

SAYAD, João & LUNA, Francisco Vidal. Política Anti-inflacionaria y el Plan Cruzado. In: *Neoliberalismo y Políticas Economicas Alternativas*. Quito, Corporación de Estudios para el Desarrollo (CORDES), p. 189-204, dezembro-1988.

**Neoliberalismo
Y Políticas
Económicas
Alternativas**

**Política Anti-inflacionaria y
el Plan Cruzado ****

**João Sayad
Francisco Vidal Luna**

* Ponencia presentada por el Instituto Latino Americano – ILAM, Brasil.

** Traducción no oficial de la versión portuguesa.

I. Introducción

El objetivo de este trabajo es analizar la experiencia brasileña reciente con políticas de estabilización y, más específicamente, el PLAN CRUZADO. Este Plan, así como el Plan Austral de Argentina y el Plan Intiperuano, ha sido presentado como política alternativa a las políticas convencionales y parecen especialmente adaptadas a la situación de economías con tradición inflacionaria, como es el caso de las economías latinoamericanas.

El trabajo está así organizado. La siguiente sección discute la naturaleza del proceso inflacionario brasileño que tiene gran semejanza con el proceso inflacionario de otros países latinoamericanos. La tercera sección presenta las ideas esenciales del Plan Cruzado y las características y las dificultades más importantes que enfrentó. La última sección resume las principales conclusiones y hace comparaciones con políticas de estabilización convencionales de otros países.

II. Naturaleza de la inflación brasileña.

La economía brasileña convive con tasas inflacionarias bastante elevadas desde hace cincuenta años, por lo menos. Es más, la convivencia con tasas de inflación permanentemente altas es característica común de muchas economías latinoamericanas, además de la brasileña.

Las causas estructurales de este tipo de inflación fueron exhaustivamente discutidas por economistas de la región y de otros países. Y, sin ninguna duda, el trabajo más interesante y convincente es el del Profesor Julio Oliveira, de Argentina, que explica la inflación estructural por la participación característica de la industria y de la agricultura en las economías latinoamericanas.

Sin embargo, para este trabajo interesan solamente las consecuencias de una larga convivencia con el fenómeno inflacionario, la que, por ser tan prolongada, acaba por alterar el propio comportamiento de los agentes económicos. Los agentes económicos, empresarios, trabajadores, poseedores de activos financieros e inversionistas, aprenden a defenderse de la inflación y este aprendizaje cambia la naturaleza del fenómeno.

El cambio más importante del comportamiento puede ser presentado bajo el nombre general de indexación. Los agentes económicos pasan a observar atentamente los índices de precios y a fijar precios y remuneraciones tomando en cuenta las variaciones de estos índices.

Este proceso de indexación puede darse formal o informalmente. La indexación formal aparece, en Brasil, con el permiso legal para que los contratos contengan cláusulas de corrección de precios tomándose en cuenta variaciones del índice general de precios o de índices específicos relevantes para el contrato considerado. En el Brasil, el mercado financiero trabaja con activos financieros cuyo rendimiento se descompone en dos partes distintas: la corrección monetaria, o sea, la variación del rendimiento medida simplemente por la variación del índice general de precios, y los intereses propiamente dichos, aquella parte del rendimiento superior a la inflación observada. La negociación salarial, análogamente, contiene dos partes: la variación de salarios necesaria para recomponer la

inflación pasada entre los dos contratos salariales y el aumento de salarios, o sea, la variación del salario mayor que la inflación pasada.

Además de estos mecanismos formales de indexación, la economía practica también lo que se podría llamar de indexación informal. Así, puede decirse que todos los precios de la economía son fijados tomándose en consideración la inflación pasada y la inflación futura, además de las condiciones específicas del mercado del bien en cuestión. Es lógico que esta práctica depende del tipo de mercado que se considera. En mercados muy competitivos como es el caso de los mercados de productos agrícolas, la posibilidad de corregir precios en función de los índices de inflación es menor, aunque posible, ya que todos los agentes, demanda y oferta, están observando índices de precios. En el caso de mercados más concentrados, o donde es mayor la diferenciación de producto, la práctica de indexación es mucho más efectiva, ya que el poder de fijación de precios, en este caso, es mayor.

