



# La repugnancia como limitación de los mercados

## *Repugnance as a Constraint on Markets*

■ Alvin E. Roth\*

■ ¿Por qué no se puede comer carne de caballo o de perro en un restaurante de California, un estado que acoge a personas de todas las partes del mundo, en alguna de las cuales es apreciado este tipo de comida? La respuesta es que muchos californianos no quieren comer carne de caballo o perro y, no solo no lo desean, sino que además encuentran repugnante que otra persona pueda hacerlo; repugnancia que dejaron clara en el referéndum de 1998 que dio lugar a la promulgación de una ley en ese estado. Así, la sección 598 de su Código Penal establece que «No se podrá ofrecer carne de caballo para el consumo humano. Ningún restaurante café o establecimiento público de restauración podrá ofrecer carne de caballo para consumo humano». La medida fue aprobada por el 60% de los más de 4,6 millones de ciudadanos que votaron (véase: <http://vote98.ss.ca.gov>Returns/prop/00.htm>).

Nótese que esta ley no persigue la protección y seguridad de los consumidores, regulando el sacrificio, venta, manipulación o etiquetado de la carne animal destinada a la alimentación. No se trata de una ley para prevenir el maltrato de los animales como las normas que reglamentan la cría o el sacrificio de animales estabulados, o las que prohíben las peleas de gallos, o más recientemente la venta (aún impugnada) de *foie gras* en los restaurantes de Chicago (Ruethling, 2006). En California no es ilegal matar caballos; sus leyes solo la proscriben «si la persona sabe o debiera haber sabido que su carne, o una parte de ella, va a ser destinada al consumo humano». Lo prohibido es el «consumo humano», por lo que aparentemente no es ilegal comprar y vender comida para mascotas que contenga ese tipo de carne (aunque su uso ha disminuido como

---

\* El autor es premio Nobel de Economía (2012) y profesor de Economía y Administración de Empresas en George Gund, Universidad de Harvard, Cambridge (Massachusetts, EEUU). Este artículo (Roth AE. Repugnance as a Constraint on Markets. *J Econ Perspect* 2007;21(3):37-58) se reproduce, traducido al español, con la amable autorización del autor y el *J Econ Perspect*. Su dirección de correo electrónico es [Al\\_Roth@harvard.edu](mailto:Al_Roth@harvard.edu) y su página web <http://kuznets.fas.harvard.edu/~aroth/alroth.html>.

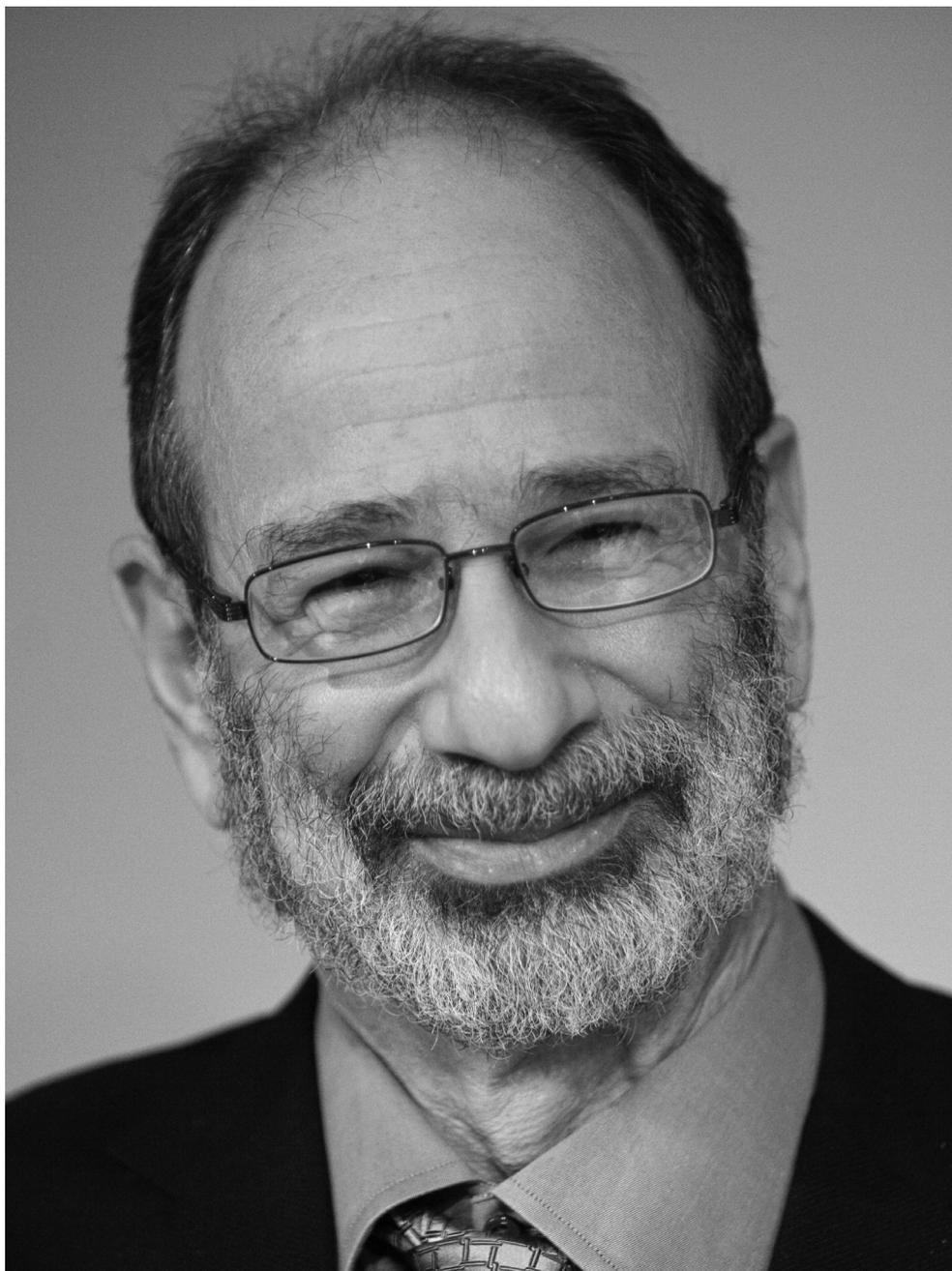


FIGURA 1.—Alvin E. Roth, premio Nobel de Economía de 2012 (Bengt Nyman).

consecuencia de la demanda por parte de Europa de carne de caballo estadounidense para el consumo humano).

La repugnancia por la ingesta de ese tipo de carne no se limita al estado de California. El 7 de septiembre de 2006, la Cámara de Representantes estadounidense aprobó por 351 votos frente a 40 y envió al Senado la resolución H.R. 503 para «... prohibir el envío, transporte, trasiego, entrega, recepción, posesión, compra, venta o donación de caballos u otros equinos que tuviese por fin sacrificarlos para el consumo humano». (Parece poco probable que este proyecto legislativo se convierta en ley.)

Por lo que parece, algunos tipos de transacciones son repugnantes dependiendo del momento y el lugar, pero no en otros. Este ensayo examina la repugnancia y sus consecuencias para las transacciones y mercados que operan a diario. Cuando mis colegas y yo hemos ayudado al diseño de mercados<sup>1</sup> y los procesos de distribución, a menudo hemos encontrado que la aversión a cierto tipo de transacciones llega a constituir una limitación tan real como la que impone la tecnología o las exigencias de incentivos y eficiencia. En este ensayo, primero consideraremos un amplio abanico de ejemplos como la esclavitud y la servidumbre por contrato<sup>2</sup>, los préstamos de dinero con rédito, la manipulación al alza de los precios tras una catástrofe, la venta de permisos de emisión de contaminantes, los seguros de vida y el lanzamiento de enanos.

Esto, por lógica, me llevará a las leyes que prohíben la compraventa de riñones para trasplantes, lo que enlazará este escrito con otros sobre trasplante de órganos que se publican en este mismo número de la revista. Como tenemos dos riñones y podemos llevar una vida sana con solo uno, los riñones provenientes de donantes vivos ahora son muy utilizados para su trasplante, pues es el tratamiento de elección para la insuficiencia renal terminal. Las leyes contra la compraventa de riñones son reflejo de una razonable repugnancia ampliamente extendida, lo que dificulta que los argumentos centrados exclusivamente en los beneficios que supone su comercio puedan plasmarse en una reforma de dichas leyes. Sin embargo, esto no significa la imposibilidad de materializar tales beneficios. De hecho, los programas de intercambio de riñones entre parejas, que Tayfun Sönmez, Utku Ünver y yo ayudamos a diseñar en Nueva Inglaterra y otros lugares, ya empiezan a dar resultados positivos. En su esquema más sencillo, se trata de una donación cruzada, que consiste en un intercambio de órganos entre dos parejas formadas por un receptor y un donante vivo en las que no se puede llevar a cabo el trasplante por existir algún tipo de incompatibilidad. (Para solucionar este problema se rehacen las parejas de manera que los donantes y los receptores sean

---

<sup>1</sup> *Nota de la Redacción (N. de la R.)*.- Advierta el lector no familiarizado con la lectura de textos económicos que el término «mercado» se emplea en este ensayo en su sentido más amplio (conjunto de actividades dirigidas a vender, comprar o permutar bienes o servicios), por lo tanto, no debe asumir que todas las actividades que tienen lugar en él van siempre acompañadas de dinero.

<sup>2</sup> *N. de la R.*- La «servidumbre por contrato» era usada en los países del norte de Europa hasta el siglo XIX sus colonias. Un joven sin medios era contratado por un período de varios años para ayudar en la granja o servir en casa de su empleador. A cambio, se le pagaba su traslado desde su población de origen y su manutención.

compatibles.) Este tipo de intercambios «en especie» ha tenido gran aceptación en la comunidad de trasplantes<sup>3</sup>.

De manera más general, este ensayo explica por qué creo que los economistas deben entender mejor y, además, comprometerse con el fenómeno de las transacciones repugnantes. Los sentimientos de repugnancia (u otro tipo de desaprobación) con respecto a estas transacciones condicionan mercados enteros y, por lo tanto, las alternativas que se pueden ofrecer a los ciudadanos.

