

January 2009

Reformas laborales y macroeconómicas como elemento de política pública. Un compendio de estudios para América Latina

Nelson Manolo Chávez Muñoz

Universidad de La Salle, Bogotá, nchavez@unisalle.edu.co

Germán Augusto Forero Cantor

Universidad de La Salle, Bogotá, gforero@unisalle.edu.co

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/eq>

Citación recomendada

Chávez Muñoz, N. M., y G.A. Forero Cantor (2009). Reformas laborales y macroeconómicas como elemento de política pública. Un compendio de estudios para América Latina. *Equidad y Desarrollo*, (12), 55-72. <https://doi.org/10.19052/ed.215>

This Artículo de Investigación is brought to you for free and open access by the Revistas científicas at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Equidad y Desarrollo* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

Reformas laborales y macroeconómicas como elemento de política pública. Un compendio de estudios para América Latina¹

Nelson Manolo Chávez* / Germán A. Forero C.**

RESUMEN

El crecimiento y el desarrollo económicos son dos de los principales objetivos de los responsables de la política en América Latina para la reducción de la pobreza y el mejoramiento en los indicadores de la distribución del ingreso. Alcanzar dichos objetivos no es una tarea fácil, y ha requerido de la implementación de diferentes reformas de carácter estructural, dentro de las cuales se destacan las macroeconómicas y las laborales, con características particulares que deben ser aplicadas de manera conjunta en todas sus dimensiones para poder alcanzar sus metas.

Palabras clave: desarrollo económico, economía laboral, política económica.

Clasificación JEL: D31, D84, E24, E31, E32.

LABOUR REFORMS AND MACROECONOMICS AS AN ELEMENT OF PUBLIC POLICY. A COMPENDIUM OF STUDIES FOR LATIN AMERICA

ABSTRACT

The Economic and Development Growth are two of the principal goals for policy makers in Latin America to reach the reduction in poverty and income distribution indicators. To reach these goals is not an easy work and it requires the implementation of different structural reforms from which can be highlighted the macroeconomic and labor reforms. These have particular characteristics and have to be applied together in all dimensions to reach the goals in terms to reduce the poverty and reach better income distribution indicators.

Keywords: economic development, labor economics, economy policy.

1 Este artículo es producto del desarrollo de dos componentes de la investigación "Territorio y calidad de vida, Cundinamarca y sus municipios. Análisis por componentes", a saber: reformas macroeconómicas y reformas laborales en América Latina y su impacto en la pobreza.

* Magíster en Economía. Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de La Salle. Correo electrónico: gforero@unisalle.edu.co

** Magíster en Economía. Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de La Salle. Correo electrónico: nchavez@unisalle.edu.co

Fecha de recepción: 22 de julio de 2009.
Fecha de aprobación: 13 de octubre de 2009.

INTRODUCCIÓN

Una discusión al parecer interminable en el ámbito de los economistas y otros profesionales de las ciencias sociales, tiene que ver con que en la mayoría de análisis de carácter académico, la teoría del crecimiento económico fue, es y ha sido utilizada como una medida de desarrollo de los países. No obstante, todo indica que el uso indiscriminado de dicho indicador ha resultado inapropiado, como lo muestran las cifras para algunos países: los beneficios generados por el crecimiento no son distribuidos de forma equitativa. A partir de allí nace el interés por involucrar dentro del crecimiento económico dos aspectos fundamentales: el análisis de la desigualdad del ingreso y la distribución de la riqueza, lo que genera dos perspectivas para su análisis.

La primera tiene que ver con aspectos éticos y filosóficos que guardan relación, y que en cierto momento desarrollan una aversión por la desigualdad y la pobreza en sí, ya que no existe ninguna razón por la cual los individuos quieran y deban ser tratados de una forma diferente en términos de acceso a los recursos económicos. En segundo lugar, se puede analizar la desigualdad desde un punto de vista funcional, en donde las diferencias en la distribución del ingreso disminuyen la posibilidad de tener mayores tasas de crecimiento, afectando, por ende, otras variables de carácter global de la economía (Ray, 1998: 172-196).

Los problemas del crecimiento y el desarrollo en América Latina –incluida Colombia– han sido uno de los objetos de estudio más discutidos en los últimos años, especialmente a partir de la puesta en marcha de los procesos de globalización e internacionalización de las economías, que han sido establecidos como herramientas fundamentales de promoción del crecimiento y el desarrollo económicos de los países.

No obstante, el planteamiento retórico de las aparentes bondades del modelo de internacionalización, como respuesta a los problemas de crecimiento y desarrollo, no ha tenido los resultados esperados y, por el contrario, se ha presentado un empeoramiento en los indicadores de la calidad de vida para los pobladores en algunos países, o en otros casos, aunque se vislumbran mejoras en dichos indicadores, estas resultan pequeñas al ser comparadas con la magnitud de los problemas del crecimiento y el desarrollo que han sido objeto de cambio en las políticas.

De otro lado, generalmente las reformas estructurales son llevadas a cabo a través de las políticas económicas, basadas en modelos de crecimiento económico. Dichas reformas (macroeconómicas, fiscales, laborales, financieras, comerciales e institucionales) deben ir en la búsqueda continua por mejorar los índices de calidad de vida de cada uno de los países y, por supuesto, de la región en su conjunto. En la práctica, las reformas estructurales implementadas a partir de la década de los ochenta en las economías latinoamericanas, no han logrado cumplir los objetivos económicos y sociales para las cuales fueron diseñadas, lo que se traduce en una mejora poco significativa en materia de renta per cápita, índices de desarrollo humano e índices de calidad de vida.

Este es el primero de una serie de artículos de la investigación que busca analizar el impacto que las reformas macroeconómicas y laborales implementadas en América Latina han tenido sobre los indicadores de pobreza y desigualdad en los últimos veinte años. El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la primera parte se presenta la introducción, luego se desarrollan algunos aspectos teóricos básicos de la distribución del ingreso y se continúa con una exposición de elementos acerca de las reformas macroeconómicas y laborales; finalmente, se dan algunas conclusiones y se traza el camino por seguir en el desarrollo de la investigación.

ELEMENTOS CLAVE ALREDEDOR DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Analizar la *desigualdad económica* no es un proceso sencillo, debido a las diferentes dimensiones que este concepto acarrea, por lo que se hace necesaria su delimitación en dos diversas concepciones:

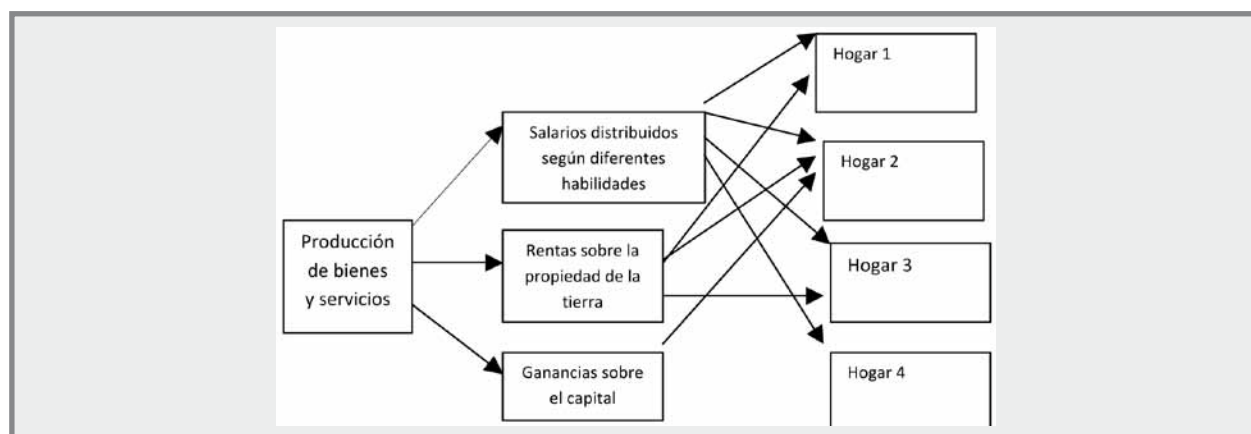
- A partir de un contexto particular y estrictamente macroeconómico, se pueden analizar los flujos de ingreso o de gasto, la distribución de la riqueza, el *stock* de activos y la distribución del ingreso, utilizando modelos del ciclo de vida de los individuos con un análisis de corto y de largo plazo. Este último aspecto adquiere gran importancia, ya que si se evalúa el ingreso de corto plazo, este puede indicar la existencia de grandes desigualdades en un punto del tiempo que aparentemente no genera un gran impacto, y sus efectos serían temporales tanto desde el punto de vista ético como desde el punto de vista estrictamente económico.
- En el momento de analizar la distribución del ingreso se debe distinguir su forma funcional y personal, intentando responder fundamentalmente no solo a la pregunta sobre cuánto se gana, sino cómo se gana, o en el contexto del crecimiento económico, no solo cuánto se crece sino cómo