En realidad, la práctica de indexación equivale a la tentativa de sustituir la moneda en circulación por otra moneda de valor más estable, en el caso, el índice de precios. En economías mayores y más cerradas, como es el caso de Argentina y de Brasil, la indexación es más frecuente que en economías abiertas y menores donde la indexación puede ser cambiada por la dolarización, esto es, por la sustitución de la moneda corriente por el dólar, sea como unidad de cuenta o como reserva de valor.

En el caso de Israel, por ejemplo, economía menor y más abierta que las economías latinoamericanas, la reforma monetaria pensó, en cierto momento, en utilizar el dólar como moneda nacional.

El grado de indexación depende también del apoyo legal al mecanismo de indexación. En el caso de Brasil, donde la legislación apoya la indexación y el mercado del dólar es restringido, la indexación es mucho mayor que en el caso de la economía argentina. En Argentina, la indexación es menor por la dificultad en fijar contratos con corrección monetaria. En consecuencia, la utilización del dólar como unidad de cuenta y reserva de valor es mayor que en Brasil.

La práctica de la indexación altera la naturaleza del proceso inflacionario de varias y distintas formas.

En primer lugar, torna las políticas de control de demanda menos efectivas para reducir la tasa de inflación. Demanda agregada menor consigue reducir apenas los precios de mercados muy competitivos y sin poder alguno de protegerse contra la inflación. Mercados menos competitivos fijarán precios tomando en cuenta la inflación pasada. De esta forma, la reducción de la demanda corriente será prácticamente incapaz de reducir los precios nominales en estos mercados, ya que estarán siendo corregidos por la inflación del pasado.

Debido a la pequeña participación de los mercados más competitivos en la economía, para que la inflación se reduzca es necesaria una reducción tan grande de los precios nominales de esos mercados, que este mecanismo se torna prácticamente ineficaz. Además de esto, cuanto mayor sea la experiencia con la inflación, los mercados competitivos tenderán a tener precios, fijados por comparaciones con los índices de precios y aceptados por los compradores, tornando estos precios insensibles o menos sensibles a las variaciones de la demanda.¹

¹ En muchos casos, la inflación solamente podría reducirse si los precios competitivos asumieran valores negativos.

Así, en la economía brasileña, que tiene larga experiencia inflacionaria, la tasa de inflación puede apenas y en la mejor de las hipótesis ser estabilizada cuando se utilizan políticas contraccionistas, monetarias y fiscales. La reducción de hecho, de la tasa inflacionaria nunca fue posible en esta economía.

La segunda consecuencia de la indexación se refleja en las dificultades asociadas a cualquier variación de precios relativos. Así, si la política económica desea aumentar la tasa cambiaria, por ejemplo, esta variación se reflejará inmediatamente en el índice de precios y tenderá a ser seguida por todos los demás precios. El resultado es una aceleración de la tasa inflacionaria. Y el valor real del cambio sólo se habrá alterado durante el período de aceleración.

De la misma forma, variaciones inesperadas de cualquier precio relativo aumentan la tasa inflacionaria. La experiencia brasileña reciente se adapta perfectamente a esta descripción. En 1974, el primer choque del petróleo elevó el valor del cambio y de los precios de energía, doblando la tasa de inflación, que pasó del 20% al 40%. En, 1979, la segunda elevación de los precios del petróleo elevó la tasa inflacionaria del 40% al 100%. En 1983, la desvalorización cambiaria dobló la tasa de inflación que pasó del 100% a 200%.

La tercera consecuencia de este tipo de proceso inflacionario está asociada a la edad de la tasa de inflación. Cuanto más vieja se torna la tasa de inflación mayores son las posibilidades de que aumente súbitamente. Esto porque, conforme el tiempo pasa, los agentes económicos demandan y obtienen mecanismos de indexación más perfectos, esto es, con ajustes más frecuentes. En la medida en que se obtienen estas ventajas, elevan la tasa de inflación. Así, en el Brasil, los trabajadores obtuvieron en 1979 la corrección semestral de salarios perfeccionando la forma de indexación de los salarios y aumentando, consecuentemente, el valor del salario medio real. Lo que resultó, sin duda, en presiones para la elevación de la tasa inflacionaria, o, mayores dificultades para reducirla.

