo de esta percepción es que, no sólo entre los políticos sino también entre los técnicos, fácilmente se pasan por alto posibles desequilibrios que durante este período pueden irse acumulando o bien, si se reconocen, resulta muy difícil políticamente adoptar medidas para corregirlos. Si se ha descubierto este programa tan efectivo, para qué hacer nada más.

Brasil es el país que muestra el mayor éxito inicial; y es, además, el que se autoimpuso metas más estrictas. Es el único país en el que se habló de "inflación cero" como objetivo del programa. Recuerdo haber comentado con economistas brasileros, que estaban cerca del programa de estabilización y plantearles mis dudas respecto

Los 2 a 4 muestran que en los tres países se produjo a partir de 1982, asociado al problema de la deuda externa, una aceleración de la inflación. En Argentina y Perú se ha regresado a los niveles de inflación que existían antes de esa aceleración. En Brasil, en cambio, se ha regresado a los niveles inflacionarios que existían justo antes del plan. Por lo tanto, excepto durante el período de baja inflación, en Brasil no se logró llevar la economía en forma estable a un nivel inflacionario menor al que existía antes de la aceleración de 1982-83.

¿Cuál ha sido el costo de esta "estabilización relativa"?, ya que no la podemos llamar estabilización absoluta sino estabilización relativa. Hay distintos costos que pueden identificarse. Uno evidente es que se gasta un cierto capital que existe de bue-

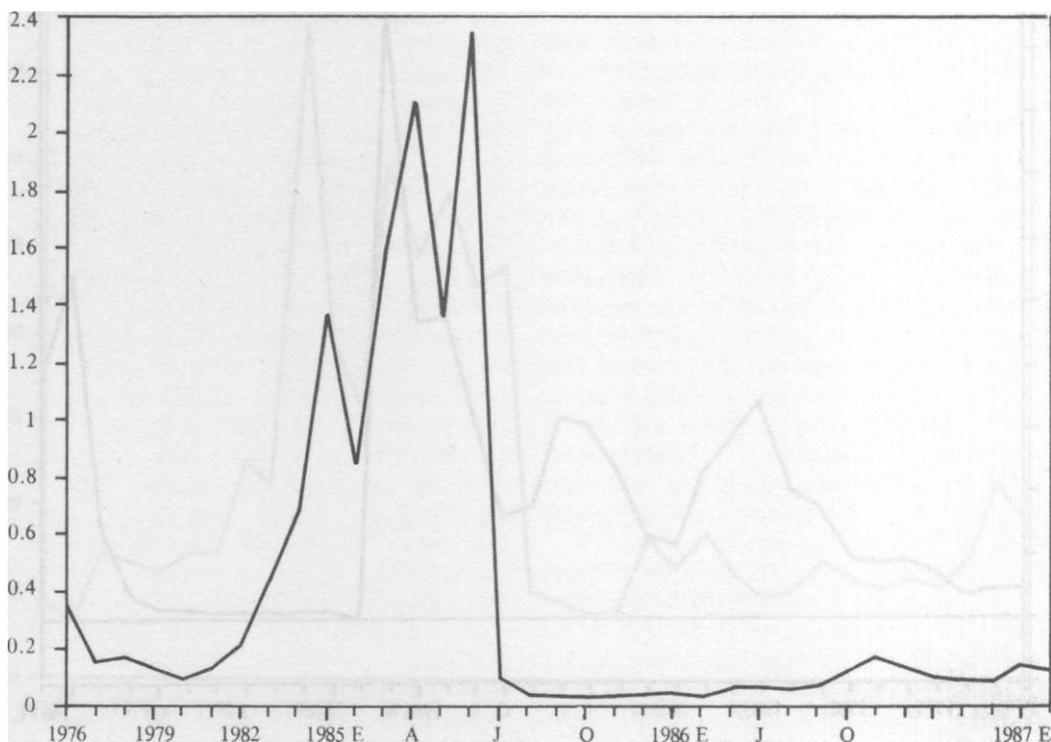
na disposición y de confianza del público respecto al gobierno y su política de estabilización. Este desgaste significa que el próximo intento de estabilización —cuando se plantee— va a ser más difícil y va a tener un costo mayor a raíz de que ya se hizo este programa.

