

La Buena Economía: El Vitalismo de Aristóteles, Cervantes y Bergson y la Justicia Económica de Kant y Rawls*

Edmund Phelps¹

Columbia University

Reseña Editorial

La teoría neoclásica falla al entender que las lecturas de los indicadores estándar de desempeño en una economía dependen fuertemente de la efectividad y la latitud de los actores en la economía, quienes no son vistos por la teoría neoclásica. ¿Qué es, entonces, la teoría moderna que sí comprende (al menos en algún grado) los mecanismos que generan la alta innovación, el alto empleo y la alta participación? Una mirada a la teoría clásica de la buena vida que se originó con Aristóteles, el vitalismo del filósofo francés Henri Bergson, la búsqueda individual dramatizada por Cervantes y la teoría de la justicia económica desarrollada por Rawls, contribuye a responder esta pregunta. Una economía no puede ser buena si no produce la estimulación, el desafío, el compromiso, el dominio, el descubrimiento y el desarrollo que constituyen la buena vida. La conclusión es que una economía moralmente aceptable debe tener suficiente dinamismo como para hacer el trabajo ampliamente comprometido y gratificante; y tener suficiente justicia, si el dinamismo solo no puede hacer la tarea, como para asegurar una inclusión amplia.

Editorial Review

Neoclassical theory fails to understand that the readings of the standard performance indicators in an economy heavily depend on the effectiveness and the latitude of actors in the economy, who are unseen in neoclassical theory. What, then, is the modern theory that does comprehend (to a degree at any rate) the mechanisms generating high innovation, high employment and high participation? Reflection on the classical theory of the good life that originated with Aristotle, the vitalism of the French philosopher Henri Bergson, the individual quest dramatized by Cervantes and the theory of economic justice developed by Rawls, contributes to answering this question. An economy cannot be good if it does not produce the stimulation, challenge, engagement, mastery, discovery and development that constitute the good life. The conclusion is that a morally acceptable economy must have enough dynamism to make work broadly engaging and rewarding; and have enough justice, if dynamism alone cannot do the job, to secure broad inclusion.

* Columbia University. Discurso de aceptación del Doctorado Honoris Causa de la Universidad de Buenos Aires pronunciado en el marco del I Congreso Internacional en Ciencias Económicas "ECON 2007" de la Facultad de Ciencias Económicas, Lunes 28 de mayo de 2007.

1- Profesor McVickar de Economía Política, Universidad de Columbia, y Director del Centro sobre el Capitalismo y la Sociedad del Earth Institute, en la Universidad de Columbia. El autor es el ganador del Premio Nobel 2006 en Ciencia Económica.

* Traducción: Bernardo Díaz de Astarloa.

En los años 1980s y 1990s la visión neoclásica del desempeño económico estaba en su pico de influencia sobre los economistas. En esa visión, un mejor desempeño significa remover los impedimentos –o los obstáculos circundantes– a la eficiencia económica. Y alcanzar esa eficiencia económica es una *tarea mecánica*. La tarea involucraría incrementar la tasa de inversión en “capital humano” o bien la tasa de inversión en “investigación”. Tasas impositivas excesivas eran vistas generalmente como la causa de cualquier sub-inversión en capital humano o investigación; y reducciones selectivas en tasas impositivas clave eran los medios para estimular tales inversiones. ¿Con qué fin eran esas mejoras en eficiencia? Reducir las ineficiencias incrementaría la riqueza de las naciones. Y con un incremento de la riqueza, la población podría tener más ocio y más consumo.

En la etapa temprana de mi carrera esta teoría neoclásica me parecía incompleta y fui feliz cuando tuve una idea que constituía un alejamiento de ella –como el concepto Nelson-Phelps de firmas cuyos gerentes al comienzo *no conocen* el valor de un nuevo producto o método. Pero incluso tan tarde como 1990, me encontraba lejos de tener una visión diferente que pudiera presentarse como una alternativa.

Hacia mediados de los 90s, sin embargo, comencé a ver fallas de la visión neoclásica –luego de una larga observación de las economías en Europa occidental continental. Los niveles de productividad del trabajo en Alemania, Francia e Italia pueden haber alcanzado los niveles de Canadá y EE.UU. por ese entonces –aunque las economías continentales han perdido terreno nuevamente en los últimos doce años. No obstante grandes problemas habían surgido: alto desempleo, baja participación y muy poca innovación. Sostuve que estos problemas *no se curarían* con un incremento de *capital humano* –más allá de su ya alto nivel. Una nueva gran inversión en capital humano podría no llegar a pagar el costo si el sistema económico no proveía más trabajo para que el capital humano *hiciera* –si no había reformas para estimular nuevas firmas o compañías

existentes para crear una nueva demanda de trabajo en *innovaciones* comerciáveis en desarrollo (Phelps 2000, 2005).

También argumenté que estos problemas no se curarían con un aumento en la *investigación*. Europa Continental no era –y no es– el sitio preferido de lanzamiento de innovaciones. La razón era que la base de gente con una educación *amplia* en las *artes liberales* era tan angosta que había comparativamente pocos gerentes que tuviesen la sofisticación requerida para evaluar un nuevo producto o método y relativamente pocos consumidores que fuesen lo necesariamente aventureros como para probarlos y dominarlos². Recientemente me he referido a esto como a una deficiencia de *vitalidad* entre los gerentes, empleados y consumidores.

Otra limitación severa de la *visión de la investigación* es que, en cualquier economía de mercado emprendedora razonable, la *gente de negocios común* es quien concibe y desarrolla la masa de innovaciones –no las agencias de investigación del estado o los grandes laboratorios industriales de las corporaciones establecidas. Se sigue que, mientras la asignación de recursos a la actividad de investigación medible en las corporaciones indudablemente tiene alguna utilidad hasta algún punto, es disminuida por la masa amorfa de observación y reflexión informal de la gente de negocios en el curso de su día de trabajo. Un gran incremento de la investigación formal podría entonces no tener un efecto proporcional. Podría incluso reducir la innovación si desvía recursos para la investigación de tipo informal.

Tiene que concluirse a partir de este comentario –si da en algo cerca del blanco– que la teoría neoclásica falla en entender que las lecturas de los indicadores estándar de desempeño dependen fuertemente de la efectividad y la latitud de los actores en la economía, quienes no son vistos por la teoría neoclásica. ¿Qué es, entonces, la teoría *moderna* que sí comprende (al menos en algún grado) los mecanismos que generan la alta innovación, el alto empleo y la alta participación?

2. ¿Cómo hizo entonces Europa Continental para entender las cosas Americanas durante los Años Gloriosos? Mi respuesta es que aquellas cosas habían existido por tanto tiempo que no eran muy novedosas.