se crece. La distribución funcional consta de dos etapas: en la primera se realiza un análisis que determine señales del comportamiento de los retornos de diferentes factores de producción como trabajo, capital, tierra, etc.; mientras que la segunda consiste en describir cómo esos factores de producción son distribuidos entre los individuos de una sociedad.

Si se lee la figura 1 de izquierda a derecha, el primer conjunto de flechas describe cómo es generado el ingreso a partir del proceso de producción, el cual necesita mano de obra pagada a través de los salarios y el uso de capital y tierra remunerados por las rentas y ganancias del capital. Este primer conjunto de relaciones generado inicialmente es lo que se conoce como la “distribución funcional del ingreso”.

El segundo conjunto de flechas indica la manera en la cual las diferentes categorías del ingreso generado son canalizadas hacia los hogares, dependiendo su magnitud y dirección, es decir, de su relación con quien posee los factores de producción. Para el ejemplo mostrado, se observa que el hogar 1 y 3 solo tiene para ofrecer el factor trabajo y el alquiler de las propiedades, mientras que los hogares 2 y 4 poseen además de mano de obra, tierra y capital por los cuales reciben una remuneración.

Figura 1. Distribución personal y funcional del ingreso.



Fuente: Ray (1998).

Combinando entonces la distribución funcional con la distribución de factores propiamente dicha, se puede llegar a la distribución personal del ingreso, en donde se puede dar una descripción de los flujos de ingreso hacia los individuos o los hogares, mas no hacia los factores de producción.

La importancia de conocer estos dos procesos radica en poder visualizar claramente cómo inciden las fuentes de ingreso sobre el proceso distributivo, ya que es diferente percibir ingresos de fuentes no productivas como donaciones o subsidios provenientes del Estado, comparado con la obtención de dividendos a partir de un proceso productivo.

Adicionalmente, la distribución funcional arroja muchas ideas acerca de la relación entre desigualdad y otras características del desarrollo, tales como el crecimiento, ya que para poder entender cómo se generan las desigualdades económicas en una sociedad, es necesario entender cómo son pagados los factores y cómo se encuentran distribuidos.

Existen buenas razones que explican por qué los aspectos funcionales de la desigualdad económica tienen una mayor preponderancia para países en desarrollo que para países desarrollados. Cuando los países en desarrollo tienen bajos ingresos, y adicionalmente presentan una mala distribución de estos, se presentan dos tipos de impactos que se pueden clasificar como no agregados y agregados. En los primeros, la desigualdad se ve reflejada en aspectos que generalmente están interrelacionados con la pobreza, como la educación, la salud, la nutrición, la recreación, la seguridad, etc. En los segundos, los efectos sobre la economía en su conjunto son más fuertes y se reflejan –entre otros– en baja capacidad de ahorro y, por ende, de inversión productiva, lo que lleva a una subutilización de la capacidad existente, ya sea por parte del capital o del trabajo. Adicionalmente, el acceso al crédito y la financiación es restringido,

lo que reduce la eficiencia tanto del mercado financiero como de otros mercados en la economía.

Es claro, entonces, que el “ingreso” y la “desigualdad” no son simplemente dos palabras que se relacionan de forma lineal. En este sentido, cuando un país experimenta un crecimiento en su ingreso *per-cápita*, este puede provenir de tres diferentes fuentes:

- La primera tiene que ver con los cambios permanentes que suceden en los individuos sobre variables como la adquisición de habilidades, que a su vez se ven representadas en la adquisición de riqueza continua y la posibilidad de tener un empleo bien remunerado y de buena calidad.
- Una segunda fuente de cambio resulta no ser tan lineal y continua, y tiene que ver con el desarrollo de sectores específicos de la economía que tienen un despegue rápido (telecomunicaciones, nuevas tecnologías, *software*, etc.) y que generalmente están demandando mano de obra con esas habilidades, siendo estos sectores los que permiten que las economías presenten un crecimiento importante, altamente concentrado.
- Finalmente, existen cambios que son denominados “compensatorios” a partir de la segunda fuente, relacionados con el incremento en la demanda de bienes y servicios por parte de los sectores líderes, a partir de otros sectores que podrían ser considerados como secundarios en una economía, y que también reactivan la generación de empleo en los países.

CONSIDERACIONES DE LA DEMANDA DE TRABAJO Y EL CICLO ECONÓMICO

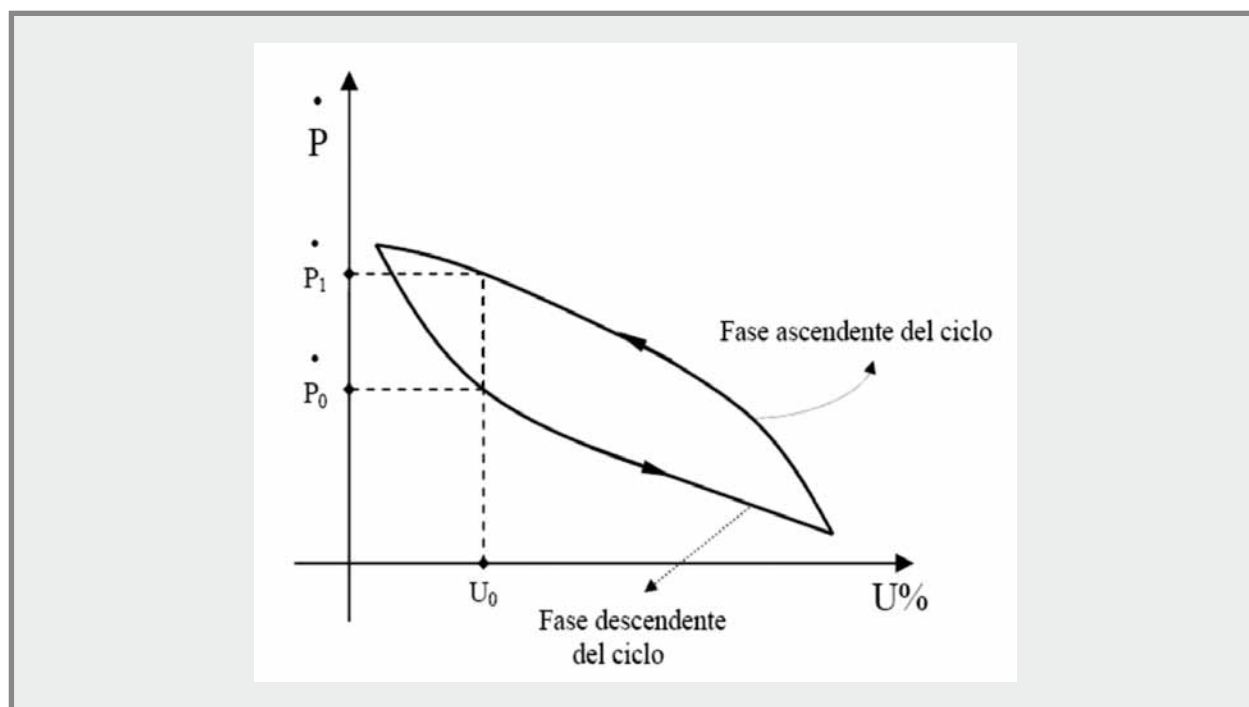
Siguiendo a Hamermesh (1996), la teoría básica de la demanda estática de factores de la firma demuestra que la razonabilidad de una relación de demanda

microeconómica genera una relación negativa entre salarios y horas-hombre. De otra parte, se afirma que por definición el empleo agregado es procíclico; mientras la evidencia sobre la ciclicidad de los salarios reales no es muy clara, esta afirmación es crucial para entender el ciclo. Hamermesh realiza una investigación para determinar si el salario real varía cíclicamente, utilizando a las familias, a través de datos panel.