Finalmente, es interesante observar que economías indexadas tienen como unidad de cuenta la variación de los índices de precios. Ahora bien, índices de precios son medidas estadísticas, extremadamente imprecisas y que pueden proporcionar resultados bastante diversos, dependiendo del concepto utilizado (Paasche, Laspeyres, costo de vida), del procedimiento estadístico y del proceso de recolección. Así, cuando la inflación es del 15% al mes, medida por algún índice, existirán otros índices con valores entre 10% y 20%. Aunque este resultado sea perfectamente comprensible para economistas y científicos sociales, representa gran desgaste político para las autoridades económicas y organizaciones estadísticas del país. Porque, para todos los agentes de la economía el índice de precios oficial representa la unidad de cuenta del patrón monetario corriente y así debería tener valor rigurosamente preciso, contablemente y no estadísticamente determinado.

Esta característica de la economía indexada causa problemas, pudiendo ella misma elevar la tasa inflacionaria. Así si el investigador de precios no obtiene informaciones correctas sobre un precio cualquiera y después las corrige repentinamente, puede causar elevación del índice indicando aceleración inflacionaria. De la misma forma, variaciones coyunturales de precios, si no estuvieren correctamente tratadas en el índice, pueden indicar presiones inflacionarias que acaban materializándose.

Estas son básicamente las características de la inflación en una economía indexada como la economía brasileña. En esta economía la tasa de inflación está dada por la historia de variaciones pasadas de precios relativos, por las reglas corrientes de corrección de precios y salarios y por la situación de la demanda agregada.

La inflación brasileña a finales de 1984 puede ser perfectamente caracterizada tomándose en cuenta estas variables. La tasa de inflación oscilaba en torno del 200% al año debido a la máxidevaluación cambiaria de 1983. Existían sin embargo, fuertes presiones para la aceleración del ritmo inflacionario. La economía comenzaba a recuperar el nivel de actividad, con crecimiento bastante expresivo del saldo comercial de la balanza de pagos. La recuperación del empleo y de la producción generaba aumentos de salarios nominales y reales a pesar de la tendencia de aceleración inflacionaria. La liberalización de la vida política, por otro lado, dejó sin efecto la ley salarial en vigencia, que garantizaba correcciones salariales insuficientes e impedía la discusión de una ley alternativa.

Como consecuencia de esta situación, la inflación elevada tendía a acelerarse. Los trabajadores demandaban correcciones salariales trimestrales. Y en el Congreso varios parlamentarios se movían tendiendo a tornar ley la corrección salarial más frecuente.

III. Políticas Anti-inflacionarias en economías indexadas

En la situación de la economía brasileña en 1985, las políticas de estabilización que se basaban exclusiva o principalmente en el control de la demanda no conseguirían cualquier resultado. El control de la demanda conseguiría reducir apenas el crecimiento de los precios competitivos que en aquel momento, no presionaban de forma alguna la tasa inflacionaria. En lo concerniente al mercado de trabajo, difícilmente el control de la demanda podría, a corto plazo, reducir el vigor y la legitimidad de la reivindicación de los trabajadores, que caminaban aceleradamente hacia la corrección trimestral de salarios.

La política de control de la demanda necesitaba ser complementaria a la política de rentas, o sea, a la definición de reglas aceptables para la corrección de precios y salarios. La economía brasileña acababa de pasar por una recesión bastante cruel y prolongada entre 1981 y 1983 y ahora conseguía presentar una situación de equilibrio estable en sus cuentas externas y, aunque menos perfectamente, en sus cuentas públicas. Además de esto, el país iniciaba un nuevo período en su vida política, con la convocatoria a elecciones para la instalación de la Asamblea Nacional Constituyente. Por todo esto, la política anti-inflacionaria podría no sólo definir una nueva política de rentas sino también incluir una reforma monetaria que marcasse el inicio de una nueva era en la vida económica nacional.

Se discutían dos estrategias para la definición de la política anti-inflacionaria. La primera estrategia, llamada de indexación total, preveía la sustitución de la moneda nacional, de valor decreciente e inestable, por el índice utilizado en la corrección de precios. En este caso, los ajustes de precios deberían tornarse cada vez más frecuentes para todos los agentes económicos. Los trabajadores tendrían aumentos trimestrales y después mensuales de sus salarios. Los precios controlados por el gobierno serían corregidos mensualmente por la inflación del mes anterior. Y, de la misma forma, las otras rentas.