Tabla 1

Deseos, o valores, clásicos en el trabajo
Porcentaje de encuestados que reporta cada deseo

	Oportunidades para la iniciativa	Trabajo interesante	Asumir responsabilidades	Recibir órdenes	Competir con otros
Estados Unidos	52%	69%	61%	1,47	1,11
Canadá	54%	72%	65%	1,34	1,01
Gran Bretaña	45%	71%	43%	1,32	0,57
Francia	38%	59%	58%	1,19	0,67
Italia	47%	59%	54%	1,04	0,48
Alemania	59%	69%	57%	1,13	1,21
G7 sin Japón	49%	67%	56%	1,21	0,8

Resultados de la encuesta de Human Beliefs and Values Survey (et al.) “Recibir órdenes” y “Competir con otros” se miden en una escala de 0 a 2, 2 el más alto.

La Naturaleza de las economías emprendedoras: teoría moderna

En una economía así, observó Friedrich Hayek en los 1930s, hay una “división del conocimiento” entre los empleados y los gerentes – no meramente información dispersa (“conocimiento de los precios corrientes”) sino, crucialmente, *know-how* disperso sobre “cómo las mercancías pueden ser obtenidas y usadas”³ (Hayek 1937). En el mundo de Hayek, la gente de negocios se esfuerza constantemente para expandir su conocimiento a áreas donde el conocimiento es escaso o inexistente de manera de ver si podrían concebir y desarrollar una idea comercial que nadie más ha concebido o desarrollado antes. Esto es *creatividad* –tener ideas que nadie más tiene (o posiblemente no tendrá sin hacer la exploración necesaria). En sus sesentas, esbozó un modelo de cómo el innovador hayekiano tiene que lanzar la innovación al mercado para “descubrir” su valor, si es que tiene alguno⁴ (Hayek 1961, 1968).

Uno sólo puede pensar en esta veta sobre las economías de mercado recién cuando volver al pensamiento neoclásico resulta imposible. Entonces he continuado en esta dirección. En el marco teórico que he construido en mi mente la actividad fundamental de

una economía altamente emprendedora, que Hayek tenía en mente, es todo sobre *ideas comerciales* –su nacimiento, desarrollo y, finalmente, su “descubrimiento”, o adopción, en el mercado. Por el *dinamismo* de una economía voy a significar la importancia de esta actividad en la economía –tanto su escala como el valor de sus lineamientos. La generación de dinamismo es una función de tres factores: 1º, la *creatividad* y *abundancia* de nuevas ideas concebidas y disponibles para su desarrollo; 2º, la *diversidad* de visiones entre los astutos financistas que seleccionan qué empresarios apoyar y respaldar durante las etapas de desarrollo; y 3º, la *vitalidad* de los gerentes y consumidores en comprender y actuar sobre las nuevas ideas una vez disponibles en el mercado. Por supuesto la apertura del mercado donde los empresarios y financistas se encuentran y la apertura del mercado del producto donde los innovadores entran a buscar usuarios tienen impactos sobre la efectividad de este proceso. Más ampliamente, las instituciones económicas de un país –no sólo el estado de derecho y los derechos de propiedad sino también las instituciones financieras y la ley laboral– impactan sobre los actores en el proceso de innovación y así contribuyen o desvalorizan el dinamismo de una

3. El equilibrio intertemporal, agrega, probablemente innecesariamente, supone que las expectativas inevitablemente formadas por las firmas son consistentes, pero no supone que todo el conocimiento valuable ha sido obtenido.

4. Para adornar un pequeño comentario de Amar Bhidé, el chef schumpeteriano trabaja en su cocina para dirigir la atención hacia la receta exacta que se corresponda con el pedido, mientras que el chef hayekiano, teniendo poca idea de lo que a los comensales les gustaría, experimenta con sus compradores. Véase Hayek (1961 y su conferencia de 1968).

economía. La cultura económica es también importante (diré algo al respecto hacia el final).

De acuerdo a este marco moderno, el trabajo en la economía de negocios es bueno mientras que la riqueza es mala –justo lo opuesto a la teoría neoclásica, en la cual el trabajo es malo y la riqueza es buena! Déjeme explicar:

Un tema en mi libro *Rewarding Work* publicado en 1997 y mi introducción al volumen de la conferencia *Designing Inclusion* publicado en 2003 es que el dinamismo tiene efectos valiosos sobre la experiencia en el lugar de trabajo –beneficios que consisten en el desarrollo personal, o intelectual, de los empleados y empresarios. Mi tesis es que, en una economía avanzada, en todo caso, los mecanismos de innovación y descubrimiento moldean en gran medida tanto la experiencia –como, por ejemplo, el grado en el que los empleados se sienten comprometidos con sus trabajos– como las recompensas –tales como la satisfacción del empleo– de participar en el lugar de trabajo.

Uno podría preguntarse si estos atributos del lugar de trabajo *difieren* de economía en economía. Investigadores recientes sobre “felicidad” –Bruno Frey, Richard Layar y Andrew Oswald entre otros– han tropezado con una aparente regularidad: la felicidad promedio reportada no tiende a ser *mayor* cuanto mayor es el ingreso per cápita –siempre y cuando el ingreso per cápita se encuentre por encima de algún nivel adecuado. Sin embargo, ciertamente *no* es cierto que los

sistemas económicos en varias economías de altos ingresos son *todos iguales* en el grado en que el trabajo disponible *involucra* a, o *llama la atención* de, los empleados; y en el grado en el que el trabajo ofrece *satisfacción* de trabajar –o que las diferencias observadas al respecto no son más que las que pueden dar cuenta de diferencias debidas al muestreo al azar de país a país. Datos recopilados de encuestas internacionales hechas por la Universidad de Michigan en 1991-93 indican que *los países difieren* en el nivel de compromiso de los trabajos. En una escala de 1 a 10, los trabajos en Francia recibieron un puntaje promedio de 5,7, en Alemania uno de 6,0, en Canadá 9,0 y en Gran Bretaña 9,3. Utilizando los datos de la encuesta de Michigan estimo (en un cálculo grosero) que sólo el 46% de los encuestados franceses estaban “satisfechos” con su vida *fuera del hogar*, 63% en Gran Bretaña, 66% en Alemania y 79% en Canadá. (Por supuesto, los países pueden tener diferentes estándares acerca de lo que se requiere para la “satisfacción”. Quizás los franceses son simplemente muy exigentes acerca de su vida laboral y acerca de su vida casera también. De modo que es interesante encontrar que en Francia, de cada 100 encuestados, 26 estaban más insatisfechos con su vida *laboral* de lo que lo estaban con su vida casera; en Gran Bretaña 22 más; en Alemania 10 más y en Canadá también 10 más. Manejar estos datos es tramposo, ya que la vida en el hogar puede ser afectada adversamente por la vida laboral.