Otro costo posible es que, a raíz del programa de estabilización, del tiempo que toma, de la atención que demanda, de los éxitos que se logran, puede postergarse la corrección de algunos desequilibrios de importancia. El shock que produce en la economía un programa de esta naturaleza logra desviar la atención y postergar la solución de posibles desequilibrios importantes.

En qué medida, esto ha ocurrido, es una pregunta que dejo planteada.

Gráfico No. 2

EVOLUCION DE PRECIOS AL CONSUMIDOR



Peor sería si se crean nuevos desequilibrios a raíz del programa. Ese sería el caso si, por ejemplo, un precio relativo clave se queda atrás o algunos precios relativos de bienes importantes no equilibran sus respectivos mercados.

4. Tres estabilizaciones tradicionales

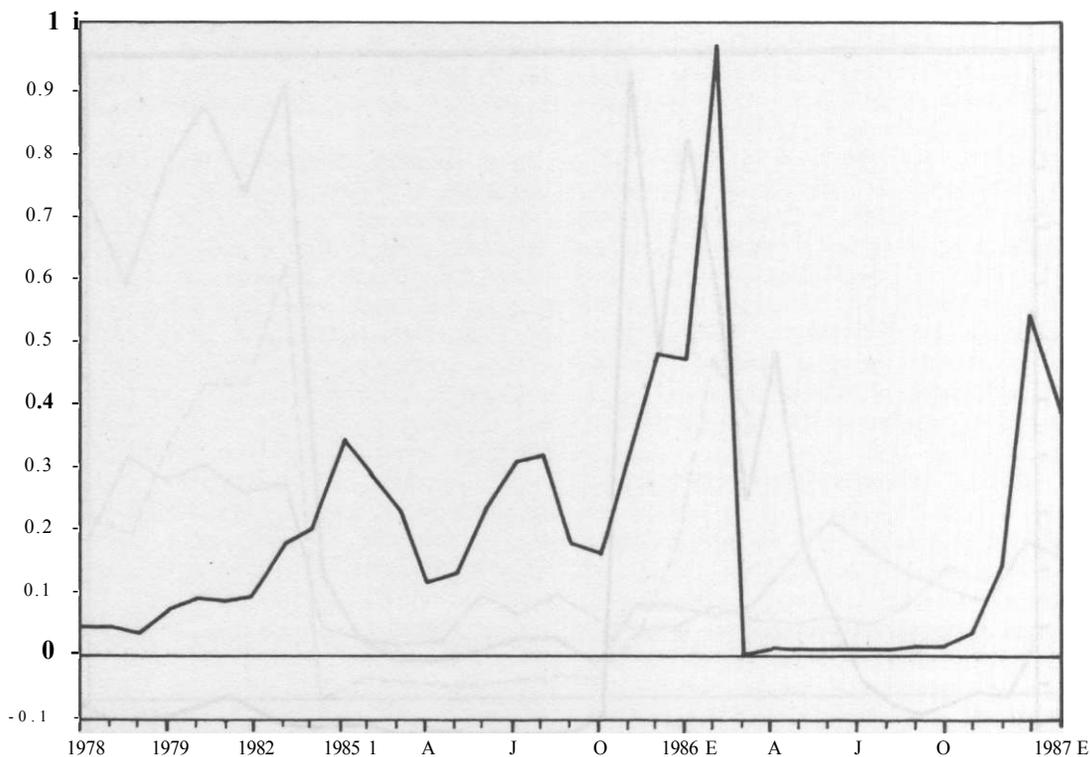
No se puede hablar de logros y costos sin referirse a algo que me parece fundamental: ¿cuáles son las alternativas? La evaluación de los planes depende de cuáles eran las alternativas existentes y cuáles serían sus costos. Los costos principales se registran generalmente en términos de la actividad económica: caídas de producción y empleo.

