

El volumen 21 (3) del *Journal of Economic Perspectives* (verano 2007), contiene algunos artículos dedicados al problema de las donaciones de órganos. Gary Becker y Julio Jorge Elías, exponen en su artículo «Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations» (pp. 3-24), que existe un exceso de demanda de órganos. Eso se debe a la prohibición de un intercambio libre de órganos. La solución de Becker y Elías es simple: Permitir que se paguen precios por ellos. De este modo, desaparecerían las colas en el mercado de órganos. Siguiendo la metodología neoclásica objetivista, estos autores ponen precios a la vida humana (1,5-10 millones de dólares) para calcular las compensaciones relativas al riesgo de muerte, a una calidad de vida reducida, al tiempo de recuperación del donante... calculando de este modo un hipotético precio de equilibrio en el mercado de órganos. Un segundo artículo de David H. Howard «Producing Organ Donors» (pp. 25-36), analiza diferentes formas de incrementar el número de donantes de órganos: incentivos para que la gente se registre como donante, incentivos para las familias, pagos a los donantes... Parece interesante la opción de establecer un *pool* de seguro mutuo de donantes registrados. Por último, Alvin E. Roth en su artículo «Repugnance as a Constraint on Markets» trata el problema de la repugnancia en el pago por donaciones de órganos. Muestra que la moral de muchos grupos de población, les lleva a rechazar determinados intercambios, como el tráfico de drogas, la poligamia, el incremento de precios después de catástrofes naturales y también el pago de órganos. Roth falla a la hora de destacar la diferencia entre la repugnancia que crean ciertos intercambios en parte de la población, y la prohibición estatal de estos intercambios que impone la autoridad política a los demás. Esta carencia perturba el análisis de Roth. Concretamente, sostiene que como el pago monetario genera cierta repugnancia, se debe organizar el intercambio de órganos para trasplante.

* * *

Massimo Guidolin y Elizabeth A. La Jeuness, en su interesante artículo «The Decline in the U.S. Personal Saving Rate: Is it Real and Is it a Puzzle?» en el *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 89 (6), pp. 491-514, analizan la caída de la tasa de ahorro (obtenida por diferencia entre la renta personal disponible y los gastos personales de consumo). En Estados Unidos, la tasa de ahorro ha sido cercana a cero e incluso ha llegado a situarse por debajo. Al mismo tiempo, las inversiones privadas han superado al ahorro privado. Una parte de esta discrepancia se ha financiado por medio de la expansión crediticia. Guidolin y La Jeuness, explican la caída de la

tasa de ahorro por tres razones esenciales. Primero, el aumento de la riqueza nominal. Dado que han subido los precios de los activos, los individuos se han sentido más ricos y no han ahorrado. Segundo, el aumento de los beneficios no distribuidos. Ya que las empresas han aumentado la proporción de beneficios no distribuidos (por ejemplo para recomprar acciones y para financiar sus inversiones), la renta personal disponible se ha reducido. Finalmente, los programas de la Seguridad Social. Dado el aumento de prestaciones, la gente siente menos necesidad de ahorrar.

* * *

En su artículo «Life Writings: On-the-Job Training with F.A. Hayek» en el suplemento anual *Economists' Lives: Biography and Autobiography in the History of Economics*, volumen 39, del *History of Political Economy*, pp. 342-353, Bruce Caldwell cuenta su experiencia como biógrafo de Friedrich A. von Hayek. Aporta anécdotas de la vida de Hayek, por ejemplo por qué no reseñó la *Teoría General* de Keynes. También destaca los cambios frecuentes en la evolución intelectual de Hayek y su negligencia. Posteriormente, ofrece consejos a historiadores del pensamiento acerca de cómo no fiarse de la memoria de la gente, estudiar más a fondo los archivos y hacer uso del peritaje de los colegas.

* * *

En su ponencia «Twenty Myths about Markets», ofrecida en la *Conference on The Institutional Framework for Freedom in Africa* (reunión regional de 2007) de la Mont Pèlerin Society, Tom G. Palmer rebate algunos mitos difundidos sobre el capitalismo. Se ocupa de las críticas al capitalismo en el campo ético, económico, ético-económico, y ofrece réplicas entusiastas. Por ejemplo, refuta muy bien y con ejemplos ilustrativos, argumentos como que el mercado sea amoral, tienda al monopolio, acuse problemas de información imperfecta, o no pueda ofrecer bienes públicos. Desgraciadamente, su argumentación contiene fallos debidos a su formación neoclásica y su estatismo. Por ejemplo, mantiene que la Gran Depresión fue causada por una contracción monetaria y que el calentamiento global puede reclamar la necesidad de políticas gubernamentales.