Tabla 2.a

Orgullo y satisfacción derivados del empleo (en una escala de 1 a 10) y el número que se reportó satisfecho (en porcentajes)

	Compromiso con el empleo (orgullo derivado del empleo)	Satisfacción con el empleo	Se siente satisfecho con la vida	Se siente satisfecho con la vida en el hogar	Satisfacción implícita con la vida fuera del hogar
Estados Unidos	9,7	7,8	81%	87%	75%
Canadá	9,0	7,9	84%	89%	79%
Gran Bretaña	9,3	7,4	74%	85%	63%
Francia	5,7	6,8	59%	72%	46%
Italia	6,7	7,3	71%	81%	61%
Alemania	6,0	7,0	71%	76%	66%
Japón	7,3	NA	53%	62%	44%

Resultados de la encuesta *Human Beliefs and Values Survey* (Inglehart et al.).

Tabla 2.b

Evidencia Circunstancial y Otros Indicadores de Desempeño

	Fuerza de trabajo masculina como % de los hombres en edad de trabajar, 2003	Fuerza de trabajo femenina como % de las mujeres en edad de trabajar, 2003	Empleo como % de la fuerza de trabajo, 2003	Compensación laboral por trabajador, 1996	Producto por hora en 1992
Estados Unidos	85%	70%	94%	\$31.994	100
Canadá	85%	69%	92%	\$23.751	-
Gran Bretaña	85%	67%	95%	\$22.008	73
Francia	76%	61%	90%	\$24.192	92
Italia		76%	45%	91%	\$21.822
Alemania	79%	62%	91%	\$23.946	92

Los hombres en la fuerza de trabajo como % los hombres en edad de trabajar y el empleo en % de la fuerza de trabajo se computan para 2003 (OECD); la compensación laboral por trabajador se computa como el ratio entre la compensación total y la fuerza de trabajo utilizando datos de 1996 (Penn World Tables Extendidas); el producto por hora trabajada es para 1992 (Solow/Baily).

Tal amplitud en el rango de indicadores de desempeño en las economías emprendedoras –y el pobre desempeño en economías que no son muy emprendedoras– se ve problemático. ¿Qué indicadores de desempeño son los más importantes –es la productividad? ¿Compromiso del empleado? ¿Y no hay algunos otros indicadores no mencionados aquí que también son importantes, como la amplitud de las oscilaciones seculares? ¿Necesitamos algún mecanismo para ordenar, como el que podría derivarse de una filosofía de “la buena economía”! De manera que quiero compartir con ustedes mi pensamiento sobre el significado de una buena economía.

La Buena Economía: la justicia del dinamismo y la inclusión

Mi interés en la economía moderna y mi expuesta familiaridad con algún saber existente sobre la realización humana me han llevado en el último par de décadas a la cuestión de la *buena economía*. Esto no era un territorio enteramente nuevo para mí. Mostrando que la “discriminación estadística”, que priva a los individuos de oportunidades y debilita sus incentivos para prepararse y sobresalir, es demasiado natural en la presencia de costos de información, estaba sugiriendo

que es difícil prevenir el estereotipo y que una economía *ideal* está fuera de alcance (Phelps 1972c). En algún trabajo sobre moralidad en los mercados argumenté que un poco de altruismo inhibe varios actos antisociales que, debido a información asimétrica, el mecanismo de mercado y la legislación no pueden prevenir (Phelps 1973). El libro de Rawls (1971) me estimuló a exponer a los economistas su concepción de “justicia económica” (Phelps 1973b, 1985) y a aplicar (él prefería “testear”) esa concepción en modelos de impuestos con información asimétrica (Phelps 1973a; Ordober y Phelps 1975). Sin embargo, todos estos modelos y, para el caso, el modelo de Rawls de la economía tomaron una visión austera de las *fuentes de satisfacción humana*, una visión heredada de la economía neoclásica. Estos modelos nos dejaron sin concepciones de la buena economía apropiadas a las posibilidades modernas.

Es axiomático que la concepción que uno tiene de la *buena economía* dependa de la concepción que uno tiene de la *buena vida*. Para Calvino (1536) la buena vida consistía en trabajo duro y acumulación de riqueza. Para Hayek (1944) y Friedman (1962) la buena vida era una vida de libertad. El atractivo del trabajo y de la libertad es que son necesarios para una buena vida⁵.

5. En cualquier caso, estas concepciones de la buena economía no son lo suficientemente ricas como para proveer una economía política para nuestros tiempos. El calvinismo parece consistente con un socialismo de mercado con propiedad privada. Aparte del impuesto negativo al ingreso de Friedman y en el medio de varias excepciones de Hayek, ambas parecen más entusiastas acerca de una economía libre de mercado –gobierno pequeño y competencia atomística– que las oscilaciones especulativas y el alegre comercialismo del capitalismo de hoy (en aquellos lugares en donde prospera).

Pero ¿cuál es la sustancia de la buena vida, su esencia?

En una conferencia en 2003 propuse que una carrera de *desafío y desarrollo personal* es la esencia de la buena vida (Phelps 2007). Se comentó que esta es una visión “muy americana”. En mi réplica comencé a recordar que esta visión es la *teoría clásica* de la buena vida, una teoría que se originó en Europa. Me complacé recordarles la literatura clásica (y moderna) en esta ocasión especial.

La teoría clásica de la buena vida se originó con los escritos de Aristóteles en su *Ética a Nicómaco*. “El hombre desea el conocimiento”, declaró en uno de sus más famosos apotemas. La gente en todos lados quiere expandir sus horizontes y “descubrir sus talentos”. Para ese propósito, la gente “va a la ciudad”. Evidentemente él entendió que el desarrollo intelectual no puede ir demasiado lejos en un ambiente solitario. Las ciudades ofrecen esperanzas de intercambio, equipos, conocimiento colectivo y memoria.

No sé de ninguna expresión de la visión de Aristóteles en los tiempos medievales pero temas paralelos pueden sondearse luego de la Edad Media. La figura del Renacimiento Benvenuto Cellini describió las alegrías de la creatividad y de “crearla” en su *Autobiografía*. En los tiempos Barrocos, Cervantes y Shakespeare dramatizaron la búsqueda individual –una visión moral que Barzun y Bloom llaman *vitalismo*. Al leer el *Don Quijote* de Cervantes, dice que una vida de desafío y aventura es necesaria para la realización humana y que si la economía estéril del desierto español no ofrece estas necesidades uno debe de alguna manera crearlas por uno mismo –imaginándolas, si es necesario.

Tal visión se refleja en algunas figuras clave de la Ilustración del siglo XVIII, sino todas: David Hume, disputando el racionalismo de los franceses, da enorme énfasis a las “pasiones” y a la “imaginación”. La moraleja esgrimida por Voltaire en *Cándido* es buscar la satisfacción en las búsquedas individuales, “construir tu propio jardín”. Jefferson escribió sobre la “búsqueda de la felicidad” y comentó que la gente venía a América “a

hacer su fortuna” –la sugerencia es que la oportunidad de *perseguir* la felicidad y hacer una fortuna es más atractiva y más valiosa que *tener* felicidad y fortuna.