*Tabla 1.- Mercados en los que algunas operaciones son, o fueron, repugnantes.*

<i>Restos humanos</i>	<i>Finanzas</i>
Cadáveres para el estudio anatómico, donación de órganos, huesos o tejidos	Venta corta ( <i>Short selling</i> ), especulación con divisas
Órganos de donantes vivos (riñón, hígado)	Intereses sobre préstamos
<i>Mercado laboral</i>	<i>Mercados de la contaminación</i>
Servidumbre por contrato, esclavitud, Ejércitos de voluntarios, mercenarios	Negociación de derechos de emisiones contaminantes
Discriminación por raza, género, discapacidad, estado civil, etc.	Industrias contaminantes en países menos desarrollados
<i>Reproducción y sexo</i>	«Especulación con los precios»
Adopción	Después de catástrofes naturales
Madres de alquiler, donación de óvulos y esperma, aborto, control de la natalidad	Reventa de entradas
Prostitución, pornografía	<i>Religión/Deportes</i>
Dote ( <i>excrex</i> <sup>4</sup> )	Venta de indulgencias y puestos eclesiásticos («simonía»)
Poligamia, matrimonio homosexual, incesto	Patrocinios y desembolsos a jugadores aficionados en comparación a los de jugadores profesionales
<i>Palabras, ideas y arte</i>	Sustancias prohibidas en el deporte
Obscenidad, lenguaje soez y blasfemia	<i>Alimentos, bebida y medicamentos</i>
Tesoros culturales, arte y antigüedades	Carne de caballo y perro
<i>Riesgos</i>	Alcohol (prohibición)
Seguro de vida para los adultos, los niños y los extraños	Marihuana y drogas
<i>Juego</i>	<i>Venta de votos y soborno</i>
Mercados predictivos <sup>5</sup>	<i>Lanzamiento de enanos</i>

## Mercados repugnantes

La tabla 1 muestra algunos ejemplos de operaciones con graves limitaciones impuestas por la repugnancia que producen en la actualidad o en algún momento del pasado.

<sup>3</sup> En lo tocante a las cuestiones relacionadas con la organización de intercambios de riñón entre parejas a una escala eficiente, véase: Roth, Sönmez y Ünver (2004, 2005a, b, de próxima publicación); Saidman, Roth, Sönmez, Ünver y Delmonico (2006), y Roth, Sönmez, Ünver, Delmonico y Saidman (2006). Antes de que surgiera el tema de la organización eficiente, ya se registraba un número muy limitado de intercambios renales, lo que nos da una primera idea de que este tipo de intercambio no provoca la repugnancia que suscita la compraventa de órganos.

El vector del tiempo ha supuesto una evolución en ambas direcciones. Mercados que hoy son repugnantes, pero no lo fueron antes (o no tanto como para restringirlos) y mercados que hoy no son especialmente repugnantes pero que lo fueron en el pasado.

La esclavitud es un ejemplo palmario de mercado que ahora es repugnante e ilegal incluso en lugares como EEUU, donde funcionó abiertamente. La esclavitud fue prohibida en 1865 por la 13ª enmienda a la Constitución de EEUU, que dice: «Ni la esclavitud ni la servidumbre involuntaria, salvo que se trate de una pena por un delito por el que el responsable haya sido formalmente condenado, tendrá lugar dentro de EEUU o en cualquier sitio sujeto a su jurisdicción». Su interpretación por los tribunales ha extendido la prohibición a la servidumbre por contrato. A tal punto que difícilmente —por lo repugnante que nos resulta hoy— encontraríamos a alguien que se vendiese como esclavo o se prestase como siervo. Sin embargo, en otro tiempo, la servidumbre por contrato fue una de las formas más habituales para los europeos de comprar un pasaje para llegar a América atravesando el Atlántico (Galenson, 1981).

En el pasado, los préstamos con interés producían una repugnancia que ya no causan<sup>4</sup> (con la importante excepción de la Ley islámica, normalmente interpretada en el sentido de prohibirlos). Las leyes contra la usura de algunos estados norteamericanos y los bancos islámicos de ciertos países son ejemplos modernos de aquella repugnancia<sup>5</sup>.

La cambiante repugnancia hacia la servidumbre involuntaria o por deudas ha llegado a determinar la reforma de las leyes sobre bancarrota o concursales. Durante la época colonial y los primeros años de la República [estadounidense], los deudores insolventes podían ser encarcelados o sentenciados a la servidumbre por contrato (Coleman, 1974 [1999]). Pero como esta figura se volvió más repugnante y las deudas fueron a menos, las leyes que regulaban la quiebra aligeraron las penas para los deudores.

Los ejemplos de la tabla 1 —y otros que también se analizarán— reflejan que, aun cuando puedan encontrarse ofertantes y demandantes para determinadas transacciones, la aversión que producen en terceros pueden limitarlas e incluso impedir las. Para muchos de esos ejemplos, los términos «repugnancia» o incluso «repulsión» describen con precisión la consideración que tienen o han tenido. Para el resto de transacciones, un calificativo más suave puede ser más adecuado, a saber, desagradable, inapropiada, injusta, indigna o poco profesional.

---

<sup>4</sup> *N. de la R.*- Sobre este tema, véase Parks T. Un invento muy refinado. *Dendra Médica. Revista de Humanidades* 2012;11(1):77-91.

<sup>5</sup> Casi al comienzo de su ensayo *El espíritu del capitalismo*, Max Weber cita a Benjamin Franklin con relación a las virtudes que deben adornar la concesión responsable de créditos y préstamos, y casi al final del mismo se pregunta: «Y ahora, ¿cómo pudo esta actividad que era, en el mejor de los casos, tolerada desde el punto de vista ético, convertirse en algo atractivo en el sentido de las palabras de Benjamin Franklin?» (Weber [1905] 1930, p. 74). Hirschman (1977, p. 9) parafrasea la pregunta de Weber: «¿Cómo, en algún momento de la era moderna, se convirtieron el comercio, la banca y formas similares de ganar dinero en honorables después de haber permanecido condenadas o despreciadas como lo fueron la codicia, el apego al dinero y la avaricia durante los siglos anteriores?». Véanse los argumentos de Jeremy Bentham/Adam Smith acerca de la usura en Persky (2007), y sobre los bancos islámicos en Kuran (1995).

Por supuesto, también pueden existir otras razones para oponerse a mercados que algunas personas encuentran repugnantes, por lo que es complicado atribuir solo a la repugnancia los límites en los que se mueven. Por ejemplo, el alistamiento de mercenarios, aunque en el pasado constituyó un elemento esencial en las campañas militares (y a pesar de que, de nuevo, asistimos a un uso creciente de empresas privadas de seguridad que realizan funciones militares defensivas), la figura del mercenario ha caído en buena medida en desgracia. Esta disminución no se debe tanto a la repugnancia que provoca la idea de que matan por dinero, sino a las normas impuestas en esta materia por los estados o al patriotismo. Además, el hecho de que los mercenarios se hallen menos protegidos por las leyes internacionales apunta claramente al papel que juega la repugnancia en esta materia. Por ejemplo, el artículo 47 del Protocolo Adicional a los Convenios de Ginebra del 12 de agosto de 1949, relativo a la protección de las víctimas de conflictos armados internacionales, declara: «Los mercenarios no tendrán derecho a ser reconocidos como combatientes o prisioneros de guerra».

### **Cómo la repugnancia se combina con otros factores**

Algunos mercados están proscritos o limitados por la combinación de diferentes razones, entre las que se encuentra tanto la repugnancia como la preocupación por sus externalidades<sup>6</sup> negativas. Por ejemplo, las limitaciones a la prostitución o la pornografía se explican en parte por la aversión al comercio del sexo. Fiske y Tetlock (1997) hablan de un «intercambio de tabúes entre diferentes esferas de la justicia» para ilustrar cómo la introducción en los mercados de actividades o bienes tradicionalmente reservados a otros ámbitos, como el familiar, puede resultar inapropiado o inadmisibles. Aunque también hay que notar la preocupación por los posibles efectos negativos sobre la vida de los barrios donde se vende pornografía o se comercia con el sexo. Además, la prostitución y la pornografía no siempre son transacciones consentidas entre las partes.

La prohibición de comerciar con material considerado obsceno también puede resultar de la preocupación por sus externalidades como se ve en la normativa de la Comisión Federal para los Medios de Comunicación (*Federal Communications Commission*) con relación a ciertas palabras prohibidas en transmisiones de radio y televisión, o en el de los códigos de aplicación voluntaria para determinar si ciertas películas son aptas para niños. Fairman (2006), por ejemplo, ha analizado las leyes y la jurisprudencia referentes a la palabra *fuck* (joder). Incluso cuando las externalidades son mínimas puede existir repugnancia como demuestra la prohibición en 1959 de usar el servicio de Correos de EEUU para el envío de la novela *El amante de Lady Chatterley* de David H. Lawrence (esta historia y otros juicios por obscenidad relacionados con ella se analizan en Rembar, 1968). Del mismo modo, la prohibición del lenguaje profano

<sup>6</sup> *N. de la R.*- Pensando en los lectores que no son economistas se reproduce la definición que da la última edición del DRAE de este término económico: «perjuicio o beneficio experimentado por un individuo o una empresa a causa de acciones ejecutadas por otras personas o entidades».

en determinados momentos y lugares es debida sobre todo a sus externalidades. Sin embargo, la prohibición de la blasfemia —como la proscripción de la venta de *Los versos satánicos* de Salman Rushdie en ciertos países islámicos— parece tener también como finalidad la limitación de su consumo (y producción).

Las restricciones para la dispensación de alcohol y ciertas drogas, así como para el juego, tienen también una naturaleza compleja. (La venta de alcohol fue prohibida en EEUU entre 1920 y 1933 por la 18ª enmienda a su Constitución, conocida como «Prohibition», que a su vez fue derogada por la 21ª enmienda. Sin embargo, algunos estados y condados aún mantienen algunas limitaciones.) Cuando la cuestión de la adicción está presente, sin entrar en sus externalidades negativas sobre terceros (como, por ejemplo, el incremento de hogares y negocios arruinados, o de la delincuencia), podemos preguntarnos si las partes intervinientes en la transacción pueden, realmente, decidir o elegir en el sentido al que normalmente se refieren los economistas al hablar de transacciones voluntarias.

Algunos tipos de repugnancia también se entreveran con el temor a incentivar una mala conducta. La mera idea de un seguro de vida («¿quiere usted poner *precio* a su vida y, luego, *apostar* sobre la fecha de su muerte?») tuvo que vencer la repugnancia que producía a principios del siglo XIX (Zelizer, 1979). A menudo, el tema de los incentivos está contemplado en las leyes sobre qué «bienes pueden asegurarse», en las que se especifica los posibles beneficiarios de un seguro de vida. Como argumentó el juez Oliver Wendell Holmes Jr. [1841-1935] en un caso ante la Corte Suprema en 1911: «Una póliza que asegure una vida sobre la que el beneficiario no tiene interés es una pura apuesta que de forma siniestra le quita a aquél el interés por que dicha vida llegue a su fin» (*Grigsby contra Russell*, 222 EEUU 149, 1911). Aun hoy los seguros de vida para niños pequeños levantan suspicacias.

El sector del aseguramiento se opone a los Seguros de Vida Comprados por un Extraño (o Inversor) (*Stranger [or Investor] Owned Life Insurance*, SOLI) y a los «acuerdos viáticos o de vida» (*viatical settlements*), que son mercados de terceros —en los que también operan fondos de inversión—, y se caracterizan porque se compran pólizas de seguro de vida a ancianos o pacientes terminales que quieren hacer efectivo el valor de sus pólizas antes de morir. A menudo, los argumentos en contra de tales fondos se deben a la repugnancia generada por el hecho de que ese tipo de seguros acabe en manos de entidades que se lucran con las muertes (al contrario de lo que les sucede a las compañías de seguros, que obtienen beneficios mientras viven sus clientes). Es obvio que las empresas que venden planes de pensiones también se benefician con las muertes prematuras. Para entender mejor el debate sobre estas cuestiones, véase Silverman (2005).