* * *

En «Religious Market Competition and Clergy Salary», *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 66 (4), pp. 747-763, Michelle W. Trawick y Stephen E. Lile analizan los salarios del clero en las iglesias baptistas del sur de los Estados Unidos. Muestran que cuanto más grande sea la comunidad de fieles más alto será el salario. De este modo, el incentivo del clero es incrementar los miembros de la iglesia. Por tanto, estos autores señalan que las iglesias baptistas actúan como cualquier empresa privada para motivar a sus empleados.

* * *

El libro *Entrepreneurship, Money, and Coordination: Hayek's Theory of Cultural Evolution*, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar Publishing (2005), editado por Jürgen G. Backhaus, analiza el papel y la evolución de la instituciones sociales y culturales en el pensamiento de Hayek. Los diferentes autores se centran sobre todo en que no se puede criticar algo que haya surgido evolutivamente.

* * *

En «Une théorie de la marque monétaire —L'impossibilité de La dénationalisation de la monnaie» en *Revue économique*, Vol. 58 (5), 2007, pp. 985-1010, Laurent le Maux critica la idea de Hayek de la desnacionalización del dinero. Sostiene que el problema de la propuesta de Hayek de que los bancos emitan sustitutos monetarios (dinero privado), es que no circule el dinero y que circulen muchos medios fiduciarios. Surgiría en este caso, el problema de proteger la marca de un dinero que sea imitado por otros bancos. Por otro lado, muestra bien que no se protege los derechos de propiedad de los depositantes, cuando los bancos utilizan un coeficiente de caja fraccionario. Así, dice La Maux, los deponentes demandarían un coeficiente de caja del cien por cien.

* * *

En los últimos años, debido a varios factores como el descenso de los costes debido a la aparición de Internet, han surgido nuevas revistas

científicas. Una de ellas es la propia *Procesos de Mercado*. Rajeev K. Goel y Joao Ricardo Faria en «Proliferation of Academic Journals: Effects on research Quantity and Quality» publicado en *Metroeconomica*, Vol. 58 (4), 2007, pp. 536-549, sostienen que la mayor competencia de revistas científicas no afecta a la cantidad de investigaciones sino que aumentará su calidad. La competencia inducirá a las revistas científicas a exigir una calidad cada vez más alta en sus publicaciones, obteniendo de este modo un reconocimiento en el ámbito académico.

* * *

En «The markup for lemons: quality and uncertainty in American and British used-car markets c. 1953-73», *Oxford Economic Papers*, Vol 59, 2007, pp. i31-i48, Avner Offer rebate el conocido argumento de Akerlof de que debido a la existencia de información asimétrica en los mercados, existe un problema de selección adversa de manera que sólo se ofrecen los productos de peor calidad. Akerlof utilizó el ejemplo de los coches de segunda mano. Como consecuencia de la existencia de selección adversa, éstos perderían mucho valor en las primeras semanas. Offer señala que esta situación sería más bien resultado del diferencial de precios *bid-ask*. Así, la depreciación de los coches de segunda mano es de hecho mayor que la de los coches nuevos. Offer además muestra que el mercado ofrece una solución para los problemas de información asimétrica en el mercado de *limones* (coches de segunda mano) dada la presencia de garantías por parte de los comerciantes.

* * *

Las ideas simplistas, equivocadas y peligrosas de John M. Keynes todavía no se han extinguido. Eso se muestra en el artículo «Las ideas de Keynes para el orden económico mundial» de Luis Orduna Diez en la *Revista de Economía Mundial*, Vol. 16, 2007, pp. 195-223. Orduna Diez logra entender de forma vaga que los Estados Unidos se beneficiaron del sistema de Bretton Woods porque podían producir dólares, comprar bienes y servicios del resto del mundo y luego suspender su convertibilidad. Pero la solución que ofrece el autor a este sistema injusto es aún peor, y consiste en la propuesta de Keynes de introducir una moneda mundial. Un banco mundial determinaría hacia dónde se dirige la expansión crediticia. Eso eliminaría prácticamente todos los frenos a

la inflación, provocando malas inversiones y una redistribución de la renta como jamás se ha visto en la historia.

* * *

El artículo «The Check is in the Mail: Correspondent Clearing and the Collapse of the Banking System, 1930 to 1933» de Gary Richardson en *The Journal of Economic History*, Vol. 67, (3), pp. 643-671, aporta un detalle curioso de la Gran Depresión. En este periodo había tres sistemas de compensación de cheques en Estados Unidos: el sistema de bancos de la Reserva Federal, las cámaras de compensación bancarias (*clearing houses*) y el *correspondent system*. En el *correspondent system*, un banco pequeño, llamado *respondent*, enviaba cheques a su *correspondent* con el que tenía relaciones financieras íntimas. El *correspondent* pasaba el cheque al Sistema de la Reserva Federal o a una cámara de compensación bancaria, o directamente a la institución que lo expidió. Es curioso que los cheques fueran considerados como reservas por el *respondent* y por el *correspondent*. Así, las reservas fueron contadas varias veces. Como resultado, en la Gran Depresión hubo más bancarrotas de bancos del sistema de *correspondent* que de bancos del sistema de la Reserva Federal o del sistema de cámaras de compensación bancaria. Dado que varios bancos de tipo *respondent* tenían depósitos en bancos *correspondent*, la bancarrota de uno de estos últimos causaba la bancarrota de varios bancos *respondent*.

