

# Superfreakonomics

Enfriamiento global, prostitutas patrióticas y  
por qué los terroristas suicidas deberían contratar  
un seguro de vida

STEVEN D. LEVITT y STEPHEN J. DUBNER

Traducción de Juan Manuel Ibeas

**DEBATE**

Título original: *Superfreakonomics*  
Publicado originalmente por HarperCollins, Nueva York, 2009

Primera edición: abril de 2010

© 2009, Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner. Todos los derechos reservados

© 2010, de la presente edición en castellano para todo el mundo:  
Random House Mondadori, S. A.

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

© 2010, Juan Manuel Ibeas Delgado, por la traducción

Quedan prohibidos, dentro de los límites establecidos en la ley y bajo los apercibimientos legalmente previstos, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, ya sea electrónico o mecánico, el tratamiento informático, el alquiler o cualquier otra forma de cesión de la obra sin la autorización previa y por escrito de los titulares del *copyright*. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Printed in Spain – Impreso en España

ISBN: 978-84-8306-873-1

Depósito legal: B-9.584-2010

Compuesto en Fotocomposición 2000, S. A.

Impreso y encuadernado en Liberdúplex

Crta. BV2241, km 7,4

08791 Sant Llorenç d'Hortons

C 8 4 8 7 3 1

## Índice

Nota explicativa . . . . .	11
En la que reconocemos haber mentido en nuestro anterior libro	

Introducción: metiendo lo friki en la economía . . . . .	17
Donde se hace caso omiso del desmoronamiento económico mundial, en favor de temas más interesantes	

Los peligros de caminar borracho ... El improbable salvador de las mujeres indias ... Ahogándose en estiércol de caballo ... Pero, bueno, ¿qué es la «freakonomía»? ... Tiburones sin dientes y elefantes sedientos de sangre ... Cosas que siempre creyó que sabía, pero que no sabía.

1. ¿En qué se parece una prostituta de la calle a un Santa Claus de unos grandes almacenes? . . . . .	37
Donde examinamos las diversas desventajas de ser mujer	

Presentamos a LaSheena, prostituta a tiempo parcial ... Un millón de «brujas» muertas ... Las muchas maneras en que las mujeres son castigadas por haber nacido mujeres ... Hasta las mujeres de Harvard pagan el precio ... El Título IX crea empleos para mujeres; los hombres se los quedan

## ÍNDICE

... Una de cada cincuenta mujeres es prostituta ... El próspero comercio sexual en el viejo Chicago ... Un estudio como ningún otro ... La disminución de la paga de la prostituta ... ¿Por qué se ha vuelto tan barato el sexo oral? ... Chulos frente a agentes de la propiedad ... Por qué a los polis les gustan las putas ... ¿Qué ha sido de todas las maestras de escuela? ... ¿Cuál es la verdadera causa de la diferencia de salarios entre hombres y mujeres? ... ¿Les gusta el dinero a los hombres como los niños a las mujeres? ... ¿Puede un cambio de sexo hacer subir tu salario? ... Presentamos a Allie, la prostituta feliz. ¿Por qué no hay más mujeres como ella?

2. ¿Por qué los terroristas suicidas deberían contratar un seguro de vida? ..... 81  
Donde comentamos aspectos atractivos de la vida y la muerte, pero sobre todo de la muerte.

El peor mes para tener un hijo ... La ruleta de la natalidad afecta también a los caballos ... Por qué Albert Aab eclipsará a Albert Zyzmor ... El abultamiento de las fechas de nacimiento ... ¿De dónde viene el talento? ... Algunas familias producen jugadores de béisbol; otras, terroristas ... ¿Por qué el terrorismo es tan barato y tan fácil? ... El goteo de efectos secundarios del 11 de septiembre ... El hombre que arregla hospitales ... Por qué las nuevas salas de urgencias están ya obsoletas ... ¿Cómo se puede distinguir un buen médico de uno malo? ... «Mordido por un cliente en el trabajo» ... Por qué quiere que su médico de urgencias sea una mujer ... Diversas maneras de posponer la muerte ... ¿Por qué se utiliza tanto la quimioterapia, si casi nunca funciona? ... «El cáncer nos sigue pateando el culo» ... ¿Es la guerra menos peligrosa de lo que creemos? ... Cómo atrapar a un terrorista.

## ÍNDICE

## 3. Historias increíbles de apatía y altruismo . . . . . 127

Donde se revela que la gente no es tan buena como creíamos antes, pero tampoco es tan mala.

¿Por qué 38 personas presenciaron el asesinato de Kitty Genovese? ... Con vecinos como estos ... ¿Qué ocasionó el auge de criminalidad de los años sesenta? ... Cómo la ACLU fomenta el delito ... Déjeselo a Beaver: no tan inocente como creía ... Las raíces del altruismo, puro e impuro ... ¿Quién visita las residencias de ancianos? ... Desastres naturales y días de pocas noticias ... Los economistas hacen como Galileo y se meten en el laboratorio ... La brillante sencillez del juego del Dictador ... ¡Qué generosa es la gente! ... Gracias a Dios que hay «motodonnantes» ... El gran experimento iraní de los riñones ... De conducir un camión a la torre de marfil ... ¿Por qué la gente de verdad no se comporta como la del laboratorio? ... La cochina verdad acerca del altruismo ... Los espantapájaros también asustan a las personas ... Nueva visita a Kitty Genovese.

## 4. La cosa tiene arreglo... y es fácil y barato . . . . . 167

Donde se resuelven de maneras sorprendentes problemas aparentemente insolubles

Los peligros del parto ... Ignatz Semmelweis al rescate ... Cómo la Ley de Especies en Peligro puso en peligro a las especies ... Maneras creativas de pagar por tu basura ... Acaparamiento de fórceps ... La hambruna que no fue tal ... Trescientas mil ballenas muertas ... Los misterios de la polio ... ¿Qué impidió de verdad su ataque al corazón? ... El coche asesino ... La extraña historia de Robert McNamara ... Tiremos unos cuantos cráneos escaleras abajo ... Vivan los cinturones de seguridad ... ¿Qué tiene de malo viajar de copiloto? ... ¿Son buenos los asientos para niños

## ÍNDICE

de los coches? ... Los muñecos de pruebas de choque no mienten ... Por qué los huracanes matan, y qué se puede hacer al respecto.

5. ¿Qué tienen en común Al Gore y el monte Pinatubo? . . 203  
Donde echamos una mirada fresca y atenta al calentamiento global.

¡Fundamos el casquete polar! ... ¿Qué es peor, los escapes de los coches o los pedos de las vacas? ... Si amas la Tierra, come más canguro ... Todo es cuestión de externalidades negativas ... La barra antirrobo contra el LoJack ... El monte Pinatubo enseña una lección ... Los caballeros asquerosamente listos y algo retorcidos de Intellectual Ventures ... Asesinos de mosquitos ... «Señor, soy científico de todas las clases» ... Una sinceridad incómoda ... Lo que les falta a los modelos climáticos ... ¿Es el dióxido de carbono un falso villano? ... «Volcanes culogordos» y cambio climático ... Cómo enfriar la Tierra ... La «manguera al cielo» ... Razones para odiar la geoingeniería ... Saltando la barrera de la repugnancia ... «Espejos mojados» y la solución de la nube algodonosa ... Por qué es tan difícil cambiar de conducta ... Manos sucias y médicos mortíferos ... La caída de los prepucios.

- Epílogo: Los monos también son personas . . . . . 255  
Donde se revela que... demonios, tienen que leerlo para creerlo.
- Agradecimientos . . . . . 261
- Notas . . . . . 265
- Índice alfabético . . . . . 309

## Nota explicativa

Ha llegado el momento de reconocer que en nuestro primer libro mentimos. Dos veces.

La primera mentira aparecía en la introducción, donde escribimos que el libro no tenía un «tema unificador». Lo que sucedió fue esto: nuestra casa editorial —buena gente, gente lista— leyó el primer borrador de nuestro libro y lanzó un grito de alarma: «¡Este libro no tiene un tema unificador!». Por el contrario, el manuscrito era un montón de historias elegidas al azar sobre profesores que hacían trampas, agentes inmobiliarios que se vendían a sí mismos, y niños de mamá que vendían crack. No había una elegante base teórica sobre la que amontonar estas historias para que, milagrosamente, el todo fuera mayor que la suma de sus partes.

La alarma de nuestros editores aumentó cuando propusimos un título para aquel revoltillo de libro: *Freakonomics*. Incluso por teléfono se podía oír el sonido de las palmas golpeando frentes: *¡Este par de payasos acaban de entregar un manuscrito sin tema unificador y con un título inventado y absurdo!*

Como era de esperar, se nos sugirió que en el libro publicado reconociéramos desde un principio, en la introducción, que no teníamos tema unificador. Y así, con el fin de mantener la paz (y de que nuestro libro avanzara), eso fue lo que hicimos.

## NOTA EXPLICATIVA

Pero la verdad es que el libro *sí que tenía* un tema unificador, aunque en aquel momento no resultara obvio, ni siquiera para nosotros. Bajo presión, se podía reducir a seis palabras: *la gente responde a los incentivos*. Si querías ser más expansivo, podías decir esto: *La gente responde a los incentivos, aunque no necesariamente de maneras predecibles o evidentes. Por lo tanto, una de las leyes más poderosas del universo es la ley de las consecuencias no intencionadas. Esto se aplica a los maestros de escuela, a los agentes inmobiliarios y a los traficantes de crack, así como a las madres con grandes expectativas, los luchadores de sumo, los vendedores de bollos y el Ku Klux Klan.*

Mientras tanto, la cuestión del título del libro seguía sin resolverse. Después de varios meses y decenas de sugerencias, entre ellas *Sabiduría no convencional* (¿ein?), *No es necesariamente así* (bah) y *Visión de rayos E* (ni me hablen), nuestros editores decidieron por fin que tal vez *Freakonomics* no fuera tan malo después de todo... o más bien, que era tan malo que hasta podría ser bueno.

O tal vez estaban simplemente agotados.

La introducción prometía que el libro exploraría «el lado oculto de todas las cosas». Esta era nuestra segunda mentira. Estábamos seguros de que la gente razonable vería esta frase como una hipérbole intencionada. Pero algunos lectores se lo tomaron al pie de la letra, y se quejaron de que nuestras historias, una colección bastante variopinta, no abarcaban en realidad «todas las cosas». Y así, aunque la introducción no pretendía ser una mentira, resultó serlo. Pedimos perdón.

No obstante, nuestro fallo, al no incluir «todas las cosas» en el primer libro, tuvo una consecuencia no intencionada: generó la necesidad de un segundo libro. Pero que quede bien claro que el conjunto de este segundo libro y el primero todavía no abarca literalmente «todas las cosas».



## NOTA EXPLICATIVA

Nosotros dos llevamos varios años colaborando. Empezó cuando uno de nosotros (Dubner, escritor y periodista) escribió un artículo en una revista acerca del otro (Levitt, economista académico). Adversarios al principio, aunque civilizados, unimos nuestras fuerzas cuando varias editoriales empezaron a ofrecer jugosas sumas de dinero por un libro. (Recuerden: *la gente responde a los incentivos*; y a pesar de la extendida creencia, los economistas y los periodistas también son personas.)

Discutimos cómo se debería repartir el dinero. Casi inmediatamente llegamos a un callejón sin salida, porque los dos insistíamos en un reparto 60-40. Cuando nos dimos cuenta de que cada uno pensaba que *el otro* debía llevarse un 60 por ciento, supimos que teníamos una buena sociedad. Así que quedamos de acuerdo en ir a medias y nos pusimos a trabajar.

No sentimos mucha presión al escribir aquel primer libro porque, sinceramente, pensábamos que lo leería muy poca gente. (El padre de Levitt estaba de acuerdo y dijo que era inmoral aceptar un solo céntimo por adelantado.) Estas bajas expectativas nos dejaron libres para escribir acerca de cualquier cosa que nos pareciera que merecía la pena. Así que lo pasamos muy bien.

Nos sorprendió y emocionó que el libro fuera un éxito. A pesar de lo provechoso que habría sido cocinar rápidamente una continuación —por ejemplo, *Freakonomía para tontos* o *Sopa de pollo para el alma freakonómica*—, preferimos esperar hasta que hubiéramos reunido tanta información que fuera inevitable escribirlo todo. Y aquí estamos por fin, más de cuatro años después, con un segundo libro que creemos que es mucho mejor que el primero. Por supuesto, son ustedes, y no nosotros, quienes deciden si eso es verdad... o si es tan malo como algunos temían que fuera nuestro primer libro.

Por lo menos, nuestros editores se han resignado a nuestro irreductible mal gusto. Cuando propusimos que este nuevo libro se titulara *Superfreakonomics*, ni siquiera pestañearon.