La repugnancia a apostar sobre la vida y la muerte también se manifiesta en otros contextos. En julio de 2003 la propuesta de un «mercado predictivo» sobre sucesos relacionados con el terrorismo y financiado por el gobierno de EEUU fue desechada —acompañada de una gran cobertura mediática— por el líder de la minoría del Senado (Tom Daschle), que argumentó que «no podía creer que alguien propusiera en serio comerciar con la muerte». Además, la senadora Barbara Boxer señaló que «el asunto era perverso» y que se debería echar a los responsables de la propuesta. En el

debate también surgió la preocupación por la posibilidad de que los propios terroristas se vieran incentivados a participar en tales mercados (CNN.com, 2003).

Para aclarar las ideas sobre la repugnancia, puede ser útil examinar un caso relativamente sencillo en el que no parece que haya mucho más que eso. Detrás de la prohibición generalizada del negocio de lanzamiento de enanos no parece que haya nada más que pura repugnancia.

### **Lanzamiento de enanos**

El lanzamiento de enanos es una actividad que consiste en que una persona de mayor tamaño lance a otra de menor talla. Con frecuencia, tiene lugar en locales donde se sirven bebidas alcohólicas. Y, a menudo, el pago efectuado por las personas de mayor tamaño —para poder efectuar el lanzamiento— se convierte en el sustento de la persona pequeña. Mientras que en muchos sitios esta actividad es legal, en otros está prohibida por ley. Dicha prohibición apunta a una motivación distinta a la prevención de riesgos laborales, que podría materializarse con su regularización, por ejemplo, exigiendo el uso de cascos y rodilleras. Así lo demuestra el preámbulo de la Ley de Ontario de 2003 que prohíbe el lanzamiento de enanos, donde puede leerse: «Esta ley prohíbe el lanzamiento de enanos en Ontario y constituye una infracción participar en tales actos».

En 1991 el asunto se presentó ante el Comité para los Derechos Humanos de Naciones Unidas, después de que el ministerio del Interior francés emitiera un comunicado en el que decía: «el lanzamiento de enanos debe ser prohibido basándose, entre otros motivos, en el artículo 3º del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales». Tras su proscripción en distintos municipios, un enano francés, que había sido empleado de una compañía llamada Société Fun-Productions, demand   con éxito ante los tribunales franceses la revocación de la prohibición. Sin embargo, en 1995 la prohibición fue confirmada en apelación por el Consejo de Estado francés con el argumento de que «el lanzamiento de enanos... ofend  a la dignidad humana». El enano entonces llevó su demanda ante Naciones Unidas, alegando que había sido víctima de una resolución discriminatoria en su derecho al trabajo por parte de la República de Francia. Además, un informe de la Oficina del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos (2002) puso de manifiesto que el demandante había declarado «que no existía trabajo para los enanos en Francia y que su actividad no constituía una afrenta a la dignidad humana porque ésta la confiere tener un trabajo». Sin embargo, el Comité de la ONU se pronunció a favor de Francia al «considerar que [Francia] había demostrado... que la prohibición del lanzamiento de enanos... no es una medida abusiva, sino que es necesaria para mantener el orden público, lo que implica consideraciones sobre la dignidad humana que resultan compatibles con los objetivos del Convenio». Así, el Comité de Naciones Unidas y el Consejo de Estado Francés, en esencia, vinieron a

decir que dicha actividad era tan repugnante que acarrearba la externalidad negativa de menoscabar un bien público: la dignidad humana.

### **La repugnancia es difícil de predecir**

La repugnancia, ya sea sola o acompañada de otras objeciones, puede suponer una seria restricción a diversas transacciones. Sin embargo, es difícil pronosticar cuándo aquélla va a jugar un papel decisivo, dado que actividades y transacciones aparentemente similares se juzgan con frecuencia de forma diferente. Por ejemplo, mientras el lanzamiento de enanos resulta repugnante en muchos lugares, de otro deporte como el de la *esposa a cuestras* (*wife carrying*), en el que intervienen personas con estaturas muy dispares, se celebran campeonatos en EEUU y en el resto del mundo. En *la esposa a cuestras*, hombres corpulentos que cargan con mujeres menudas a hombros —que no son necesariamente sus esposas— compiten para completar en el menor tiempo posible una pista de obstáculos. El ganador recibe el tradicional premio del peso de «su esposa» en cerveza. (La dirección del sitio web de los campeonatos mundiales en Finlandia es [www.sonkajarvi.fi/?deptid=15136](http://www.sonkajarvi.fi/?deptid=15136).)

Existen muchos otros ejemplos de actividades aparentemente similares que han suscitado reacciones muy diferentes sobre el asunto que se está tratando.

Aunque la propuesta de un mercado predictivo sobre sucesos relacionados con el terrorismo encontró una fuerte oposición, los mercados predictivos generalistas han prosperado, llegando algunos de ellos a incluir apuestas sobre diversos aspectos de actualidad, véase en esta revista: Wolfers y Zitowitz (2004).

La enmienda de 1990 a la Ley de Aire Limpio (*Clean Air Act*) permitió el comercio de los derechos sobre las cuotas de contaminación. Un año después, el Banco Mundial publicó un memorando firmado por el que era entonces su economista jefe, Lawrence Summers, en el que se presentaba como algo eficiente que las industrias contaminantes se radicasen en países de rentas bajas. En ambos casos, lo que se proponía era trasladar el origen de la contaminación. Aunque algunos críticos consideran que «vender un derecho a una cuota de contaminación» es repugnante, la ley de 1990 se aprobó —sin mucha polémica pública— como una medida para la mejora de la eficiencia (Schmalensee, Joskow, Ellerman, Montero, y Bailey, 1998). Sin embargo, fue el texto del Banco Mundial el que desató un enconado debate público (Harvard Magazine, 2001). Asuntos como el envío de la basura de la ciudad de Nueva York a vertederos ubicados en otros estados norteamericanos han suscitado polémicas parecidas.

Existen leyes que penalizan los sobornos a funcionarios ofrecidos por proveedores y son vistos con aversión. Sin embargo, no existen restricciones estatales —y son escasas las que hay en las empresas— para el uso de las millas aéreas que acumulan los empleados que viajan frecuentemente por motivos de trabajo, cuando resulta que es la empresa la que paga los vuelos. Las millas aéreas de los programas de fidelización no se ven como sobornos repugnantes, sino como una compensación adecuada.

Hay leyes contra las diversas formas de «maquinación para alterar el precio de las cosas», siendo ilegal la reventa de entradas en muchos lugares. Sin embargo, la compañía Ticketmaster ha comenzado recientemente a subastar entradas justo antes del inicio del espectáculo (Smith y Plata, 2006).

Pagar por ser madre de alguien con quien existe una relación de parentesco, en general, se considera repugnante. Además, en el ámbito internacional, lo prohíbe la Convención de la Haya sobre adopción internacional y, en EEUU, la Ley de Adopción Internacional (*Intercountry Adoption Act*) de 2000. Sin embargo, se han desarrollado —prácticamente sin regulación— mercados para muchas formas de tecnología reproductiva relativamente nuevas, desde mercados de esperma y óvulos hasta la contratación de madres de alquiler para que gesten —mediante la implantación de un óvulo fertilizado— un niño con el que no guardan ninguna relación de consanguinidad (Spar, 2006).

Finalmente, la venta de cosechas de alimentos modificados por los métodos tradicionales de cruce de variedades no parece ser muy repulsiva en ningún lugar. Sin embargo, los que han sido genéticamente modificados por tecnología de ADN recombinante no son aceptados de forma tan generalizada. Véase, por ejemplo, el amplio abanico de normas de la Unión Europea para limitar los cultivos genéticamente modificados en: [http://ec.europa.eu/food/food/biotechnology/gmfood/legisl\\_en.htm](http://ec.europa.eu/food/food/biotechnology/gmfood/legisl_en.htm).

### **Pagos en efectivo y repugnancia**

Con frecuencia, se observa que algunas transacciones que no repugnan, como donaciones e intercambios en especie, se vuelven repugnantes en cuanto interviene el dinero. La histórica aversión a cobrar intereses por un préstamo parece encontrarse dentro de esta categoría, tanto como la prohibición de pagar a las madres biológicas por los niños que dan en adopción; tal vez, la prostitución quepa también en esta categoría. En otras palabras, los préstamos en sí mismos, la adopción y el amor son —en general— considerados como cosas buenas cuando se dan con liberalidad, aunque sean vistos de manera negativa cuando median intereses comerciales. De forma análoga, en Massachusetts y California es legal vender óvulos humanos para la fertilización o donarlos para la investigación, pero es ilegal venderlos para este último fin (Associated Press, 20 de enero de 2007). En Gran Bretaña, el hecho de que un grupo de marineros liberados de su cautiverio en Irán vendieran sus historias a los medios de comunicación fue recibido con gran indignación; tras hacerlo dos de ellos, al resto se les prohibió percibir dinero por las entrevistas (Peck, 2007).

A menudo se considera inapropiado ofrecer dinero, incluso cuando no resulta repugnante. Por ejemplo, los invitados a cenar en su domicilio pueden corresponderle —de una forma no dineraria— con una botella de vino o con otra invitación, pero difícilmente les volvería a invitar si quisieran pagarle.

En ocasiones, en vez del precio en sí mismo, lo que se considera repugnante es su incremento. Así, después de una catástrofe natural, en general, se considera aceptable

vender artículos al precio que tenían antes, pero repugna su manipulación con el fin de subirlo (véase, por ejemplo, Kahneman, Knetsch y Thaler, 1986). Asimismo, se puede encontrar resistencia cuando se pretende cobrar bienes que antes eran gratuitos —o estaban disponibles a precios asequibles— como el agua o circular por la ciudad en horas punta.

Por supuesto, en ocasiones las leyes o la indignación pública se centran en las transacciones económicas, pero solo porque éstas son más fáciles de prohibir que aquellas en las que no hay dinero de por medio. Por ejemplo, los partidarios de la ley que prohíbe a los restaurantes californianos servir carne de caballo no pretenden preservar la santidad de una barbacoa en familia. Ciertamente, les repugna el consumo de carne de caballo, pero resulta más fácil prohibirlo en los restaurantes que promulgar leyes sobre qué puede comer cada uno en su casa.

La monetización de las transacciones provoca tres tipos principales de preocupaciones. La primera tiene su raíz en el miedo a la *cosificación*, es decir, a que al fijar un precio para ciertos bienes —y al comprarlos y venderlos— se conviertan indebidamente en objetos impersonales (una categoría a la que no pertenecen). Desde hace mucho tiempo, la literatura sociológica se ha interesado en saber cómo la irrupción del dinero cambia los diferentes tipos de relación social y sus significados (como punto de partida, véase Simmel, 1990). La segunda surge del temor a que el ofrecimiento de cantidades de dinero significativas se convierta en una *coerción*, en el sentido de exponer a determinadas personas —en particular a los pobres— a una *explotación* de la que deben ser protegidos. Y la tercera, que a menudo se manifiesta con menor claridad, viene dada por el hecho de que la monetización de ciertas transacciones inobjetable por sí mismas haga que la sociedad se deslice por una *pendiente resbaladiza* que conduzca a transacciones abiertamente repugnantes. Veamos estas tres grandes preocupaciones con mayor detalle valiéndonos del caso concreto del pago a los donantes de órganos.