salarios, y conociendo la velocidad de ajuste de la demanda, Hamermesh (1996) se informa acerca de las sendas del mercado laboral agregado e impone una restricción sobre las descripciones que la teoría macro trata de proveer. Félix (2004) relaciona el ciclo económico y la curva de Phillips, y afirma que la relación entre inflación y desempleo está determinada por la etapa en la cual se encuentre el ciclo económico.

De la misma manera, al describir las respuestas de la demanda de trabajo de la firma ante cambios en los

Figura 2. Inflación, desempleo y ciclo económico.



Fuente: Félix (2004).

Como se puede observar en la figura 2, cuando el ciclo económico es expansivo, es decir, cuando la economía está en la fase ascendente, las firmas aumentan inicialmente las horas-hombre de trabajo y luego, si están seguras de que la demanda seguirá incrementándose, aumentan la demanda de trabajo,

y, por lo tanto, la tasa de desempleo (U) disminuye, con lo que se alcanza un nivel de precios más alto.

Si el ciclo es recesivo, lo cual significa que la economía se encuentra en la fase descendente, los niveles de demanda se reducen, pero los empresarios no

despiden a sus trabajadores hasta que estén seguros de que la demanda efectivamente está reduciéndose o hasta que sus propias expectativas se lo indiquen. Por lo tanto, una vez se reduce la demanda, se incrementan los niveles de desempleo, con lo que se logra un nivel de precios menor en la economía.

Es importante aclarar que de acuerdo con la fase del ciclo económico, la curva de Phillips genera diferentes comportamientos, lo cual implica que las firmas, encargadas de demandar mano de obra, presentan cierta inelasticidad con respecto a sus propias expectativas acerca de la demanda futura de bienes.

De acuerdo con Mankiw (2005), las variaciones que afectan la capacidad de producir bienes y servicios tienen efectos en las tasas naturales de empleo y producción. Mankiw relaciona el ciclo económico real y el mercado de trabajo, argumentando que la oferta laboral en un periodo determinado, depende de los incentivos que tengan los trabajadores; estos estímulos no son más que los salarios, por lo tanto, si los salarios son bajos, los trabajadores podrían decidir no trabajar por un tiempo, con lo que se generaría una sustitución intertemporal del trabajo. Siendo W_1 el salario real del año uno y W_2 el salario real esperado del año dos, entonces el trabajador decide trabajar en el año uno o en el dos haciendo una comparación entre los dos salarios. Si él decide trabajar en el año uno, entonces ganará intereses (a una tasa r) por el dinero que trabaje en ese año; por lo tanto, si él ahorra sus ingresos, obtendrá $(1 + r) W_1$ un año después. De esta manera, el salario relativo intertemporal sería igual a $(1 + r) W_1/W_2$, lo cual indica que es el salario obtenido en el año uno en relación con el salario obtenido en el año dos. Por consiguiente, el trabajador decidirá trabajar en el año uno si la tasa de interés real es alta o si el salario es más alto en relación con el año dos; es decir, si tanto la tasa de interés como el salario son más altos, el trabajador decidirá renunciar al ocio, con lo cual aumentará los niveles de empleo y, por consiguiente, los niveles de

producción. Si, por el contrario, la tasa de interés y el salario son más bajos en el año uno que en el dos, el trabajador elegirá el ocio, por lo que aumentarán las tasas de desempleo y se reducirán los niveles de producción.

ALGUNOS ASPECTOS BÁSICOS DE LAS REFORMAS MACRO EN AMÉRICA LATINA

En general, la estabilidad macroeconómica es uno de los objetivos de política más perseguidos por todos los países. Esta depende más de la demanda política que de las mismas reglas de carácter formal o informal, o de las características institucionales de la macroeconomía e, incluso, de las estructuras de política de los gobiernos. Las reformas macroeconómicas estructurales en la mayoría de los países de América Latina a partir de la década de los noventa, se han dirigido a la adopción del sistema de inflación objetivo, también ha prevalecido la política fiscal frente a las demás políticas macro y, finalmente, la mayoría de los países han reiterado la importancia de tener bancos centrales con mayor independencia en las decisiones de política monetaria. Por lo tanto, es necesario analizar el desempeño macroeconómico en Latinoamérica, con respecto a las reformas macro ya mencionadas, y evaluar el impacto de dichas reformas en el mejoramiento del bienestar económico y social de la región.

Evaluar las políticas macro y su incidencia sobre la pobreza y la distribución del ingreso es una tarea compleja, dadas las amplias dimensiones que estas políticas poseen. Sin embargo, y como un punto de partida, se puede tomar la tasa de cambio, quizás uno de los elementos particulares utilizados con mayor frecuencia en la mayoría de análisis.

Actualmente, la suma de los países latinoamericanos presenta tipos de cambio mixtos, lo cual dificulta la coordinación internacional de políticas macro en

pro del mejoramiento continuo de la calidad de vida de los ciudadanos, debido principalmente a que estos países anuncian políticas que buscan su propio interés. Por lo tanto, si un país decidiera, por ejemplo, anunciar una política monetaria restrictiva con el fin de generar menores niveles de inflación y, al mismo tiempo, un país extranjero se mantuviera en su política monetaria actual, los efectos en la economía nacional serían: un incremento en los tipos de interés, con la respectiva ampliación del diferencial de tasas de interés, lo que provocaría finalmente la apreciación de la moneda nacional y reducciones en los niveles de inflación. Sin embargo, los efectos de dicha apreciación son una clara disminución de la balanza comercial, lo que afecta de manera negativa la demanda agregada, conduciendo a niveles de producción menores y generando mayores niveles de desempleo, al tiempo que se reducen los niveles de renta per cápita y, por ende, los niveles de desarrollo económico del país. Ahora bien, los efectos de dicha política en el país extranjero serían una reducción en las tasas de desempleo y un incremento en la tasa de inflación, lo que generaría mayor pobreza en el país vecino.

De acuerdo con lo anterior, como afirma Krugman (2001), tanto a los gobiernos como a los individuos los motiva más su propio interés que el interés de la sociedad, por consiguiente, los gobiernos deben tener presente que sus decisiones de política macroeconómica están sujetas a tasas de cambio flexibles o, en el mejor de los casos, a tasas de cambio mixtas, hecho que produce un costo social alto.