Esta estrategia llevaría a una elevación dramática de la tasa de inflación en cruzeiros y la sustitución del cruzeiro por una nueva moneda, dada por el valor del índice de inflación; sería natural e inexorable. La política económica, por lo tanto, no iría contra la tendencia natural de la economía de indexarse cada vez más; pero, al contrario, aceleraría aquella tendencia provocando la sustitución de la antigua moneda por la nueva.

El camino alternativo consistía en la alteración de todos los precios de la economía que serían convertidos a la nueva moneda, tomándose en cuenta su valor medio entre los períodos de reajuste, pues en economías inflacionarias los precios y rentas tienen valor bastante variable entre los períodos de reajuste. Ya que la conversión de la vieja moneda

no podría alterar la demanda agregada y las condiciones de equilibrio de la economía, era fundamental que los nuevos precios y rentas fuesen fijados por el valor medio.

Las dos alternativas necesitaban ser complementadas por una política eficaz de control de la demanda y por un período de congelamiento de precios. El control de la demanda era complemento indispensable para evitar que después de la reforma monetaria y la definición de la nueva política de rentas, el mercado viniese a ser presionado por la demanda aumentando precios y creando presiones inflacionarias. El congelamiento era indispensable para romper el comportamiento habitual de las empresas y quebrar la inercia inflacionaria.

En ambas alternativas, la política económica omitía la cuestión de la ley salarial. Porque los salarios habían caído dramáticamente en los períodos anteriores (1980/1984), no había condiciones políticas de definición de una nueva ley salarial. En cualquiera de las dos estrategias, se dejaba la determinación del salario a la libre negociación entre empresarios y trabajadores, en el supuesto de que el congelamiento de precios, más efectivo en los sectores concentrados de la economía, se constituyese en un obstáculo a la fijación de aumentos salariales mayores a las ganancias de la productividad o de las reducciones de márgenes de estos sectores.

El gobierno escogió la segunda alternativa: sustitución de la vieja moneda por la nueva moneda a través de los cálculos del valor medio de precios y salarios antes del anuncio del Plan. La alternativa de indexación generalizada, aunque más fácil desde el punto de vista operacional, sometería la economía a un período de hiperinflación, que aun siendo “planificada” podría llevar a la sociedad a una situación incontrolable y al gobierno, al descrédito.

La segunda alternativa adoptada incluía, entonces, las siguientes medidas:

- a) la conversión de todos los precios y salarios a la nueva moneda usando los valores medios observados en los últimos seis meses, en el caso de los salarios, y al valor practicado, en el caso de los precios.
- b) el congelamiento de todos los precios de la economía y el llamado a toda población para que ayude en el esfuerzo de fiscalización.
- c) la prohibición de utilizar índices de corrección en todos los contratos financieros o no, de plazo inferior a un año. La única excepción fueron las libretas de ahorro que continuaron siendo corregidas mensualmente, de acuerdo con la inflación medida por el índice oficial .
- d) la conversión en la nueva moneda de todos los contratos financieros que no estipulasen cláusula de corrección en la nueva moneda, usando como factor de conversión la tasa de inflación esperada antes del anuncio del Plan, que, presumiblemente, estaba incluida em aquellos precios y contratos.
- e) el congelamiento le la tasa cambiaria, aunque oficialmente el gobierno no se hubiera comprometido con cualquier estabilidad cambiaria, caso de que la inflación volviese a crecer.

Merece comentario adicional el literal c) de las medidas mencionadas. En la economía brasileña, la remuneración de los activos financieros está determinada por dos componentes: la corrección monetaria y la tasa de interés. Con la creación de títulos públicos con corrección monetaria desde 1967 y el crecimiento de depósitos con corrección monetaria, los activos financieros más líquidos, así como los de menor riesgo y de menor plazo pasaron a tener tasas de remuneración muy elevadas. Tasas que sólo podían ser pagadas por el Tesoro Nacional. Y que fijaban un tope mínimo para la remuneración de todos los demás activos financieros. Esta situación derivó de la

competencia entre diversos activos, libretas de ahorro y títulos públicos que fueron extendiendo la práctica de la corrección monetaria a activos que por el plazo y la garantía no podían contar con esta protección. De ahí la necesidad de este tipo de limitación.

