

Freakonomics,

de Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner,
Círculo de Lectores, Barcelona, 2006, 255 págs.

El libro que reseñamos está escrito por un economista y un periodista. El economista, Steven D. Levitt, es licenciado por Harvard, doctor por el MIT y, en la actualidad, es catedrático de la Universidad de Chicago, donde también dirige el "Becker Center on Chicago Price Theory". Es uno de los economistas jóvenes más prestigiosos de EE.UU., como lo atestigua el que recibiera en 2003 la medalla John Bates Clark, distinción que se otorga, con carácter bianual, al mejor economista de EE.UU. menor de 40 años. Que es un genio también lo demuestra el hecho de que el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, uno de los mejores del mundo, si no el mejor —es el que ha conseguido, con mucha diferencia, más Premios Nobel—, y por donde han pasado, entre otros, figuras de la talla de Friedman, Coase, Becker, Heckman y Lucas, le promocionase de profesor asistente a catedrático en sólo dos años. Acudiendo a su página web, puede apreciarse que, a pesar de no llegar aún a los cuarenta años, Levitt cuenta ya con varias decenas de publicaciones en las revistas de economía de mayor impacto (*American Economic Review*, *Quarterly Journal of Economics*, *Journal of Political Economy*, etc.). Por su parte, el periodista, Stephen J. Dubner, es colaborador habitual en *The New York Times* y *The New Yorker*, autor de varios libros, y también imparte docencia, en su caso, en la Universidad de Columbia —institución radicada en Nueva York, también muy prestigiosa. Esta colaboración del economista y el periodista se aprecia claramente en la lectura del libro. Así, aunque en él las ideas de fondo corresponden a los trabajos de Levitt con diversos coautores (Donohue, Venkatesh, Fryer, etc.), así como a obras relacionadas, la redacción tiene características de tipo periodístico: orden de exposición de las ideas para despertar primero y retener después la atención del lector, títulos llamativos, opiniones de personas obtenidas mediante entrevistas, detalles psicológicos de los personajes, rica descripción de situaciones, etc. En suma, no nos enfrentamos a un rígido y serio ensayo económico, sino más bien al tipo de libro que nos engancha en la sala de espera de un aeropuerto.

Levitt se jacta de no tener una temática unificadora en su obra. En la introducción del libro señala su interés en explorar "el lado oculto de todas las cosas". También hace referencia a la "economía de lo raro". A pesar de ello, los campos en los que se constata que más ha trabajado son las trampas, la corrupción, la educación y el crimen. Dados estos temas, resulta difícil clasificar a Levitt en las áreas convencionales de la Economía, ya que, en muchos casos, sus trabajos se adentran en el terreno de la Criminología, la Sociología, los Deportes, etc. El área económica convencional más cercana sería quizás la microeconomía aplicada.

Las ideas fundamentales que subyacen en la visión de Levitt son las siguientes: 1) Los incentivos constituyen la piedra angular de la vida moderna, y éstos pueden ser económicos, sociales y morales —se dan muchos ejemplos a lo largo del libro—. 2) Como indicaba Galbraith, la "sabiduría convencional" a menudo se equivoca. 3) Los efectos drásticos frecuentemente tienen causas lejanas en el tiempo, incluso sutiles. 4) Los "expertos" utilizan su información privilegiada en beneficio propio. En mi opinión, aunque los temas son más excéntricos y su enfoque más abierto, la obra de Levitt tiene como principal referencia los trabajos del Premio Nobel Becker —pensemos, por ejemplo, en *The Economics of Life*—, con todo lo que ello supone.

En cuanto a la metodología de análisis de Levitt, en pocas palabras, yo señalaría que es inductiva. Así, este autor no parte de una teoría y luego acude a los datos para refrendarla; por el contrario, analiza estadística y econométricamente bases de datos, buscando respuestas para preguntas poco convencionales. En varios casos se observa que Levitt y otros autores han podido obtener resultados novedosos e importantes gracias al acceso a nuevas bases de datos, en ocasiones obtenidas de forma casual —aunque, como decía Picasso, "que la inspiración me sorprenda trabajando"—. Para Levitt, la Economía es una ciencia de medición. En este sentido, en el libro se esfuerza en intentar explicar al lector de forma intuitiva en qué consiste el análisis de regresión, o en qué se distingue la correlación de la causalidad. Por otro lado, respecto a la clásica división friedmaniana entre Economía Positiva y Normativa, Levitt se posiciona claramente en la primera. Así, este autor intenta descubrir lo que es, no lo que debería ser. En este sentido, en todo el libro apenas se perciben prescripciones de política económica o juicios morales. De todas formas, ya sabemos que muchos autores han defendido que no podemos escapar de posiciones subjetivas aún cuando pretendemos hacer Economía Positiva.