## Compensaciones por la donación de órganos

### a) *Cosificación*

Muchas personas consideran que la remuneración económica por la donación de órganos claramente transforma una buena acción en una mala. En Europa Occidental y EEUU, los gobiernos promueven activamente la donación de órganos, pero prohíben el pago a los donantes o sus herederos. Por ejemplo, el artículo 21 del *Protocolo Adicional a la Convención sobre Derechos Humanos y Biomedicina sobre trasplante de órganos y tejidos de origen humano* del Consejo de Europa (2002) establece que «ni el cuerpo humano ni sus partes podrán, como tales, procurar un beneficio económico». Sin embargo, la legislación europea contempla la compensación a los donantes por los gastos en los que incurran o por la repercusión negativa que pueda tener en sus ingresos. La Ley estadounidense de Trasplantes de órganos (*U.S. National Organ Transplant Act*) de 1984 establece que: «será ilegal que cualquier persona adquiera, reciba o de cualquier modo transfiera, a

sabiendas, cualquier órgano humano para su uso en trasplantes humanos con fines de lucro». Pero también esta ley admite la compensación por los gastos en los que hayan incurrido directamente los donantes, por ejemplo, los gastos de viaje.

La idea de que con la introducción de pagos con moneda las donaciones altruistas de órganos acaban convertidas en transacciones comerciales inmorales<sup>7</sup> quedó expuesta con claridad en los escritos y discursos del Papa Juan Pablo II. En su carta encíclica *Evangelium Vitae* (1998; párrafo 86) menciona la donación de órganos como merecedora de «especial reconocimiento» y acción para alimentar «una auténtica cultura de la vida». Pero en un encuentro con cirujanos trasplantadores en Roma (2000) hizo notar que «cualquier procedimiento que lleve a comerciar con órganos humanos o a contemplarlos como artículos de intercambio o comercio debe ser considerado moralmente inaceptable, porque el uso del cuerpo como *objeto* supone una violación de la dignidad de la persona». La Iglesia Luterana de América (1984) mantiene una posición similar.

Hay que señalar, aunque sin mucha detención, que otras tradiciones religiosas ven este asunto de manera muy diferente. El incipiente consenso judío sobre la donación de riñones procedentes de donantes vivos señala, por ejemplo, que esto es una buena cosa y que, en determinadas circunstancias, sería permisible ofrecer y aceptar una retribución<sup>8</sup>. Esta posición refleja la enorme importancia que las leyes judías conceden al hecho de salvar una vida, lo que queda por encima de prohibiciones sobre asuntos que son más triviales. Por ejemplo, Abraham (2004, p. 271-2) ha notado que, de acuerdo con el eminente rabino Shlomo Zalman Auerbach, alguien que vende un riñón con la intención de salvar una vida realiza una buena acción, «aunque no esté guiado solo por esa intención». Pero añade: «a pesar de todo lo dicho, me parece que es la comunidad la que debe hacer examen de conciencia por permitir que un individuo llegue a tal estado de desesperación que se vea obligado a vender un riñón, ya sea por pobreza, deudas o la imposibilidad de hacer frente a los gastos médicos de un familiar».

Conozco menos el pensamiento islámico en la materia, pero supongo que es similar en algunos aspectos a lo que acabo de exponer, pues la República Islámica de Irán en la actualidad permite que los donantes vivos de riñón acepten dinero (Bagheri, 2006; Ghods y Savaj, 2006).

<sup>7</sup> N. de la R.- Según *The Economist* ([goo.gl/Bd86b](http://goo.gl/Bd86b)) el tráfico ilegal de órganos mueve al año 600 millones de dólares (y el de seres humanos 32.000 millones).

<sup>8</sup> Aunque no existe una autoridad central que fije la posición de la ley judía sobre cuestiones tan actuales como el trasplante, las opiniones más autorizadas acerca del tema se encuentran en diversos «respuestas» o respuestas a asuntos particulares por parte de los rabinos, que actúan como «decisores» legales (*poskim*), y cuya autoridad le viene conferida por el respeto que inspiran a sus colegas. El consenso sobre la donación de riñones procedentes de un donante vivo, por ejemplo, establece que puede hacerse (ya que salva vidas), aunque no existe obligación de realizarlo (ya que el donante puede acabar lesionado, además de someter su propia vida a cierto riesgo); por lo tanto, estamos ante una categoría de cosas por las que se podría ofrecer una compensación y ser aceptada (éste no sería el caso de aquello que está prohibido o es necesario hacer). Véase, por ejemplo, Eisenberg (2006), Grazi y Wolowelsky (2004), Kunin (2005) e Israel (1997) que citan a dos eminentes *poskim* modernos, los rabinos Shlomo Zalman Auerbach y Moshé Feinstein.

### b) Coerción

Una prevención diferente —bastante extendida tanto en la literatura sobre trasplantes de órganos como en la general— es que el dinero puede ser intimidatorio, por lo que permitir la venta de riñones puede abocar a la explotación de los pobres. Incluso, cuando no media el dinero, los cirujanos de trasplantes prefieren evitar la recepción de órganos procedentes de donantes que hayan podido sentirse coaccionados, tal vez, por presiones familiares. La Ley faculta a los tribunales para anular un contrato celebrado bajo coacción. Ésta puede ejercerse, entre otras formas, a través de la «intimidación ilegítima» de quien mantiene una relación de especial cercanía (Farnsworth, 1990, sección 4.20). (Sin embargo, no conozco ninguna provisión en el derecho contractual que considere coercitiva una contraprestación económica excesiva.) Curiosamente, Ghods y Savaj (2006) opinan que la disponibilidad de donantes de riñón retribuidos y anónimos ha reducido en Irán la coacción sobre familiares donantes no remunerados.

Para evitar la repugnancia que supone el pago directo y, a la vez, «impedir la desincentivación de posibles donantes vivos de órganos» por motivos económicos, Gaston, Danovitch, Epstein, Kahn, Matas y Schnitzler (2006) propusieron en un reciente artículo en la revista *American Journal of Transplantation* la posibilidad de dar a los donantes de riñón un paquete cerrado de beneficios que incluyera un seguro, una indemnización por los gastos en los que hubieran incurrido y el salario perdido, y una cantidad fija como compensación por la convalecencia (sugirieron 5.000 dólares). Como respuesta, en un editorial publicado en el mismo número de la mencionada revista, Fox (2006) reflexionó sobre el «coste moral que supone incentivar a los donantes vivos» y argumentaba que:

«Mientras la compensación propuesta puede no ser un factor decisivo para el director general de una compañía de primer orden (de las que figuran en la revista *Fortune 500*), para quien gana el salario mínimo los beneficios pueden representar el sueldo de varios meses de trabajo. Negar el potencial de coacción de tal propuesta 'en la decisión de donar que, de otro modo, no se tendría en cuenta', refleja el delirio de los privilegiados y no la realidad de los pobres».

De forma análoga, Kahn y Delmonico (2004) resumen su oposición respecto de la compraventa de órganos argumentando que «no es ético trasladar la tragedia de quienes esperan un órgano a quienes se ven forzados a venderlo».

Este punto de vista no se limita a los trasplantes. La Comisión Consultiva Nacional sobre Bioética (*National Bioethics Advisory Commission*, 2001) mantiene que pagar a sujetos para que participen en experimentos médicos puede ser una forma de coacción<sup>9</sup>. Además, afirma

---

<sup>9</sup> En sentido contrario, los economistas experimentales a menudo opinan que pagar a los participantes en experimentos económicos en función de su rendimiento, es un elemento clave en el desarrollo de entornos económicos de laboratorio, en los que investigador puede influir sobre las elecciones de los sujetos.

que si un organismo oficial de supervisión juzga que la participación en un experimento tiene un sesgo económico, puede solicitar a los investigadores que reduzcan los pagos que realizan a los participantes. En este caso, el objetivo no sería preservar dicho trabajo de investigación de la predisposición de sus miembros a participar en él según sea su peculio, condicionados por la cuantía que van a percibir, sino evitar que quienes tienen menos ingresos se vean empujados a incorporarse a los ensayos por la elevada renumeración que van a recibir. Baron (2006) ofrece una visión crítica con esta línea argumental.

### *c) La pendiente resbaladiza*

Detrás de estas preocupaciones ronda la inquietud de que la monetización de ciertas transacciones conduzca a otras cuestiones que van más allá de las ya expresadas de forma explícita. Algunos temen que se pueda acabar en una vorágine comercial en la que la venta de un riñón quede incorporada a determinados contratos. Así, por ejemplo, se ofrezca como una garantía o una forma de pago por haber recibido otras prestaciones médicas, se emplee para saldar deudas, o se utilice como demostración de la necesidad de acceder a los servicios sociales o ayudas públicas. Riesgos que han sido recogidos en algunas novelas y el cine (Ishiguro, 2005; Picoult, 2004; Farmer, 2002).

Esta prevención no difiere de la que existe en cómo la legalización de ciertos tipos de actividades comerciales voluntarias puede alterar las condiciones de una transacción, convirtiéndola en una forma de discriminación para los que no acepten tales condiciones. Basu (2003) utiliza como ejemplo el acoso sexual y arguye que legalizar contratos laborales que lo consientan pondría a los trabajadores que no estuvieran dispuestos a subscribirlos en una posición de desventaja, ya que en general se considera una ilegalidad. De forma análoga, la prohibición de la poligamia podría entenderse como una forma de proscribir ciertos tipos de competición, que perjudicarían a algunos hombres y mujeres que aceptan el *status quo* de la monogamia, incluso, cuando, al mismo tiempo, se permitiese a otros realizar transacciones que redunden en su bienestar particular.

Algunos de los que se oponen a una retribución económica por los órganos procedentes de cadáver, parecen temer por el riesgo de entrar en una *pendiente resbaladiza*, al creer que dicha compensación allanaría el camino para la venta de cualquier órgano procedente de un donante vivo. La forma en que se desarrolla el mercado negro de trasplantes de riñón lleva a preguntarse si con su legalización se comportaría también de manera similar. Scheper-Hughes (2003, p. 1645) describe el funcionamiento del mercado negro de la siguiente manera: «En general, el movimiento de los riñones sigue las rutas ya establecidas por el capital, del Sur al Norte, del Este al Oeste, de cuerpos pobres a otros más adinerados, de cuerpos negros y morenos a blancos, de mujeres a hombres, o de individuos pobres, de baja posición, a individuos más acomodados». Y concluye: «La división del mundo entre compradores y vendedores de órganos es una tragedia médica, social y moral inmensa cuyas proporciones no han sido aún plenamente reconocidas» (p. 1648).

Una preocupación relacionada con la anterior surge de la idea de que la creación

de un mercado donde se permitiese la remuneración podría desplazar la donación altruista, reducir la oferta de riñones trasplantables (Howard, 2007; Institute of Medicine, 2006) y, de paso, dañar otros aspectos del trasplante de órganos. Danovitch y Leichtman (2006), por ejemplo, temen que la creación de un mercado pueda reducir las donaciones de cadáver que, además de riñones, también proporcionan otros órganos. Cierta literatura relacionada con la economía y la psicología ha mostrado su preocupación por la pérdida de motivación personal que podría acompañarse de la introducción de remuneraciones económicas (por ejemplo, Gneezy y Rustichini, 2000).