## NOTA EXPLICATIVA

Si este libro tiene algo de bueno, también se lo debe a ustedes. Una de las ventajas de escribir libros en una época de comunicaciones tan fáciles y baratas es que los autores oyen directamente la opinión de sus lectores, alto y claro y en gran número. Una buena retroalimentación es difícil de obtener, y su valor es incalculable. No solo recibimos opiniones sobre lo que ya habíamos escrito, sino también muchas sugerencias de futuros temas. Algunos de los que nos enviaron correos electrónicos verán sus pensamientos reflejados en este libro. Muchas gracias.

El éxito de *Freakonomics* tuvo un subproducto particularmente extraño: nos invitaban con frecuencia, juntos o por separado, a dar conferencias a toda clase de públicos. Muchas veces nos presentaban como el mismo tipo de «expertos» de los que en *Freakonomics* les advertíamos que deberían cuidarse: gente que posee una ventaja informativa y tiene un incentivo para explotarla. (Hicimos todo lo posible por desengañar al público de la idea de que fuéramos expertos en algo.)

Aquellos encuentros también proporcionaron material para futuros escritos. Durante una conferencia en la UCLA, uno de nosotros (Dubner) habló de que la gente se lava las manos después de usar el cuarto de baño mucho menos de lo que dice. Al terminar, un caballero se acercó al estrado, ofreció la mano y dijo que era urólogo. A pesar de esta presentación tan poco sugerente, el urólogo tenía una fascinante historia que contar acerca de negligencias en la higiene manual en ambientes de alto riesgo —el hospital en el que él trabajaba— y los incentivos creativos que el hospital empleaba para superar tales negligencias. Encontrarán esa historia en este libro, además de la historia de otro médico de otra época que también luchó contra la falta de higiene manual.

## NOTA EXPLICATIVA

En otra conferencia, ante un grupo de capitalistas especuladores, Levitt comentó unas investigaciones que estaba haciendo con Sudhir Venkatesh, el sociólogo cuyas aventuras con una banda de traficantes de crack aparecían en *Freakonomics*. La nueva investigación tenía como tema las actividades hora a hora de las prostitutas callejeras de Chicago. Resultó que uno de los especuladores (le llamaremos John) tenía después una cita con una prostituta de 300 dólares la hora (que responde al nombre de Allie). Cuando John llegó al piso de Allie, vio un ejemplar de *Freakonomía* en la mesita de café.

—¿De dónde has sacado eso? —preguntó John.

Allie dijo que se lo había enviado una amiga que era también «del oficio».

Con la intención de impresionar a Allie —parece que el instinto masculino de impresionar a la hembra es fuerte incluso cuando el sexo se ha comprado y pagado ya—, John dijo que aquel mismo día había asistido a una conferencia de uno de los autores del libro. Como si aquello no fuera suficiente coincidencia, Levitt había dicho que estaba haciendo una investigación sobre la prostitución.

Pocos días después, llegó este correo electrónico a la bandeja de entrada de Levitt:

He oído a un conocido común decir que está usted trabajando en un reportaje sobre la economía de la prostitución. ¿Es cierto? Como no estoy muy segura de si se trata de un proyecto serio o si mi informante me estaba tomando el pelo, he pensado darme a conocer y hacerle saber que me encantaría poder ayudarle.

Gracias, Allie

Quedaba una complicación: Levitt tuvo que explicarles a su mujer y a sus cuatro hijos que no estaría en casa el próximo sábado por la mañana porque iba a almorzar con una prostituta. Era

## NOTA EXPLICATIVA

importantísimo, argumentó, encontrarse con ella en persona para medir con exactitud la forma de su curva de demanda. Por lo visto, se lo creyeron.

Y así, también leerán sobre Allie en este libro.

La cadena de acontecimientos que condujeron a su inclusión se podría atribuir a lo que los economistas llaman *ventaja acumulativa*. Es decir, la popularidad de nuestro primer libro generó una serie de ventajas al escribir un segundo libro, de las que no habría gozado un autor diferente. Nuestra mayor esperanza es que le hayamos sacado el debido partido a esta ventaja.

Por último, al escribir este libro hemos procurado utilizar al mínimo la jerga económica, que puede resultar abstrusa y difícil de recordar. Así que en lugar de pensar en el caso Allie como un ejemplo de *ventaja acumulativa*, llamémoslo simplemente... freaky o, mejor aún, friki.

## Introducción

### Metiendo lo friki en la economía

Muchas decisiones de la vida son difíciles. ¿Qué tipo de carrera debe uno seguir? ¿Es preciso meter a tu achacosa madre en una residencia? Tu pareja y tú tenéis ya dos niños; ¿deberíais tener un tercero?

Estas decisiones son difíciles por varias razones. Para empezar, los riesgos son altos. Hay también mucha incertidumbre. Y por encima de todo, las decisiones como estas son poco frecuentes, y esto significa que uno no tiene mucha práctica en tomarlas. Probablemente se te da muy bien comprar comestibles, ya que lo haces a menudo, pero comprar tu primera casa es algo muy diferente.

Algunas decisiones, en cambio, son fáciles, facilísimas.

Imagine que ha ido a una fiesta en casa de un amigo. Vive a solo un kilómetro y medio de distancia. Se lo ha pasado muy bien, tal vez porque ha bebido cuatro copas de vino. La fiesta ya está terminando. Mientras vacía su última copa, saca las llaves de su coche. Y de pronto llega a la conclusión de que no es buena idea: no está en condiciones de volver a casa conduciendo.

Durante las últimas décadas se nos ha instruido rigurosamente acerca de los peligros de conducir bajo los efectos del alcohol. Un conductor borracho tiene trece veces más probabilidades de causar un accidente que uno sobrio. Y, sin embargo, mucha gente

sigue conduciendo borracha. En Estados Unidos, en más del 30 por ciento de los accidentes fatales ha intervenido por lo menos un conductor que había estado bebiendo. A altas horas de la noche, cuando el consumo de alcohol es mayor, el porcentaje sube a casi el 60 por ciento. En general, alguien conduce borracho uno de cada 140 kilómetros, 33.000 millones de kilómetros al año.

¿Por qué tanta gente se pone al volante después de haber bebido? Puede que sea porque —y esta podría ser la estadística más desemborrachante— a los conductores bebidos casi nunca los pillan. Solo se da una detención por cada 43.000 kilómetros recorridos conduciendo borracho. Esto significa que podría conducir campo a través, ida y vuelta, y después otras tres idas y otras tres vueltas, bebiendo cerveza todo el tiempo, antes de que le hagan parar. Como sucede con casi todas las malas conductas, probablemente la de conducir borracho se podría erradicar si se instituyera un incentivo lo bastante fuerte: controles de carretera al azar, por ejemplo, en los que se ejecutara al instante a los conductores borrachos. Pero lo más probable es que nuestra sociedad no tenga estómago para eso.

Mientras tanto, volviendo a la fiesta de su amigo, ha tomado la que parece la decisión más fácil de la historia: en lugar de volver a casa conduciendo, va a volver andando. Al fin y al cabo, es solo un kilómetro y medio. Busca a su amigo, le da las gracias por la fiesta y le cuenta el plan. Él aplaude su buen juicio de todo corazón.

Pero ¿debería hacerlo? Todos sabemos que conducir borracho es sumamente peligroso, pero ¿qué me dice de caminar borracho? ¿Es tan fácil esta decisión?

Veamos algunas cifras. Cada año, más de mil peatones borrachos mueren en accidentes de tráfico. Se bajan de las aceras en las calles de las ciudades; se tumban a descansar en carreteras rurales; se lanzan como locos a cruzar autovías muy transitadas. Compa-

## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

rado con el número total de personas que mueren cada año en accidentes de tráfico relacionados con el alcohol —unas 13.000—, el número de peatones borrachos muertos es relativamente pequeño. Pero cuando decides si vas a andar o a conducir, lo que cuenta no es el número total. La pregunta relevante es esta: en relación con los kilómetros recorridos, ¿es más peligroso conducir borracho o caminar borracho?

El norteamericano medio anda unos 800 metros al día fuera de su casa o de su lugar de trabajo. Hay unos 237 millones de norteamericanos mayores de dieciséis años; contándolos a todos, la gente en edad de conducir camina cada año unos 69.000 millones de kilómetros. Si suponemos que uno de cada 140 de esos kilómetros se anda borracho —la misma proporción de kilómetros que se conducen habiendo bebido—, cada año se andan en estado de embriaguez 490 millones de kilómetros.

Haciendo cuentas, se descubre que, kilómetro a kilómetro, un peatón borracho tiene *ocho veces más probabilidades* de morir que un conductor borracho.

Hay un matiz importante: no es probable que un peatón borracho hiera o mate a otra persona, aparte de sí mismo. Esto no se puede decir de un conductor borracho. En los accidentes mortales relacionados con el alcohol, el 36 por ciento de las víctimas son pasajeros, peatones u otros conductores. Aun así, incluso teniendo en cuenta las muertes de esos inocentes, caminar borracho produce cinco veces más muertes por kilómetro que conducir borracho.

Así que cuando se marche de la fiesta de su amigo, la decisión debe estar clara: conducir es más seguro que andar. (Evidentemente, aún sería más seguro beber menos o coger un taxi.) La próxima vez que se beba cuatro copas de vino en una fiesta, a lo mejor se piensa su decisión de un modo algo diferente. Si está demasiado bebido, tal vez su amigo le ayude a resolver la situación. Porque los amigos no dejan que sus amigos anden borrachos.

Si pudiera elegir en qué país actual nacer, la India podría no ser la elección más prudente. A pesar de su proclamado progreso como actor importante en la economía global, el conjunto del país sigue siendo insoportablemente pobre. La esperanza de vida y la tasa de alfabetización son bajas; la contaminación y la corrupción son elevadas. En las zonas rurales, donde viven más de dos terceras partes de los indios, apenas la mitad de los hogares tienen electricidad y solo una de cada cuatro casas tiene cuarto de baño.

Es especialmente desafortunado nacer mujer, porque muchos padres indios manifiestan una fuerte «preferencia por los hijos». Solo el 10 por ciento de las familias indias con dos hijos varones quiere otro hijo, mientras que casi el 40 por ciento de las familias con dos hijas quiere intentarlo otra vez. Tener un hijo varón es como tener un fondo de jubilación. Al crecer será un hombre que ganará un salario, podrá encargarse de sus padres en sus años crepusculares y, llegado el momento, encenderá la pira funeraria. Tener una niña, en cambio, significa que en vez de adquirir un fondo de jubilación tendrán que pagar una dote. Aunque el sistema de dotes lleva mucho tiempo sometido a ataques, todavía es corriente que los padres de la novia le den al novio o a su familia dinero, coches o tierras. También se espera que la familia de la novia pague la boda.

Hace poco, la organización de ayuda estadounidense Smile Train, que se dedica a operar de labio leporino a niños pobres de todo el mundo, pasó algún tiempo en Chennai (India). Cuando le preguntaron a un hombre del lugar cuántos hijos tenía, él dijo que «uno». Más adelante, la organización se enteró de que el hombre tenía efectivamente un hijo... y también cinco hijas, que al parecer no valía la pena mencionar. Smile Train se enteró también de que había gente que pagaba 2,50 dólares a las comadronas de



## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

Chennai por ahogar a las niñas nacidas con una deformidad en el labio... y así, haciendo uso del cebo de los incentivos, la organización empezó a ofrecer a las comadronas hasta 10 dólares por cada recién nacida que llevaran al hospital para ser operada.

Las chicas están tan infravaloradas en la India que en la población hay unos 35 millones menos de mujeres que de hombres. La mayoría de estas «mujeres desaparecidas», como las llama el economista Amartya Sen, se supone que murieron, bien por medios indirectos (los padres de las niñas desatendieron su nutrición o sus cuidados médicos, tal vez en beneficio de un hermano), por medios directos (a la niña la mataron al nacer, ya lo hiciera la comadrona o uno de los padres) o, cada vez más, por decisión prenatal. Incluso en las aldeas más pequeñas de la India, donde la electricidad puede ser esporádica y el agua limpia difícil de encontrar, una mujer embarazada puede pagar a un técnico para que le haga una ecografía y, si el feto es femenino, abortar. En los últimos años, estos abortos selectivos por razón de sexo se han hecho más frecuentes, y la proporción hombres/mujeres en la India —y también en otros países que veneran a los hijos, como China— es cada vez más desigual.

Una niña india que llegue a adulta se enfrenta a la desigualdad casi a cada paso. Ganará menos dinero que un hombre, recibirá peor atención sanitaria y menos educación, y tal vez se vea sometida a malos tratos cotidianos. En un estudio sanitario a escala nacional, el 51 por ciento de los hombres indios dijeron que pegar a la esposa está justificado en ciertas circunstancias; lo más sorprendente es que el 54 por ciento de las *mujeres* estaban de acuerdo: por ejemplo, si a la esposa se le quema la comida o sale de casa sin permiso. Cada año mueren en incendios más de 100.000 jóvenes indias; muchas de ellas en «cremaciones de esposas» u otras situaciones de maltrato doméstico.