A continuación, sintetizamos las conclusiones a las que llegan los principales estudios abordados en el libro.

1. El análisis estadístico demuestra que en las respuestas de los exámenes que se realizaban para comparar el nivel de los estudiantes de la red de escuelas públicas de Chicago algunos profesores corregían *a posteriori*, de forma bastante burda, las respuestas de los estudiantes, para mejorar sus resultados, debido a que de los mismos dependían ciertos incentivos para los profesores.

2. De forma similar, el análisis estadístico de los resultados de las competiciones de Sumo en Japón, práctica ancestral y muy respetada en dicho país, demuestra claramente que la mayoría de luchadores y gimnasios, en determinadas circunstancias, llegan a acuerdos tácitos respecto a quien debe vencer el combate.

3. Pueden detectarse factores (tamaño de la empresa, nivel laboral de los trabajadores, ambiente de trabajo, etc.) que influyen en la “honradez” de las personas, utilizándose como experimento una empresa que dejaba, sin vigilancia alguna, bandejas de rosquillas en los centros de trabajo junto a un bote en el que los consumidores debían dejar el módico precio establecido de su consumición (delito de “cuello blanco”). En general, por incentivos morales, el negocio funciona.

4. Muchos colectivos se aprovechan de la falta de información y de la asimetría informativa, llegando, en casos extremos, incluso a delitos relacionados con la información. En el libro se hace referencia, entre otros, a organizaciones secretas —como el Ku Klux Klan—, los seguros y la venta de automóviles, los tratamientos médicos, etc. El caso que se trata con más detalle es el de los vendedores inmobiliarios. Así, cuando se comparan las ventas que realizan para terceros con las que afectan a sus propiedades, los datos muestran que mantienen más tiempo en venta y consiguen mejores precios en sus transacciones particulares. Según Levitt, Internet puede frenar notablemente los abusos en este terreno.

5. Aunque, ante la presión social, la mayor parte de la población señala que no es racista o que no discrimina, existen diversas vías para comprobar que un buen porcentaje de la población miente al respecto. Por ejemplo, atendiendo al comportamiento de los concursantes en determinados programas de televisión, como “El Enemigo más Débil” —en la edición norteamericana se constata que se discrimina a los mayores e hispanos—, observando el nivel de respuesta en las páginas de contactos personales de Internet en función de la información proporcionada, o midiendo la discrepancia entre las encuestas y los resultados reales de determinados candidatos políticos radicales.

6. El acceso a la contabilidad detallada de una banda de venta de *crack* de Chicago, disponible debido a que su líder tenía conocimientos empresariales, demuestra que esta organización, a pesar de la crucial diferencia en los productos que suministra, presenta en su negocio un funcionamiento no muy diferente, por ejemplo, al de la cadena *McDonald's*. Así, la pirámide organizativa, la escala de retribuciones y la rotación de los miembros de menor nivel no se diferencian sustancialmente.

7. Levitt estudia la plausibilidad de los principales factores que se han apuntado para explicar la radical caída de la criminalidad en EE.UU. a principios de los años noventa: estrategias policiales innovadoras, aumento de la población encarcelada, quiebra del mercado del *crack* y otras drogas, envejecimiento de la población, mayor control de armas, fortaleza de la economía, aumento de efectivos policiales y endurecimiento de las penas. Pues bien, Levitt concluye que ninguno de esos factores explica sustancialmente dicho fenómeno. Para este autor, el principal factor explicativo de esa drástica reducción de la criminalidad es la liberalización del aborto en EE.UU. a mediados de los setenta, al reducirse las cohortes de hijos no deseados, que se enfrentarían a una alta probabilidad de convertirse en delincuentes.