En las últimas dos décadas, los países de América Latina se han caracterizado por la eliminación gradual de sus barreras comerciales, la disminución de los niveles de inflación de dos dígitos a un dígito, la apertura de sus mercados financieros, al igual que por la disminución del papel del Estado en la economía. Bajo este esquema, se hace necesario señalar las ca-

racterísticas del entorno macroeconómico, que según Krugman presentan los países en vía de desarrollo:

- Existe un control directo del Gobierno en la economía, este control va en la vía del comercio internacional y de la propiedad pública.
- Hay incapacidad para generar ingresos fiscales suficientes, que condujeran a registrar superávit presupuestario, por lo cual, estos países han recurrido a la figura del señoreaje (financiar déficit vía creación de dinero), originando en el mediano y largo plazo excesos de oferta monetaria en la economía, incrementando la demanda agregada, presionando el PIB y generando, finalmente, mayores tasas de inflación e, incluso, hiperinflación, como es el caso de Bolivia en los años 1984 y 1985.
- La liberalización financiera ha creado instituciones de crédito débiles, debido a la escasa competitividad generada y a la poca experiencia adquirida, lo cual lleva a que estos países sean más sensibles a las crisis globales.
- Los tipos de cambio son mixtos, es decir, los *policy makers* dejan fluctuar libremente la moneda y anuncian intervenciones en el mercado cambiario cuando este sobrepasa los límites establecidos. La razón para adoptar este sistema de tipos de cambio es principalmente el control de los niveles de inflación.
- La estructura productiva de estos países está concentrada en el sector agrícola, por lo tanto, este sector es el que más explica el PIB; según Ray (1998), representa en países de renta baja hasta 30%, en los países de renta media 20% y en países de renta alta solo 7% del PIB. De esta manera, la estructura productiva conduce a establecer la estructura ocupacional de los países en vía de

desarrollo, por lo tanto, la población rural en países de renta baja alcanza el 73% de la población, en los países de renta media (latinoamericanos) representa el 60% y en países de renta alta solo representa el 20% de la población total.

- Finalmente, los países latinoamericanos se caracterizan por presentar niveles de corrupción altos, eludiendo controles gubernamentales, impuestos, lo que conduce a sobornos y extorsión, perjudicando de esta manera, la asignación eficiente de recursos y su canalización en pro de mejores condiciones de vida para la sociedad. Por lo tanto, se afirma que la corrupción es sinónimo de pobreza.

Siguiendo a Weisner (2008), se debe tener en cuenta la demanda política para realizar reformas a la política económica; de ese modo se señala que lo fundamental del concepto de *política económica* es tratar de determinar si la economía impacta la política, tal como la política impacta la economía. Esta causación circular es lo más relevante de la política de desarrollo contemporánea. La implicación es que las políticas públicas dirigidas hacia la redistribución pueden lograr sociedades más igualitarias. La premisa clave para hacer política es que la desigualdad tiende a ser opuesta a la adopción del procrecimiento, incluso a políticas propobreza. Las reducciones en los niveles de pobreza y el acceso adicional eficaz de los pobres se deben lograr a través de condiciones iniciales más iguales para su educación y salud, y de permitirle a esta población pobre el acceso a mercados que tengan grandes potenciales para originar soportes políticos tanto para las políticas de procrecimiento como para las políticas de propobreza.

Weisner (2008) también afirma que la demanda política por reformas, estabilidad macroeconómica y por una coordinación efectiva de las políticas fiscal y monetaria, debe generar costos de transacción en tér-

minos de inflación, estabilidad, crecimiento, empleo y tasas de interés, variables que son demasiado altas. El teorema sería el siguiente: la demanda política más baja o más alta para la estabilidad macroeconómica tendría costos de transacción de coordinación bajos o altos entre la política fiscal y monetaria, y de allí resultarían menores o mayores estabilidades macroeconómicas.

Por años, los bancos centrales se han venido moviendo entre elegir políticas siguiendo las reglas o siguiendo la discrecionalidad. A partir de este planteamiento, Walsh (2003) afirma que el equilibrio macroeconómico depende del comportamiento futuro esperado y del comportamiento actual de la política monetaria. Si la política se comporta de acuerdo con una regla sistemática, la regla puede ser usada para determinar las expectativas racionales de las acciones de política futura, bajo el supuesto de que el banco central continuará comportándose de acuerdo con las reglas de política. Si, por el contrario, existen desviaciones de una regla estricta, es decir, si los *policy makers* actúan bajo discreción, entonces los agentes necesitarán considerar los incentivos que hacen que los encargados de la política monetaria desvíen la regla, lo cual hace que los primeros no puedan variar sus expectativas sobre la regla de política que los *policy makers* anunciaron seguir.

Walsh afirma que la política monetaria debe ir dirigida a la credibilidad del banco central, es decir, este debe ser consistente en el tiempo con respecto a su política monetaria; esto significa que un anuncio de política hoy, debe ser óptimo para ser anunciado mañana.

Según Weisner (2008), existe una relación importante entre la estabilidad macroeconómica y el crecimiento económico, y otra relación igual de importante entre estabilidad macroeconómica y reducción de la pobreza. Sin embargo, la reducción de la po-

breza requiere más que niveles adicionales de gasto público. Este camino ya ha sido transitado en varios países de Latinoamérica y los resultados en términos de ganancias reales de equidad, no garantizan que la política macroeconómica conduzca a mejorar los niveles actuales de pobreza. Lo que se necesita es una transformación de las características microinstitucionales y estructuras de incentivos bajo los cuales un mayor gasto social toma importancia en la región.

La estabilidad macroeconómica debe ser sinónimo de crecimiento sostenido en el largo plazo al igual que niveles de inflación bajos, por lo tanto, es importante tener en cuenta que se han logrado bajos niveles de inflación a través de sistemas de inflación objetivo, adoptados por la mayoría de los bancos centrales en el mundo.

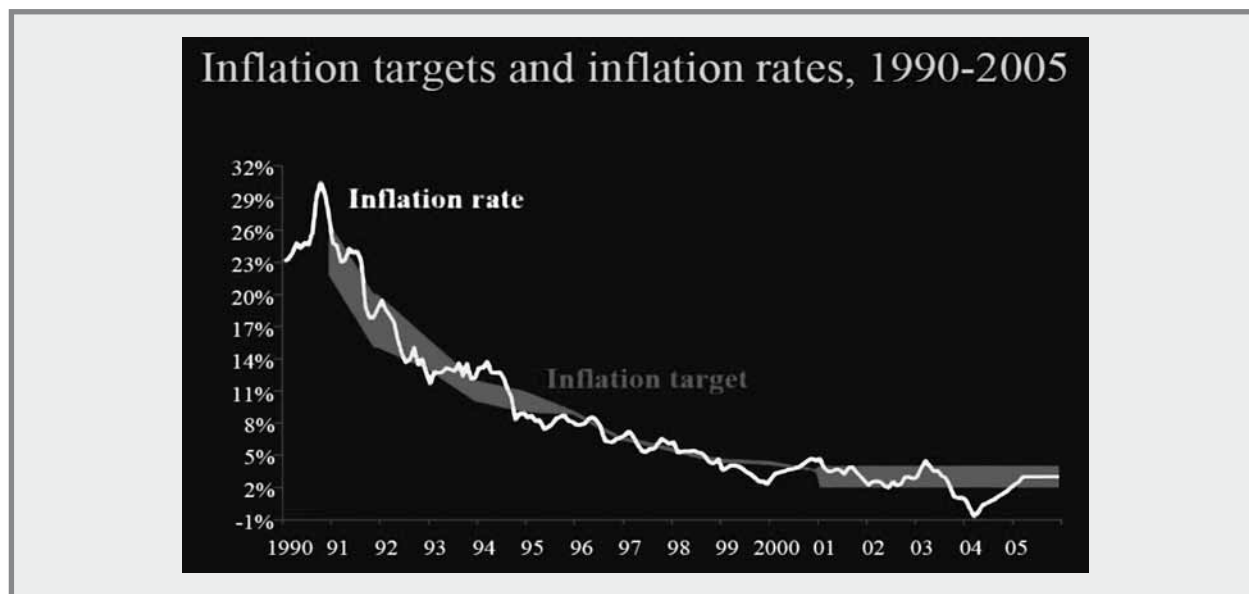
INFLACIÓN OBJETIVO

La inflación objetivo es la estructura formal bajo la cual la política monetaria ha venido siendo conducida en varios países de América Latina. A mediados

de los noventa, Chile, Brasil, Colombia, Perú y México adoptaron este sistema con diferentes grados de intensidad y lo convirtieron en su principal fuente de coordinación macroeconómica. Esta política ha tenido éxito para los países que la han adoptado, ya que las tasas de inflación se han venido reduciendo con el paso del tiempo, y se han logrado récords de tasas de inflación bajas que en el pasado nunca se habían alcanzado. Sin embargo, más países han adoptado una base clara en términos analíticos e institucionales, integrando la política fiscal, la política de sistemas de tipo de cambio flexibles y colocando una restricción a la discreción utilizada por los hacedores de política cuando anuncian políticas macroeconómicas de corto plazo, que conducen a reducir la volatilidad de las principales variables macro sin perder la perspectiva en el mediano y largo tiempo.