Las mujeres indias, además, corren un riesgo desproporcionado

de embarazos no deseados y enfermedades de transmisión sexual, incluyendo una elevada tasa de sida. Una de las causas es que los condones utilizados por los hombres funcionan mal más del 15 por ciento de las veces. ¿A qué se debe esta tasa tan alta de fallos? Según el Consejo Indio de Investigación Médica, aproximadamente un 60 por ciento de los hombres indios tienen el pene demasiado pequeño para los condones fabricados según las especificaciones de la Organización Mundial de la Salud. Esa fue la conclusión de un estudio que duró dos años, en el que los científicos midieron y fotografiaron los penes de más de mil indios. «El condón —declaró uno de los investigadores— no está optimizado para la India.»

Ante tal multitud de problemas, ¿qué se debería hacer para mejorar la vida de las mujeres indias, y en especial de la mayoría que viven en el campo?

El gobierno ha intentado ayudar prohibiendo las dotes y los abortos selectivos, pero estas leyes se han incumplido en gran medida. También se han creado diversas ayudas económicas para las mujeres indias. Entre ellas, Apni Beti, Apna Dhan («Mi hija, mi Orgullo»), un proyecto que paga a las mujeres rurales para que no aborten los fetos femeninos; una amplia campaña de microcréditos para mujeres con pequeños negocios; y una serie de programas de asistencia organizados por toda una sopa de letras de agencias internacionales.

El gobierno indio ha prometido también facilitar el acceso a condones más pequeños.

Por desgracia, muchos de estos proyectos han resultado complicados, costosos y, en el mejor de los casos, de discreto éxito.

En cambio, sí que parece haber funcionado un tipo de intervención muy diferente. Como el aparato de ultrasonidos para las ecografías, este también se basa en la tecnología, pero tiene poco que ver con las mujeres en sí mismas y aún menos con la gestación de niños. Tampoco fue suministrado por el gobierno indio ni

## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

por alguna organización caritativa internacional. De hecho, ni siquiera se ideó para ayudar a nadie, al menos no lo que se entiende normalmente por «ayudar». Era solo un viejo avance de la industria llamado televisión.

La televisión estatal llevaba décadas funcionando, pero la mala recepción y la escasa programación hacían que no hubiera muchos motivos para verla. Pero últimamente, gracias a una enorme caída del precio de los equipos y la distribución, grandes extensiones de la India disponen de televisión por cable y por satélite. Entre 2001 y 2006, unos 150 millones de indios recibieron televisión por cable por primera vez, y sus aldeas crepitaban con los últimos concursos y series, noticiarios y seguimientos policiales, emitidos desde las grandes ciudades de la India y del extranjero. La televisión proporcionó a muchos campesinos indios su primera mirada al mundo exterior.

Pero no todas las aldeas tenían televisión por cable, y las que la tenían no la recibieron todas al mismo tiempo. Esta introducción desigual proporcionó el tipo exacto de datos —un bonito experimento natural— que a los economistas les encanta explorar. En este caso, los economistas fueron un par de jóvenes norteamericanos, Emily Oster y Robert Jensen. Midiendo los cambios en diferentes aldeas, basándose en si tenían o no televisión por cable (y desde cuándo), consiguieron discernir el impacto de la televisión en las mujeres indias.

Examinaron datos de una encuesta del gobierno en 2.700 hogares, casi todos ellos rurales. Se preguntó a mujeres de más de quince años acerca de su modo de vida, preferencias y relaciones familiares. Resultó que las mujeres que habían adquirido televisión por cable estaban significativamente menos dispuestas a tolerar los malos tratos conyugales, era menos probable que admitieran tener preferencia por los hijos varones y tenían más tendencia a la autonomía personal. De alguna manera, parecía que la televi-

sión estaba dando fuerzas a las mujeres como no lo habían hecho las intervenciones del gobierno.

¿Qué ocasionó estos cambios? ¿Se volvieron más autónomas las mujeres indias después de ver imágenes cosmopolitas en sus televisores: mujeres que se vestían como querían, que manejaban dinero propio y a las que no se trataba como una propiedad ni como máquinas de procrear? ¿O simplemente, la programación hizo que a las mujeres rurales les diera vergüenza reconocer ante un encuestador del gobierno lo mal que se las trataba?

Hay buenas razones para ser escéptico ante los datos de encuestas personales. Suele haber un abismo entre lo que la gente dice que hace y lo que hace de verdad. (En la jerga de los economistas, estas dos conductas se llaman *preferencias declaradas* y *preferencias reveladas*.) Además, cuando no cuesta casi nada mentir —como en el caso de una encuesta oficial como esta—, es de esperar una cantidad razonable de pequeñas mentiras. Incluso es posible que las mentiras sean subconscientes, porque el sujeto dice simplemente lo que cree que el encuestador desea oír.

Pero cuando se puede medir la preferencia revelada, o el comportamiento real, entonces se está llegando a alguna parte. Y ahí es donde Oster y Jensen encontraron evidencias convincentes de un auténtico cambio. Las familias rurales indias que tenían televisión por cable empezaron a tener una tasa de natalidad más baja que la de las familias sin televisión. (En un país como la India, una tasa de natalidad más baja significa generalmente más autonomía para las mujeres y menos riesgos para su salud.) Además, las familias con televisión tenían más tendencia a mantener escolarizadas a sus hijas, lo que parece indicar que se empezaba a considerar a las chicas más valiosas, o al menos merecedoras de igual trato. (Significativamente, la tasa de escolarización de los niños no cambió.) Estas cifras hicieron más creíbles los datos aportados en la encuesta. Parece que la televisión por cable dio fuerzas

## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

a las mujeres de la India rural, hasta el punto de no tolerar más el maltrato doméstico.

Cuando el mundo entró en la era moderna, se hizo considerablemente más populoso, y a toda prisa. La mayor parte de esta expansión tuvo lugar en centros urbanos como Londres, París, Nueva York y Chicago. Solo en Estados Unidos, las ciudades adquirieron treinta millones de nuevos residentes durante el siglo XIX, y la mitad de este crecimiento se produjo en los últimos veinte años.

Pero a medida que este enjambre humano se desplazaba, junto con sus posesiones, de un lugar a otro, surgió un problema. El principal medio de transporte producía grandes cantidades de subproductos que los economistas llamaban *externalidades negativas*, que incluían atascos, grandes gastos en seguridad y demasiados accidentes mortales de tráfico. En ocasiones, cosechas que deberían haber ido a parar a la mesa de una familia se transformaban en combustible, haciendo subir los precios de los alimentos y causando escasez. Y también estaban las emisiones contaminantes y tóxicas en el aire, que ponían en peligro el medio ambiente y la salud de los individuos.

Estamos hablando del automóvil, ¿verdad?

Pues no. Estamos hablando del caballo.

El caballo, ese versátil y potente colaborador desde los tiempos más antiguos, se puso a trabajar de muchas maneras a medida que se expandían las ciudades modernas: tirando de tranvías y coches particulares, arrastrando materiales de construcción, descargando cargamentos de barcos y trenes, incluso haciendo funcionar las máquinas que producían muebles, cuerdas, cerveza y ropa. Si su hijita se ponía gravemente enferma, el médico acudía corriendo a su casa a lomos de un caballo. Cuando se declaraba un incendio, un tiro de caballos galopaba por las calles arrastrando

## SUPERFREAKONOMICS

un coche de bomberos. A comienzos del siglo xx, unos 200.000 caballos vivían y trabajaban en Nueva York, uno por cada 17 personas.

Pero ¡la de problemas que causaban!

Los carros tirados por caballos atascaban terriblemente las calles, y cuando un caballo desfallecía, se le solía matar allí mismo. Esto causaba más retrasos. Muchos propietarios de establos contrataban pólizas de seguros de vida que, para protegerse contra el fraude, estipulaban que la ejecución del animal la llevara a cabo una tercera parte. Esto significaba esperar a que llegara la policía, un veterinario o la Sociedad Protectora de Animales. Y la muerte no ponía fin al atasco. «Los caballos muertos eran sumamente inmanejables —escribe el estudioso de los transportes Eric Morris—. Como consecuencia, las personas que limpiaban de las calles esperaban muchas veces a que los cadáveres se descompusieran, para poder cortarlos en trozos con más facilidad y llevárselos en carros.»

El ruido de las ruedas de hierro de los carros y de las herraduras era tan molesto —se dice que ocasionaba numerosos trastornos nerviosos— que algunas ciudades prohibieron el paso de caballos por las calles que rodeaban los hospitales y otras zonas sensibles.

Y era espantosamente fácil ser atropellado por un caballo o un carro, ninguno de los cuales es tan fácil de controlar como parece en las películas, sobre todo en las calles resbaladizas y abarrotadas de las ciudades. En 1900, los accidentes de caballos les costaron la vida a 200 neoyorquinos, uno de cada 17.000 habitantes. En cambio, en 2007, murieron en accidentes de automóvil 274 neoyorquinos, uno de cada 30.000. Esto significa que un neoyorquino tenía casi el doble de probabilidades de morir en un accidente de caballo en 1900 que de morir en un accidente de automóvil hoy. (Por desgracia, no existen estadísticas sobre carreteros

## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

borrachos, pero podemos suponer que el número sería peligrosamente alto.)

Lo peor de todo era el estiércol. Un caballo medio producía unos 10 kilos de excrementos al día. Con 200.000 caballos, eso son aproximadamente dos mil toneladas de estiércol de caballo. Cada día. ¿Adónde iban a parar?

Décadas antes, cuando los caballos eran menos abundantes en las ciudades, había un floreciente mercado de estiércol, que los granjeros compraban para llevárselo (en carro de caballos, por supuesto) para abonar sus campos. Pero cuando se produjo la explosión demográfica del caballo urbano, las existencias se dispararon. En los solares, el estiércol de caballo se amontonaba hasta alturas de 18 metros, flanqueando las calles de la ciudad como cuando se apila la nieve a los lados. En verano, el hedor llegaba al cielo; cuando llegaban las lluvias, un torrente espeso de estiércol de caballo inundaba las aceras y se metía en los sótanos de las casas. Ahora, cuando admire las piedras marrones de la vieja Nueva York y sus elegantes escalinatas que suben desde la calle hasta la entrada de la primera planta, acuérdesese de que eran un diseño surgido de la necesidad, que permitía que los residentes subieran por encima del mar de estiércol de caballo.

Todo este estiércol era terriblemente insalubre. Era un campo abonado para la reproducción de miles de millones de moscas que propagaban una multitud de enfermedades mortales. Las ratas y otras alimañas acudían en masa a las montañas de estiércol para aprovechar la avena no digerida y otros restos de la alimentación de los caballos, cultivos que se estaban encareciendo para el consumo humano debido a la gran demanda de los caballos. En aquella época, a nadie le preocupaba el calentamiento global, pero de haber sido así, el caballo habría sido el Enemigo Público Número Uno, porque su estiércol emite metano, un potente gas de efecto invernadero.

## SUPERFREAKONOMICS

En 1898, Nueva York fue la sede de la primera conferencia internacional de planificación urbana. La agenda estuvo dominada por el estiércol de caballo, porque todas las ciudades del mundo estaban experimentando la misma crisis. Pero no se encontró ninguna solución. «Perpleja ante la crisis —escribe Eric Morris—, la conferencia de planificación urbana declaró que su trabajo no había dado frutos y se disolvió a los tres días, en lugar de los diez previstos.»

Parecía que el mundo había llegado a un punto en el que sus mayores ciudades no podrían sobrevivir sin el caballo, pero tampoco con él.

Y entonces, el problema desapareció. No fueron la acción del gobierno ni la intervención divina las que hicieron el milagro. Los urbanitas no se alzaron en un movimiento masivo de altruismo o moderación, renunciando a todos los beneficios de la fuerza del caballo. El problema lo resolvió la innovación tecnológica. No, no la invención de un animal sin excrementos. El caballo fue desplazado por el tranvía eléctrico y el automóvil, los dos incomparablemente más limpios y mucho más eficientes. El automóvil, más barato en precio y mantenimiento que un vehículo tirado por caballos, fue proclamado «salvador del ambiente». Las ciudades de todo el mundo pudieron respirar hondo —por fin, sin taparse las narices— y reanudar su marcha hacia el progreso.

La historia, por desgracia, no termina ahí. Las soluciones que salvaron al siglo xx parecen haber puesto en peligro al XXI, porque el automóvil y el tranvía eléctrico tenían sus propias externalidades negativas. Las emisiones de carbono desprendidas durante el siglo pasado por más de mil millones de automóviles y miles de centrales energéticas en las que se quemaba carbón parecen haber calentado la atmósfera terrestre. Así como la actividad equina amenazó en otro tiempo con ahogar la civilización, ahora se teme que la actividad humana haga lo mismo. Martin Weitzman, eco-



## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

nomista medioambiental de Harvard, opina que existe aproximadamente un 5 por ciento de probabilidad de que las temperaturas globales asciendan lo suficiente para destruir a todos los efectos «el planeta Tierra tal como lo conocemos». En algunos círculos —los medios de comunicación, por ejemplo, que nunca han encontrado un potencial apocalipsis que no les gustara—, el fatalismo es aún mayor.