¿Qué hay de la edad del modernismo? El gran pensador francés Henri Bergson, reflexionando sobre su pensamiento clásico y al mismo tiempo testigo de las décadas nacies de la era moderna, fue –en su día y quizás para siempre– el principal intérprete y filósofo del vitalismo⁶. Su libro afirma el “convertirse en” sobre el “ser”, aboga que nos atamos al *élan vital*, y entiende que la sola idea de creatividad no tendría sentido si viviésemos en un mundo de *determinismo* en lugar de “libre albedrío”. (Por supuesto, sobre el libre albedrío Nietzsche precedió a Bergson).

En los Estados Unidos el filósofo pragmatista William James, amigo de Bergson, expresó en la misma época una mirada similar y ensalzó la excitación de encontrar problemas nuevos y nuevas experiencias. (Si Walt Whitman es el poeta de la cultura americana, James es el filósofo). El énfasis puesto por el filósofo americano John Dewey (1925) en “resolver problemas”, el concepto de “auto-actualización” del psicólogo americano Abraham Maslow (1960s), con su énfasis en las satisfacciones del “dominio”, y el énfasis de Amartya Sen (1995) sobre las “capacidades” y “hacer cosas”, todos constituyen desarrollos posteriores y reformulaciones de la idea seminal de Aristóteles. El rol que la “auto-realización” juega en el trabajo de John Rawls (1971) trajo una mayor atención a la teoría aristotélica de la buena vida.

La teoría *neoclásica* de la felicidad, de acuerdo a la cual la felicidad presente es “utilidad presente” –una función sólo del consumo y ocio presentes– es un lejano grito desde la rica visión de las satisfacciones humanas en la teoría aristotélica. Aumentar el capital humano y el capital físico en un sendero de crecimiento más alto siempre puede aumentar el ingreso per cápita pero no puede aumentar la felicidad, o la “utilidad per cápita” más allá del nivel de la Regla Dorada. El trabajo reciente sobre felicidad parece encontrar evi-

6. Bergson saltó a la fama en los años previos a la Gran Guerra con su libro de 1907 *Evolución Creativa* y la amplia audiencia de su posterior traducción inglesa *Creative Evolution* (New York: Henry Holt, 1911). Fue designado en el *College de France* y ganó el Premio Nobel de la Paz en 1925. (Incidentalmente, el poema dramático de Henrik Ibsen Peer Gynt (1867) anticipa el tema de Bergson cuando el fundidor de botones dice “To be yourself is to slay yourself./ But on you, that answer’s sure to fail./ So let’s say: To make your life evolve/ From the Master’s meaning to the last detail.”

dencia empírica a esa proposición. Pero la teoría aristotélica deja abierta e, incluso, *apunta*, la posibilidad de que, en países donde hay lugar para ello, *más dinamismo* pueda tener enormes beneficios para la felicidad –tanto en países de altos ingresos como en países de medianos ingresos.

La teoría aristotélica es también más sofisticada que la teoría neoclásica. No parece sugerir que la gente estará para siempre más sonriente si se encuentra en una economía de dinamismo. Se entiende que la felicidad que viene de resolver un problema, tener una gran idea, o un descubrimiento –o ganar un premio– es la culminación de un episodio de intensa actividad y es toda momentánea. Más aún, estos momentos no son el objetivo de la buena vida. La teoría aristotélica dice que hay profundas satisfacciones en una carrera de aprendizaje, creación y descubrimiento –lo que no significa que consistentemente la gente que tiene esas carreras sonreirá más que otros o se verá en alguna otra manera más feliz.

Si esta clase de *vitalidad* es la sustancia de una *buena vida* y si es axiomático que una buena *economía* promueve una buena vida para sus participantes, se sigue que una buena *economía* promueve *vidas de vitalidad*. Una economía no puede ser buena si no produce la estimulación, el desafío, el compromiso, el dominio, el descubrimiento y el desarrollo que constituyen la buena vida. Pero hay más que esto.

También están los reclamos de justicia. Los desaventajados tienen derecho a la *inclusión* en la economía y por ende en la sociedad. En el modelo de la economía utilizado por Rawls (1971) *inclusión* significa que los menos aventajados trabajan duro en la economía formal bajo términos que les proporcionan perspectivas de auto-realización –su paga lo suficientemente buena (y su ausencia de trabajo lo suficientemente infrecuente) como para permitirles funcionar como esposas, padres, ciudadanos y miembros de la comunidad. La economía de Rawls, siendo principalmente neoclásica, no dejó lugar para la auto-realización obtenida de la vida de negocios. En mi discusión

digo que mucha y quizás la mayoría de la gente obtiene una profunda satisfacción de formar parte de lo que es la institución central de una sociedad económicamente avanzada, a saber su economía de negocios, y que para las minorías tal empleo es la columna dorsal de su integración social (Phelps 1997). Además, en una sociedad con una cultura vitalista del trabajo, es decir una cultura que valora el desafío mental, la responsabilidad organizacional y la iniciativa individual, no es imposible que, incluso, el empleo de baja categoría contribuya a la auto-realización; de modo que un alto grado de inclusión puede ser mucho más valioso en una economía que ofrece carreras vitalistas (lo que digo más abajo no depende de eso). En breve, una buena economía también promueve la inclusión.

Un país puede promover tanto la vitalidad como la inclusión equipando su economía con los mecanismos adecuados. Nuestro entendimiento teórico de las economías modernas, a pesar de su estado rudimentario, y la masa de evidencia empírica sugieren fuertemente que las carreras de vitalidad requieren una economía que genere el cambio y un movimiento generalmente hacia adelante; y tal dinamismo es provisto por instituciones y mecanismos económicos que facilitan y alientan la oferta de empresarios creativos, acceso a una diversidad de financistas y un *capitalismo* acorde –regulado y des-regulado tanto como se requiera de manera de proveer una alta tasa de innovación comercialmente exitosa de empresarios, financistas y consumidores no-coordinados. Nuestro entendimiento teórico del diseño de incentivos y la observación empírica sugieren enfáticamente que la inclusión se sirve mejor a través de incentivos fiscales –un sistema de subsidios públicos de empleo de bajos salarios así como también subsidios clásicos a la educación de manera de atraer trabajadores marginados al sector de negocios, achicar sus tasas de desempleo y aumentar su paga⁷.

¿Son la vitalidad y la inclusión bienes competidores, ganancias en uno deshaciendo las ganancias en el otro? Dos falacias se han metido aquí en el camino del consenso para la acción. En occidente, muchos creen,

7. Rawls (1971) sostiene ir en esta dirección tanto como sea posible. Yo agregaría aquí que la justicia rawlsiana en una economía moderna debe considerar las perspectivas de auto-realización de tipo empresariales así como también de los trabajadores de salarios más bajos. Pero no defenderé eso aquí.