Para que el Plan se tornase más atrayente a los trabajadores, se adoptó la escala móvil de corrección para los salarios. Estos serían automáticamente corregidos siempre que la inflación superase el 20%.

El Plan fue recibido como un Plan de redención nacional. Los críticos temían que, como todo programa anti-inflacionario, implicase una contracción muy severa de la demanda y de la renta. Entretanto, después de un mes gastado en las adaptaciones de precios y contratos, la economía volvió a crecer a tasas bastante elevadas. El crecimiento provenía:

- 1) del clima de euforia que dominaba el ambiente económico del país;
- 2) de los aumentos salariales requeridos y obtenidos por los trabajadores, ya que el aumento de la demanda en el mercado de trabajo, tornaba sus reivindicaciones bastante efectivas y rápidamente atendidas;
- 3) de las alteraciones tributarias que, contra las intenciones del gobierno, habían aumentado la renta disponible de la población;
- 4) de los retiros de las libretas de ahorro que continuaban riendo 6% real al año, mientras la población estaba acostumbrada a tasas nominales del orden del 16% y 18% al mes, dada la tasa inflacionaria anteriormente existente.

Más tarde, a estas presiones de demanda, sumábase la especulación contra el congelamiento. En la expectativa de que el congelamiento sería abandonado, más tarde o más temprano, consumidores anticipaban sus compras y productores tendían a trasar sus entregas.

La tarea del gobierno era clara: debería, en primer lugar, reducir la demanda agregada a niveles compatibles con la capacidad de la economía y, en seguida, permitir el reinicio del funcionamiento del mercado a través de la liberalización gradual de los controles de precios.

Pero, controlar la demanda, en el caso de la economía brasileña en 1986, era misión casi imposible. Las tentativas de aumentar impuestos indirectos y reducir el déficit público fueron no sólo impotentes para reducir la demanda, sino que acabaron siendo recibidas por la población como una desobediencia a los controles de precios, resultando, para todos los efectos, en el fin efectivo del período de congelamiento y retorno rápido a una tasa de inflación bastante elevada y creciente.

En junio de 1987, cuando las tasas de inflación retornaron a valores bastante elevados, del orden del 25% al mes, el gobierno brasileño adoptó un nuevo período de congelamiento de precios y determinó nuevas reglas para la corrección de precios y salarios. La inflación esperada para los próximos meses es bastante baja. Los trabajadores y los empresarios reciben con escepticismo la nueva tentativa. Los sindicatos reclaman por la gran reducción de los salarios reales debido a la nueva corrección de salarios. Los empresarios, a su vez, se quejan de la repentina caída de la demanda y no creen que el nuevo plan anti-inflacionario será capaz de recuperar el nivel de actividad y de empleo.

Esta fue la experiencia reciente de la economía brasileña con la política anti-inflacionaria de "choque", como la denomina la prensa brasileña. En la siguiente sección analizaremos las dificultades de esta política en relación a otras alternativas.

IV. Políticas de estabilización: Liberalismo, Heterodoxia.

El Plan Cruzado, particularmente después del fracaso de 1986, ha sido duramente criticado por varios economistas. Afirman que el Plan pretendía combatir la inflación a partir de un artificio, el congelamiento, y por eso nació destinado al fracaso.

Hoy, con la ventaja del tiempo, es fácil señalar las fallas del Plan. Antes es preciso comprenderlo. El Plan Cruzado no era más que la definición de una política de rentas (reglas de determinación de precios y salarios), complementada por un esfuerzo de las autoridades económicas en quebrar la práctica generalizada de indexación formal e informal que prevalecía en la economía.

El momento escogido era oportuno. Políticamente, la nación aguardaba que juntamente con las reformas políticas, viniese una reforma económica de la amplitud y con objetivos ambiciosos como tenía el Cruzado. En realidad, se puede considerar el Cruzado como una regla de precios y salarios que podría haber sido determinada por un amplio acuerdo social, del tipo denominado Pacto en la redemocratización española. En el caso del Brasil, la dificultad en realizar este tipo de acuerdo, acabó determinando que el gobierno definiese las reglas unilateralmente. A pesar de esto, no se puede negar que el gobierno tuvo sensibilidad democrática, ya que el Plan fue recibido entusiastamente por la población, incluyendo empresarios y trabajadores.