Tal vez esto no sea muy sorprendente. Cuando la solución a un problema no está justo delante de nuestros ojos, es fácil asumir que no existe solución. Pero la historia ha demostrado una y otra vez que esas suposiciones son erróneas.

Esto no quiere decir que el mundo sea perfecto. Ni que todo progreso sea siempre bueno. Hasta las cosas que más benefician a la sociedad en general perjudican inevitablemente a algunas personas. Por eso el economista Joseph Schumpeter decía que el capitalismo es «destrucción creativa».

Pero la humanidad tiene una gran capacidad para encontrar soluciones tecnológicas a problemas aparentemente insolubles, y lo más probable es que así ocurra con el calentamiento global. No es que el problema no sea potencialmente grande. Pero el ingenio humano —si se le ofrecen los incentivos adecuados— acaba por ser mayor. Aún más estimulante es que las soluciones tecnológicas suelen ser mucho más simples, y por lo tanto más baratas, de lo que habrían podido imaginar los profetas del desastre. De hecho, en el último capítulo de este libro conoceremos a una pandilla de ingenieros excéntricos que han desarrollado no una, sino tres soluciones para el calentamiento global, cualquiera de las cuales costaría menos que las ventas anuales de caballos purasangres en las subastas de Keeneland, en Kentucky.

El valor del estiércol de caballo, dicho sea de paso, ha vuelto a subir, tanto que los propietarios de una granja de Massachusetts llamaron hace poco a la policía para que impidiera que un vecino

## SUPERFREAKONOMICS

se lo llevara. El vecino decía que había un malentendido, que el anterior propietario le había dado permiso, pero el propietario actual no quiso echarse atrás y exigió 600 dólares por el estiércol.

¿Y se puede saber quién era este vecino tan aficionado al estiércol? Nada menos que Martin Weitzman, el economista de la sombría predicción sobre el calentamiento global.

«Enhorabuena —le escribió un colega a Weitzman cuando la noticia salió en los periódicos—. Casi todos los economistas que conozco son puros exportadores de mierda. Pero parece que tú eres un importador puro.»

La superación de la crisis del estiércol de caballo... las consecuencias imprevistas de la televisión por cable... los peligros de andar estando borracho: ¿qué tiene que ver todo esto con la economía?

En lugar de considerar estas historias como «economía», es mejor verlas como ejemplos del «enfoque económico». Es una expresión popularizada por Gary Becker, economista que trabajó mucho tiempo en la Universidad de Chicago y recibió el premio Nobel en 1992. En su discurso de aceptación, explicó que el enfoque económico «no supone que los individuos estén motivados únicamente por el egoísmo o el afán de ganancia. Es un *método* de análisis, no una suposición acerca de los motivos particulares. [...] La conducta se basa en un conjunto mucho más rico de valores y preferencias».

Becker empezó su carrera estudiando temas que no eran típicos de la economía: el crimen y el castigo, la adicción a las drogas, la distribución del tiempo y los costes y beneficios del matrimonio, la crianza de los hijos y el divorcio. La mayoría de sus colegas ni se habrían acercado a semejante material. «Durante mucho tiempo —recordaba—, mi tipo de trabajo fue ignorado o profundamente despreciado por la mayoría de los principales economis-

## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

tas. Se me consideraba un chiflado y se pensaba que tal vez no era un auténtico economista.»

Bueno, pues si lo que hacía Gary Becker no era «auténtica economía», nosotros queremos hacerlo también. A decir verdad, lo que Becker hacía era en realidad freakonomía —aplicar el enfoque económico a una curiosidad gamberra o friki—, pero la palabra no se había inventado todavía.

En su discurso de aceptación del premio Nobel, Becker dio a entender que el enfoque económico no es una asignatura, ni un método matemático para explicar «la economía». Es más bien una decisión de examinar el mundo de un modo algo diferente. Es una manera sistemática de describir cómo toma decisiones la gente y cómo cambia de parecer; cómo eligen a alguien para amarlo y casarse, y tal vez a otro para odiarlo e incluso matarlo; qué harán si se encuentran un montón de dinero: robar una parte, dejarlo como está o incluso añadir más; por qué temen una cosa y suspiran por otra que solo es ligeramente diferente; por qué castigan un tipo de conducta y premian otra similar.

¿Cómo describen los economistas estas decisiones? Por lo general, empiezan por acumular datos, grandes cantidades de datos, que se pueden haber generado a propósito o tal vez son fruto de la casualidad. Un buen conjunto de datos puede ayudar mucho a describir el comportamiento humano, siempre que se le planteen las preguntas adecuadas. Nuestro trabajo en este libro consiste en encontrar esas preguntas. Esto nos permitirá describir, por ejemplo, cómo se comportaría el oncólogo típico, o el terrorista o el estudiante universitario típicos, en una situación dada, y por qué.

A algunas personas les puede resultar molesto que se reduzcan las veleidades de la conducta humana a frías probabilidades numéricas. ¿A quién de nosotros le gusta describirse a sí mismo como «típico»? Si se suman, por ejemplo, todos los hombres y

mujeres del planeta, se comprobará que, por término medio, el humano adulto medio tiene una mama y un testículo... pero ¿cuántas personas encajan en esa descripción? Si la persona a la que *usted* amaba murió en un accidente en el que intervino un conductor borracho, ¿qué consuelo puede darle saber que caminar borracho es más peligroso? Si *usted* es la joven esposa india que recibe un trato brutal de su marido, ¿cómo puede animarle saber que la televisión por cable ha dado fuerzas a la esposa *representativa* india?

Estas objeciones son justificadas. Pero aunque no hay regla sin excepciones, también es conveniente conocer las reglas. En un mundo complejo en el que la gente puede ser atípica de infinitas maneras, es muy útil descubrir la tendencia básica. Y saber lo que ocurre por término medio es una buena manera de empezar. Al hacerlo, nos aislamos de la tendencia a construir nuestros pensamientos —nuestras decisiones cotidianas, nuestras leyes, nuestra manera de gobierno— sobre excepciones y anomalías, y no sobre la realidad.

Volvamos la mirada por un momento a los meses de verano de 2001, que en Estados Unidos se conocieron como el Verano del Tiburón. Los medios de comunicación nos traían espeluznantes historias de tiburones asesinos sueltos. El principal ejemplo fue la historia de Jessie Arbogast, un niño de ocho años que estaba jugando en las cálidas y poco profundas aguas de la playa de Pensacola (Florida), cuando un tiburón toro le arrancó el brazo derecho y se tragó además un buen trozo del muslo. La revista *Time* publicó un reportaje anunciado en portada sobre los ataques de tiburones. Esta era la entrada del artículo principal:

Los tiburones llegan en silencio, sin aviso. Tienen tres maneras de atacar: el ataque con huida, el choque con mordisco y el ataque furtivo. El ataque con huida es el más común. El tiburón puede ver

## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

la planta del pie de un bañista, creer que es un pez y dar un bocadito antes de darse cuenta de que no es su presa habitual.

¿A que da miedo?

Una persona razonable podría no querer acercarse nunca más al mar. Pero ¿cuántos ataques de tiburones cree usted que hubo de verdad aquel año?

Piense un número, y después divídalo por dos y vuelva a dividirlo por la mitad unas cuantas veces. Durante todo el año 2001 hubo en todo el mundo 68 ataques de tiburones, de los cuales 4 fueron fatales.

Estas cifras no solo son muchos más bajas de lo que daba a entender la histeria de los medios; tampoco eran más altas que las de los años anteriores o los siguientes. Entre 1995 y 2005, hubo por término medio 60,3 ataques de tiburones al año en todo el mundo, con un máximo de 79 y un mínimo de 46. Por término medio, hubo 5,9 muertes por año, con un máximo de 11 y un mínimo de 3. En otras palabras, los titulares del verano de 2001 podrían haber dicho «Los ataques de tiburones rondan la media este año». Pero probablemente con eso no se habrían vendido muchas revistas.

Así que por un momento, en lugar de pensar en el pobre Jessie Arbogast y la tragedia que él y su familia padecieron, piense en esto: en un mundo con más de 6.000 millones de personas, solo cuatro de ellas murieron en 2001 por ataques de tiburones. Probablemente son más las personas atropelladas cada año por furgonetas de noticiarios de televisión.

Los elefantes, en cambio, matan por lo menos a 200 personas cada año. ¿Por qué no nos aterrorizan con ellos? Probablemente, porque la mayoría de sus víctimas viven en lugares alejados de los centros periodísticos del mundo. También puede que tenga algo que ver con las percepciones que extraemos de las películas. Los

elefantes simpáticos y divertidos son habituales en las películas infantiles (piensen en *Babar* y en *Dumbo*); en cambio, los tiburones aparecen invariablemente como villanos. Si los tiburones tuvieran abogados, seguro que habrían presentado una querrela por difamación contra *Tiburón*.

Y, sin embargo, el miedo a los tiburones continuó implacable aquel verano de 2001, con un horror tan desmesurado que no se calmó hasta los atentados terroristas del 11 de septiembre en el World Trade Center y el Pentágono. Casi 3.000 personas murieron aquel día, unas 2.500 más que los muertos por ataques de tiburones desde que se elaboraron los primeros registros, a finales del siglo XVI.

Así pues, a pesar de sus inconvenientes, pensar en términos de lo típico tiene sus ventajas. Por eso en este libro hemos hecho todo lo posible por contar historias que se basan en datos acumulados y no en anécdotas personales, anomalías llamativas, opiniones personales, estallidos emocionales o tendencias morales. Habrá quien argumente que se puede conseguir que las estadísticas digan cualquier cosa, para defender causas indefendibles o contar mentiras de conveniencia. Pero el enfoque económico se propone lo contrario: abordar un tema cualquiera sin miedo ni favoritismos, dejar que los números digan la verdad. No tomamos partido. La introducción de la televisión, por ejemplo, ha ayudado considerablemente a las mujeres de la India rural. Esto no significa que aceptemos que el poder de la televisión es invariablemente positivo. Como leerán en el capítulo 3, la introducción de la televisión en Estados Unidos provocó un fulminante cambio sociológico.

El enfoque económico no pretende describir el mundo como cualquiera de nosotros *quisiera* que fuera, o teme que sea, o reza por que llegue a ser, sino más bien explicar lo que hay en la realidad. La mayoría de nosotros querría arreglar o cambiar el

## METIENDO LO FRIKI EN LA ECONOMÍA

mundo de alguna manera. Pero para cambiar el mundo, primero hay que comprenderlo.

En el momento de escribir estas líneas, llevamos aproximadamente un año sumidos en una crisis económica que empezó con una borrachera de hipotecas *subprime* en Estados Unidos y se extendió como una enfermedad sumamente contagiosa por todo el mundo. Habrá cientos, si no miles, de libros publicados acerca de este tema.

Este no es uno de ellos.

¿Por qué? Principalmente, porque la macroeconomía y su multitud de componentes complejos y móviles simplemente no es nuestra especialidad. Tras los recientes acontecimientos, uno se pregunta si la macroeconomía es la especialidad de *algún* economista. Casi todos los economistas que la ciudadanía encuentra se presentan como oráculos que pueden decirle, con fascinante certeza, hacia dónde va el mercado de valores, o la inflación, o los tipos de interés. Pero, como hemos visto últimamente, estas predicciones no suelen valer para nada. Los economistas ya han tenido bastantes dificultades para explicar el pasado, así que no hablemos de predecir el futuro. (¡Todavía siguen discutiendo sobre si las medidas tomadas por Franklin Delano Roosevelt aliviaron la Gran Depresión o la exacerbaron!) Claro que no son los únicos. Parece que forma parte de la condición humana creer en nuestra capacidad de predicción... y también olvidar rápidamente lo malas que resultaron ser nuestras predicciones.

Así que en este libro no tenemos prácticamente nada que decir acerca de lo que la gente llama «la economía». Nuestra mejor defensa (por débil que sea) es que los temas sobre los que escribimos, aunque no están directamente relacionados con «la economía», pueden aportar algo de conocimiento sobre la conducta

## SUPERFREAKONOMICS

humana real. Lo crea o no, si puede entender los incentivos que inducen a un maestro de escuela o un luchador de sumo a hacer trampa, puede entender cómo llegó a producirse la burbuja de las hipotecas *subprime*.