Tabla 3

Medidas del Dinamismo de la Economía

	Libertad para tomar decisiones en el trabajo	Rotación de las firmas listada	Patentes otorgadas por persona en edad de trabajar	Intensidad de I&D ajustada por estructura de la industria
Estados Unidos	7,4	118%	3,7	2,9
Canadá	7,2	106%	1,3	1,8
Gran Bretaña	7,0	65%	0,8	1,9
Francia	6,4	79%	0,9	2,2
Italia	6,7	63%	0,4	1,0
Alemania	6,1	42%	1,5	2,2

La libertad para la toma de decisiones se mide en una escala de 1 a 10, 10 la más alta, promediada para 1990-1993 (*Human Beliefs and Values*, Inglehart et al); la rotación de las firmas listadas representa el número de salidas de y entradas al índice Nacional de Acciones MSCI de cada país desde 2001 a 2006 comp % del número de firmas en 2001; los datos sobre patentes son un promedio para 1990-2003 (*World Intellectual Property Organization*); la intensidad de I&D ajustada por estructura de la industria es el promedio en porcentaje del valor agregado del sector comercial para 1999-2002 usando la estructura de la industria del G7 (OECD).

sin fundamento que yo conozca, que una política fiscal que apuntase a una amplia inclusión económica impediría sustancialmente el dinamismo económico y por ende una economía vitalista. He sostenido que, por el contrario, subsidios al empleo bien diseñados restablecerían la cultura burguesa, revivirían la ética del auto-mantenimiento e incrementarían la prosperidad en comunidades de bajos salarios. Eso aumentaría el dinamismo de un país, no lo debilitaría, y también fortalecería el apoyo popular a las instituciones capitalistas (Phelps 1997).

Muchos otros creen que el dinamismo de una economía emprendedora daña a los trabajadores desaventajados. Sostengo que el dinamismo económico trabaja para aumentar la inclusión. Una mayor actividad empresarial indirectamente levanta tanto a aquellos que ya disfrutaban mucho de la buena vida como también –hasta algún punto, en alguna medida– a los trabajadores en desventaja, tomados como un grupo. El dinamismo resultante, la mayor tasa de innovación comercialmente exitosa, crea empleos en nuevas actividades y al hacerlo lleva a los desaventajados hacia un mejor trabajo y una mejor paga. Una mirada a la experiencia que nos rodea en la presente década sugiere que los desaventajados han sufrido una aguda falla de inclusión en economías que se resisten a la innovación. Un mayor empresariado también tiende a servir a los desaventajados directamente haciendo sus empleos

menos agobiantes y peligrosos – y quizás más comprometidos. La innovación no es injusta si tiende a realzar las perspectivas de vida de los desaventajados (junto con aquellas de los aventajados) (Phelps 2007).

Mi conclusión es que una economía moralmente aceptable debe tener suficiente dinamismo como para hacer el trabajo ampliamente comprometido y gratificante; y tener suficiente justicia, si el dinamismo solo no puede hacer la tarea, como para asegurar inclusión amplia.

Desarrollando una economía de dinamismo: Europa y América Latina

Ya he remarcado la técnica fiscal mediante la cual puede alcanzarse una muy incrementada inclusión. ¿Cómo puede alcanzarse el dinamismo? Encontrar maneras de crear mayor dinamismo se encuentra en el corazón del desarrollo económico genuino. Se pueden cometer errores en el camino y el viaje no tiene fin. Pero no hay razón por la que, salvo por mala suerte, algunos buenos resultados se hagan evidentes bastante pronto.

Ahora, en Europa, una gran cantidad de países están buscando una ruta hacia una mayor prosperidad general y una mayor inclusión económica de los grupos desaventajados. Hay un debate sobre el cómo hacerlo entre, por un lado, aquellos neoclásicos que pondrían el énfasis en *impulsar* más recursos dentro de la economía

–más tecnología o más capital humano– como una manera de aumentar el producto y el empleo; y, por otro lado, aquellos *modernizadores* que favorecen una estrategia de *extraer* recursos existentes hacia la actividad innovadora y la actividad de negocios en general a través de reformas de la legislación laboral, legislación empresaria y el sector financiero.

Esto no puede sino hacerme recordar la batalla ideológica entre *corporativismo* y *capitalismo* en los años de entreguerra de los 1920s y los 1930s. Los teóricos del capitalismo, como Hayek, decían que las innovaciones –y las decisiones de producción en general– eran mejor concebidas y desarrolladas por la gente de negocios no obstaculizada ni desviada por la intervención gubernamental. Los teóricos del corporativismo desdeñaban a la pequeña burguesía en que carecía de visión y alcance, de modo que la innovación es mejor bajo la responsabilidad conjunta de los negocios, el trabajo y el gobierno. Una compañía podría ser tomada por el estado si está estancada. En la visión de la mayoría de los economistas de hoy, el argumento para el corporativismo estaba mal encarado. Lo que el continente europeo necesita hoy es más capitalismo, no menos.

Como ustedes saben, no soy un latinoamericanista. Así que yo no confiaría en mi juicio acerca de la dirección en la que América Latina debe ir. Pero, si tuviera que adivinar, mi conjetura sería que *América Latina* está todavía *demasiado bajo la influencia del corporativismo continental de Europa*, que todavía es influyente allí. Mencioné hace un momento el cientificismo que era uno de los tres pilares del corporativismo. Me sorprendió sólo levemente, entonces, cuando anoche vi en un canal de televisión argentino la afirmación –escrita en un recuadro– de que el *sector privado* debería ser responsable de producir “valor” (supongo que esto significa reducir costos aumentando el producto por unidad de insumo) mientras que el rol del *estado* era de *coordinador*. Esto es justo como un elemento de la doctrina de Mussolini y justo como el *planeamiento indicativo* de los franceses en los años 1950s.

Otra tendencia del pensamiento corporativista es la hostilidad sumergida al comercio y a las ganancias –llámeselo *anti-materialismo* o *anti-ambición*. Está bien

nacer en la cima (no es tu culpa) pero *no* tan bien hacer tu camino hasta la cima. Me fascinó escuchar a un empresario argentino decir que una razón por la cual las compañías no innovan cuando ya son rentables –de modo que no están obligadas a hacerlo para sobrevivir– sería el peligro de que un gran incremento en las ventas los colocará en la cima.

La tercera tendencia del corporativismo es su *solidarismo* –la protección de los “socios sociales” y los “grupos de interés”. Esta corriente de pensamiento dicta que ninguna nueva iniciativa se lleva adelante en una compañía sin el consentimiento de los empleados –como si estos fueran los dueños. En casos extremos esta visión puede llevar a que los empleados vean a la compañía como una especie de club social en el que las personas contratadas tienen “contactos” –son un amigo o el familiar de un amigo de uno o más empleados. Este es un aspecto del *capitalismo compinche*, no del capitalismo. En el último, los gerentes son muy bien pagados y su puesto está en juego; entonces mantienen a los empleados responsables de un pobre desempeño y los nuevos empleados se eligen sobre la base de la promesa. Más aún, los empleados se enorgullecen de que el esfuerzo colectivo sea el éxito de la compañía.