La literatura médica recoge los puntos de vista más generalizados sobre estos temas, pero también argumentos en sentido contrario. Por ejemplo, Hippen (2005) opina que los mercados legales y regulados podrían diferir sustancialmente de los ilegales, y recuerda que los temores sobre la *pendiente resbaladiza* también estuvieron presentes respecto a las donaciones de riñón por parte de donantes vivos y anónimos, constituyendo hoy éstos una parte estimable del total de donantes de riñón. Matas y Schnitzler (2004) sostienen que permitir la venta de riñones sería socialmente ventajoso. (Arthur J. Matas es el actual presidente de la Sociedad Americana de Cirujanos de Trasplantes.)

*d) Otras causas de repugnancia ante la venta de riñones por donantes vivos*

Aunque he sostenido que la repugnancia que produce la venta de riñones comparte ciertas características con la que provoca la monetización de otros tipos de transacciones, es posible que el caso que nos ocupa tenga sus aspectos específicos.

Por ejemplo, la extracción de un riñón a un donante sano no es especialmente atractiva para un cirujano formado en la tradición hipocrática de *primero, no hacer daño*. Aunque los trasplantes de riñón de donante vivo salvan vidas, no es la vida del donante la que se salva. A un cirujano, que debe sobreponerse al desagrado que produce realizar una nefrectomía en una persona sana, puede resultarle aún más difícil superarla si hay por medio una transacción comercial. Con todo, los cirujanos probablemente no sean —ni vayan a ser— el foco principal de la repugnancia que provoca la venta de riñones. En un sondeo informal realizado tras un debate sobre este tema en un reciente congreso de la Sociedad Americana de Cirujanos de Trasplantes, una mayoría de entrevistados expresaron su disposición a considerar un ensayo o proyecto piloto en el que se retribuyera a los donantes de órganos (comunicación, Arthur Matas, 27/01/07).

Boulware, Troll, Wang y Powe (2006), basándose en una encuesta telefónica en hogares escogidos al azar, han comunicado que:

«La ciudadanía estadounidense no está a favor, en general, de los incentivos por la donación de órganos de cadáver, pero apoya unos incentivos limitados a la donación de órganos procedentes de vivos. Las minorías raciales/étnicas son más favorables a los incentivos que los blancos. Asimismo, los individuos con menores ingresos pueden ser más proclives a ciertos estímulos económicos».

e) *Perspectiva histórica*

Para situar el debate sobre la donación de órganos en un contexto histórico, consideremos el caso de los procedentes de cadáver. Cuando la revista médica británica *The Lancet* publicó su primer número en 1824, sus páginas reflejaban la preocupación por la escasez de cuerpos para las clases de anatomía. Entonces, el principal abastecedor era un mercado negro, cuyos proveedores recibían el apelativo de *hombres de la resurrección* («resurrection men»). Un artículo de opinión así titulado comenzaba dando cuenta de que un *hombre de la resurrección*, suministrador fiable, había sido detenido y condenado recientemente. El artículo —en el que ya se observaba cómo la forma de abordar un tema influye en la forma en que es percibido— continuaba sugiriendo que la política del gobierno, consistente en permitir que solo los cuerpos procedentes de asesinatos ajusticiados pudieran destinarse al estudio de la anatomía, «ayuda a mantener... el fuerte prejuicio actual contra la obtención de cuerpos para la disección» (*Lancet*, 1824).

La situación ha cambiado lenta pero radicalmente. En Gran Bretaña, la Ley de Anatomía (*Anatomy Act*) de 1832 amplió considerablemente el acceso legal a cadáveres para la disección. Hoy día, la exposición *Körperwelten*<sup>10</sup> ha recalado en museos de todo el mundo, mostrando cuerpos parcialmente diseccionados que posan artísticamente. Tales exhibiciones despiertan cierta repugnancia, aunque no tanta como para impedir que la compañía promotora siga obteniendo cadáveres y atrayendo numeroso público (<http://www.bodyworlds.com>; Barboza, 2006). También hoy existe un mercado regulado internacional de distintos tejidos de cadáver que pueden ser almacenados y trasplantados (por ejemplo, huesos), y se emplean en operaciones quirúrgicas como el implante de cadera (Mahoney, 2000). Para inquietud de los detractores de los mercados de órganos regulados, hay que recordar que se han producido graves abusos en el mercado de tejidos de cadáveres, como el conocido escándalo (con posterior procesamiento) relacionado con la venta fraudulenta de algunas de las partes del cuerpo de Alistair Cooke, presentador del programa de televisión *Masterpiece Theater*, que murió de cáncer a los 95 años. Bone (2006) ha reflexionado sobre la falsificación de su edad y causa de defunción, así como la autorización familiar fraudulenta para extraer distintas partes de su cuerpo, lo que interfirió en el criterio de los médicos acerca del uso más apropiado de las mismas (véase también Howley, 2007).

f) *Las voces de los economistas en el debate sobre la venta de órganos*

Sandel (2005) comenzó un debate así: «El tema de esta noche es *Los límites morales de los mercados* y mi pregunta es: ¿existe algo que no deba ser comprado y vendido, y si esto es así, por qué?». Y Stanley Hoffmann, que lo presentó, dijo: «El tema queda un poco en el terreno de los profesores de escuelas de negocios (¡que con frecuencia huyen

<sup>10</sup> *N. de la R.*- *Körperwelten* es una exposición itinerante —promovida por el anatómico alemán Gunther von Hagens— de cuerpos humanos conservados mediante un proceso de *plastinación* que tiene por objetivo la divulgación de la anatomía.

de plantear problemas éticos!) y de los economistas (¿qué no siempre saben lo que es un problema ético!). Aunque la pulla de Hoffman es exagerada, debemos admitir que cuando los economistas se enfrentan a la repugnancia que produce determinada transacción a menudo sus argumentos dejan tan clara la mejora que supondría para el bienestar su autorización, que parecería que pudieran vencer dicha repugnancia.

Becker y Elías (Becker, Elías, 2007) ofrecen abundantes argumentos con los que los economistas y otros responden a la prevención que provoca la remuneración a los donantes vivos de riñón. Frente a la afirmación de que la venta de órganos «cosifica» a las personas, recuerdan que en el mercado de trabajo, en general, los trabajadores más pobres tienden a aceptar los puestos más peligrosos y desagradables, y que la mayoría de nosotros no pensamos que eso les hace menos humanos. Típicamente, se objeta contra el argumento de la «coerción» que las transacciones —cuando realmente son voluntarias— incrementan el bienestar del vendedor y comprador. La objeción a los argumentos que esgrimen el peligro de la «pendiente resbaladiza» se basa en que, si se considera necesario, siempre es posible regular los mercados. A veces, a estos argumentos se añade la observación de que a la donación de órganos no remunerada se le puede hacer alguna de las críticas dirigidas a la venta de órganos. En la literatura médica pueden encontrarse referencias sobre ambos puntos de vista en McCarrick y Darragh (2003), Nadel y Nadel (2005) y Leonard (2004).

Con frecuencia, en el desarrollo de tales argumentos el papel de la repugnancia, *per se*, es considerado como un elemento marginal. Por ejemplo, Radcliffe-Richards y cols. (1998) concluyen su «defensa de la venta de riñones» con la siguiente afirmación:

«La debilidad de los argumentos habituales [contra la venta] revela la intención de justificar un profundo sentimiento de repugnancia, verdadera base de la prohibición; y los sentimientos de repugnancia de los ricos y sanos —independientemente de cuan sentidos sean— no justifican privar a los desposeídos y moribundos de su única esperanza. Por ello, concluimos que el tema debe ser reconsiderado otra vez, aunque con una imparcialidad exquisita».

Algunos debates se han centrado en analizar cómo los graves abusos que se registran en los mercados no regulados podrían reducirse con una normativa. Ésta podría contemplar una limitación de las remuneraciones (Gaston, Danovitch, Epstein, Kahn, Matas, y Schnitzler, 2006); permitir compras directas, pero a un único agente autorizado por el gobierno (Satel, 2006); exigir una cantidad superior a la del precio de equilibrio del mercado (que incluyera un seguro o renta); introducir protocolos obligatorios que salvaguardaran la salud y el adecuado postoperatorio de los donantes; o, tal vez, prohibir el comercio internacional (ya que la idea de que los estadounidenses ricos importen riñones del tercer mundo parece despertar una repugnancia distinta a la que provoca la venta de riñones). Naturalmente, el número de riñones puestos a la venta y su precio dependería de que el mercado tuviera carácter internacional y de cómo la percepción de repugnancia (y no sólo del riesgo al que se ven sometidos los donantes) influyera en la voluntad de vender.

Estos argumentos contra la prohibición de vender órganos no logran convencer a muchos de los que están a favor. Por ejemplo, Harmon y Delmonico (2006) escriben:

«La Sociedad de Trasplante, la Sociedad Americana de Trasplantes, la Sociedad Americana de Cirujanos de Trasplantes, la Unión Europea, Eurotransplant, la Fundación Nacional del Riñón, la Organización Mundial de la Salud y otras entidades han advertido desde hace tiempo acerca de las situaciones contrarias a la ética que acompañarían a un mercado regulado y se han mantenido en esa posición».

Los lectores que deseen evaluar su potencial repugnancia a las transacciones voluntarias entre adultos informados, deberían reparar en que la mayoría de los argumentos esgrimidos para terminar con la prohibición de la venta de riñones también se podrían aplicar, en principio, a cualquier donante vivo dispuesto a vender —por un precio suficientemente alto— un ojo, un brazo, una pierna o el corazón.

### **Diseño de mercados en los que interviene la repugnancia**

Mis colegas y yo hemos encontrado resistencia a ciertos tipos de transacciones tanto en los mercados en los que tienen lugar transacciones económicas (por ejemplo, el mercado de trabajo) como en los que no (por ejemplo, la adjudicación de plazas para alumnos en las escuelas públicas). Nuestra experiencia sugiere que cuando existe la conciencia de que determinadas transacciones son inapropiadas —aun cuando no supongan una repugnancia total— el mercado se ve constreñido.

Muchos mercados de trabajo para profesionales sin experiencia han sufrido fallos de funcionamiento debido a la concentración en períodos muy cortos de transacciones encaminadas a la contratación.