Las historias que va a leer se desarrollan en muchos ambientes, desde los pasillos enrarecidos de la academia hasta las más sórdidas esquinas de las calles. Muchas se basan en recientes investigaciones académicas de Levitt; otras nos las han inspirado colegas economistas y también ingenieros y astrofísicos, asesinos psicópatas y médicos de urgencias, historiadores aficionados y neurobiólogos transexuales.\* Casi todas las historias se pueden clasificar en una de estas dos categorías: cosas que siempre creyó que sabía, pero que no sabía; y cosas que no sabía que quería saber, pero quería.

Muchos de nuestros descubrimientos pueden no ser de mucha utilidad, incluso puede que no sean concluyentes. Pero eso está bien. Lo que intentamos es iniciar una conversación, no tener la última palabra. Y eso significa que en las páginas que siguen puede encontrar unas cuantas cosas de las que discrepe.

De hecho, nos decepcionaría que no las encontrara.

\* Para conocer las investigaciones en las que se basan las distintas secciones de este libro, léanse las notas finales, pp. 265-308.



## 1

¿En qué se parece una prostituta de la calle a un  
Santa Claus de unos grandes almacenes?

Una tarde, no hace mucho tiempo, en un día agradablemente fresco de finales del verano, una mujer de veintinueve años llamada LaSheena se sentaba en el capó de un SUV frente a Dearborn Homes, un proyecto urbanístico en el South Side de Chicago. Tenía una mirada abatida, pero por lo demás parecía juvenil, con su atractivo rostro enmarcado en una melena lisa. Vestía un holgado chándal negro y rojo, como los que había usado desde que era niña. Sus padres casi nunca tenían dinero para ropa nueva, así que ella solía recibir las prendas que dejaban sus primos varones, y se le quedó la costumbre.

LaSheena estaba hablando de cómo se gana la vida. Describió cuatro fuentes principales de ingresos: mangar, dar el agua, cortar el pelo y hacer la calle.

«Mangar», explicó, es robar en las tiendas y vender el botín. «Dar el agua» significa vigilar mientras la pandilla local vende drogas. Cobra 8 dólares por cortar el pelo a un niño y 12 por cortárselo a un hombre.

—¿Cuál es el peor de los cuatro trabajos?

—Hacer la calle —dijo sin vacilar.

—¿Por qué?

—Porque la verdad es que no me gustan los hombres. Creo que me causa problemas mentales.

## SUPERFREAKONOMICS

—¿Y si con la prostitución se ganara el doble?

—¿Si lo haría más? —preguntó—. ¡Sí!

A lo largo de la historia, ha sido invariablemente más fácil ser hombre que ser mujer. Sí, es una generalización muy grande y, sí, hay excepciones, pero desde todos los puntos de vista, las mujeres lo han tenido más difícil que los hombres. Aunque los hombres se encargaban de la mayor parte de la actividad guerrera, la caza y los trabajos de fuerza bruta, las mujeres tenían una esperanza de vida más corta. Algunas muertes eran más insensatas que otras. Entre los siglos XIII y XIX, un millón de mujeres europeas, la mayoría pobres y muchas de ellas viudas, fueron ejecutadas por brujería, tras ser culpadas del mal tiempo que destruía las cosechas.

Las mujeres han superado por fin a los hombres en esperanza de vida, gracias principalmente a los avances médicos relacionados con el parto. Pero en muchos países ser mujer todavía sigue siendo un grave handicap incluso en el siglo XXI. En Camerún, a las mujeres jóvenes se les «aplanan» los pechos —golpeándolos o masajeándolos con un almirez de madera o con una cáscara de coco caliente— para que sean menos tentadoras sexualmente. En China, por fin se ha abandonado la costumbre de vendar los pies (después de unos mil años), pero las niñas todavía tienen muchas más probabilidades que los niños de ser abandonadas después de nacer, de ser analfabetas y de suicidarse. Y las mujeres de la India rural, como decíamos antes, siguen enfrentándose a la discriminación en casi todos los aspectos.

Pero, sobre todo en las naciones desarrolladas, la vida de las mujeres ha mejorado espectacularmente. Las perspectivas de futuro de una chica norteamericana, británica o japonesa del siglo XXI son incomparables con las de sus congéneres de hace un siglo o dos. En cualquier ámbito que miremos —educación, derechos le-

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

gales y de voto, oportunidades profesionales, etcétera—, es mucho mejor ser mujer ahora que en cualquier otra época de la historia. En 1872, el primer año del que existen estadísticas, el 21 por ciento de los estudiantes universitarios estadounidenses eran mujeres. En la actualidad, la cifra es del 58 por ciento, y sigue subiendo. Ha sido verdaderamente un aumento asombroso.

Y, sin embargo, todavía se paga un considerable precio por ser mujer. Para las mujeres norteamericanas de más de veinticinco años que tienen al menos estudios secundarios y trabajan a jornada completa, el salario medio nacional es de unos 47.000 dólares. Los hombres en situación similar, en cambio, ganan más de 66.000 dólares, una diferencia del 40 por ciento. Esto ocurre incluso con las mujeres que asisten a las universidades de élite del país. Los economistas Claudia Goldin y Lawrence Katz comprobaron que las mujeres que habían ido a Harvard ganaban *menos de la mitad* que los hombres que habían ido a Harvard. Incluso cuando el análisis incluía solo a trabajadores a jornada completa todo el año, clasificados según sus estudios universitarios, profesión y otras variables, Goldin y Katz descubrieron que las mujeres de Harvard todavía ganaban un 30 por ciento menos que sus equivalentes masculinos.

¿Qué puede explicar semejante diferencia de salarios?

Hay una diversidad de factores. Las mujeres tienen más tendencia a dejar de trabajar o reducir el ritmo de su carrera para criar una familia. Incluso en profesiones bien pagadas, como la medicina y el derecho, las mujeres tienden a escoger especialidades en las que se gana menos (medicina general, por ejemplo, o asesoría familiar). Y, seguramente, todavía existe una buena cantidad de discriminación. Puede variar desde lo explícito —negarle un ascenso a una mujer solo porque no es un hombre— a lo insidioso. Numerosas investigaciones han demostrado que las mujeres con sobrepeso ven más mermada su paga que los hombres con

sobrepeso. Lo mismo les ocurre a las mujeres con los dientes estropeados.

También existen algunos factores biológicos. Los economistas Andrea Ichino y Enrico Moretti, que analizaron datos personales de un gran banco italiano, descubrieron que las empleadas de menos de cuarenta y cinco años tendían a faltar al trabajo sistemáticamente en ciclos de 28 días. Cotejando estas ausencias con las tasas de productividad de los empleados, los economistas determinaron que este absentismo menstrual explicaba el 14 por ciento de la diferencia entre las ganancias de hombres y mujeres en el banco.

También podemos considerar la ley estadounidense de 1972 conocida como Título IX. Aunque en general está pensada para prohibir la discriminación sexual en los centros educativos, el Título IX estipulaba además que los institutos y universidades elevaran sus programas de deportes femeninos al nivel de los programas deportivos de los varones. En consecuencia, millones de mujeres se apuntaron a estos nuevos programas y, como descubrió la economista Betsey Stevenson, las chicas que practican deportes en el instituto tienen más probabilidades de ir a la universidad y conseguir un buen empleo, sobre todo en algunos de los campos de alta cualificación dominados tradicionalmente por los hombres. Esa es la buena noticia.

Pero el Título IX también trajo algunas malas noticias para las mujeres. Cuando se aprobó la ley, más del 90 por ciento de los equipos deportivos universitarios femeninos tenían entrenadoras. El Título IX resaltaba la importancia de este trabajo: los sueldos subieron y recibió más atención e interés. Como la humilde comida campesina que es «descubierta» por la élite culinaria y no tarda en emigrar de las casitas rurales a los restaurantes exclusivos, estos trabajos fueron pronto acaparados por un nuevo conjunto de aspirantes: hombres. En la actualidad, apenas el 40 por ciento de los equipos deportivos femeninos de las universidades tiene

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

mujeres como entrenadoras. Entre los puestos de entrenador más visibles de los deportes femeninos están los de la Asociación Nacional de Baloncesto Femenino (WNBA), fundada hace trece años como complemento de la NBA de los hombres. En el momento de escribir estas líneas, la WNBA tiene trece equipos, y solo seis de ellos (menos del 50 por ciento) tienen mujeres entrenadoras. En realidad, esto es una mejora, ya que en el décimo aniversario de la fundación de la liga solo 3 de los 14 entrenadores eran mujeres.

A pesar de los progresos que han hecho las mujeres en el mercado laboral del siglo XXI, la mujer habría llegado mucho más lejos si hubiera tenido la previsión de nacer hombre.

Hay un mercado laboral que las mujeres han dominado siempre: la prostitución.

Su modelo comercial está construido sobre una premisa simple: desde tiempos inmemoriales y en todo el mundo, los hombres han querido más sexo que el que podían obtener gratis. Y así surge inevitablemente una oferta de mujeres que, por el precio adecuado, están dispuestas a satisfacer esta demanda.

En la actualidad, la prostitución es generalmente ilegal en Estados Unidos, aunque con unas pocas excepciones y muchas incoherencias en la imposición de la ley. En los primeros años de la nación, la prostitución estaba mal vista, pero no criminalizada. Fue durante la Era Progresista, aproximadamente desde 1890 hasta la década de 1920, cuando esta tolerancia se acabó. Hubo un clamor público contra la «trata de blancas» que mantenía prisioneras contra su voluntad a miles de mujeres para que trabajaran como prostitutas.

El problema de la trata de blancas resultó ser una burda exageración. La realidad era tal vez más terrible: en lugar de verse

forzadas a la prostitución, las mujeres la elegían voluntariamente. A principios de la década de 1910, el Departamento de Justicia elaboró un censo en 310 ciudades de 26 estados para determinar el número de prostitutas en Estados Unidos: «Llegamos a la conservadora cifra de aproximadamente 200.000 mujeres en el ejército fijo del vicio».

En aquella época, la población estadounidense incluía 22 millones de mujeres entre los quince y los cuarenta y cuatro años de edad. Si hemos de creer las cifras del Departamento de Justicia, una de cada 110 mujeres de esa franja de edad era prostituta. Pero la mayoría de las prostitutas, aproximadamente el 85 por ciento, tenía veintitantos años. En esta franja de edad, una de cada *cin-cuenta* mujeres norteamericanas era prostituta.

El mercado era particularmente activo en Chicago, que tenía más de mil burdeles conocidos. El alcalde reunió una Comisión Antivicio formada por expertos, que incluía líderes religiosos y autoridades cívicas, educativas, legales y médicas. En cuanto pusieron manos a la obra, aquellas buenas gentes se dieron cuenta de que se enfrentaban a un enemigo mucho más venal que el sexo: la economía.

«¿A alguien puede extrañarle —declaró la comisión— que una muchacha tentada que solo recibe 6 dólares por trabajar con sus manos venda su cuerpo por 25 dólares a la semana, cuando se enterar de que hay demanda para ello y que los hombres están dispuestos a pagar el precio?»

Convirtiéndolo en dólares actuales, la dependienta de 6 dólares por semana tenía un salario anual de solo 6.500 dólares. La misma mujer, dedicada a la prostitución por 25 dólares semanales, ganaba el equivalente moderno de más de 25.000 dólares al año. Pero la Comisión Antivicio reconocía que 25 dólares por semana era el límite mínimo que ganaban las prostitutas de Chicago. Una mujer que trabajara en una «casa de dólar» (algunos burdeles solo

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

cobraban 50 centavos; otros podían cobrar 5 o 10 dólares) llevaba a casa un salario semanal medio de 70 dólares, el equivalente moderno de 76.000 dólares anuales.

En el corazón del Levee, el barrio del South Side donde había hileras e hileras de burdeles, se alzaba el Everleigh Club, que la Comisión Antivicio describía como «la casa de prostitución más famosa y lujosa del país». Entre sus clientes había titanes de la industria, políticos, deportistas, artistas e incluso unos cuantos cruzados contra la prostitución. Las prostitutas del Everleigh, conocidas como «mariposas», no solo eran atractivas, higiénicas y de toda confianza, sino también buenas conversadoras que podían citar poesía clásica si era eso lo que ponía a tono a un caballero concreto. En el libro *Sin in the Second City*, Karen Abbott informa de que el Everleigh ofrecía también exquisiteces sexuales que no se encontraban en ninguna otra parte: el estilo «francés», por ejemplo, hoy conocido comúnmente como sexo oral.

En una época en que una buena cena costaba unos 12 dólares al cambio actual, los clientes del Everleigh estaban dispuestos a pagar el equivalente de 250 dólares solo por entrar en el club y 370 dólares por una botella de champán. Hablando en términos relativos, el sexo era bastante barato: unos 1.250 dólares.

Ada y Minna Everleigh, las hermanas que regentaban el burdel, protegían celosamente sus activos: a las mariposas se les proporcionaba una dieta sana, excelente atención médica, una educación completa y los mejores salarios de la época: hasta 400 dólares por semana, el equivalente moderno de unos 430.000 dólares al año.