8. Levitt destaca la irracionalidad del ser humano en ciertos temas. Por ejemplo, a muchos norteamericanos les aterra el mal de las vacas locas, el viajar en avión o que su hijo muera jugando con armas en casa de un amigo; pero no temen tanto las malas condiciones higiénicas de las cocinas, el uso del automóvil o las muertes en piscinas, que se cobran muchas más vidas.

9. A pesar de la importancia que suelen atribuir los padres a la elección de escuela, Levitt concluye que la introducción de la libre elección de centro de enseñanza en el sistema de escuelas públicas de Chicago demostró que no es un factor relevante para el rendimiento escolar, salvo para aquellos alumnos de nivel académico bajo que optaron por centros de formación profesional, con resultados positivos.

10. El análisis de las diferencias en los resultados académicos entre negros y blancos en EE.UU. apunta a que los primeros obtienen resultados inferiores debido a su peor situación socioeconómica y a la mayor conflictividad de los centros en los que estudian. Una vez que se descuentan esos factores los resultados son similares.

11. Levitt señala que aunque los padres se empeñan en realizar una gran cantidad de actividades para mejorar el rendimiento escolar de sus hijos (visitar museos, leerles a diario, mudarse a un vecindario mejor, reducir la dedicación laboral, etc.), los principales factores que inciden sobre dicho rendimiento se deciden antes de su nacimiento (posición socioeconómica de los padres, nivel educativo de los mismos, edad a la que la madre tuvo el primer hijo, etc.). Es más importante lo que los padres “son” que lo que los padres “hacen”. En opinión de Levitt, cuando los padres se preguntan qué hacer para mejorar las calificaciones de sus hijos, ya es demasiado tarde.

12. El análisis de una base de datos de nombres de California, que también contiene muchos otros factores socioeconómicos, y que cubre varias décadas, saca a la luz una serie de lecciones. Así, existen nombres característicos de cada raza, e incluso dentro de ésta relacionados con el nivel de ingreso o educativo. Este proceso de diversificación, además, ha ido aumentando con el tiempo. Los nombres que se asocian a niveles de ingresos y educativos elevados se van transmitiendo a los grupos de menor nivel. Por el contrario, los nombres de famosos tienen poco peso. Cuando se popularizan los nombres, los grupos de mayor nivel buscan otros, mediante mecanismos más complejos (motivos culturales, históricos, religiosos, etc.). El análisis de los datos de los procesos de selección de personal muestra que existe discriminación en función del nombre elegido.

Dados los temas tratados en el libro, no es de extrañar que se haya convertido en un *best-seller* en EE.UU., y ahora en España. También es comprensible que las conclusiones que se extraen del mismo hayan generado legiones tanto de simpatizantes como de detractores. Por ejemplo, la conclusión de que la liberalización del aborto en EE.UU. produjo, como “beneficio no planificado” en palabras de Levitt, la re-

ducción de la criminalidad muchos años después, sea seguramente demonizada por los grupos antiabortistas españoles. El libro, desde luego, no deja indiferente al lector, para bien o para mal; es más, por la forma de seleccionar y exponer los temas, pienso que los autores buscan precisamente ese efecto —como dice el viejo refrán español: que hablen de ti, aunque sea para bien.

Por otro lado, es loable por parte de Levitt que parezca no conocer límites en cuanto a las materias a estudiar. En este sentido, tiende a huir de los temas trillados, no duda en cruzar la frontera de otras ciencias y tiene valentía para abordar aspectos considerados tradicionalmente casi como tabúes para la ciencia económica (corrupción, crimen, organizaciones secretas, aborto, etc.). ¿Cuántas ponencias hay sobre estos temas cada año en el *Simposio de Análisis Económico* o el *Encuentro de Economía Aplicada*?