* * *

En «Sons of Something: Taxes, Lawsuits, and Local Political Control in Sixteenth-Century Castile» de Maurice Drelichman en *The Journal of Economic History*, vol. 67 (3), pp. 608-642, se discute el desarrollo de la nobleza en la Castilla del siglo XVI como razón de su subdesarrollo durante este período. El autor sostiene que el privilegio de no pagar impuestos no fue la única causa del interés por ser noble, sino también el deseo de controlar el gobierno local. Destaca el autor que no parece que exista una relación entre el desarrollo de la nobleza y el estancamiento. Debe recordarse que la importación de oro de América fue la causa del estancamiento económico de Castilla.

* * *

Michael Belongia critica la política monetaria oscura de la Reserva Federal en «Opac rather than transparent: Why the public cannot monitor monetary policy» en *Public Choice* (2007) 133: 259-267. La Reserva Federal ni describe claramente los fines de su política monetaria, ni ofrece un modelo de cómo se combinan los diferentes fines, ni anuncia qué instrumentos aplica para conseguir sus fines. Belongia mantiene que el tipo de interés interbancario (o de los fondos federales), aunque se presenta como una variable «objetivo», es una variable intermedia y la oferta de reservas el instrumento de política monetaria.

* * *

En «Unique Symptoms of Japanese Stagnation: An Equity Market Perspective» en *The Journal of Money, Credit and Banking* (2007), Vol. 39 (4), Yasushi Hamao, Jiaping Mei y Yexiao Xu, analizan el caso de la recesión deflacionaria en Japón. Afirman que, normalmente, después de un *crack* la volatilidad y el volumen de acciones negociadas así como la heterogeneidad de los beneficios de las empresas aumentan, sin embargo en el caso japonés pasó lo contrario. Los autores ofrecen una explicación partiendo de la rigidez del mercado de este país y de la conexión de los bancos cuasi-públicos con las empresas. Se protege a las empresas que pocas veces van a la bancarrota liberando recursos.

* * *

En «How the ECB and the US Fed set interest rates» en *Applied Economics* (2007), Vol. 39, Ansgar Belke y Thorsten Polleit estudian empíricamente si el Banco Central Europeo y la Reserva Federal intentaron controlar los tipos de interés utilizando la regla de Taylor. La regla de Taylor dice básicamente que las autoridades monetarias deben subir el tipo de interés (bajarlo) cuando la producción actual es superior a la producción potencial (cuando la producción actual es inferior a la potencial). Igualmente debe modificarse con las variaciones de la tasa de inflación doméstica. Parece que esta regla explica el comportamiento pasado de la Reserva Federal mejor que el del Banco Central Europeo. El BCE ha tenido también en cuenta la masa monetaria y el tipo de cambio.

* * *

Otro artículo que analiza las diferencias entre las políticas monetarias de la Reserva Federal y del Banco Central Europeo es «The Role of Money in Monetary Policy: Why Do the Fed and ECB See It So Differently?» de George A. Kahn y Scott Benolkin publicado en *Economic Review*, 2007 (3). Los autores sostienen que las diferencias radican en diferentes opiniones sobre la importancia de la masa monetaria. Esas diferencias se fundamentan en dos aspectos. Primero, el intento del Banco Central Europeo de heredar la credibilidad del Bundesbank que ponía énfasis en la masa monetaria. Segundo, sostienen que los agregados monetarios son de diferente utilidad en Estados Unidos y en la Unión Europea a la hora de indicar el grado de desarrollo económico y la inflación.

* * *

Nicolai J. Foss y Giampaolo Garzarelli en su artículo «Institutions as knowledge capital: Ludwig M. Lachmann's interpretative institutionalism», han conseguido publicar un artículo de la escuela austriaca en el prestigioso *Cambridge Journal of Economics* (2007), 31, lo que muestra el creciente respeto hacia la escuela austriaca en el *mainstream*. Los autores se dedican a rebatir el argumento de que en el mundo caudoscópico y nihilista de Lachmann no se pueden tomar decisiones racionales, señalando que Lachmann mantiene que las instituciones orientan a los actores y reducen la incertidumbre sobre el futuro.