¿Están estos fenómenos culturales realmente presentes e importan? En un trabajo reciente (Phelps 2006) planteé la hipótesis de que una “división” ideológica entre los países más corporativistas de Europa oriental y los países más capitalistas –Canadá y los EE.UU. pero también Irlanda y en alguna medida Gran Bretaña– ha creado una diferencia en la cultura económica, en particular, diferencias significativas en varias actitudes en el lugar de trabajo. También planteé la hipótesis de que una diferencia entre países en varias de esas actitudes hace también una diferencia, tiene un efecto, en las correspondientes diferencias entre países en este o aquel indicador de desempeño económico. Los resultados confirman que, por ejemplo, diferencias en el número de personas que expresan un deseo de tomar una Iniciativa Individual en el trabajo, el número que expresa una Voluntad a Seguir Órdenes junto con el número deseoso de Tomar Responsabili-

dad (y entonces *dar órdenes*) y el número que expresa Aceptación de la Competencia *afectan significativamente* la productividad de un país relativa a la productividad de los EE.UU. –la “distancia de un país a la frontera” (en la terminología de Aghion). Además, hay *diferencias significativas* en los números que expresan estas actitudes en Francia e Italia, por un lado, y aquellos en Canada y los EE.UU., por el otro.

¿Qué debe hacerse exactamente? Claramente, *depende del país*. Cada país tiene sus propias deficiencias en las instituciones económicas y en su cultura económica. Los Estados Unidos pagan a sus trabajadores de más bajos salarios muy mal; todavía no han introducido subsidios comprensivos a las compañías para su empleo corriente de los que menos ganan. Entonces América tiene notas bajas en este puntaje –aunque al menos los emplea, cosa que Europa no hace. Los Estados Unidos también tienen una notoriamente mala *governance* corporativa. Recientemente han sido inducidos a desarrollar *firmas de capital privado* cuya función principal es tomar el control de una firma estatal y convertirla en una *firma privada* de manera que se vuelva posible deshacerse de altos costos que la administración de la firma estatal no estaba dispuesta a afrontar a la vista de la publicidad que tiende a rodear a las firmas estatales.

En Argentina, sugeriría que el país se embarque en un examen de la estructura institucional de la economía de manera de identificar todos los obstáculos e impedimentos a la entrada de nuevas firmas e innovación en general. Las instituciones del mercado de crédito necesitan ser reexaminadas, por ejemplo. ¿Por qué las firmas globales de capital privado van a Alemania y no a Argentina? La cultura económica del país debe también ser reexaminada. ¿Es Argentina un país pro-negocios, pro-innovación? ¿Honra a nuevos empresarios emprendedores? ¿Qué tipo de imagen presenta Argentina a los centros financieros internacionales?

Si tal radical reexaminación fuera llevada a cabo, habría más beneficios en un mayor dinamismo y, como resultado, una vida de negocios más gratificante.

Muchas Gracias.

Referencias

Aghion, Philippe, Roman Frydman, Joseph E. Stiglitz y Michael Woodford (eds.). *Knowledge, Information and Expectations in Modern Economics*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 2003.

Aghion, Philippe, y Peter Howitt. *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1998.

Barro, Robert J. y Xavier Sala-i-Martin. “Technological Diffusion, Convergence, and Growth”, *Journal of Economic Growth*, 1997, 2(1), pp. 1-26.

Barzun, Jacques. “From the Nineteenth Century to the Twentieth”, pp. 441-64, *Contemporary Civilization* Staff of Columbia College (eds), *Chapters in Western Civilization*, Vol. II, 3ra. edición, New York: Columbia Univ. Press, 1962.

Barzun, Jacques. *From Dawn to Decadence: 500 Years of Western Cultural Life*. New York: HarperCollins, 2000.

Benhabib, Jess y Mark M. Spiegel. “The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data”, *Journal of Monetary Economics*, 1994, 34(2), pp. 143-73.

Bergson, Henri. *Creative Evolution*, NY: Henry Holt & Co., 1911. Trad. Arthur Mitchell de *L'Evolution créatrice*, Paris, 1907.

Bhidé, Amar y Edmund S. Phelps. “A Dynamic Theory of China-U.S. Trade”, *Center on Capitalism and Society*, Working Paper No. 4, Julio, 2005.

Bloom, Harold. *The Western Canon: The Books and School of the Ages*. New York: Harcourt Brace, 1994.

Bloom, Harold. *Genius: A Mosaic of One Hundred Creative Minds*. New York, Warner Books, 2002.

Calvin, John. *Institutes of the Christian Religion*. Traducción al inglés por Henry Beveridge. Grand Rapids: W.B. Eerdmans Pub. Co., 1975. (Publ. orig. 1536.)

Calvo, Guillermo y Edmund S. Phelps. “Employment Contingent Wage Contracts”, apéndice a Edmund S. Phelps, “Indexation Issues”, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 1977, 5, pp. 160-8. Reimpreso en Edmund S. Phelps, *Studies in Macroeconomic Theory*, Vol. 1: Employment and Inflation. New York: Academic Press, 1979.

Calvo, Guillermo y Edmund S. Phelps. “A Model of Non-Walrasian General Equilibrium: Its Pareto Inoptimality and Pareto Improvement”, en James Tobin, ed., *Macroeconomics, Prices and Quantities: Essays in Memory of Arthur M. Okun*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1983.

Dewald, William G. y Harry G. Johnson. “An Objective Analysis of the Objectives of American Monetary Policy, 1952-61”, en Deane Carson, ed., *Banking and Monetary Studies*, Homewood, Ill.: Richard Irwin, 1963, 171-189.

Ellsberg, Daniel. “Risk, Ambiguity and the Savage Axioms.” *Quarterly Journal of Economics*, 1961, 75(4), pp. 643-69.

Fellner, William J. “Distortion of Subjective Probabilities as a Reaction to Uncertainty.” *Quarterly Journal of Economics*, 1961, 75(4), pp. 670-89.

Fitoussi, Jean-Paul, y Edmund S. Phelps. “Causes of the 1980s Slump in Europe”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1986, 1(2), pp. 487-520.

Fitoussi, Jean-Paul, y Edmund S. Phelps. *The Slump in Europe: Open Economy Theory Reconstructed*. Oxford: Basil Blackwell, 1988.

Fitoussi, Jean-Paul, David Jestaz, Edmund S. Phelps y Gylfi Zoega. “Roots of the Recent Recoveries: Labor Market Reforms or Private Sector Forces?” *Brookings Papers on Economic Activity*, 2000, 1, pp. 237-311.