Quisiera detenerme para revisar tres experiencias, las únicas otras tres experiencias que han tenido éxito de estabilización en América Latina en los últimos años; y compararlas con estas tres que estamos comentando. Se trata de las estabilizaciones en Chile después de 1973, en Costa Rica en 1982, y en Bolivia a partir de 1985.

Estos tres son programas de un corte muy distinto a los que aquí analizamos. Ellos descansan prácticamente en forma exclusiva en políticas de demanda agregada, fiscal, monetaria y salarial. Con diferencias en el grado de rigidez, la política más restrictiva de las tres que mencionamos es la boliviana, luego la de Chile y en menor medida la de Costa Rica.

Gráfico No. 3

EVOLUCION DE PRECIOS AL CONSUMIDOR



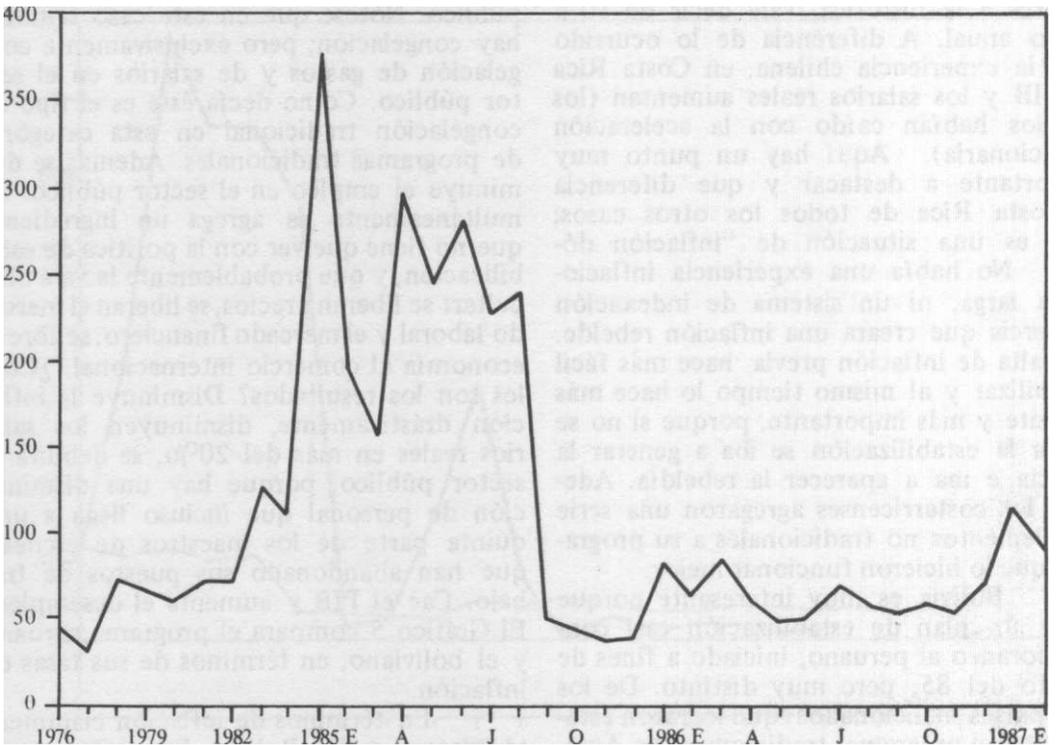
Chile es claramente un país de inflación rebelde, rebelde en el mismo sentido que lo es en Perú, en Brasil y en Argentina. Chile tenía en 1973, al iniciar su programa de estabilización, una inflación del orden del 600%. Se inicia un programa fuertemente restrictivo de demanda para frenar la inflación, a partir de 1973, que luego se endurece muchísimo más andando el tiempo en 1975. Con esto se logró rebajar la tasa de inflación desde 600% anual en 1973 a niveles de inflación de 350% en 1974-75, de 200% en 1976 y 84% en 1977. Vale decir, en 1977, o sea prácticamente cuatro años después, la inflación fue de 84% al año. En 1978-80, esta tasa baja a niveles de 30%, que era más o menos el nivel histórico del país durante los años 70. Desde 1982 hasta