La razón más esencial para el fracaso del Plan residió en la ausencia de definición de una ley salarial. Desde hace veinte años la economía brasileña tiene como características fundamentales de su funcionamiento a corto plazo, una ley de control de precios, la política cambiaria, la política de intereses y la ley salarial. La falta de una definición explícita, en el caso del Plan Cruzado, aunque comprensible políticamente, acabó por comprometerlo.

Es tradicional, en el contexto de economías que conviven con elevadas tasas de inflación, conceder aumentos salariales nominales con la expectativa de traspasarlos a los precios, a fin de eliminar o, por lo menos, reducir el impacto de tales aumentos salariales. Ahora bien, con precios congelados, los aumentos salariales nominales se transformaron en aumentos reales que eran incompatibles con la capacidad de pago de las empresas, con la expectativa de lucro de los empleadores, y, en el caso, con la propia capacidad de respuesta de la oferta.

Ahí surgieron grandes presiones para que el gobierno autorizase reajustes de precios y, al mismo tiempo, efectuábase reajustes no autorizados, incumpléndose el congelamiento. Así, la no existencia de reglas formales (ley salarial) e informales (tradición de estabilidad de precios), acabó por convertir a los reajustes salariales en factor inflacionario importante durante el año de 1986.

Otra laguna importante en el lanzamiento del Plan Cruzado se refiere a la deuda externa. Las autoridades económicas imaginaban que después del Plan Cruzado, los banqueros internacionales estarían dispuestos a firmar algún tipo de acuerdo de renegociación más ventajoso para el país. A final de cuentas, el país había pagado, por segundo año consecutivo, la totalidad de los intereses con un megasuperávit de 12 milhões de dólares e iniciaba ahora la transición para la democracia con inflación muy baja y rápido crecimiento. Se engañaron. Los banqueros no sólo se resistieron a llegar a cualquier tipo de acuerdo, sino que, como para agravar la situación, el rápido crecimiento de la economía llevó a una reducción de reservas, culminado con la necesidad de declarar una moratoria defensiva en marzo de 1987.

La indefinición de la cuestión de la deuda externa creó muchas dificultades internamente. Las inversiones privadas del país, que dependen tanto de la importación de materias y equipos como de las posibilidades de transferencia de capital, fueron seriamente afectadas durante el año 1986.

Finalmente, pero como el problema más importante, sobresalen las dificultades para controlar el ritmo de crecimiento de la demanda, sin una ley salarial. La base tributaria del país no permitía que el gobierno se sirviese del impuesto a la renta para reducir la demanda agregada, pues su impacto sería extremadamente regresivo. La utilización de los impuestos indirectos para reducir la demanda agregada, acabó por simbolizar una clara desobediencia al congelamiento, provocando su desobediencia generalizada. La elevación de la tasa de interés como instrumento de control de la demanda agregada tenía dos inconvenientes principales. En primer lugar, la elevación de los intereses nominales podía ser interpretada como una señal de que las autoridades monetarias esperaban una inflación más elevada. En segundo lugar, intereses más elevados representaban, para el sector industrial del país, presiones de costos que agudizaban el congelamiento. En tercer lugar, elevaciones de las tasas de interés nominales no reducirían la demanda por bienes de consumo que, en aquel momento, eran el sector más presionado por la demanda y por el congelamiento.

En perspectiva, es fácil concluir que el gobierno debería haber adoptado todas las políticas a su alcance para reducir la demanda agregada: aumentos de impuesto a la renta aunque el efecto distributivo fuese desagradable, elevación de las tasas de interés e inicio inmediato de negociación con los trabajadores sobre una nueva ley salarial. Para aumentar sus oportunidades de éxito, necesitaría haber flexibilizado el congelamiento mucho antes, para viabilizar alguna reducción de la demanda agregada y una elasticidad mayor de la oferta.

El fracaso del Plan Cruzado, sin embargo, no permite concluir que sus premisas hayan sido incorrectas.