Friedman, Milton. “The Role of Monetary Policy”, *American Economic Review*, 1968, 58 (1), pp. 1-17.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

- Frydman, Roman, y Edmund S. Phelps. "Introduction", en R. Frydman y E. S. Phelps (eds), *Individual Forecasting and Aggregate Outcomes: 'Rational Expectations' Examined*, New York, Cambridge University Press, 1983.
- Frydman, Roman y Michael D. Goldberg. *Imperfect Knowledge Economics: Exchange Rates and Risk*, Princeton, NJ: Princeton University Press, próximamente.
- Hayek, Friedrich. "Economics and Knowledge", *Economica*, 1937, 4(13), pp. 43-54. Reimpreso en Friedrich Hayek, *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.
- Hayek, Friedrich. *The Road to Serfdom*. London: Routledge and Sons, 1944.
- Hayek, Friedrich. "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, 1945, 35(4), pp. 519-30. Reimpreso en Friedrich Hayek, *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.
- Hayek, Friedrich. "The Non Sequitur of the 'Dependence Effect'", *Southern Economic Journal*, 1961, 27 (4), April, pp. 346-8. Reimpreso en E. S. Phelps, ed., *Private Wants and Public Needs*, W.W. Norton & Co., 1962.
- Hayek, Friedrich A. "Competition as a Discovery Procedure." Reimpreso en Friedrich Hayek, *New Studies in Philosophy, Economics and the History of Ideas*. Chicago: University of Chicago Press, 1978. (Publ. orig. 1968.)
- Hoon, Hian Teck. "Payroll Taxes, Wealth and Employment in Neoclassical Theory: Neutrality or Non-neutrality", *CESifo-CCS Conference*, San Servolo (Venice), 21-22 Julio, 2006.
- Hoon, Hian Teck y Edmund S. Phelps. "Macroeconomic Shocks in a Dynamized Model of the Natural Rate of Unemployment", *American Economic Review*, 1992, 82(4), pp. 889-900.
- Hoon, Hian Teck y Edmund S. Phelps. "Payroll Taxes and VAT in a Labor-Turnover Model of the 'Natural Rate'", *International Tax and Public Finance*, 1996, 3(3), Julio, pp. 367-81.
- Hoon, Hian Teck y Edmund S. Phelps. "Growth, Wealth and the Natural Rate: Is the Jobs Crisis a Growth Crisis?" *European Economic Review*, 1997 (Papers and Proceedings), 41(3-5), pp. 549-557.
- Hoon, Hian Teck y Edmund S. Phelps. "Future Fiscal and Budgetary Shocks", *Journal of Economic Theory*, próximamente.
- Inglehart, Roland. *World Values Surveys 1981-2004*. Ann Arbor: University of Michigan, 2006.
- Keynes, John Maynard. *A Treatise on Probability*. London: Macmillan, 1921.
- Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan, 1936.
- Keynes, John Maynard. "The General Theory of Employment", *Quarterly Journal of Economics*, 1937, 51 (?).
- Keynes, John Maynard. *The Collected Works of John Maynard Keynes*. London: Macmillan para la Royal Economic Society, 1983.
- Knight, Frank H. *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston: Houghton Mifflin, 1921.
- Krueger, Alan B. and Lindahl, Mikael. "Education for Growth: Why and for Whom?" *Journal of Economic Literature*, 2001, 39 (4), pp. 1101-36.
- Laibson, David. "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting", *Quarterly Journal of Economics*, 62, (2), Mayo 1997, 443-478.
- Lucas, Jr., Robert E. "Expectations and the Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, 1972, 4(2), pp. 103-24.
- Lucas, Jr., Robert E. "Econometric Policy Evaluation: A Critique", en K. Brunner y A. H. Meltzer (eds.), *The Phillips Curve and Labor Markets*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 1, Amsterdam: North-Holland, 1976, 19-46.
- Lucas, Jr., Robert E. y Leonard A. Rapping. "Employment and Real Interest," *Journal of Political Economy*, 1969, pp. 103-24.
- Marshall, Alfred. *Elements of Economics*. London: Macmillan and Co., 1892.
- Merton, Robert K. "The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action." *American Sociological Review*, 1936, 1(6), pp. 894-904.
- Myrdal, Gunnar. *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Trad. de Paul Streeten de la edición alemana de 1932, London: Routledge and K. Paul, 1953. (Publ. orig. 1932.)
- Nelson, Richard R. y Edmund S. Phelps. "Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth", *American Economic Review*, 1966 (Papers and Proceedings), 56(2), pp. 69-75. Reimpreso en Ronald A. Wykstra, (ed.), *Human Capital Formation and Manpower Development*. New York: Free Press, 1971.
- Okun, Arthur M. *The Battle Against Unemployment*. Edición con introducción de A. M. Okun. New York: W. W. Norton, 1965.
- Ordober, Janusz A., y Edmund S. Phelps. "Linear Taxation of Wealth and Wages for Intragenerational Lifetime Justice", *American Economic Review*, 1975, 65 (4), 660-73.
- Phelps, Edmund S. "The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen", *American Economic Review*, 1961, 51 (4), Septiembre 1961. pp. 638-43.
- Phelps, Edmund S. "The Accumulation of Risky Capital: A Sequential Utility Analysis", *Econometrica*, 1962, 30(4), pp. 729-43.
- Phelps, Edmund S. *Fiscal Neutrality toward Economic Growth*. New York: McGraw-Hill, 1965.
- Phelps, Edmund S. "Optimal Employment and Inflation Over Time", *Cowles Foundation Discussion Paper No. 214*, Agosto, 1966a.
- Phelps, Edmund S. "Models of Technical Progress and the Golden Rule of Research", *Review of Economic Studies*, 1966b, 33(2), pp. 133-45.
- Phelps, Edmund S. *Golden Rules of Economic Growth*. New York: W.W. Norton and Co., 1966c.
- Phelps, Edmund S. "Inflation Expectations and Optimal Unemployment over Time", *Economica*, 1967, 34(135), pp. 254-81.
- Phelps, Edmund S. "Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium." *Journal of Political Economy*, 1968a, 76(4), Part 2, pp. 687-711. Reimpreso en Panayotis G. Korliras y Richard S. Thorn, (eds.), *Modern Macroeconomics: Major Contributions to Contemporary Thought*. New York: Harper and Row, 1979.
- Phelps, Edmund S. "Population Increase", *Canadian Journal of Economics*, 1968b, 1(3), pp. 497-518.
- Phelps, Edmund S. *Inflation Policy and Unemployment Theory*. New York: W. W. Norton and Co. and London: Macmillan, 1972a.
- Phelps, Edmund S. "Money, Wealth, and Labor Supply", *Journal of Economic Theory*, 1972b, 5(1), pp. 69-78.
- Phelps, Edmund S. "The Statistical Theory of Racism and Sexism", *American Economic Review*, 1972c, 62 (?), pp. 000-00.
- Phelps, Edmund S. "Taxation of Wage Income for Economic Justice", *Quarterly Journal of Economics*, 1973a, 87(3), pp. 331-54.
- Phelps, Edmund S. "Introduction," en Edmund S. Phelps (ed.) *Economic Justice*. Harmondsworth: Penguin Books, 1973b.
- Phelps, Edmund S. "Disinflation Without Recession: Adaptive Guideposts and Monetary Policy," *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1978, 100(2). Reimpreso en Edmund S. Phelps, *Studies in Macroeconomic Theory*. Vol. 1: Employment and Inflation. New York: Academic Press, 1979, pp. 239-65.
- Phelps, Edmund S. "Introduction: Developments in Non-Walrasian Theory", *Studies in Macroeconomic Theory*. Vol. 1: Employment and Inflation. New York: Academic Press, 1979.
- Phelps, Edmund S. "The Trouble with Rational Expectations and the Problem of Inflation Stabilization", en Roman Frydman y Edmund S. Phelps (eds.), *Individual Forecasting and Aggregate Outcomes: 'Rational Expectations' Examined*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