* * *

En «Últimas aportaciones en la explicación de las crisis cambiarias: el caso de la crisis gemelas» en *Cuadernos de Economía*, Vol. 30 (82), 2007, Sofía García y José Vicéns Otero revisan la teoría de la crisis cambiarias. Empíricamente investigan las relaciones entre las crisis cambiarias y las crisis de deuda, manteniendo que no se puede establecer una única dirección en el contagio de las crisis.

* * *

Muriel Niederle y Lise Vesterland, en «Do Women shy away from competition? Do men compete too much?», *The Quarterly Journal of Economics*

(2007), buscan una explicación al hecho de por qué pocas mujeres ocupan altos cargos. Una explicación es que las mujeres son menos competitivas, algo ya conocido en la psicología. En este sentido plantean un experimento, que siempre debe asumirse como algo histórico, en el que entran más hombres que mujeres en un juego competitivo. No obstante, las autoras no señalan que su experimento no contribuye a la teoría económica sino a la psicología.

* * *

En «Credit Markets and the Propagation of Monetary Policy Shocks» de Radim Bohacek y Hugo Rodríguez Mendizábal publicado en *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 39 (6), 2007, los autores analizan la propagación de la política monetaria cuando ésta se produce a través de una expansión crediticia. Es curioso que los autores, aunque están utilizando el enfoque neoclásico, describan hasta cierto punto la teoría austriaca del ciclo económico. Mantienen que cuando el banco central baja los tipos de interés comprando bonos a cambio de reservas, los empresarios productivos pueden prestar más que los empresarios menos productivos. Así, la economía entra en una fase expansiva del ciclo. Sin embargo, dado que les falta una teoría de capital, los autores no saben explicar cómo finalmente revierte el auge entrando en una fase recesiva.

* * *

En un volumen especial del *Journal of Management Studies*, Vol. 44 (7), 2007, se plantea la cuestión de por qué existen empresas. Los autores mantienen que se pueden explotar las oportunidades de ganancia de diferentes formas, siendo una de ellas la organización de una empresa. En este sentido, intentan encontrar las condiciones en las cuales la organización de una empresa es la manera más eficiente de explotar las oportunidades de ganancia. Además investigan los retos organizativos que plantea una empresa para el empresario. Los autores parten de diferentes explicaciones para la organización de una empresa: costes de transacción como el peligro de oportunismo, falta de control y supervisión, contratos incompletos que no pueden especificar todo el comportamiento, y la incertidumbre sobre el resultado de un intercambio. Los artículos más interesantes en este volumen especial son los

planteados por Richard N. Langlois, quien en «The Entrepreneurial Theory of the Firm and the Theory of the Entrepreneurial Firm» define la teoría de la empresa como aquella que considera la función empresarial como algo crucial a la hora de explicar la naturaleza y los límites de la empresa. Por el contrario, la teoría de la empresa intenta entender un tipo de empresa: aquella dirigida por un tipo ideal de empresario. Concluye Langlois que la empresa existe como solución a un problema de coordinación en un mundo de incertidumbre. Alternativamente, en «Firms as Realizations of Entrepreneurial Visions», Ulrich Witt argumenta que para el empresario la organización de la empresa plantea una serie de ventajas en comparación con la organización del mercado, como es la coordinación en una concepción empresarial bajo una misma motivación, o un marco social compartido de toda la empresa. Ivo Zander en «Do You See What I Mean? An Entrepreneurship Perspective on the Nature and Boundaries of the Firm» argumenta que las empresas son constituidas por el empresario cuando otros agentes en el mercado no aceptan o entienden el marco de medios y fines concebido subjetivamente por el empresario. En «The Entrepreneurial Organization of Heterogenous Capital», Kirsten Foss, Nikolai Foss, Peter G. Klein y Sandra K. Klein consideran la función empresarial como la organización de bienes de capital heterogéneos, y la experimentación con esta organización como una explicación del surgimiento de la empresa. Yasemin Kor, Joseph Mohoney y Steven Michael en «Resources, Capabilities and Entrepreneurial Perceptions» hacen hincapié en la subjetividad de la función empresarial explicando cómo el conocimiento subjetivo del empresario da forma a su empresa. Chihmao Hsieh, Jack Nickerson y Todd Zenger en «Opportunity discovery, Problem Solving and a Theory of the Entrepreneurial Firm» consideran la búsqueda de conocimiento para encontrar oportunidades, como una búsqueda conjunta de muchos especialistas que implica problemas de riesgo moral, algo que se soluciona con el surgimiento de la empresa. Por último, Brian J. Loasby en «A Cognitive Perspective on Entrepreneurship and the Firm», revisa la literatura acerca del papel del conocimiento para la función empresarial y la empresa.

PHILIPP BAGUS