En primer lugar, continúa siendo verdadero que economías con gran experiencia de convivencia con la inflación no pueden basar sus políticas de estabilización simplemente en el control de la demanda agregada. El nivel de desempleo y capacidad ociosa requeridos serían, al mismo tiempo, injustificados desde el punto de vista económico e insoportables desde el punto de vista político.

Desde el punto de vista económico, el desempleo y la capacidad ociosa tendrían como función principal modificar hábitos de comportamiento de los empresarios y de los trabajadores, rompiendo a través del desempleo la fuerza de sus reivindicaciones. El Plan Cruzado, así como el Plan Austral y el Plan del Perú, representan procesos de desindexación o de aprendizaje de nuevos comportamientos económicos, menos costosos y más eficaces.

Desde el punto de vista político, las economías latinoamericanas no pueden pensar en construir una vida política-democrática haciendo uso del desempleo como instrumento de política económica. El desempleo quita a muchos ciudadanos la posibilidad de manifestar democráticamente sus anhelos e intereses. Estos ciudadanos son marginalizados de la organización social y solamente cuando su situación es realmente insoportable es que acaban haciéndose oír políticamente. Pero, ahí, radica una forma donde es muy difícil la negociación.

Finalmente, es interesante comentar sobre el carácter "heterodoxo" que se atribuye a estas políticas de estabilización. Sin duda alguna, la larga experiencia inflacionaria de las economías latinoamericanas demanda el diseño e implementación de políticas

económicas adaptadas a esta situación. Pero, si observamos atentamente las políticas de estabilización que utilizaban los Estados Unidos y muchos países de Europa, antes de 1979, vamos a concluir que las políticas de estabilización siempre se basaban en políticas de control de demanda agregada, completadas por períodos de control de precios y reglas de corrección de salarios. Aun las políticas consideradas ortodoxas y conservadoras del Fondo Monetario Internacional incluyen, habitualmente, la adopción de leyes salariales.

Lo que aconteció después de la crisis del petróleo es que los países europeos y los Estados Unidos fijaron como objetivo prioritario de la estabilización el combate a la inflación, sin importarles los costos de desempleo que tales políticas pudiesen generar. En los Estados Unidos, tal política dio como resultado un inmenso desequilibrio de la balanza de pagos que, sin duda alguna, ayudó a la reducción de la tasa inflacionaria. En Europa, el desempleo recayó más pesadamente sobre la mano de obra inmigrante, tornando sus costos políticos más soportables para aquellos países.

Pero, en general, no se puede concluir que las economías capitalistas consiguen estabilizar el nivel de empleo y la tasa inflacionaria sin que las políticas convencionales de control de la demanda no estén acompañadas por acuerdos o legislación determinando las reglas de corrección de precios y salarios. Se trata de un requisito indispensable en las economías modernas donde la participación de los sectores industriales concentrados y la movilización sindical impiden la utilización aislada de los instrumentos convencionales de combate a la inflación.

V. Resumen y conclusiones:

En este trabajo procuramos mostrar la naturaleza peculiar del fenómeno inflacionario en economías que tienen una larga experiencia con la inflación. Mostramos que en estos casos, políticas convencionales de control de la demanda son incapaces de reducir la tasa de inflación.

En seguida discutimos detalladamente el esfuerzo brasileño para combatir la inflación, denominado Plan Cruzado. Resaltamos que tal Plan puede ser comprendido como una tentativa de alterar el comportamiento de los agentes económicos, en el sentido de impedir que continúen corrigiendo precios observando índices de precios y la inflación pasada, acoplada a una política de rentas. Analizamos con cierto detalle el contenido del Plan Cruzado y señalamos las principales razones de su fracaso: la falta de definición de una ley salarial y el fracaso del gobierno en la tentativa de controlar el crecimiento de la demanda agregada.

En la conclusión discutimos la naturaleza de las políticas de estabilización convencionales, resaltando el hecho de que aún en las economías industrializadas las políticas de combate a la inflación contenían el mismo ingrediente: políticas de contención de la demanda agregada asociadas a política de rentas. Y que este era un requisito indispensable en las economías modernas, aun en aquellas sin experiencia inflacionaria. Pues, aun en estos casos, la participación expresiva de sectores industriales con poder de controlar precios impide la adopción de políticas de control de demanda sin la definición de políticas de renta complementarias.