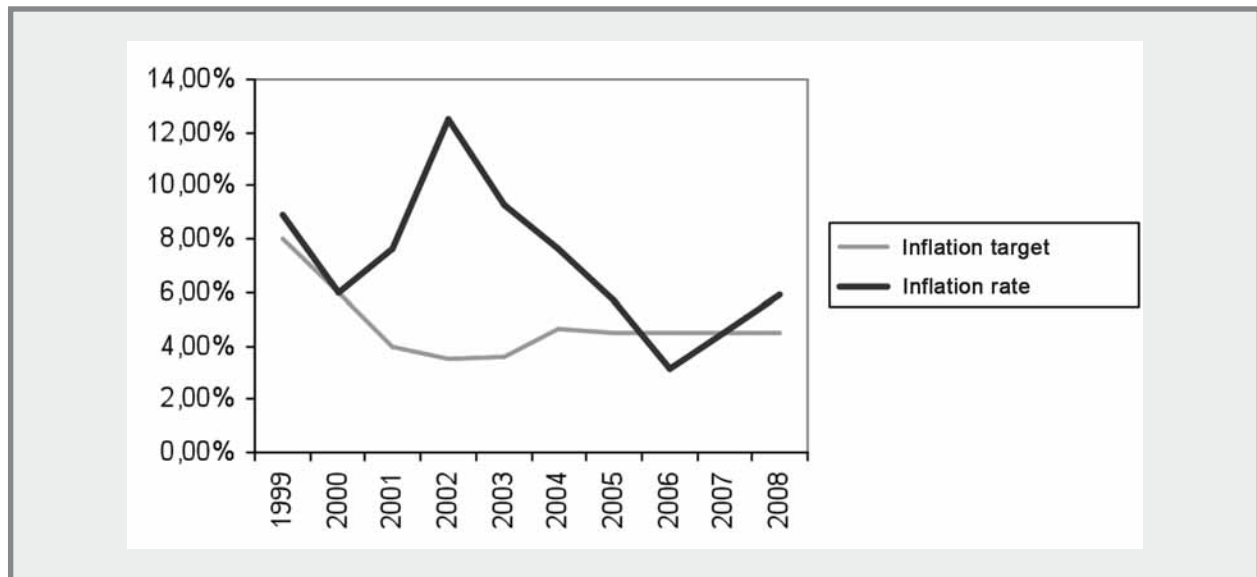
A continuación, se presenta el comportamiento de la inflación efectiva y de la meta de inflación de Chile y Brasil, una vez han acogido el sistema de inflación objetivo:

Figura 3. Inflación objetivo en Chile.



Fuente: Banco Central de Chile (2009).

Figura 4. Inflación objetivo en Brasil.



Fuente: elaboración propia con base en datos históricos de metas para la inflación de Brasil (2009).

De acuerdo con las figuras anteriores, se observa que Chile ha venido cumpliendo la meta de inflación determinada por su Banco Central de manera gradual, lo cual ha generado credibilidad ante los agentes económicos de ese país, y ha conducido a que las expectativas de los agentes se vuelquen en favor de la política de inflación del Banco Central. De esta manera, se ha logrado una velocidad de convergencia más rápida hacia la meta de inflación de largo plazo de la economía chilena. En este sentido, es importante resaltar que una vez el banco central de cualquier economía adopte el sistema de inflación objetivo, este debe ser claro en su política y actuar siguiendo las reglas y no la discrecionalidad, ya que esto podría ocasionar el incumplimiento de la meta de inflación. Es decir, el banco sería inconsistente en el tiempo con respecto a su política monetaria; esto se puede apreciar en la figura 2, donde se muestra que el Banco Central de Brasil no ha logrado el cumplimiento de la inflación objetivo, con excepción del año 2006, con lo que ha enviado la señal al mercado de que el Banco no es capaz de cumplir la meta, y a su vez ha llevado a que los agentes económicos

formen sus propias expectativas de inflación, lo cual tiene un costo alto para la función de utilidad del Banco, es decir, el incumplimiento de la meta de inflación propuesta por el Banco Central de Brasil ocasiona finalmente la falta de confianza de los agentes económicos frente a la política monetaria, lo que hace más difícil al Banco lograr la inflación objetivo propuesta. Es importante anotar que el caso de Brasil podría deberse a que la política monetaria ha seguido la voluntad de los hacedores de política y, por lo tanto, no ha seguido unas reglas claras que permitan cumplir la meta de inflación y generar la credibilidad necesaria ante los agentes económicos.

DOMINIO FISCAL EN AMÉRICA LATINA

El dominio de la política fiscal es la restricción más importante que afecta la política monetaria y el manejo macroeconómico en general; rigideces microeconómicas e inflexibilidades han desempeñado un papel adverso importante en la región. De hecho, esta falta de flexibilidad ha incrementado los costos de la deflación y ha prolongado los periodos de recu-

peración. Los mercados laborales rígidos y las instituciones débiles han generado limitaciones al acceso al crédito y han ido en contra de suavizar tanto las crisis, como los choques negativos a los que están expuestas las economías. La conclusión política de estas rigideces es que las evaluaciones estratégicas deberían dirigirse a cambiar positivamente puntos claves microinstitucionales en áreas como los mercados de trabajo, la educación básica y la salud, así como las regulaciones. Estas evaluaciones comprenderían los incentivos correctos y errados en los mercados de bienes públicos y otorgarían información necesaria para obtener soportes políticos que conduzcan a proponer reformas en estos temas macroeconómicos.

Una consecuencia del dominio fiscal que podría considerarse muy costosa es el riesgoso interés que tiene con la inflación objetivo, lo cual disminuye la credibilidad de los agentes económicos en las políticas anunciadas por el Gobierno. La pérdida de credibilidad es una pérdida social que conduce a la reducción del bienestar social. La importancia del dominio fiscal es que restringe el sistema de inflación objetivo, ya que el Gobierno puede estimular la demanda por encima de la capacidad de oferta, a partir de la monetización de la deuda, lo cual conduce a crear señoreaje en la economía, y, por lo tanto, en el corto plazo estimula la producción, pero en el mediano y largo plazos, la emisión de dinero genera incrementos en los niveles de inflación y el sector real estanca su producción, con lo que se origina estanflación. Esto va en contra de la reducción de los niveles de inflación en el largo plazo, como lo pretende el sistema de inflación objetivo. En consecuencia, el dominio fiscal sobre el monetario causa descoordinación entre políticas macro y genera inestabilidad económica y desconfianza por parte de los agentes económicos. El efecto más grave de la falta de confianza por parte del público es la pérdida de efectividad de los instrumentos de política pública.