la fecha baja nuevamente a niveles de 20% anual. Por lo tanto, recién cuatro años después de iniciada la política restrictiva para contener la inflación, se logran tasas de inflación muy poco menores a las que hoy se observan en Argentina y Perú. Esto se hace, con un costo en términos de producción enormemente alto. En 1975 hubo una recesión, que se tradujo en una caída del PIB de 15% y en una reducción de salarios reales cercana al 20% con respecto a la situación anterior al programa.

Habría que decir eso sí, que la economía chilena no sólo tenía una inflación rebelde como mencioné, sino que además se agregó en 1975 una crisis de balanza de pagos, que obligó a devaluar y por lo tanto hizo más difícil la política estabilizadora.

Gráfico No. 4

EVOLUCION DE PRECIOS AL CONSUMIDOR



Además, se adoptaron una serie de reformas estructurales que incluyó la liberalización de precios, liberalización financiera, etc., que hizo más difícil estabilizar. Tal vez el logro más significativo, en el caso chileno es el mantenimiento de la estabilidad inflacionaria después de 1982. En este período Chile al igual que los otros casos que aquí estamos examinando, a pesar de enfrentar una crisis externa que lo ha obligado a devaluar en forma muy significativa, ha logrado hacerlo sin aumentar los niveles de inflación, aunque nuevamente con caídas del PIB y de salarios reales muy importantes.

Costa Rica tenía en 1980 niveles de inflación de alrededor de 18% al año. Se acelera la inflación en 1981-82 a niveles de 70-80%, llegando en junio a una tasa analizada del 100%. Con el nuevo Gobierno después de junio del 82, se lleva adelante una política antiinflacionaria de corte tradicional contractiva, logrando desde 1983 hasta la fecha tasas de inflación similares a la histórica, vale decir de 10 a 15% anual. A diferencia de lo ocurrido con la experiencia chilena, en Costa Rica el PIB y los salarios reales aumentan (los salarios habían caído con la aceleración inflacionaria). Aquí hay un punto muy importante a destacar y que diferencia a Costa Rica de todos los otros casos; ésta es una situación de "inflación dócil". No había una experiencia inflacionaria larga, ni un sistema de indexación e inercia que creara una inflación rebelde. La falta de inflación previa hace más fácil estabilizar y al mismo tiempo lo hace más urgente y más importante, porque si no se hacía la estabilización se iba a generar la inercia e iba a aparecer la rebeldía. Además, los costarricenses agregaron una serie de elementos no tradicionales a su programa que lo hicieron funcionar mejor.

Bolivia es muy interesante porque tiene un plan de estabilización casi contemporáneo al peruano, iniciado a fines de agosto del 85, pero muy distinto. De los tres países mencionados que lograron estabilizar con programas tradicionales en América Latina es el más restrictivo. En Bolivia se parte prácticamente de hiperinflación. Claramente es el caso de mayor inflación

de todos los que estamos examinando. Esto es importante porque hace menos costoso estabilizar, porque hay más voluntad de hacerlo y porque además hay menores problemas de desincronización entre los aumentos de precios de los distintos bienes. Todos los precios se reajustan tan rápido que están prácticamente sincronizados. Por lo tanto, hay menos problemas de precios relativos, de lo que podría haber en otras circunstancias.

Desde abril de 1984 hasta el plan de agosto del 85, en Bolivia había tasas mensuales de inflación superiores al 50%. Hubo meses en que la tasa de inflación fue mayor a 150%, y hubo varios intentos fallidos de estabilizar.