Desde la perspectiva española, una limitación del libro —o activo, si lo vemos desde la perspectiva del enriquecimiento cultural— es que toca temas típicamente norteamericanos (bandas de venta de *crack*, discriminación contra los negros, debate sobre el control de armas, etc.). En mi opinión, sería muy interesante importar, adaptados, algunos de los análisis que se comentan en el libro a la economía española. Entre otros muchos ejemplos posibles, podríamos plantearnos las siguientes preguntas: ¿Se aprecian signos de discriminación en el comportamiento de los concursantes y los espectadores en programas de televisión españoles, pensemos en “Operación Triunfo”, “Gran Hermano”, “La Isla de los Famosos”, etc.? ¿Se detectan nombres en España relacionados con ciertas características de los sujetos (grupo social, nivel educativo, nivel de ingresos, etc.)? ¿Se hacen trampas en los centros educativos para ofrecer unos mejores resultados de los estudiantes? ¿Cómo afecta al rendimiento académico de los niños españoles la elección del tipo de centro en que estudian (privado, público o concertado) frente a otros factores? ¿Existen deportes en España donde los resultados muestran patrones de corrupción, pensemos en el caso del fútbol italiano? Como puede observarse, este tipo de temas apenas han sido abordados por los economistas españoles, a diferencia de lo que muestra este libro que ocurre para EE.UU., véase su denso apéndice bibliográfico.

Alberto Abadie y Javier Gardeazábal, en su conocido artículo publicado en la *American Economic Review*, así como Mikel Buesa, con diversos coautores, en varios trabajos, han analizado los efectos macroeconómicos del terrorismo en España, pero ¿qué sabemos del funcionamiento a nivel microeconómico de estas organizaciones? ¿Y de los grupos relacionados con el tráfico de drogas? ¿Y de las organizaciones vinculadas a la inmigración ilegal? ¿Cómo se estructuran, se financian y distribuyen sus ganancias? Por otro lado, ¿qué engranajes se esconden detrás de la especulación urbanística? Dada su curiosidad intelectual y arrojo, estoy seguro de que Levitt, si fuese español, andaría husmeando en este tipo de temas.

Carlos Usabiaga
Universidad Pablo de Olavide

Instrumentos financieros. Análisis y valoración con una perspectiva bancaria y de información financiera internacional,

de Jorge Pérez Ramírez y Javier Calvo González-Vallinas,
Editorial Pirámide, Madrid, 2006, 615 págs.

La financiación de las entidades ha experimentado un importante cambio en los últimos años. La mayor competitividad en los mercados internacionales ha originado que las empresas, especialmente las entidades de crédito, pero no sólo éstas, tengan que buscar nuevas fórmulas de financiación, tal como la titulación de activos. El aumento de los riesgos asumidos por ellas con estas nuevas fórmulas de financiación, junto con la insuficiencia de los mecanismos tradicionales de control de los mismos, han incrementado de forma importante el uso de derivados para la gestión de riesgos.

La filosofía de la normativa contable de las empresas, en las últimas décadas, también ha sufrido un cambio trascendental al evidenciarse la insuficiencia de las normas tradicionales en la preparación de información financiera para uso externo. Además, se ha puesto de manifiesto la necesidad de disponer de unas reglas comunes de información financiera, fruto de la preeminencia de los mercados supranacionales, originando que la Unión Europea haya adoptado las normas en materia de información financiera emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB) y el Banco de España haya aprobado su Circular 4/2004.

En este entorno, se publica el libro que aquí recensamos, siendo el primero en lengua española dedicado a la valoración y tratamiento contable de los instrumentos financieros, aspecto que sin lugar a dudas constituye la mayor novedad introducida por las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea. Este libro, reelaboración del trabajo publicado en 1999 por Jorge Pérez, tras el prólogo, presentación y agradecimientos presenta los siguientes capítulos, que preceden a la bibliografía:

Capítulo 1. Regulación y tipología de los intermediarios financieros. El negocio bancario.

Ofrece una visión global del negocio bancario, desde la regulación básica española.

Capítulo 2. Operaciones, servicios y riesgos financieros.

Contiene el material necesario para comprender los contratos más frecuentes con que jurídicamente se formalizan los instrumentos financieros más relevantes, así como los riesgos financieros asumidos por ser parte de aquellos contratos.

Capítulo 3. Fundamentos económicos y financieros de las normas de información financiera (I).

Analiza en profundidad las bases que subyacen al elaborar la información financiera en general, y de los instrumentos financieros en particular.