A decir verdad, los salarios de las mariposas del Everleigh se salían de lo normal. Pero ¿por qué hasta una prostituta media de Chicago ganaba tanto dinero hace cien años?

La mejor respuesta es que los salarios están determinados en gran medida por la ley de la oferta y la demanda, que a veces es más poderosa que las leyes que hacen los legisladores.

En Estados Unidos sobre todo, la política y la economía no encajan muy bien. Los políticos tienen toda clase de razones para aprobar leyes que, por muy bienintencionadas que sean, no tienen en cuenta la manera en que la gente real responde a los incentivos del mundo real.

Cuando la prostitución fue ilegalizada en Estados Unidos, casi toda la energía policial se dirigió a las prostitutas y no a sus clientes. Esto es muy típico. Como ocurre con otros mercados ilegales —piensen en la venta de drogas o de armas del mercado negro—, la mayoría de los gobiernos prefieren castigar a las personas que proporcionan las mercancías y el servicio, en lugar de a la gente que los consume.

Pero cuando encierras a un proveedor, se crea una escasez que inevitablemente hace subir el precio, y eso atrae a más proveedores a entrar en el mercado. La «guerra contra las drogas» de Estados Unidos ha sido relativamente ineficaz precisamente porque se centra en los vendedores y no en los compradores. Aunque es evidente que los compradores de drogas superan en número a los vendedores, más del 90 por ciento de las condenas de cárcel por drogas las cumplen los vendedores.

¿Por qué la sociedad no apoya el castigo a los consumidores? Puede parecer injusto castigar a un pobre tipo, el consumidor, que no puede evitar caer en el vicio. Los proveedores, en cambio, son mucho más fáciles de demonizar.

Pero si un gobierno quisiera de verdad acabar con las mercancías y servicios ilegales, iría a por la gente que los pide. Si, por ejemplo, se condenara a la castración a los hombres culpables de haber contratado a una prostituta, el mercado se hundiría a toda prisa.

En Chicago, hace cien años, el riesgo de sufrir un castigo lo corría casi exclusivamente la prostituta. Además de la constante amenaza de detención, estaba también el profundo estigma social



## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

de la prostitución. Posiblemente, el mayor castigo era que una mujer que trabajara como prostituta nunca podría encontrar un buen marido. Combinemos estos factores y se verá por qué los honorarios de una prostituta *tenían* que ser altos para atraer a suficientes mujeres a satisfacer la fuerte demanda.

Las mayores sumas de dinero, por supuesto, se las llevaban las mujeres que ocupaban la cúspide de la pirámide de la prostitución. Cuando se cerró el Everleigh Club —la Comisión Antivicio de Chicago se salió por fin con la suya—, Ada y Minna Everleigh habían acumulado, al cambio actual, unos 22 millones de dólares.

La mansión que albergaba el Everleigh Club desapareció hace mucho, lo mismo que el distrito entero del Levee. Toda la cuadrícula de calles donde estuvo el Everleigh fue demolida en los años sesenta para construir bloques de pisos de muchas plantas.

Pero todavía existe el South Side de Chicago, y allí todavía trabajan prostitutas —como LaSheena, la del chándal negro y rojo—, aunque puede estar seguro de que no van a recitarle nada de poesía griega.

LaSheena es una de las muchas prostitutas de la calle que Sudhir Venkatesh ha conocido últimamente. Venkatesh, sociólogo de la Universidad de Columbia en Nueva York, pasó sus años de estudiante en Chicago y todavía vuelve allí periódicamente para investigar.

Cuando llegó por primera vez, era un chaval ingenuo y sobreprotegido, fan de Grateful Dead, criado en la relajada California, ansioso por tomarle el pulso a una ciudad en ebullición, donde la raza —en particular, la blanca y la negra— se manifestaba con gran intensidad. El no ser ni blanco ni negro (había nacido en la India) favorecía a Venkatesh, ya que le permitía deslizarse detrás

de las líneas de batalla, tanto en la universidad (que era abrumadoramente blanca) como en los guetos del South Side (que eran abrumadoramente negros). Al poco tiempo se había integrado en una pandilla callejera que prácticamente dominaba el barrio y conseguía la mayor parte de sus ingresos vendiendo crack. (Sí, era la investigación de Venkatesh la que aparecía de manera prominente en el capítulo de *Freakonomics* que trataba de los vendedores de droga; y sí, allá vamos a por un segundo plato.) Sobre la marcha, se convirtió en una autoridad en la economía sumergida del barrio, y cuando terminó con los vendedores de drogas se pasó a las prostitutas.

Pero una o dos entrevistas con una mujer como LaSheena solo pueden revelar algunas cosas. Si uno quiere comprender de verdad el mercado de la prostitución, necesita acumular datos reales.

Eso es más fácil decirlo que hacerlo. Debido al carácter ilegal de la actividad, las fuentes de datos típicas (listas del censo o de Hacienda) no sirven de nada. Incluso en estudios anteriores en los que se había encuestado directamente a las prostitutas, las entrevistas se habían realizado casi siempre mucho después de los hechos y a través del tipo de fuentes (centros de rehabilitación de drogadictos o albergues gestionados por la Iglesia, por ejemplo) que no necesariamente obtienen resultados imparciales.

Además, las investigaciones anteriores habían demostrado que cuando se interroga a la gente acerca de una conducta estigmatizada, suelen minimizar o exagerar su participación, dependiendo de lo que esté en juego o de quién pregunte.

Consideremos el programa mexicano de asistencia Oportunidades. Para recibir ayuda, los solicitantes tienen que hacer un inventario de sus posesiones personales y bienes domésticos. Cuando un solicitante es aceptado, un asistente visita su casa y comprueba si el solicitante ha dicho la verdad.

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

César Martinelli y Susan W. Parker, dos economistas que analizaron los datos de más de 100.000 solicitantes de Oportunidades, descubrieron que estos dejaban de declarar habitualmente ciertos artículos, como automóviles, furgonetas, aparatos de vídeo, televisión por satélite y lavadoras. Esto no sorprende a nadie. La gente que solicita asistencia tiene un incentivo para hacer parecer que es más pobre de lo que realmente es. Pero Martinelli y Parker descubrieron además que los solicitantes declaraban otros artículos *que no tenían*: fontanería interior, agua corriente, una cocina de gas y un suelo de hormigón. ¿Por qué demonios los solicitantes de asistencia decían que tenían aquellas necesidades básicas, si no las tenían?

Martinelli y Parker lo atribuyen a la vergüenza. Al parecer, hasta la gente que es lo bastante pobre para tener que recurrir a la beneficencia se niega a reconocer ante un empleado de esta institución que tiene el suelo de tierra o que vive sin un cuarto de baño.

Como sabía que los métodos de encuesta tradicionales no necesariamente dan resultados fiables cuando se trata de un tema delicado como la prostitución, Venkatesh intentó algo diferente: recoger datos en el momento y en el lugar de los hechos. Contrató seguidoras para que se apostaran en las esquinas o se sentaran en los burdeles con las prostitutas, observando directamente algunas facetas de sus transacciones y recogiendo más detalles íntimos de las prostitutas en cuanto se marchaban los clientes.

La mayoría de las seguidoras eran ex prostitutas, una credencial importante porque aquellas mujeres tenían más posibilidades de obtener respuestas sinceras. Además, Venkatesh pagó a las prostitutas por participar en el estudio. Si estaban dispuestas a practicar el sexo por dinero, razonó, seguro que estarían dispuestas a hablar de su práctica sexual por dinero. Y lo estaban. A lo largo de casi dos años, Venkatesh acumuló datos sobre unas 160 prostitutas

## SUPERFREAKONOMICS

en tres barrios distintos del South Side, registrando más de 2.200 transacciones sexuales.

Las hojas de seguimiento registraban una considerable variedad de datos, entre ellos:

- El acto sexual concreto realizado, y la duración del servicio.
- Dónde tuvo lugar el acto (en un coche, al aire libre o en una casa).
- Cantidad recibida en dinero.
- Cantidad recibida en drogas.
- Raza del cliente.
- Edad aproximada del cliente.
- Grado de atractivo del cliente (10 = sexy; 1 = asqueroso).
- Si se usó condón o no.
- Si el cliente era nuevo o repetía.
- Si se podía saber, si el cliente estaba casado; en qué trabajaba; si era miembro de una banda; si era del barrio.
- Si la prostituta le robó al cliente.
- Si el cliente le causó algún problema a la prostituta, violento o de otro tipo.
- Si el acto sexual se pagó o fue gratis.

¿Qué pueden decirnos estos datos?

Empecemos por las tarifas. Resulta que la típica prostituta callejera de Chicago trabaja 13 horas a la semana, realizando 10 actos sexuales durante ese período, y gana alrededor de 27 dólares por hora. Así pues, su ganancia semanal es aproximadamente de 350 dólares. Esto incluye un promedio de 20 dólares que la prostituta les roba a sus clientes, y tiene en cuenta que algunas de ellas aceptan drogas en lugar de dinero: normalmente crack o heroína y normalmente con descuento. De todas las mujeres del estudio de Venkatesh, el 83 por ciento eran drogadictas.

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

Como LaSheena, muchas de estas mujeres hacían otros trabajos aparte de la prostitución, que Venkatesh también siguió. Con la prostitución se ganaba cuatro veces más que con los otros trabajos. Pero aunque las ganancias sean altas, parecen muy poco cuando se consideran los inconvenientes del oficio. En un año cualquiera, la prostituta representativa del estudio de Venkatesh experimentaba una decena de episodios de violencia. Al menos 3 de las 160 prostitutas que participaron murieron durante el estudio. «La mayoría de los episodios de violencia de los clientes se dan cuando, por alguna razón, no pueden consumir o no consiguen una erección —dice Venkatesh—. Entonces se sienten avergonzados: “Soy demasiado hombre para ti” o “Eres demasiado fea para mí”. Entonces el cliente exige que le devuelvan su dinero y, desde luego, no conviene discutir con un hombre que acaba de perder su masculinidad.»

Además, las ganancias de la mujer palidecen en comparación con lo que ganaban hasta las prostitutas más baratas de hace cien años. En comparación con ellas, mujeres como LaSheena están trabajando prácticamente gratis.

¿Por qué han bajado tanto las tarifas de las prostitutas?

Porque la demanda ha bajado espectacularmente. No la demanda de *sexo*, que sigue siendo fuerte. Pero la prostitución, como cualquier otra industria, es vulnerable a la competencia.

¿Quién representa la mayor competencia para una prostituta? Es sencillo: cualquier mujer dispuesta a mantener relaciones sexuales con un hombre sin cobrar.

No es ningún secreto que las costumbres sexuales han evolucionado considerablemente en las últimas décadas. La expresión «sexo sin compromiso» no existía hace un siglo (por no hablar de «amigos con derecho a roce»). El sexo fuera del matrimonio era mucho más difícil de encontrar y acarrea castigos notablemente mayores que los que acarrea hoy.

Imaginemos un joven que acaba de terminar sus estudios, pero aún no está preparado para casarse, y que quiere algo de sexo. En las décadas anteriores, la prostitución era una opción probable. Aunque fuera ilegal, nunca era difícil de encontrar, y el riesgo de ser detenido era minúsculo. Aunque era relativamente cara a corto plazo, a la larga compensaba porque no incluía los costes potenciales de un embarazo no deseado o de un compromiso matrimonial. Al menos el 20 por ciento de los hombres norteamericanos nacidos entre 1933 y 1942 tuvieron su primera experiencia sexual con una prostituta.

Ahora, imaginen al mismo joven veinte años después. El cambio de las costumbres sexuales le ha proporcionado un suministro mucho mayor de sexo gratuito. En esta generación, solo el 5 por ciento de los hombres pierden su virginidad con una prostituta. Y no es que él y sus amigos se estén reservando para el matrimonio. Más del 70 por ciento de los hombres de su generación han tenido relaciones sexuales antes de casarse, en comparación con el 33 por ciento de la generación anterior.

Así pues, el sexo prematrimonial surgió como un sustituto viable de la prostitución. Y al disminuir la demanda de sexo pagado, también bajaron las tarifas de la gente que lo proporcionaba.

Si la prostitución fuera una industria, habría podido recurrir a grupos de presión para luchar contra la invasión de sexo prematrimonial. Habría presionado para ilegalizar el sexo prematrimonial, o, como mínimo, gravarlo con fuertes impuestos. Cuando los fabricantes de acero y los productores de azúcar norteamericanos empezaron a sentir la presión de la competencia —en forma de mercancías más baratas de México, China o Brasil—, consiguieron que el gobierno federal impusiera aranceles que protegían sus productos nacionales.

Estas tendencias proteccionistas no tienen nada de nuevo. Hace más de ciento cincuenta años, el economista francés Frédé-

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

ric Bastiat escribió la «Petición de los fabricantes de velas», que decía que representaba los intereses de «los fabricantes de cirios, velas, linternas, palmatorias, farolas de calle, despabiladores y apagavelas», así como «la producción de sebo, aceite, resina, alcohol y en general todo lo relacionado con la iluminación».