En estos mercados se puede observar que la fecha de contratación se anticipa cada vez más a la fecha efectiva de incorporación. Pues las empresas hacen a los candidatos «ofertas relámpago», que tienen por finalidad impedir que los futuros empleados dispongan de tiempo suficiente para considerar otras oportunidades antes de dar una respuesta (Roth y Xing, 1994). Esta disfuncionalidad se produce en una variedad de mercados, desde la contratación de nuevos médicos y abogados, hasta el de los integrantes de los campeonatos universitarios de fútbol americano. A menudo, esto se acompaña de unos resultados claramente ineficientes. Mi colega y yo (véase Niederle y Roth, 2003) demostramos cómo esta concentración en el tiempo de las entrevistas de trabajo ha hecho que el mercado nacional para gastroenterólogos recién titulados se fragmente en mercados mucho más locales. En Frechétte, Roth, y Ünver (2007), mis colegas y yo expusimos cómo al mejorar los emparejamientos de los campeonatos de la *Bowl* la audiencia televisiva de estos partidos aumentaba. A veces es posible corregir los fallos del mercado causados por una oferta fragmentada y volátil mediante la creación de centros de intermediación que proporcionan una mayor densidad al mercado (por ejemplo, Roth, 1984). En otras

ocasiones, tales centros también se utilizan para remediar los fallos de mercado debidos a la congestión (Roth y Xing, 1997; Abdulkadiroglu, Pathak, y Roth, 2005).

Cuando a Muriel Niederle y a mí nos pidieron ayuda para implementar un centro de intermediación para el mercado de nuevos gastroenterólogos, siguiendo los criterios de idoneidad que se emplean para los médicos recién licenciados (Roth y Peranson, 1999), una primera dificultad con la que nos encontramos fue determinar si las sociedades profesionales de gastroenterólogos apoyarían que los candidatos que hubieran aceptado ofertas relámpago, mucho antes de la fecha de incorporación, pudieran rechazarlas y optar a las ofrecidas a través del centro de intermediación. Muchos gastroenterólogos pensaban que sería *poco profesional* que los futuros especialistas comenzaran sus carreras aceptando una oferta para rechazarla inmediatamente después. Pero existía también la opinión generalizada de que las ofertas relámpago eran inapropiadas, estaban mal remuneradas y debían acabarse. Después de mucho debate, las cuatro sociedades profesionales que agrupan a los gastroenterólogos en EEUU se convencieron de que si se permitía a los candidatos desdecirse de las ofertas relámpago, aunque las hubieran aceptado, las convertirían en poco rentables y atractivas para los empleadores, por lo que en el futuro se harían muy pocas ofertas de este tipo y, por lo tanto, se rechazarían muy pocas. El pronóstico se acabó cumpliendo (Niederle, Proctor, y Roth, 2006; Niederle y Roth, 2006). El punto de interés que tiene para el presente ensayo reside en que gran parte de este debate se centró en cómo deben hacerse, aceptarse y rechazarse ofertas de trabajo de una forma *correcta*.

Estas discusiones sobre la *corrección* no siempre tienen como objetivo encontrar la mejor forma de procurar el bienestar. Mis colegas y yo lo hemos comprobado en más de una ocasión cuando hemos tratado de definir procedimientos para la asignación de plazas escolares públicas (en los que la existencia de contraprestaciones económicas se considera mayoritariamente como inapropiada). En Boston, uno de los criterios por los que un alumno tiene prioridad para entrar en una determinada escuela es tener un hermano mayor estudiando en ella. Como alternativa, propusimos hacer una prueba valiéndonos de dos procedimientos distintos para la asignación de plazas, pero solo aceptaron hacerla con uno (Abdulkadiroglu, Pathak, Roth y Sönmez, 2005). El procedimiento rechazado habría dado un resultado más satisfactorio en el caso de que dos estudiantes prefieran ir al centro en el que uno de ellos tenía prioridad para entrar. Pero la propuesta se rechazó porque implicaba «comerciar» con la prioridad que supone tener un hermano en el colegio seleccionado, al considerarse este tipo de transacciones *inapropiado* porque dicha prioridad tiene por objeto facilitar a las familias —si así lo desean— que sus hijos estudien en la misma institución. Boston prefirió poner en marcha un centro de intermediación siguiendo los criterios que existen para la asignación de plazas para médicos. En la ciudad de Nueva York también se utilizó una versión modificada para distribuir a los estudiantes en los institutos de enseñanza secundaria (Abulkadiroglu, Pathak, y Roth, 2005).

Esto nos devuelve al intercambio de riñones entre parejas compuestas por un receptor y un donante vivo. Mi tesis en este ensayo es sencillamente que, a diferencia de la compra-venta de riñones, los intercambios en especie no despiertan repugnancia. En Roth, Sönmez, Ünver, Delmonico y Saidman (2006), mis colegas y yo informamos del éxito de un nuevo

tipo de transacción en Nueva Inglaterra. Este artículo, que no levantó reacciones en contra, se publicó en el mismo número de la revista *American Journal of Transplantation* en el que aparecía el firmado por Epstein Gaston, Danovitch, Kahn, Matas y Schnitzler (2006) proponiendo pagos limitados, y el editorial de Fox (2006) en el que afirmaba que tal propuesta era repugnante. De hecho, el Congreso ha aprobado la normativa que modifica la Ley Nacional de Trasplantes de Órganos (*National Organ Transplant Act*) y permite de forma explícita el intercambio de riñones. Así, el 15 de febrero de 2007 el Senado (S. 487) y, el 7 de marzo de 2007, la Cámara de Representantes (HR 710) aprobaron la Ley Aclaratoria para la Donación de Riñón de Donante Vivo (*kidney Living Kidney Organ Donation Clarification Act, 2007*), aún pendiente de promulgarse cuando se escribe este artículo.

El intercambio de riñones entre parejas compuestas por un receptor y un donante vivo por sí mismo no soluciona la escasez generalizada que existe de estos órganos para el trasplante. Los intercambios en especie de riñones solo benefician de forma directa a los pacientes que ya tienen a alguien que desea ser un donante vivo (aunque debe tenerse en cuenta que otras transacciones más complejas podrían ayudar a pacientes en lista de espera para riñones procedentes de cadáver, y que todo trasplante de donante vivo reduce la demanda de los escasos riñones procedentes de cadáver). Sin embargo, si el intercambio de riñones se pudiera organizar de una forma efectiva a escala nacional sería posible realizar varios miles de trasplantes más al año (en lugar de las docenas a los que se limitan los intercambios regionales y locales en la actualidad). Tal incremento provendría de ampliar la posibilidad de intercambio a todas las regiones del país, lo que daría lugar a un mercado más voluminoso en el que existiría una mayor posibilidad de encontrar compatibilidades entre receptores y donantes. Con independencia de las políticas que se puedan poner en marcha en un futuro lejano para beneficio de los pacientes que necesitan un trasplante, o para reducir la incidencia de las nefropatías, los intercambios de riñón entre dos parejas ofrecen hoy soluciones efectivas y viables.

## Conclusiones

La repugnancia puede ser una limitación real para los mercados. Casi siempre que he participado en el diseño de un mercado real, la cuestión de si ciertos tipos de transacciones pueden resultar inapropiadas se ha suscitado en las discusiones<sup>11</sup>.

Decir que la repugnancia es un fenómeno real no significa que, a veces, alguna de las partes intervinientes —por propio interés— la saque a relucir como estrategia para sumar aliados que no lograría si tratase de defender intereses más particulares como la obtención de cierto beneficio. La oposición de las compañías aseguradoras a que el tomador

<sup>11</sup> Una excepción notable ha sido la que experimenté en mi calidad de presidente del Comité especial sobre el mercado de trabajo de la Asociación económica americana, que ha llevado a cabo la reforma del mercado de nuevos doctores en economía. Hasta donde puedo recordar, los debates se centraron exclusivamente en eficiencia e incentivos. (Los otros miembros del comité fueron John Cawley, Levine Philip, Niederle Muriel y John Siegfried.)

de un seguro de vida lo venda a un tercero («acuerdos viáticos o de vida») podría ser un ejemplo. Ciertos experimentos realizados en el laboratorio muestran con claridad cómo los argumentos relativos a la iniquidad se pueden presentar de forma interesada, y cómo la percepción de lo que es justo por parte de los agentes involucrados está estrechamente relacionada con sus propios intereses (véase, por ejemplo, Roth y Murnighan, 1982). Con todo, la repugnancia real que algunas personas sienten hacia determinadas transacciones debe ser tenida en cuenta por los economistas interesados en diseñar y proponer mercados.

El debate acerca de la legalización de la venta de riñones es sólo un ejemplo, entre muchos, en los que la repugnancia juega un papel importante. Precisamente por esto, los argumentos de ambas partes se han expuesto de manera clara y amplia. Todos coinciden en que es urgente y deseable curar a los enfermos renales en fase terminal y que hoy el mejor tratamiento es el trasplante, en particular el de donante vivo. En la actualidad, en EEUU, la situación de decenas de miles de pacientes que carecen de un donante vivo se caracteriza por largos tiempos de espera (hasta que puedan llegar a beneficiarse de la donación de un fallecido), un difícil y costoso tratamiento paliativo de diálisis y la muerte cada año de miles de ellos. Pero, para los detractores de la compraventa de órganos, la perspectiva de crear tal mercado es tan repugnante que la consideran peor que la situación actual. Los defensores de estos mercados —como consecuencia de la situación— están frustrados porque no se pone en marcha lo que entienden que es una solución viable y rápida.

Una forma de ver el papel que juega la repugnancia en este debate es compararla con la limitación que supone una barrera tecnológica. Si, por ejemplo, se superasen las que hoy impiden el trasplante de riñones de cerdo en humanos, se podría acabar con la falta de riñones. Pero, dada la lentitud con la que se superan ese tipo de barreras (si es que llegan a vencerse), nadie piensa que esta solución sea factible de inmediato. Ya he expuesto en este ensayo que la repugnancia es, en este sentido, similar a las barreras tecnológicas: no todos los mercados que podemos concebir son posibles. No me gustaría tener que especular sobre si la derogación de la normativa prohibiendo la venta de riñones va a llegar antes de que los xenotrasplantes o los riñones artificiales se conviertan en una realidad, o se produzcan avances en otras áreas médicas que acaben con la falta de riñones para trasplantar.

Por supuesto, también puede haber mejoras «técnicas» en la normativa. Por ejemplo, Volokh (de próxima publicación) aboga por un «derecho del paciente a la defensa propia» que permitiría a un enfermo renal en fase terminal y moribundo tratar de conservar su vida por todos los medios razonables, incluyendo la compra de un riñón. Si esta propuesta u otra parecida calan, los tribunales podrían terminar con la prohibición que impide la venta de órganos. A menudo, la repugnancia de la gente afecta de forma diferente a los tribunales y las cámaras legislativas; por ejemplo, la prohibición sobre el matrimonio entre homosexuales quedó sin efecto en Massachusetts cuando un tribunal hizo una interpretación sobre la garantía constitucional que existe en ese estado con relación a la protección de la igualdad, y no fue preciso un cambio legislativo. Esta resolución judicial muestra cómo una prohibición, que derivada de una repugnancia que se remonta por lo menos al *Antiguo Testamento*, terminó de forma súbita, aunque las batallas políticas —fundamentadas en esa repugnancia— aún continúen.

La repugnancia permanente hacia muchos mercados no significa que los economistas deban renunciar a la importante labor didáctica de señalar las ineficiencias y las posibles soluciones, así como los costes y beneficios. Sin embargo, no deben esperar que sus argumentos se impongan, al menos de forma inmediata, en cada debate. Ser conscientes de los motivos que provocan repugnancia solo ayuda a plantear los debates de una manera más fructuosa, sobre todo porque facilitan separar los elementos que son esencialmente empíricos —como saber en qué grado pueden variar las donaciones altruistas al introducir distintos programas de incentivos— de los que no lo son.