INDEPENDENCIA DEL BANCO CENTRAL

Una consecuencia de la crisis de finales de los noventa es que los países latinoamericanos fortalecieron la independencia de los bancos centrales y adoptaron sistemas de inflación objetivo como ancla para sus regímenes de política macroeconómica. Estos regímenes comprenden las tasas de interés, el manejo de la tasa de cambio, las restricciones fiscales y el control de las variables financieras. Un elemento muy importante es el actual uso institucional de la información y la transparencia para medir los mercados y las expectativas que tiene el público frente a los anuncios del banco central ante circunstancias dadas en la economía. Por lo tanto, una bondad del sistema de inflación objetivo es que el público sabe lo que la autoridad monetaria anunciará ante un determinado choque en la economía, lo cual conduce a lograr de manera más rápida el objetivo perseguido por el banco, ya que las expectativas de los agentes económicos están en favor de la autoridad monetaria.

LAS REFORMAS LABORALES EN AMÉRICA LATINA: UN ASPECTO COMPLEMENTARIO PERO NO MENOS IMPORTANTE

Uno de los factores que representa un gran impacto social y económico sobre algunos países de América Latina, y que ha requerido de reformas de carácter estructural, es el empleo. En relación con esta variable, los problemas que han tenido y siguen teniendo enormes consecuencias sobre la población son su ausencia y su calidad. Ante este panorama, una de las soluciones propuestas para estos países fue la implementación de reformas estructurales de carácter laboral, las cuales fueron propuestas con el argumento de que la inflexibilidad laboral persistente en la región, era una de las causantes del empleo escaso y de poca calidad. Sin embargo, las reformas laborales no han tenido éxito y se hace necesaria su

evaluación para poder determinar cuáles fueron sus fortalezas y sus debilidades, y determinar su impacto real sobre los indicadores de desarrollo socioeconómico de los diferentes países latinoamericanos.

En general, desde los años ochenta se presentaron diversos cambios estructurales en Latinoamérica que tenían como objetivo el desmonte del modelo de desarrollo basado en la protección interna de los mercados y en la reducción del tamaño del Estado, amparados en la búsqueda de una eficiencia productiva (Lora, 2001). Algunos países de Latinoamérica adoptaron pocos cambios en materia laboral (Rodrik, 1996), y solamente seis países implementaron reformas laborales de importancia. Estos cambios han sido cuantificados por Lora (2001) en términos de los costos de despido, la flexibilización en los procesos de contratación y la informalidad en el trabajo. De otro lado, autores como Heckman y Pagés (2004) han realizado una distinción entre lo que han sido los cambios en la protección jurídica de los trabajadores y el grado de protección de su empleo. Además de esto, Gill *et ál.* (2002) muestran la interacción que ha tenido el comercio y la internalización de la economía con los impactos en términos de reformas laborales. En general, estos estudios evidencian la ausencia de análisis desde la perspectiva del desarrollo humano.

América Latina tuvo como característica común una alta volatilidad económica y un estancamiento económico en la década de los ochenta, que a su vez estuvo acompañada por un incremento en las desigualdades, representadas fundamentalmente por la desigualdad en el ingreso. No obstante, para la década de los noventa, la situación económica parecía haber mejorado, especialmente para los trabajadores.

Durante esta década se tuvieron grandes incidencias de fenómenos económicos mundiales como el “efecto tequila” entre 1994 y 1995, y las crisis financie-

ras asiática y rusa durante los años 1997 y 1998. No obstante estos resultados, el producto interno bruto (PIB) se movió desde una tasa de crecimiento promedio de 3% en la segunda mitad de la década de los ochenta, a cifras de más de 4% en el período 1991-1997. Adicionalmente, se presentaron reducciones en las tasas de inflación hasta niveles de un dígito, así como en el nivel del déficit fiscal.

Durante los noventa se pensaba que ante variaciones en indicadores como el PIB, los salarios y el consumo –inducidos en teoría por las reformas estructurales y de estabilización–, se generarían nuevos empleos, pero esto no sucedió. Aunque en términos nominales los salarios crecieron, no fue así en términos reales y, adicionalmente, para algunos países el nivel salarial no llegó a exceder lo que percibían a comienzos de los ochenta. De otra parte, se presentó una disparidad entre la oferta y demanda de trabajo calificado, lo que produjo que los trabajadores altamente calificados tuvieran una riqueza mayor si se comparaban con los menos calificados. De nuevo, mientras las ganancias dadas a partir de las reformas macroeconómicas se vieron representadas fundamentalmente en productividad en la mayoría de países, estas no significaron generación de nuevos empleos. Argentina, Brasil, México y Uruguay experimentaron períodos de crecimiento pero baja creación de empleo en el sector formal o regulado. Comparada con la segunda mitad de los ochenta, la tasa de creación de empleo formal en estos cuatro países se redujo.

Por el lado de la oferta laboral, el mercado se caracterizó por un crecimiento en la fuerza de trabajo, debido principalmente a la participación de la mujer, lo cual, combinado con la baja tasa de creación de empleo formal, implicó un alto crecimiento del sector informal y un alto crecimiento del desempleo. El desempleo regional se elevó hasta una tasa de 10%. En más de la mitad de los países de Latinoamérica, el desempleo permaneció por encima de las tasas de

los setenta, especialmente en países como Argentina, Paraguay, Perú y Venezuela. Colombia y Uruguay mostraron reducciones en el desempleo a comienzos de los noventa, pero este proceso se vio fuertemente revertido a finales de la década. El empleo en el sector informal alcanzó 52% en América Latina y el Caribe en 1990, se elevó a más de 57% en 1996, y se estima que en el 2000 esta cifra alcanzó una proporción de 60%. Durante la primera mitad de los noventa, el empleo informal se incrementó en cada país de América Latina, y, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ochenta de cada cien nuevos trabajos generados en los noventa fueron en el sector informal.

Sin embargo, las empresas asociadas con el sector informal presentan altas tasas de mortalidad y varianza en su nivel de ingreso, lo cual no es sorprendente, ya que se espera que los trabajos allí ofrecidos sean de menor calidad, en el sentido de que estos tienen menores salarios, menor estabilidad y no tienen beneficios legales como el acceso a servicios de salud y de pensiones.

Dados estos problemas, no es sorprendente encontrar que el desempleo es el problema número uno en Latinoamérica² (Lora & Márquez, 1998). Aun en países con bajas tasas de desempleo como Chile y Uruguay estaban preocupados por la calidad en su empleo, y se resalta igualmente que su nivel educativo y los bajos salarios son los dos aspectos que le siguen en importancia; la corrupción, el crimen y la violencia política aparecen como aspectos de relativamente baja significación para los habitantes de estos países.

Por otro lado, durante la década de los noventa los empleadores mostraban una alta preocupación por las deficiencias que observaban en la formación de

sus trabajadores, así como por el inadecuado entrenamiento y los conocimientos que estos últimos poseían para su desempeño, sintiendo que el sistema educativo de sus países no cubría las necesidades que tenían para poder insertarse dentro de una economía más competitiva. Utilizando el “Latino-barómetro” se encuentra también que el 88% de los encuestados cree que el Gobierno es el responsable de dar trabajo a cada uno y el 85% cree que es el responsable igualmente de dar un estándar de vida adecuado a los desempleados.

No obstante esta situación, el diseño de las leyes laborales en América Latina ha tenido pobres resultados en este sentido. La legislación laboral fue originalmente redactada y diseñada para proteger a los hombres cabeza de familia, quienes trabajaban para el Gobierno y las empresas medianas y grandes. A través del tiempo, dado el incremento en la participación laboral por parte de la mujer y el tamaño del sector informal, la proporción de trabajadores no cubiertos se ha incrementado por la nueva legislación, por lo que se ha generado un aumento de forma gradual en la tensión entre las leyes y las realidades del mercado laboral.