Estas industrias, se lamentaba Bastiat, «están sufriendo a causa de la ruinoso competencia de un rival extranjero que al parecer funciona en condiciones tan superiores a las nuestras para la producción de luz que está inundando de luz el mercado nacional a un precio increíblemente bajo».

¿Quién era este miserable rival extranjero?

«No es otro que el sol», escribió Bastiat. Rogaba al gobierno francés que promulgara una ley prohibiendo a todos los ciudadanos que dejaran entrar en sus casas la luz solar. (Sí, su petición era una sátira; en los círculos de economistas, esto es lo que se entiende por payasada radical.)

Por desgracia, la industria de la prostitución carece de un paladín tan apasionado, aunque fuera en broma, como Bastiat. Y a diferencia de las industrias del azúcar y el acero, tiene poca influencia en los pasillos del poder de Washington... a pesar, hay que decirlo, de sus muchas, muchísimas relaciones con hombres que ocupan altos cargos. Esto explica que la suerte de la industria haya sido tan vapuleada por los fríos vientos del mercado libre.

La prostitución está más concentrada geográficamente que ninguna otra actividad delictiva: en Chicago, casi la mitad de las detenciones por prostitución se producen en menos de un tercio del 1 por ciento de los bloques de la ciudad. ¿Qué tienen en común esos bloques? Están cerca de estaciones de tren y de calles principales (las prostitutas tienen que estar donde los clientes puedan encontrarlas) y en ellos viven muchos residentes pobres. Aunque

no hay —como es común en la mayoría de los barrios pobres— una superabundancia de hogares con una mujer al frente.

Esta concentración hace posible tomar los datos de Venkatesh y cruzarlos con los datos de detenciones del Departamento de Policía de Chicago, para calcular el alcance de la prostitución callejera en toda la ciudad. Conclusión: en cualquier semana, hay unas 4.400 mujeres trabajando de prostitutas en las calles de Chicago, que realizan aproximadamente 1,6 millones de servicios al año para 175.000 hombres diferentes. Es más o menos el mismo número de prostitutas que trabajaban en Chicago hace cien años. Teniendo en cuenta que la población de la ciudad ha crecido un 30 por ciento desde entonces, la cuota de prostitutas callejeras per cápita ha disminuido significativamente. Una cosa no ha cambiado: para el cliente, al menos, la prostitución es solo un poco ilegal. Los datos demuestran que un hombre que solicita los servicios de una prostituta de la calle corre el riesgo de ser detenido una vez por cada 1.200 visitas.

Las prostitutas del estudio de Venkatesh trabajaban en tres zonas distintas de la ciudad: West Pullman, Roseland y Washington Park. Casi todos los residentes en estas zonas son afroamericanos, lo mismo que las prostitutas. West Pullman y Roseland, que son adyacentes, son barrios de clase obrera en el extremo del South Side, que antes eran casi exclusivamente blancos (West Pullman se organizó alrededor de la fábrica de trenes Pullman). Washington Park lleva décadas siendo un barrio negro y pobre. En estas tres zonas, la raza de los clientes de las prostitutas es variada.

La noche del lunes es con diferencia la más floja de la semana para estas prostitutas. Los viernes son los días de más actividad, pero los sábados por la noche una prostituta suele ganar aproximadamente un 20 por ciento más que el viernes.

¿Por qué la noche de más actividad no es también la más provechosa? Porque el principal determinante del precio de una pros-



## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

tituta es el servicio concreto que se le paga por realizar. Y por alguna razón, los clientes del sábado contratan servicios más caros. Consideremos los cuatro actos sexuales que estas prostitutas realizaban habitualmente, cada uno con su precio:

ACTO SEXUAL	PRECIO MEDIO
Estimulación manual	26,70 dólares
Sexo oral	37,26 dólares
Sexo vaginal	80,05 dólares
Sexo anal	94,13 dólares

Es interesante observar que el precio del sexo oral ha bajado mucho con el tiempo, en comparación con el acto sexual «normal». En los tiempos del Everleigh Club, los hombres pagaban el doble o el triple por el sexo oral. Ahora cuesta menos de la mitad que un coito. ¿Por qué?

Es cierto que el sexo oral plantea menos problemas a la prostituta, porque elimina la posibilidad de embarazo y disminuye el riesgo de enfermedades de transmisión sexual. (También ofrece lo que un experto en salud pública llama «facilidad de salida», porque la prostituta puede escapar rápidamente de la policía o de un cliente peligroso.) Pero el sexo oral *siempre* ha tenido esas ventajas. ¿Cómo se explica la diferencia de precio con los viejos tiempos?

La mejor respuesta es que el sexo oral cargaba con una especie de tabú. En aquel tiempo se consideraba una forma de perversión, sobre todo entre las personas de mentalidad religiosa, porque satisfacía los requisitos lujuriosos del sexo sin cumplir los requisitos reproductivos. Como es natural, el Everleigh Club estaba encantado de sacarle beneficio a este tabú. De hecho, el médico del club recomendaba con entusiasmo el sexo oral porque su-

## SUPERFREAKONOMICS

ponía mayores beneficios para el establecimiento y menos desgaste para las mariposas.

Pero cuando las actitudes sociales cambiaron, el precio cayó, reflejando la nueva realidad. Este cambio de preferencias no se ha limitado a la prostitución. Entre los adolescentes de Estados Unidos, el sexo oral va en ascenso, mientras que el coito y los embarazos han disminuido. Algunos dirían que es una coincidencia (o algo peor), pero nosotros lo llamamos economía en acción.

El bajo precio del sexo oral de las prostitutas ha tenido como respuesta una fuerte demanda. He aquí un desglose de la fracción de mercado de cada servicio sexual realizado por las prostitutas de Chicago:

ACTO SEXUAL	PORCENTAJE DEL TOTAL DE SERVICIOS
Sexo oral	55 %
Sexo vaginal	17 %
Estimulación manual	15 %
Sexo anal	9 %
Otros	4 %

En la categoría de «otros» se incluye bailar desnuda, «solo hablar» (una situación sumamente rara, observada solo unas cuantas veces en más de dos mil transacciones) y diversos actos que son todo lo contrario de «solo hablar», tan fuera de lo normal que desafiarían la imaginación del lector más creativo. Aparte de todo lo demás, estos actos son una importante razón para que el mercado de la prostitución siga prosperando a pesar de la disponibilidad de sexo gratuito: los hombres contratan a prostitutas para que hagan cosas que una amiga o una esposa nunca estarían dispuestas a hacer. (Aunque también hay que decir que algunos de

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

los actos más extravagantes de nuestra lista *incluyen* miembros de la familia, con todas las combinaciones concebibles de sexo y generación.)

Las prostitutas no cobran el mismo precio a todos los clientes. Los clientes negros, por ejemplo, pagan por término medio 9 dólares menos por servicio que los blancos, y los clientes hispanos están en una posición intermedia. Los economistas tienen un nombre para la práctica de cobrar diferentes precios por el mismo producto: *discriminación en el precio*.

En el mundo comercial no siempre es posible discriminar en el precio. Por lo menos se deben cumplir dos condiciones:

- Algunos clientes deben tener características claramente identificables que permitan incluirlos en la categoría de los dispuestos a pagar más. (Como rasgo identificable, el color blanco o negro de la piel es bastante bueno.)
- El vendedor debe ser capaz de impedir la reventa del producto, eliminando así la posibilidad de especulación. (En el caso de la prostitución, la reventa es bastante imposible.)

Si se dan estas circunstancias, casi todas las empresas se aprovecharán de la discriminación en el precio siempre que puedan. Los que viajan por negocios lo saben muy bien, ya que muchas veces pagan el triple que su compañero de asiento, que va de vacaciones, por un billete de avión adquirido a última hora. Las mujeres que pagan un corte de pelo en la peluquería lo saben también, porque pagan el doble que los hombres por lo que es prácticamente el mismo corte de pelo. O pensemos en el catálogo de utensilios sanitarios ofrecidos en internet por el Dr. Leonard, que vende un cortador de pelo Barber Magic por 12,99 dólares y, en otra parte de la página, el cortador de pelo Barber Magic para mascotas por 7,99 dólares. Los dos aparatos

## SUPERFREAKONOMICS

parecen idénticos, pero el Dr. Leonard piensa que las personas pagarán más por cortarse su propio pelo que por el de sus animales de compañía.

¿Cómo discriminan en el precio las prostitutas callejeras de Chicago? Venkatesh descubrió que utilizan diferentes estrategias para fijar el precio a los clientes blancos y negros. Cuando tratan con negros, las prostitutas suelen decir el precio de antemano para evitar regateos. (Venkatesh observó que los clientes negros tenían más tendencia a regatear que los blancos, tal vez, razonó, porque estaban más familiarizados con el barrio y conocían mejor el mercado.) En cambio, cuando trata con clientes blancos, la prostituta hace que *el hombre* proponga un precio, esperando una oferta generosa. Como demuestra la diferencia de precios entre blancos y negros que se recoge en los datos, esta estrategia parece funcionar bastante bien.

Otros factores pueden hacer bajar el precio que los clientes pagan a una prostituta de Chicago. Por ejemplo:

## DESCUENTO MEDIO

Pago en drogas en lugar de dinero	7 dólares
Acto sexual realizado al aire libre	6,50 dólares
El cliente usa condón	2 dólares

El descuento por las drogas no sorprende mucho, teniendo en cuenta que la mayoría de las prostitutas son drogadictas. El descuento por hacerlo al aire libre es en parte un descuento por ahorro de tiempo, ya que los servicios realizados al aire libre tienden a ser más rápidos. Por otra parte, las prostitutas cobran más por un servicio en interior porque suelen tener que pagar el local. Algunas mujeres alquilan una alcoba en la casa de alguien o tienen un

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

colchón en el sótano; otras van a un motel barato o a una tienda de todo a un dólar que cierre durante la noche.

El pequeño descuento por el uso de condón *sí* que es sorprendente. Aún más sorprendente es lo poco que se utilizan los condones: menos del 25 por ciento de las veces, aunque solo contemos el sexo vaginal y el anal. (Los clientes nuevos tenían más tendencia a usar condones que los habituales; los clientes negros lo usaban menos que los otros.) La típica prostituta callejera de Chicago podía esperar realizar unos trescientos actos sexuales sin protección al año. La buena noticia, según una investigación anterior, es que los hombres que recurren a prostitutas de la calle tienen una incidencia sorprendentemente baja de infección por VIH: menos del 3 por ciento. (Esto no ocurre con los clientes varones que contratan a prostitutos; su incidencia supera el 35 por ciento.)

Así pues, son muchos los factores que influyen en el precio de una prostituta: el acto mismo, las características de ciertos clientes, incluso el lugar.

Pero lo asombroso es que los precios en un sitio dado son prácticamente los mismos para todas las prostitutas. Quizá crea que una mujer atractiva cobra más que otra menos deseable. Pero esto casi nunca ocurre. ¿Por qué?

La única explicación lógica es que la mayoría de los clientes ven a las mujeres como lo que los economistas llaman *sustitutos perfectos*, bienes o servicios fácilmente intercambiables. Así como a un comprador en una frutería puede parecerle que un racimo de plátanos es más o menos idéntico a los demás, parece que los hombres que frecuentan este mercado aplican este mismo principio.

Una manera segura para que un cliente consiga un gran descuento es contratar directamente a la prostituta en lugar de tratar con

un chulo. Si hace eso, obtendrá el mismo acto sexual por unos 16 dólares menos.



Este cálculo está basado en datos de las prostitutas de Roseland y West Pullman. Los dos barrios están situados uno junto a otro y son similares en muchos aspectos. Pero en West Pullman, las prostitutas tenían chulos, mientras que las de Roseland no los tenían. West Pullman es un poco más residencial, lo que implica que la comunidad presione para quitar a las prostitutas de las calles. Roseland, en cambio, tiene más actividad de pandillas callejeras. Aunque las bandas de Chicago no suelen practicar el proxenetismo, tampoco quieren que nadie se meta en su economía de mercado negro.

Esta diferencia fundamental nos permite medir el impacto del proxeneta (denominado en adelante *chulimpacto*). Pero antes, una pregunta importante: ¿cómo podemos estar seguros de que las dos poblaciones de prostitutas son de verdad comparables? A lo mejor, las prostitutas que trabajan con chulos tienen características diferentes de las otras. A lo mejor son más listas o menos drogadicatas. Si esto fuera así, estaríamos simplemente midiendo dos poblaciones diferentes de mujeres, y no el *chulimpacto*.

Pero se daba el caso de que muchas de las mujeres del estudio de Venkatesh iban y venían de un barrio a otro, a veces trabajando con un chulo y otras veces solas. Esto nos permitió analizar los datos de manera que pudiéramos aislar el *chulimpacto*.