De la misma forma que los economistas y demás defensores de la legalización de la compraventa de riñones no siempre toman suficientemente en serio la repugnancia, sus detractores, a menudo, no abordan de forma clara los costes que supone la actual escasez de riñones, que deben ser sufragados de forma directa por los pacientes y de forma indirecta por toda la sociedad. Ciertamente, los economistas ven muy pocas transacciones como tabú, pero también ocurre que quienes no lo son con frecuencia se niegan en redondo a discutirlos y prefieren centrarse en la repugnancia que producen como sucede con la venta de órganos. Aquellos que defienden un mercado de trasplantes de órganos con una regulación estricta pueden deliberar sobre la dificultad que entraña tal regulación y la posibilidad de que algunas transacciones repugnantes escapen a las barreras levantadas por las mejores normativas. Por otro lado, sus detractores deberían plantearse si un mercado concienzudamente regulado, aunque se den abusos inevitables, sería una mejora respecto a lo que hoy tenemos. Desde esta perspectiva, la situación actual se podría ver como un mercado regulado cuyo precio legal y único es cero, lo que hace más difícil evitar las transacciones irregulares en el mercado negro internacional (véase, por ejemplo, el relato de Morais, 2007).

Los debates, por sí mismos, pueden modificar algunos puntos de vista sobre la repugnancia (Baron y Leshner, 2000), en algunos casos reduciendo las reacciones viscerales, pero en otros agudizándolas. Un participante en la discusión de un borrador del presente escrito en el Consorcio sobre Ética de Trasplantes de Chicago (*Chicago Transplant Ethics Consortium*) hizo constar lo siguiente:

«Creo que la respuesta visceral que casi todo el mundo tuvo ante la idea de un mercado de órganos, lo que experimentó en los 10 segundos siguientes a su mención, fue un importante sentimiento de repugnancia. Si pensamos en el debate anterior, hace algunos años la mayoría de los integrantes de la comunidad de trasplantes sentían de un modo muy parecido. Sin embargo, hoy parece que existe una creciente divergencia de opiniones sobre este tema dentro de esa misma comunidad. Básicamente, creo que lo que sucede es que cuanto más detenidamente piensa la gente sobre este tema, más consigue sobreponerse al ‘ajá!’ inicial. Algunos evolucionan hacia una posición favorable y otros permanecen en una posición contraria por razones que van más allá de la respuesta visceral inicial» (comunicación personal de Jason Snyder, 01/29/2007).

No se puede contemplar el coste que conllevan los enfermos y moribundos sin compartir el anhelo de una solución para la falta de órganos trasplantables. Las preguntas que debemos

hacernos son: ¿qué tipo de solución es satisfactoria y viable?, ¿qué exigiría su ejecución?, ¿en qué plazos, con qué costes y quién los asumiría?, y ¿qué hacemos mientras tanto?

■ Me han sido de ayuda la correspondencia y conversaciones con Michael Abecassis, Nava Ashraf, George Baker, Baron Jon Barron Greg, Bazerman Max, Budish Eric, Frank Delmonico, Drew Fudenberg, Jerry Green, Greiner Ben, Rakesh Khurana, Leider Steve, Arthur Matas, Eva Myersson Milgrom, Niederle Muriel, Penrod Doug, Michael Rees, Susan Saidman, Dov Samet, Jason Snyder, Guhan Subramanian, Cass Sunstein, Woodle Steve, los participantes en seminarios y contertulios de café de la Universidad de Chicago y Harvard, de la Eastern Psychological Association, de la Royal Economic Society y los miembros del Consorcio sobre Ética de Trasplantes de Chicago, cuyos miembros difundieron y comentaron un borrador de este escrito. Parte de este trabajo ha sido financiado por becas de la National Science Foundation.



## Referencias

- Abdulkadiroğlu, Atila, Parag A. Pathak, y Alvin E. Roth. 2005. "The New York City High School Match." *Am Econ Rev*, 95(2): 364-7.
- Abdulkadiroğlu, Atila, Parag A. Pathak, Alvin E. Roth, y Tayfun Sönmez. 2005. "The Boston Public School Match." *Am Econ Rev*, 95(2):368-71.
- Associated Press. 2007. "Payment for Stem Cell Eggs Debated." January 20. [http://www.nytimes.com/aponline/us/AP-Stem-Cell-Eggs.html?ex\\_1169960400&en\\_d93c9f0ff31002fd&ei\\_5070&cemc\\_eta1](http://www.nytimes.com/aponline/us/AP-Stem-Cell-Eggs.html?ex_1169960400&en_d93c9f0ff31002fd&ei_5070&cemc_eta1).
- Avraham, Avraham S. 2004. *Even Ha'Ezer and Choshen Mishpat*. Vol. 3 of *Nishmat Avraham: Medical Halachah for Doctors, Nurses, Health-care Personnel and Patients*. ArtScroll Halachah Series. Brooklyn, NY: Mesorah Publications.
- Bagheri, Alireza. 2006. "Compensated Kidney Donation: An Ethical Review of the Iranian Model." *Kennedy Inst Ethics J*, 16(3): 269-82.
- Barboza, David. 2006. "China Turns Out Mummified Bodies for Displays." *New York Times*. August 8.
- Baron, Jonathan. 2006. *Against Bioethics*. MIT Press.
- Baron, Jonathan, and Sarah Leshner. 2000. "How Serious are Expressions of Protected Values." *J Exp Psychol: Applied*, vol. 6, pp. 183-194.
- Basu, Kaushik. 2003. "The Economics and Law of Sexual Harassment in the Workplace." *J Econ Perspect*, 17(3): 141-57.
- Becker GS, Elías JJ. 2007. "Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations." *J Econ Perspect*, 21(3): 3-24.
- Bone, James. 2006. "Undertaker Admits Stealing and Selling Alistair Cooke Body Parts." *Times Online*. October 20. [http://www.timesonline.co.uk/article/0,,3-2412747\\_1,00.html](http://www.timesonline.co.uk/article/0,,3-2412747_1,00.html).
- Boulware, L. E., M. U. Troll, N. Y. Wang, y N. R. Powe. 2006. "Public Attitudes Toward Incentives for Organ Donation: A National Study of Different Racial/Ethnic and Income Groups." *Am J Transplant*, 6(11): 2774- 85.
- California Penal Code. Section 598. <http://www.leginfo.ca.gov/calaw.html>.
- CNN.com. 2003. "Amid Furor, Pentagon Kills Terrorism Futures Market." <http://www.cnn.com/2003/ALLPOLITICS/07/29/terror.market/index.html>.
- Coleman, Peter J. 1974 [1999]. *Debtors and Creditors in America: Insolvency, Imprisonment for Debt, and Bankruptcy, 1607-1900*. Reimpresión. Beard Books. State Historical Society of Wisconsin, 1974.

- Congress of the United States. 1990. *Clean Air Act Amendments*. S.1630, Title IV, Acid Deposition Control. 101st Congress. <http://www.epa.gov/oar/caa/caaa.txt>.
- Congress of the United States. 2007. *Living Kidney Organ Donation Clarification Act*, S. 487 IS.110th Congress, February 1. [http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc.cgi?dbname\\_110\\_cong\\_bills&docid\\_fs487is.txt.pdf](http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc.cgi?dbname_110_cong_bills&docid_fs487is.txt.pdf).
- Council of Europe. 2002. *Additional Protocol to the Convention on Human Rights and Biomedicine, on Transplantation of Organs and Tissues of Human Origin*. Strasbourg, 24.I.2002. <http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Html/186.htm>.
- Danovitch, Gabriel M., and Alan B. Leichtman. 2006. "Kidney Vending: The 'Trojan Horse' of Organ Transplantation." *Clin J Am Soc Nephrol*, 1(6): 1133-5.
- Eisenberg, Daniel. 2006. "Live Organ Donation." *Society Today*. February. [http://www.aish.com/societyWork/sciencenature/Live\\_Organ\\_Donation.asp](http://www.aish.com/societyWork/sciencenature/Live_Organ_Donation.asp).
- Fairman, Christopher M. "Fuck." 2006. Ohio State Public Law Working Paper 59. Disponible en: *Alvin E. Roth 55 SSRN*: [http://ssrn.com/abstract\\_896790](http://ssrn.com/abstract_896790). (*Cardozo Law Review*, forthcoming.)
- Farmer, Nancy. 2002. *House of the Scorpion*. Atheneum/Richard Jackson Books.
- Farnsworth, E. Allan. 1990. *Contracts*. Boston: Little Brown and Company.
- Fiske, Alan P., y Philip E. Tetlock. 1997. "Taboo Trade-offs: Reactions to Transactions that Transgress Spheres of Justice." *Political Psychology*, 18(2): 255-97.
- Fox, M. D. 2006. "The Price Is Wrong: The Moral Cost of Living Donor Inducements." *Am J Transplant*, 6(11): 2529-30.
- Fréchette, Guillaume, Alvin E. Roth, y M. Utku Ünver. Próxima publicación: "Unraveling Yields Inefficient Matchings: Evidence from Post-Season College Football Bowls." *Rand J Econ*.
- Gneezy, Uri, and Aldo Rustichini. 2000. "Pay Enough or Don't Pay at All." *Clin J Am Soc Nephrol*, 115(3): 791-810.
- Grazi, Richard V., y Joel B. Wolowelsky. 2004. "Jewish Medical Ethics: Monetary Compensation for Donating Kidneys." *Israel Medical Association Journal*, 6(March): 185-8.
- Ghods, Ahad J., and Shekoufeh Savaj. 2006. "Iranian Model of Paid and Regulated Living Unrelated Kidney Donation." *Clin J Am Soc Nephrol*, 1(6): 1136-45.
- Galenson, David W. 1981. *White Servitude in Colonial America: An Economic Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Gaston, R. S., G. M. Danovitch, R. A. Epstein, J. P. Kahn, A. J. Matas, y M. A. Schnitzler. 2006. "Limiting Financial Disincentives in Live Organ Donation: A Rational Solution to the Kidney Shortage." *Am J Transplant*, 6(11): 2548-55.
- Hague Convention on Protection of Children and Co-operation in Respect of Intercountry Adoption. 1993. May, 29. [http://www.hcch.net/index\\_en.php?act\\_conventions.text&cid\\_69](http://www.hcch.net/index_en.php?act_conventions.text&cid_69).
- Harmon, William, y Francis Delmonico. 2006. "Payment for Kidneys: A Government Regulated System is Not Ethically Achievable." *Clin J Am Soc Nephrol*, 1(6): 1146-7.
- *Harvard Magazine*. 2001. "Toxic Memo." Mayo-junio, <http://www.harvardmagazine.com/on-line/050171.html>.
- Hippen, Benjamin E. 2005. "In Defense of a Regulated Market in Kidneys from Living Vendors." *Journal of Medicine and Philosophy*, 30(6): 593-626.
- Hirschman, Albert. 1977. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press.
- Howard DH. 2007. "Producing Organ Donors." *J Econ Perspect*, 21(3): 25-36.
- Howley, Kerry. 2007. "Who Owns Your Body Parts?" *Reason Magazine*, March. <http://www.reason.com/news/show/118517.html>.
- Institute of Medicine (IOM). 2006. *Organ Donation: Opportunities for Action*. Washington, DC: National Academies Press.
- Ishiguro, Kazuo. 2005. *Never Let Me Go*. Knopf.
- Israeli, Shaul. 1997. "Organ Transplants: Responsa." *ASSIA-Jewish Medical Ethics*, 3(1): 14 - 17. [http://www.szmc.org.il/index.asp?id\\_97&top\\_1&page\\_id\\_231](http://www.szmc.org.il/index.asp?id_97&top_1&page_id_231).
- Juan Pablo II. 1998. "Evangelium Vitae." <http://www.cin.org/jp2ency/jp2evang.html>.