El plan, que se adopta en agosto de 1985, responsabiliza enteramente de la inflación al sector público. Por lo tanto, se propone reducir en forma drástica el déficit del sector público, que era cerca de 14% del PIB, por la vía del aumento de impuestos, y la congelación de gastos del sector público. Nótese que en este caso también hay congelación, pero exclusivamente congelación de gastos y de salarios en el sector público. Como decía, éste es el tipo de congelación tradicional en esta categoría de programas tradicionales. Además, se disminuye el empleo en el sector público. Simultáneamente se agrega un ingrediente que no tiene que ver con la política de estabilización, y que probablemente la va a dificultar: se liberan precios, se liberan el mercado laboral y el mercado financiero, se abre la economía al comercio internacional. ¿Cuáles son los resultados? Disminuye la inflación drásticamente, disminuyen los salarios reales en más del 20%, se debilita el sector público, porque hay una disminución de personal que incluso llega a una quinta parte de los maestros de escuela, que han abandonado sus puestos de trabajo. Cae el PIB y aumenta el desempleo. El Gráfico 5 compara el programa peruano y el boliviano, en términos de sus tasas de inflación.

En términos de inflación claramente aparece mejor Bolivia. Excepto un mes en que se dispara y que llevó a endurecer la política, la inflación en Bolivia sigue siempre por debajo de la inflación peruana y a

un nivel extraordinariamente bajo, menos de 2% mensual.

Por lo tanto, en términos de logro inflacionario, en estos 15 meses aparece con un mayor éxito el programa boliviano; sin embargo, el PIB cae en 5% con respecto a lo que ocurría antes del plan de estabilización, mientras que en Perú el PIB crece en 10%, provocando una enorme diferencia en términos de los niveles de vida de la población. La mayor producción permite aumentar el empleo y los salarios en Perú.

Esta marcada diferencia en el comportamiento de la producción ocurre a pesar de que en ambos países había una importante capacidad productiva ociosa, y ella era probablemente mayor en Bolivia.

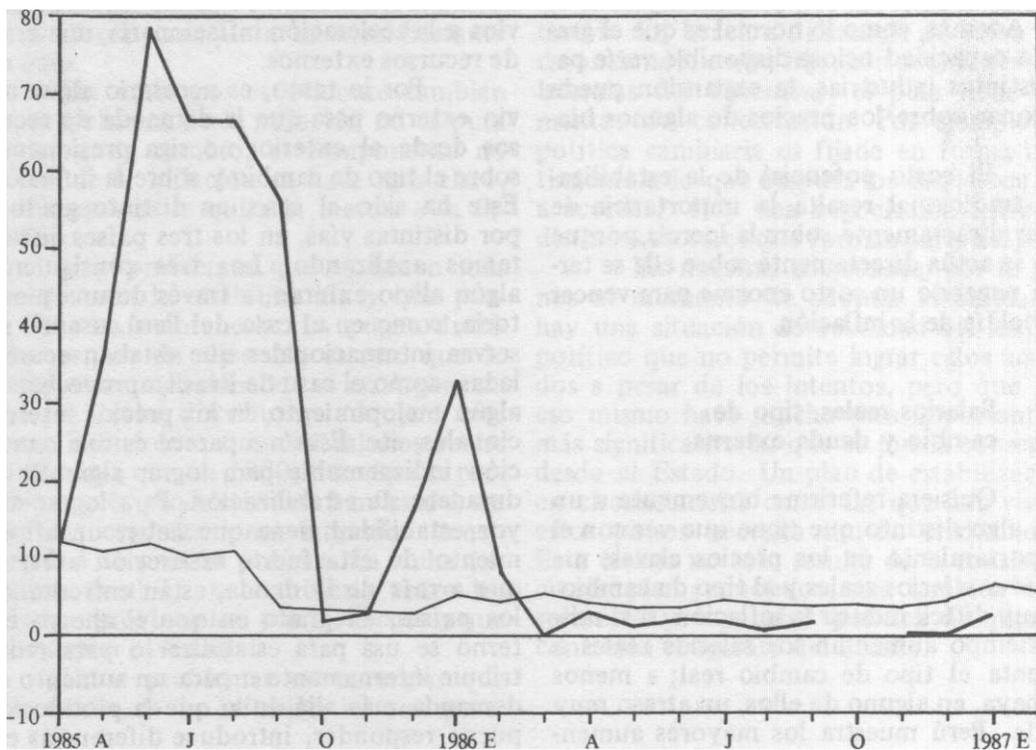
La situación del sector externo no es muy distinta. Ambos países viven una crisis externa y por diferentes medios logran, junto a la adopción del plan estabilizador, reducir el superávit comercial y aumentar su capacidad de importación en proporciones similares.