Con las políticas de estabilización y la liberalización del comercio a finales de los ochenta y comienzos de los noventa las leyes laborales tuvieron una presión adicional, así como los incrementos en los costos de “protección” de los trabajadores. Estas presiones pudieron haber producido poca satisfacción por parte de diversos agentes alrededor del mercado laboral.

Algunos gobiernos de países latinoamericanos han reaccionado con respecto a estos temas que tienen que ver con cambios más o menos profundos en sus regulaciones laborales. En la mayoría de países latinoamericanos, las constituciones o los códigos laborales, los cuales están basados en el derecho civil, regulan el tipo y la duración de los contratos labores y las condiciones para su aplicación.

2 Los autores tomaron como referencia el “Latinobarómetro”.

Para lo que sigue, se definirán las reformas en el mercado laboral como cambios en las leyes y la regulación. En adelante, se describen las reformas básicas del mercado laboral, las cuales están relacionadas con aspectos que tienen mayor incidencia sobre los trabajadores de la región, como el desempleo, la estabilidad laboral y la informalidad.

Las leyes laborales analizadas son aquellas que afectan la seguridad laboral, en tanto los trabajadores están empleados, por lo que proveen soportes tales como pagos de indemnización, fondos individuales de indemnización (cesantías) y seguros de desempleo cuando estos se encuentran sin trabajo. A continuación se discuten los pros y los contras de las medidas tomadas, y se resume la evidencia existente sobre el efecto de estas reformas en el bienestar de los trabajadores en América Latina. Se analizan las reformas que probablemente afectan el movimiento de trabajadores en el sector formal, tales como los trabajos temporales, la legislación en seguridad laboral y los apoyos de ingreso para los desempleados. Las reformas del sector público pueden haber subrayado el pesimismo de los trabajadores en América Latina, ya que gracias a estas, algunos trabajadores que mantenían un trabajo seguro repentinamente pasaron a ser candidatos a desempleados. Dada esta razón, a continuación se provee un corto resumen de las más importantes reformas al sector público.

REFORMAS A LA LEGISLACIÓN EN SEGURIDAD LABORAL

La legislación en seguridad laboral varía ampliamente en América Latina. Entre los pocos elementos comunes están las limitaciones sobre la contratación temporal y los pagos relacionados con la ruptura de los contratos, o indemnizaciones, los cuales elevan el costo de contratación de empleados permanentes. Estas regulaciones fueron atacadas durante los noventa cuando se descubrió que el crecimiento

económico en sí no era un factor que incrementara la creación y la calidad del trabajo. Las reformas financiera, comercial y fiscal introducidas durante los noventa redujeron la inflación e incrementaron la competencia. La inflación había sido quizás el principal instrumento para ajustar los salarios durante la década de los ochenta. Los que proponían cambios al sistema laboral afirmaban que la reducción en la tasa de inflación exacerbaba la rigidez en los salarios reales y hacía forzoso un proceso de ajuste a través del empleo formal. Adicionalmente, ellos argumentaban que el incremento en la competencia hacía más graves los efectos negativos de esta rigidez en la legislación laboral, y las firmas requerían un incremento en la flexibilidad para ajustar su fuerza laboral cuando las condiciones económicas cambiaran a un entorno más competitivo. Cambios en los precios relativos y un uso más intensivo de la maquinaria en el sector transable, así como las reformas comerciales y de estabilización, llevaron a un incremento del empleo en sectores no transables. Esta reasignación de empleos entre los sectores reflejó cambios en el tamaño y la composición del trabajo en las plantas. Las restricciones sobre la exclusión de los trabajadores incrementaron dichos costos de ajuste y pudieron haber prolongado la fase de transición y hacer más difícil la asignación eficiente de trabajadores. Ello pudo haber reducido también la creación de trabajo, ya que altos costos de despido afectaron las decisiones de contratación de las firmas, especialmente en un ambiente de mayor incertidumbre.

Finalmente, los proponentes de la reducción en el aseguramiento del trabajo resaltaban que la legislación laboral rígida probablemente estimulaba la in-conformidad y el tamaño del sector informal. Para algunas firmas esto implicó presiones para producir a una menor escala para evitar la detección por las oficinas de impuestos y las autoridades laborales. De acuerdo con este argumento, reducir la seguridad laboral puede incrementar el número de firmas que

ofrecen contratos formales y, en esa medida, la proporción de trabajadores cubiertos por la legislación. Adicionalmente, se puede incrementar la productividad sin distorsionar el tamaño óptimo de la firma. Para resumir, la desregulación del mercado laboral aminoraría los costos laborales, lo cual resultaría en una producción más intensiva en mano de obra y con mayor cantidad de trabajo formal y mayor conformidad, lo que llevaría a una reducción del sector informal y, así, a un mejoramiento de la calidad de los trabajos.

No obstante, esta línea de argumentación debe contestar diversas preguntas. Primero, si las leyes hasta ese momento eran malas, ¿por qué fueron implementadas inicialmente? ¿Existe alguna evidencia de que la seguridad laboral disminuye la volatilidad del empleo y mejora el bienestar de ciertos grupos, que generalmente son quienes tienen una mayor representación política? Por esto, muchas de las regulaciones que son consideradas como distorsionadoras, en la actualidad incrementan la calidad de los trabajos en términos de salarios, cantidad y estabilidad. Aquellos quienes sufren a partir de las regulaciones y quienes podrían verse beneficiados por la desregulación son a menudo políticamente menos representados. Segundo, mientras se aclama que la seguridad laboral reduce el empleo, ¿dónde está la evidencia? Actualmente, la comprobación empírica y teórica de los efectos netos de los costos de expulsar gente de sus trabajos sobre el empleo y el desempleo es ambigua. Así, los beneficios de las reformas son a menudo mal comprendidos, lo cual lleva a que exista alguna renuencia por parte de los hacedores de política para implementar las reformas. Sin embargo, la flexibilidad del mercado laboral incrementa la volatilidad del empleo y genera una mayor relación entre trabajadores expulsados y trabajadores contratados durante los períodos de recesión, y una menor proporción cuando se está en períodos de *boom*. Esto puede introducir ciertos temores por parte de los trabajadores a introducir flexibilidad en el mercado la-

boral en un ambiente que de por sí está caracterizado por una alta volatilidad económica.

El hecho de que la desregulación del mercado laboral sea difícil de implementar puede reflejarse en el bajo número de países en América Latina que actualmente implementan las reformas. Mientras veintitrés de veintiséis países en la región efectuaron reformas en el sector financiero, solamente seis habían introducido cambios sustanciales en la legislación laboral desde finales de los ochenta. Argentina (1991, 1995, 1999), Brasil (1988), Colombia (1990), Guatemala (1990), Panamá (1995) y Perú (1991). Mientras la creencia general era que las reformas macroeconómicas, financieras y comerciales iban en la dirección correcta, parecía que no era así en cuanto a las reformas laborales.

CONTRATOS TEMPORALES

Para promover el empleo estable, catorce de veintiséis países en América Latina restringen el uso de contratos temporales o a término fijo. Hasta los noventa, la legislación explícitamente prohibía el uso de contratos temporales para actividades permanentes o restringía la duración y el número de veces que esos contratos podían ser renovados. Los contratos temporales eran permitidos hasta ese momento para actividades cuya naturaleza misma lo exigía, tales como la construcción y la recolección de cosechas en el sector agrícola. En los noventa, países como Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú introdujeron nuevas reglas para los contratos, especialmente para los de carácter temporal. Esencialmente, la duración de períodos durante los cuales se establecía una relación laboral clasificada como temporal fue extendida. Durante ese tiempo, dichos contratos tenían un menor costo de indemnización. Adicionalmente, los empleadores podían pagar menos impuestos por esos trabajadores, lo que hacía especial el hecho de tener empleados temporales.