- Juan Pablo II. 2000. "Address to International Congress on Transplants." Roma, Agosto 29. <http://www.cin.org/pope/organ-transplantcloning.html>.
- Kahn, Jeffrey P., y Francis L. Delmonico. 2004. "The Consequences of Public Policy to Buy and Sell Organs for Transplantation." *Am J Transplan*, 4(2): 178-180.
- Kahneman, Daniel, Jack Knetsch, y Richard H. Thaler. 1986. "Fairness as a Constraint on Profit-Seeking: Entitlements in the Market." *Am Econ Rev*, 76(4): 728-41.
- Kunin, J. D. 2005. "The Search for Organs: Halachic Perspectives on Altruistic Giving and the Selling of Organs." *Journal of Medical Ethics*, 31(5): 269-72.
- Kuran, Timur. 1995. "Islamic Economics and the Islamic Subeconomy." *J Econ Perspect*, 9(4): 155-73.
- *Lancet*. 1824. "Resurrection Men." Discussion (editorial sin firma). Vol. 1, no. 19, pp. 194-5.
- Leonard, Thomas C. 2004. "The Price is Wrong: Causes and Consequences of Ethical Restraint of Trade." *Journal des Économistes et des Études Humaines*, 14(2): 133-50.
- Lutheran Church in America. 1984. "Organ Donation: A Resolution." Adopted by the Twelfth Biennial Convention of the Lutheran Church in America, Toronto. [http://www.elca.org/jle/article.asp?k\\_341](http://www.elca.org/jle/article.asp?k_341).
- MacDonald, Helen P. 2005. *Human Remains: Episodes in Human Dissection*. Melbourne University Press.
- Mahoney, Julia D. 2000. "The Market for Human Tissue." *Virginia Law Review*, 86(2): 163-223.
- Matas, Arthur J., and Mark Schnitzler. 2004. "Payment for Living Donor (Vendor) Kidneys: A Cost-Effectiveness Analysis." *Am J Transplant*, 4(2): 216-21.
- McCarrick, Patricia Milmo, and Martina Darragh. 2003. "Scope Note 43: Incentives for Providing Organs." *Kennedy Inst Ethics J*. Marzo, 13(1): 53-64.
- Morais, Richard C. 2007. "Desperate Arrange- 56 *J Econ Perspect* ments." *Forbes Magazine*, 29 de enero. [http://www.forbes.com/forbes/2007/0129/072\\_print.html](http://www.forbes.com/forbes/2007/0129/072_print.html).
- Nadel, Mark S., and Caroline A. Nadel. 2005. "Using Reciprocity to Motivate Organ Donations." *Yale J Health Policy Law Ethics*, 5(1): 293-325.
- National Bioethics Advisory Commission. 2001. *Ethical and Policy Issues in Research Involving Human Participants*. Vol. 1: *Report and Recommendations of the National Bioethics Advisory Commission*. Bethesda, Maryland. <http://www.georgetown.edu/research/nrcbl/nbac/human/overvol1.html>.
- Niederle, Muriel, and Alvin E. Roth. 2003. "Unraveling Reduces Mobility in a Labor Market: Gastroenterology with and without a Centralized Match." *J Polit Econ*, 111(6): 1342-52.
- Niederle, Muriel, and Alvin E. Roth. 2006 "Making Markets Thick: How Norms Governing Exploding Offers Affect Market Performance." <http://kuznets.fas.harvard.edu/~aroth/papers/ExplodingOffers.pdf>.
- Niederle, Muriel, Deborah D. Proctor, and Alvin E. Roth. 2006. "What Will be Needed for the New GI Fellowship Match to Succeed?" *Gastroenterology*, 130 (enero): 218 -24.
- Legislative Assembly of Ontario. 2003. *Ontario Dwarf Tossing Ban Act*. [http://www.ontla.on.ca/documents/bills/37\\_parliament/session4/b097\\_e.htm](http://www.ontla.on.ca/documents/bills/37_parliament/session4/b097_e.htm).
- Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights. 1977. *Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and Relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol 1)*. Adopted on 8 June 1977 by the Diplomatic Conference on the Reaffirmation and Development of International Humanitarian Law Applicable in Armed Conflicts; entry into force 7 December 1979, in accordance with Article 95. <http://www.unhchr.ch/html/menu3/b/93.htm>.
- Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights. 2002. *International Covenant on Civil and Political Rights*. Communication No. 854/1999; Francia. 26/07/2002. CCPR/C/75/D/854/1999 (Jurisprudencia). <http://www.unhchr.ch/tbs/doc.nsf/0/09d49050a9b34aaac1256c6e0031b919?OpenDocument>.
- Peck, Sally. 2007. "Blair: Iranian Stories Deal 'Not a Good Idea.'" *Telegraph*, 11 de abril. <http://www.telegraph.co.uk/news/main.jhtml?xml=/news/2007/04/11/nbrowne211.xml>.
- Persky, Joseph. 2007. "Retrospectives: From Usury to Interest." *J Econ Perspect*, 21(1): 227-36.
- Picoult, Jodi. 2004. *My Sister's Keeper: A Novel*. Washington Square Press.
- Radcliffe-Richards, J. et al. [for the International Forum for Transplant Ethics]. 1998. "The Case for Allowing Kidney Sales." *Lancet*, 351(9120): 1950-52.
- Rembar, Charles. 1968. *The End of Obscenity: The Trials of Lady Chatterly, Tropic of Cancer, and Fanny Hill*. New York: Random House.

- Roth, Alvin E. 1984. "The Evolution of the Labor Market for Medical Interns and Residents: A Case Study in Game Theory." *J Polit Econ*, 92(6): 991-1016.
- Roth, Alvin E. 1991. "A Natural Experiment in the Organization of Entry Level Labor Markets: Regional Markets for New Physicians and Surgeons in the U.K." *Am Econ Rev*, 81(3): 415-40.
- Roth, Alvin E., and Elliot Peranson. 1999. "The Redesign of the Matching Market for American Physicians: Some Engineering Aspects of Economic Design." *Am Econ Rev*, 89(4): 748-80.
- Roth, Alvin E. and J. Keith Murnighan. 1982. "The Role of Information in Bargaining: An Experimental Study." *Econometrica*, 50(5): 1123- 42.
- Roth, Alvin E., Tayfun Sönmez, y M. Utku Ünver. 2004. "Kidney Exchange." *Clin J Am Soc Nephrol*, 119(2): 457-88.
- Roth, Alvin E., Tayfun Sönmez, y M. Utku Ünver. 2005a. "A Kidney Exchange Clearinghouse in New England." *Am Econ Rev*, 95(2): 376 - 80.
- Roth, Alvin E., Tayfun Sönmez, y M. Utku Ünver. 2005b. "Pairwise Kidney Exchange." *Journal of Economic Theory*. 125(2): 151-88.
- Roth, Alvin E., Tayfun Sönmez, and M. Utku Ünver. Próxima publicación: "Efficient Kidney Exchange: Coincidence of Wants in a Structured Market." *Am Econ Rev*.
- Roth, Alvin E., Tayfun Sönmez, M. Utku Ünver, Francis L. Delmonico, y Susan L.Saidman. 2006. "Utilizing List Exchange and Undirected Good Samaritan Donation through 'Chain' Paired Kidney Exchanges." *Am J Transplant*, 6(11): 2694-2705.
- Roth, Alvin E., y Xiaolin Xing. 1994. "Jumping the Gun: Imperfections and Institutions Related to the Timing of Market Transactions." *Am Econ Rev*, 84(septiembre): 992-1044.
- Roth, Alvin E., y Xiaolin Xing. 1997. "Turnaround Time and Bottlenecks in Market Clearing: Decentralized Matching in the Market for Clinical Psychologists." *J Polit Econ*, 105(abril): 284-329.
- Ruethling, Gretchen. 2006. "Chicago Prohibits Foie Gras." *New York Times*, 27 de abril.
- Saidman, Susan L., Alvin E. Roth, Tayfun Sönmez, M. Utku Ünver, y Francis L. Del- *Repugnance as a Constraint on Markets* 57 monico. 2006. "Increasing the Opportunity of Live Kidney Donation by Matching for Two and Three Way Exchanges." *Transplantation*, 81(5): 773- 82.
- Sandel, Michael J. 2005. "The Moral Limits of Markets." *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences*. Verano: 6-10.
- Satel, Sally. 2006. "Organs for Sale." *The American*. <http://www.american.com/archive/2006/november/organs-for-sale/>.
- Schepher-Hughes, Nancy. 2003. "Keeping an Eye on the Global Traffic in Human Organs." *Lancet*, 10 de mayo, 361(9369): 1645-48.
- Schmalensee, Richard, Paul L. Joskow, A. Denny Ellerman, Juan Pablo Montero y Elizabeth M. Bailey. 1998. "An Interim Evaluation of Sulfur Dioxide Emissions Trading." *J Econ Perspect*, 12(3): 53-68.
- Silverman, Rachel Emma. 2005. "Letting an Investor Bet on When You'll Die: New Insurance Deals Aimed at Wealthy Raise Concerns; Surviving a Two-Year Window." *Wall Street Journal*, 26 de mayo: D1.
- Simmel, Georg. 1990. *The Philosophy of Money*. 2ª ed. London: Routledge.
- Smith, Ethan y Sara Silver. 2006. "Hot Seat: To Protect Its Box-Office Turf, Ticketmaster Plays Rivals' Tune—As Online Threat Crescendos, It Goes After Resellers With Auctions, Exchanges— Artists Get Piece of the Action." *Wall Street Journal*, 12 de septiembre: A1.
- Spar, Debora L. 2006. *The Baby Business: How Money, Science, and Politics Drive the Commerce of Conception*. Boston: Harvard Business School Press.
- U.S. Congress. *Intercountry Adoption Act of 2000*, Public Law 106-279.
- Volokh, Eugene. Próxima publicación. "Medical Self-Defense, Prohibited Experimental Therapies, and Payment for Organs." *Harvard Law Review*.
- Weber, Max. [1905] 1930. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Traducido por Talcott Parsons. New York: Scribner's Sons.
- Wolfers, Justin, and Eric Zitzewitz. 2004. "Prediction Markets." *J Econ Perspect*, 18(2): 107-126.
- Zelizer, Viviana A. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.