- Phelps, Edmund S. *Political Economy: An Introductory Text*. New York: W. W. Norton and Co., 1985.
- Phelps, Edmund S. "Consumer Demand and Equilibrium Unemployment in a Working Model of the Customer-Market Incentive-Wage Economy", *Quarterly Journal of Economics*, 1992, 107(3), pp. 1003-32.
- Phelps, Edmund S. *Structural Slumps: The Modern-Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.
- Phelps, Edmund S. *Rewarding Work: How to Restore Participation and Self-Support to Free Enterprise*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997.
- Phelps, Edmund S. "Europe's Stony Grounds for the Seeds of Growth", *Financial Times*, Agosto 9, 2000.
- Phelps, Edmund S. "Understanding the Great Changes in the World: Gaining Ground and Losing Ground since World War II", Conferencia, *International Economic Association World Congress*, Marrakech, Agosto 28-Septiembre 2, 2005. *Capitalism and Society*, 1(2), 2006. Publicación electrónica del Center on Capitalism and Society, BE Press.
- Phelps, Edmund S. "Prospective Shifts, Speculative Swings: 'Macro' for the Twenty-First Century in the Tradition Championed by Paul Samuelson", en Michael Szenberg, Lall Ramrattan y Aron A. Gottesman (eds.), *Samuelsonian Economics and the Twenty-First Century*. Oxford: Oxford University Press, 2006a.
- Phelps, Edmund S. "Toward a Model of Innovation and Performance: Along the Lines of Knight, Keynes, Hayek and M. Polanyi", *Max Planck Institut-Kauffman Foundation Conference*, Tegernsee (Munich) 8-9 Mayo, 2006b.
- Phelps, Edmund S. "Economic Culture and Economic Performance: What Light is Shed on the Continent's Problem?" *Conferencia CESifo-CCS*, San Servolo (Venecia), 21-22 Julio, 2006c.
- Phelps, Edmund S. "Employment, Asset Prices and Monetary Policy", *Festschrift para Axel Leijonhufvud*, UCLA, Los Angeles, Agosto 30-31, 2006d.
- Phelps, Edmund S. "The Economic Performance of Nations: Prosperity Depends on Dynamism, Dynamism on Institutions", *Conference on Entrepreneurship, Innovation and the Growth Mechanism of the Free-Market Economies* (Nov. 2003). En Eytan Sheshinski, ed., *The Growth Mechanism of Free Enterprise Economies*, Princeton: Princeton University Press, 2007.
- Phelps, Edmund S., et al. *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. New York: W. W. Norton and Co., 1970.
- Phelps, Edmund S. y Robert A. Pollak. "Second-Best National Saving and Game-Equilibrium Growth." *Review of Economic Studies*, 1968, 35(2), pp. 185-99.
- Phelps, Edmund S. y John B. Taylor. "Stabilizing Powers of Monetary Policy Under Rational Expectations", *Journal of Political Economy*, 1977, 85(1), pp. 163-90.
- Phelps, Edmund S., y Sidney G. Winter, Jr. "Optimal Price Policy under Atomistic Competition", en Edmund S. Phelps et al., *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. New York: W. W. Norton and Co., 1970.
- Phelps, Edmund S. y Gylfi Zoega. "The Rise and Downward Trend of the Natural Rate," *American Economic Review*, 1997 (Papers and Proceedings), 87(2), pp. 283-9.
- Phelps, Edmund S. y Gylfi Zoega. "Natural Rate Theory and OECD Unemployment", *Economic Journal*, 1998, 108(448), pp. 782-801.
- Phelps, Edmund S. y Gylfi Zoega. "Structural Booms: Productivity Expectations and Asset Valuations", *Economic Policy*, 2001, 16(32), pp. 85-126.
- Phelps, Edmund S.; Hian Teck Hoon y Gylfi Zoega. "The Structuralist Perspective on Real Exchange Rate, Share Price Level and Employment Path: What Room is Left for Money?" en Willi Semmler (ed.), *Monetary Policy and Unemployment: the U.S., Euro-Area and Japan*. London: Routledge, 2005, pp. 107-32.
- Phillips, A. W. "The Relation Between unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, 25(100), pp. 283-99, 1958.
- Pissarides, Christopher. Citado, noticia, *The Independent*, Londres, Octubre 10, 2006.
- Ramsey, Frank P. "A Mathematical Theory of Saving", *Economic Journal*, 1928, 38(152), pp. 543-59.
- Rawls, John. *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.
- Salop, Steven C. "A Model of the Natural Rate of Unemployment," *American Economic Review*, 1979, 69(1), pp. 117-25.
- Samuelson, Paul A. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947.
- Samuelson, Paul A. *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill Book Co., 1948.
- Samuelson, Paul A. Citado, *Chicago Sun-Times*. Chicago, Octubre 10, 2006.
- Sargent, Thomas J. *The Conquest of American Inflation*. Princeton: Princeton University Press, 1999.
- Sen, Amartya. *Inequality Reexamined*. New York: W. W. Norton and Co. 1995.
- Shapiro, Carl y Joseph E. Stiglitz. "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device." *American Economic Review*, 1984, 74(3), pp. 433-44.
- Taylor, John B. "Discretion versus Policy Rules in Practice", *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy*, 1993, 39, pp. 195-214.
- Taylor, John B. *Monetary Policy Rules*. Ed., Chicago: University of Chicago Press, 1999.
- Tobin, James. "Keynesian Models of Recession and Depression", *American Economic Review*, 1975 (Papers and Proceedings), 65(2), pp. 195-202.
- Tönnies, Ferdinand. *Gemeinschaft und Gessellschaft*. Viena: Pub.1887.
- Weber, Max. *Economy and Society*, Trad. al inglés de Wirtschaft und Gesellschaft. Berkeley: University of California Press, 1978. (Publ. orig. 1921-22.)
- Zoega, Gylfi. *A Structural Model of Equilibrium Unemployment: Theory, Empirical Testing and Dynamic Simulation*, Disertación de doctorado, Columbia University, 1993.
-