Los defensores de este tipo de contratos aducen que estos reducen los costos de ajuste del empleo, especialmente en un ambiente caracterizado por altos costos de indemnización. Los contratos temporales permiten a la firma emplear más trabajadores durante períodos de mayor demanda laboral, como ocurre con el trabajo estacional o durante un período de *boom*. El segundo argumento utilizado por los defensores de este tipo de contratos es que las firmas tienen una ganancia en eficiencia, y un argumento final es que los contratos temporales abren las posibilidades de empleo para trabajadores que tradicionalmente tienen pocas posibilidades de ocupación como los jóvenes y las mujeres. Estos grupos poblacionales tienen la mayor tasa de desempleo en América Latina, y, según el argumento establecido, el trabajo estable induciría una discriminación sobre ellos, especialmente en las mujeres, dada la situación de posible maternidad que incrementa los costos. Los contratos de este tipo pueden ayudar también a los trabajadores jóvenes a ganar experiencia y así facilitar su incorporación dentro de la fuerza laboral.

Los opositores del trabajo temporal reclaman que esto reduce la estabilidad laboral, ya que aunque el trabajo temporal facilita el ajuste de la fuerza laboral de una firma, dichos contratos pueden implicar

que los trabajadores sujetos a este tipo de empleos lleven exclusivamente los costos de ajuste, con lo que incrementan las rentas de los trabajadores con contratos permanentes. Que los trabajadores jóvenes realmente se beneficien de este tipo de contratos no es un hecho claro, ya que el corto tiempo de permanencia de los trabajadores en la firma reduce los incentivos de esta para invertir en capital humano. Un último argumento crítico en relación con esta problemática, es que el uso de contratos temporales en América Latina tiene que ver con la inestabilidad en el ambiente político. Si los empleadores temen que el régimen laboral cambiará, pueden usar los contratos temporales extensivamente, ya que no incurrirán nuevamente en obligaciones no predecibles si las leyes son modificadas.

Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú introdujeron nuevas fórmulas para contratos temporales. Los cambios más importantes fueron incorporados probablemente por Argentina, Colombia y Perú. En Argentina, los contratos temporales eran ilegales en todos los casos, excepto en aquellos donde explícitamente se permitía antes de la reforma de 1991. Los cambios en la legislación de contratos temporales se pueden apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 1. Cambios en la legislación de los contratos temporales.

País	Año	Cambio
Argentina	1991	Introducción de contratos a término fijo y de capacitación para promover el empleo, lo que genera un menor pago de indemnización obligatoria y un menor pago de impuestos.
	1995	Introducción de un periodo de prueba, condiciones especiales para las pequeñas firmas que racionalizan el uso de contratos temporales.
	1998	Abolición de la mayoría de las exenciones de pagos de indemnización y de impuestos y reducción del periodo de prueba a un año.
Colombia	1990	Reducción de la duración mínima de contratos temporales (término fijo).
Perú	1991	Introducción de diferentes formas de contratos temporales. Aplicación de criterios de elegibilidad. Reducción de costos administrativos en la implementación de contratos temporales.

Fuente: Gill, Montenegro y Domeland (2002).

PAGO DE INDEMNIZACIONES

La cantidad de pagos de indemnizaciones cuando el empleo es permanente se redujo ampliamente en la mayoría de países de América Latina. La fórmula principal para calcular el pago de una indemnización es generalmente una proporción de los salarios mensuales durante el año de trabajo. Frecuentemente, los trabajadores con alta permanencia tienen derechos adicionales. Durante la década de los noventa, disminuyó el nivel de pago de indemnizaciones en Colombia, Guyana, Guatemala, Nicaragua, Perú y Venezuela; mientras que Brasil (1988), Chile (1991) y República Dominicana (1992) incrementaron la cantidad de empresas que tuvieron que pagar por el despido de un trabajador. Es importante anotar que en Brasil este incremento fue significativo.

CONCLUSIONES

Como se ha mostrado, la discusión que gira en torno a si es más importante el desarrollo o el crecimiento económico parece nunca acabar, y es por esto que vale la pena dar nuevos elementos para su análisis. En este sentido, las diversas reformas que

se han presentado en América Latina parecen involucrar ambos componentes. En particular, pareciera ser imposible desligar los aspectos del crecimiento económico y las políticas macro del desarrollo económico en sí, ya que sin un orden particular de estas sería imposible alcanzar las metas de desarrollo económico y reducción de la pobreza que generalmente son los principales objetivos de los planteamientos de política en América Latina. De otra parte, aunque las reformas laborales tuvieron un efecto importante sobre el empleo en América Latina, fueron más los problemas que se presentaron, no por el hecho de las reformas en sí, sino de los cambios de carácter social y económico que han venido acompañando no solo a los países del continente, sino al mundo en su totalidad, en donde el hecho de involucrar a la mujer en una mayor proporción en los procesos productivos ha traído consigo consecuencias importantes sobre el mercado laboral. Dado esto, resulta fundamental profundizar en los análisis de estas dos reformas, los cuales serán objeto de los trabajos posteriores dentro del presente proceso de investigación; allí, de forma más detallada, se explicitarán algunos de los aspectos planteados en este artículo.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central de Brasil. (2009). *Histórico de Metas para a Inflação no Brasil*. Extraído desde www.bcb.gov.br.

Banco Central de Chile. (2009). *Inflation targets and results* informe sobre inflación objetivo. Extraído desde www.bcentral.cl

Corbo, V.(2004). "Challenges in Implementing an Inflation Targeting Regime". Banco central de Chile.

Félix, A. (2004). *La evolución de las ideas sobre la relación entre inflación y desempleo. El debate sobre*

la curva de Phillips. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba.

Gill, I.; Montenegro, C.; y Domeland, D. (2002). *Crafting Labor Policy: Techniques and Lessons from Latin America*. Washington: The World Bank/Oxford University Press.

Heckman, J. y Pagés, C. (Eds.). (2004). *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*. Chicago: University of Chicago Press.

- Hemermesh, D. (1996). *Labor Demand*. Princeton: Princeton University Press.
- Indermit S. G.; Maloney, W. F.; y Sánchez-Páramo, C. (2002). Liberalización del Comercio y Reforma Laboral en América Latina y el Caribe en los años 90. Notas del Banco Mundial, agosto, issue 2.
- Krugman, P. (2001). *Economía internacional*. Quinta edición. Berkeley: Pearson Education.
- Lora, E. (2001). Las reformas estructurales en América Latina: qué se ha reformado y como medirlo. Banco Interamericano de Desarrollo-Departamento de Investigación. Washington. Documento de trabajo nro. 462, diciembre.
- Lora, E. y Cárdenas, M. (2006). La reforma de las instituciones fiscales en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo-Departamento de Investigación. Washington. Documento de trabajo nro. 559.
- Lora, E. y Pagés, C. (1996). *La legislación laboral en el proceso de reformas estructurales de América Latina y el Caribe*. Washington D.C.: Office of the Chief Economist-Inter-American Development Bank.
- Lora, E. y Márquez, G. (1998). The employment Problem in Latin America: Perception and Stylized Facts. Inter-American Development Bank-Research Department. Washington D. C. Documento de trabajo nro. 371.
- Mankiw, G. (2005). *Macroeconomía* (4ª Ed.). Barcelona: Antoni Bosch.
- Perry, G. et al. (2006). *Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Circles*. Washington D. C.: The World Bank.
- Ray, D. (1998). *Development Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Rodrik, D. (1996). Understanding economic policy reform. *Journal of Economic Literature*. Vol. 34, pp. 9-41.
- Walsh, C. (2003). *The Theory and practice monetary* (2ª Ed.). Cambridge: MIT Press.
- Wiesner, E. (2008). *The political economy of macroeconomic policy reform in Latin America*. Cheltenham, UK/Northampton, EE. UU.: Edward Elgar.