En síntesis, sin duda el costo potencial mayor de un programa de estabilización y el más importante es en términos de actividad económica y empleo. Los planes heterodoxos no han tenido esos costos para lograr la "estabilización relativa", al contrario han logrado expandir la producción.

La alternativa ortodoxa en los casos de inflación rebelde, vale decir con inercia, al no actuar directamente sobre la

Gráfico No. 5

INFLACION MENSUAL



inercia, como ocurre en los tres planes que hoy día comentamos, resulta enormemente costoso en los casos de inflación rebelde como son los de Chile y Bolivia que acabamos de examinar.

¿Cuál es la relación que podría plantearse entre el nivel de actividad económica y la estabilización? Hay razones para pensar que un aumento en la actividad económica y no una contracción, como ocurre en los planes tradicionales, debería ayudar a estabilizar y no al revés. Si hay capacidad ociosa, un aumento en la actividad debería ayudar a estabilizar por la disminución de costos medios de las empresas, y porque más producción genera más demanda de dinero y permite, una mayor monetización absorbiendo la monetización excesiva que pueda existir. Por el contrario, lo que no ayuda, es que con más expansión hay menos "clima", por llamarlo de alguna manera, de estabilización. Con más expansión hay mayor tendencia a aumentar las remuneraciones en términos reales, a aumentar los márgenes de ganancia, etc. Además, como lo normal es que el grado de capacidad ociosa disponible varíe para distintas industrias, la expansión puede presionar sobre los precios de algunos bienes.

El costo potencial de la estabilización tradicional resalta la importancia de actuar directamente sobre la inercia, porque si no se actúa directamente sobre ella se termina pagando un costo enorme para vencer la rebeldía de la inflación.

5. Salarios reales, tipo de cambio y deuda externa

Quisiera referirme brevemente a un tema algo distinto que tiene que ver con el comportamiento de los precios claves; me refiero a salarios reales y al tipo de cambio. Es muy difícil reducir la inflación, si al mismo tiempo aumentan los salarios reales o aumenta el tipo de cambio real; a menos que haya, en alguno de ellos, un atraso muy grande. Perú muestra los mayores aumentos de salarios reales durante el plan, precisamente porque había un atraso muy grande al momento de iniciarse el programa. En

cambio, Brasil nos recuerda lo difícil que resulta redistribuir el ingreso, sobre todo cuando se está usando al máximo la capacidad productiva, al mismo tiempo que estabilizar. Argentina tenía al momento de partida del plan, un salario real alto, comparado a los niveles de actividad o producción por trabajador, reduciendo el margen de maniobra.

El tema de la devaluación y su conexión con la deuda externa, me parece extremadamente importante. Sin duda que detrás de la aceleración inflacionaria posterior a 1982 está la crisis de la deuda, y los ajustes que deben de hacer los países al tratar de recuperar la competitividad perdida en la época de la enorme abundancia de créditos. Más que recuperar, deben pasar a niveles más altos de competitividad para poder servir sus deudas y enfrentar las adversas condiciones que tiene la economía internacional. Ello también fue así, y se observan condiciones muy parecidas en los casos de hiperinflación en Europa. También hubo prácticamente en todos los casos previos a la aceleración inflacionaria, una crisis de recursos externos.

Por lo tanto, es necesario algún alivio externo para que la demanda de recursos desde el exterior no siga presionando sobre el tipo de cambio y sobre la inflación. Este ha sido el caso, en distinto grado y por distintas vías, en los tres países que estamos analizando. Los tres consiguieron algún alivio externo, a través de una moratoria, como en el caso del Perú, usando reservas internacionales que estaban acumuladas, como el caso de Brasil, aprovechando algún mejoramiento en los precios internacionales, etc. Esta me parece es una condición indispensable para lograr algún éxito duradero de estabilización. Para lograr mayor estabilidad tiene que haber un aflojamiento de esta fuerte restricción externa, que a raíz de la deuda, están enfrentando los países. El grado en que el ahorro externo se usa para estabilizar o para redistribuir internamente o para un aumento de demanda más allá de lo que la producción puede responder, introduce diferencias entre los tres países en el éxito estabilizador.

6. La inercia

Para terminar, quiero hacer alguna referencia adicional sobre el tema de la inercia. ¿En qué medida es cierta?, ¿en qué medida su importancia se ha visto ratificada por la experiencia que hasta aquí hemos tenido? Me parece que los resultados que hemos visto ratifican claramente la importancia que tiene este componente dentro de la inflación, y vemos muy nítidamente que varios de los resultados que se anticipaban y de los efectos previstos de la estabilización, como por ejemplo, reducción del déficit fiscal por la vía de un aumento automático de los ingresos tributarios, han sido comprobados. La importancia de la inercia se manifiesta también en la inflación que experimentan Argentina y Perú 15 meses después del programa de estabilización. En ambos casos, por buenas razones, se abandonó el congelamiento y se han reimplantado las minidevaluaciones y los reajustes salariales. Ambos mecanismos de programación inflacionaria mantienen la inercia, aunque a un nivel bastante más bajo.

Sin embargo, es evidente también que el problema de la inflación no es pura inercia. En cambio, el componente no inercial de la inflación se hace más claro, una vez que se le quita la inercia a la inflación.

Hay problemas que se hacen más evidentes con la estabilización y que pueden llevar a mantenerla. La pugna distributiva es uno de ellos. No es raro que de los tres casos mencionados es en Argentina donde la lucha distributiva adquiere más fuerza. Recuérdese que los salarios reales son mayores que en 1980, mientras la producción y la productividad han caído, en tanto las organizaciones laborales tienen capacidad de presión política. La lucha distributiva también se manifiesta entre los gobiernos provinciales, por los recursos que puede captar el Estado.

Estos problemas estructurales que están detrás de la inflación no son pura-

mente económicos sino que van más allá de este ámbito. Es, en cierta manera, una debilidad del sistema político para resolver las cuestiones y los problemas esenciales de estas sociedades, los cuales reflejan los conflictos acumulados que llevaron previamente a la implantación de dictaduras.

Vale la pena recordar lo que se planteó en la exposición sobre Brasil y es que el programa se adopta como producto de la extrema debilidad del Presidente, en un intento por recuperar la iniciativa política. Esa misma debilidad impide contener las demandas redistributivas y expansionistas e impide también adoptar las correcciones necesarias cuando aparecen desequilibrios. En el caso de Argentina tampoco el programa es resultado de una decisión tomada sobre una base de amplio apoyo y acuerdo político. El plan se adopta después de varios intentos fracasados de concertación social. El plan es un esfuerzo importante, valioso desde el Estado, para lograr la cooperación de los distintos grupos sociales, que no se había logrado por la vía de la concertación. En Israel, a diferencia de estos tres casos donde, como dije, son decisiones unilaterales del Ejecutivo, el plan tiene elementos de concertación. Por ejemplo, la política cambiaria es fijada en forma contingente a lo que después los sindicatos van a acordar. Hay una negociación entre los distintos sectores que forman parte del plan.

En nuestras sociedades, por lo menos al momento de adoptar estos planes, hay una situación de debilidad del sistema político que no permite lograr estos acuerdos a pesar de los intentos, pero que por eso mismo hace mucho más importante y más significativo lo que se pueda conseguir desde el Estado. Un plan de estabilización en circunstancias como las que han vivido estos países necesita mucha credibilidad. Esta última no sólo resulta de la consistencia del plan económico, sino también de la solvencia y capacidad política de quienes controlan el aparato del Estado.