Como ya hemos dicho, los clientes pagan unos 16 dólares más si contratan a través de un chulo. Pero los clientes que recurren a los chulos tienden también a comprar servicios más caros —nada de estimulación manual para esos caballeros—, que hacen subir las ganancias de la mujer. Así, incluso después de que el proxeneta se quede su consabida comisión del 25 por ciento, las prostitutas ganan más dinero haciendo menos servicios.

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

PROSTITUTA	SALARIO SEMANAL	SERVICIOS POR SEMANA
 sola	325 dólares	7,8
 con chulo	410 dólares	6,2

El secreto del éxito de los chulos es que buscan una clientela diferente de la que pueden conseguir por sí solas las prostitutas en la calle. Tal como descubrió Venkatesh, los chulos de West Pullman dedicaban mucho tiempo a reclutar clientes, en su mayoría blancos, en clubes de striptease del centro y en los barcos-casino de la vecina Indiana.

Pero, como demuestran los datos, el chulimproyecto va más allá de generar mayores ingresos. Una prostituta que trabaje con un chulo tiene menos probabilidades de ser golpeada por un cliente o forzada a hacer servicios gratis a los miembros de las pandillas.

Así pues, si eres una prostituta callejera de Chicago, utilizar un chulo parece lo mejor. Incluso después de pagar la comisión, tienes ventajas en casi todos los aspectos. Ojalá los agentes de todas las industrias proporcionaran este tipo de beneficios.

Consideremos un tipo distinto de ventas: las viviendas residenciales. Igual que puede vender su cuerpo con o sin la ayuda de un chulo, puede vender su casa con o sin ayuda de un agente inmobiliario. Aunque los agentes inmobiliarios cobran mucha menos comisión que los chulos —aproximadamente, el 5 por ciento, frente al 25—, el porcentaje del agente suele ascender a decenas de miles de dólares por una sola venta.

¿Se ganan los agentes inmobiliarios su paga?

Tres economistas analizaron hace poco los datos de ventas de viviendas en Madison (Wisconsin), que tienen un próspero mercado de venta directa por el propietario (en inglés, FSBO). La actividad gira en torno a la página web FSBOMadison.com, que

cobra a los propietarios 150 dólares por incluir una casa en su lista, sin comisión cuando la casa se vende. Comparando las ventas directas en Madison con las casas vendidas en Madison por agencias inmobiliarias, incluyendo varios factores —precio, características de la casa y del vecindario, tiempo que lleva en el mercado, etc.—, los economistas fueron capaces de calibrar el impacto del agente (o, en aras de la simetría, el *agimpecto*).

¿Qué descubrieron?

Las casas vendidas a través de FSBOMadison.com tenían aproximadamente el mismo precio que las vendidas por agencias. Esto no parece dejar en muy buen lugar a las agencias. Recurrir a una agencia para vender una casa de 400.000 dólares significa pagar una comisión de unos 20.000, frente a solo 150 en FSBOMadison.com. (Por otra parte, otro estudio reciente demostró que las agencias inmobiliarias de tarifa plana, que suelen cobrar unos 500 dólares por incluir una casa en su lista, también obtenían aproximadamente los mismos precios que las agencias a comisión completa.)

Pero hay algunos matices importantes. A cambio de la comisión del 5 por ciento, alguien hace todo el trabajo por uno. Para algunos de los que venden su casa, eso bien vale el precio. También es difícil decir si los resultados de Madison se confirmarían en otras ciudades. Además, el estudio se realizó durante una época fuerte del mercado inmobiliario, lo que probablemente facilita vender la casa uno mismo. Por otra parte, la clase de gente que decide vender su casa sin recurrir a una agencia puede tener mejor cabeza para los negocios desde un principio. Por último, aunque las casas de venta directa se vendían por el mismo precio medio que las vendidas a través de agencias, tardaban veinte días más en venderse. Pero la mayoría de la gente probablemente consideraría que por 20.000 dólares vale la pena vivir en la casa vieja veinte días más.

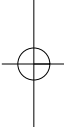


¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

Una agencia inmobiliaria y un chulo realizan el mismo servicio de base: anunciar su producto a posibles clientes. Como revela este estudio, internet está demostrando ser un sustituto muy eficaz de la agencia inmobiliaria. Pero si lo que se quiere vender es prostitución callejera, internet no es muy efectiva —al menos, todavía no— poniendo en contacto a los vendedores con los compradores.

Así pues, cuando se considera lo que uno obtiene de estos dos agentes, parece claro que los servicios de un chulo son considerablemente más valiosos que los de un agente de bienes raíces. O, para los que prefieren que las conclusiones se presenten matemáticamente,

Chulimpecto > Agimpecto



Durante el estudio de Venkatesh, seis proxenetas controlaban la prostitución en West Pullman, y él llegó a conocer a los seis. Todos eran hombres. En los viejos tiempos, los círculos de prostitución solían estar dirigidos por mujeres, incluso en los barrios más pobres de Chicago. Pero los hombres, atraídos por los altos ingresos, acabaron haciéndose con el negocio. Otro ejemplo más en la larga historia de hombres que se meten a ganar lo que antes ganaban las mujeres.

La edad de estos seis chulos variaba entre los treinta y pocos y los cuarenta y muchos, y «les iba bastante bien», según Venkatesh, ya que ganaban unos 50.000 dólares al año. Además, algunos tenían trabajos legales —mecánico de coches o encargado de tienda— y casi todos eran propietarios de sus casas. Ninguno era drogadicto.

Una de sus funciones más importantes consistía en encargarse de la policía. Venkatesh descubrió que los chulos mantenían una

buena relación de trabajo con la policía, en especial con un agente llamado Charles. Cuando era nuevo en el oficio, Charles hostigaba y detenía a los chulos. Pero no le salió bien. «Cuando detienes a los chulos, simplemente hay una lucha por ocupar sus puestos —dice Venkatesh— y la violencia es peor que la prostitución.»

Así que, a cambio, Charles les arrancó algunos compromisos. Los chulos accedieron a mantenerse alejados del parque cuando había niños jugando allí, y a mantener oculta la prostitución. A cambio, la policía dejaba a los chulos en paz y, lo más importante, tampoco detenía a las prostitutas. Durante el estudio de Venkatesh, solo hubo una detención oficial de una prostituta en una zona controlada por chulos. De todas las ventajas que una prostituta obtenía de utilizar un chulo, una de las mayores era no ser detenida.

Pero no se necesita por fuerza un chulo para no ir a la cárcel. La prostituta media de Chicago hace unos 450 servicios sin ser detenida, y solo una de cada diez detenciones acaba en una sentencia de cárcel.

No es que la policía no sepa dónde están las prostitutas. Tampoco las autoridades policiales o el alcalde tomaron una decisión consciente de dejar que la prostitución prosperara. Esto es más bien un ejemplo gráfico de lo que los economistas llaman *el problema del principal y el agente*. Es lo que ocurre cuando dos partes de una actividad dada parecen tener los mismos incentivos, pero en realidad puede que no sea así.

En este caso, uno podría pensar que el jefe de policía es el principal. Le gustaría poner freno a la prostitución callejera. El policía de la calle, en cambio, es el agente. A él también le gustaría reducir la prostitución, al menos en teoría, pero no tiene un fuerte incentivo para practicar detenciones. Tal como lo ven algunos policías, las prostitutas ofrecen algo mucho más atractivo que aumentar la cuota de detenciones: sexo.

¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

Esto se manifiesta con rotundidad en el estudio de Venkatesh: de todos los servicios realizados por las prostitutas que él estudió, aproximadamente el 3 por ciento eran servicios gratuitos a agentes de policía.

Los datos no mienten: una prostituta callejera de Chicago tiene más probabilidades de practicar el sexo con un policía que de ser detenida por uno.

No hace falta insistir en lo poco deseable que es ser una prostituta callejera: la degradación, el riesgo de enfermedades, la amenaza casi constante de violencia.

En ninguna parte eran tan malas las condiciones como en Washington Park, el tercer barrio del estudio de Venkatesh, que se encuentra a unos nueve kilómetros al norte de Roseland y West Pullman. Está más deprimido económicamente y es menos accesible a los forasteros, sobre todo si son blancos. La prostitución está centrada en cuatro lugares: dos grandes edificios de apartamentos, un tramo de cinco manzanas de una ajetreada calle comercial y el parque mismo, una extensión de 150 hectáreas diseñada hacia 1870 por Frederick Law Olmsted y Calvert Vaux. Las prostitutas de Washington Park trabajan sin chulos, y tienen los ingresos más bajos de todas las prostitutas del estudio de Venkatesh.

Esto podría hacer pensar que estas mujeres deberían dedicarse a otra cosa, y no a hacer la calle. Pero una de las características de una economía de mercado es que los precios tienden a encontrar un nivel en el que hasta el peor trabajo imaginable vale la pena. Por mal que les vaya a estas mujeres, parece que estarían aún peor sin prostituirse.

¿Suenan absurdos?

La prueba más contundente de este argumento viene de una fuente improbable: la entrañable tradición norteamericana cono-

cida como reunión familiar. Cada verano, en torno a la fiesta del 4 de Julio, Washington Park se llena de familias y otros grupos numerosos que se reúnen para comidas y fiestas. Para algunos de estos visitantes, charlar con la tía Ida mientras toman limonada no resulta lo bastante estimulante. Se ha comprobado que la demanda de prostitutas en Washington Park se dispara todos los años durante este período.

Y las prostitutas hacen lo que cualquier buen empresario haría: suben los precios aproximadamente un 30 por ciento y hacen todas las horas extra que pueden.

Lo más interesante es que este incremento de la demanda atrae a un tipo especial de trabajadora: una mujer que no ejerce la prostitución durante el resto del año, pero que durante esta temporada tan activa deja su otro trabajo y empieza a hacer la calle. Casi todas estas prostitutas de temporada tienen hijos y cuidan de sus hogares; no son drogadictas. Pero como los buscadores en la fiebre del oro o los agentes de bienes raíces durante un boom inmobiliario, ven la oportunidad de hacer caja y se lanzan a ella.

En cuanto a la pregunta planteada en el título de este capítulo —¿En qué se parece una prostituta de la calle a un Santa Claus de unos grandes almacenes?—, la respuesta debería ser obvia: los dos aprovechan las oportunidades de trabajo de corta duración ofrecidas por la mayor demanda en las fiestas.

Ya hemos establecido que la demanda de prostitutas es mucho menor en la actualidad que hace sesenta años (aunque algo compensada durante las fiestas), debido en gran parte a la revolución feminista.

Si eso les resulta sorprendente, consideren una víctima aún menos probable de la revolución feminista: los niños en edad escolar.

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

Tradicionalmente, la enseñanza ha estado dominada por mujeres. Hace cien años, era uno de los pocos trabajos para mujeres que no implicaban limpiar, cocinar u otras tareas serviles. (La enfermería era otra de esas profesiones, pero la enseñanza era mucho más prominente, con seis maestras por cada enfermera.) En aquella época, las maestras constituían casi el 6 por ciento de la población laboral femenina, superadas solo por las comadronas (19 por ciento), las criadas (16 por ciento) y las lavanderas (6,5 por ciento). Y era, con gran diferencia, la profesión preferida por las licenciadas universitarias. Todavía en 1940, un sorprendente 55 por ciento de las trabajadoras de treinta y pocos años con estudios universitarios trabajaban como maestras.

Pero poco después, las oportunidades para mujeres inteligentes empezaron a multiplicarse. La Ley de Igualdad de Salarios de 1963 y la Ley de Derechos Civiles de 1964 fueron factores que contribuyeron, lo mismo que el cambio en la percepción de los papeles femeninos. Al aumentar el número de chicas que iban a la universidad, surgieron más mujeres dispuestas a incorporarse al mercado de trabajo, sobre todo en las profesiones deseables que antes les habían estado vedadas: el derecho, la medicina, los negocios y las finanzas, etcétera. (Uno de los héroes olvidados de esta revolución fue la proliferación de guarderías, que permitió a las madres recientes volver al trabajo.)

Estas profesiones exigentes y competitivas ofrecían salarios altos y atraían a las mujeres más inteligentes y preparadas. Sin duda, muchas de estas mujeres habrían sido maestras de haber nacido una generación antes.

Pero no fue así. Y como consecuencia, el colectivo de maestras empezó a sufrir una fuga de cerebros. En 1960, aproximadamente el 44 por ciento de las maestras puntuaban en la zona más alta del coeficiente intelectual y otras pruebas de aptitud, con solo un 8 por ciento en la parte más baja. Veinte años después, las de la

parte alta eran menos de la mitad de esa cifra, y en la parte baja había más del doble. Tampoco ayudó mucho que los sueldos de las maestras bajaran considerablemente en comparación con los de otros trabajos. «La calidad del profesorado lleva décadas decayendo —declaró en 2000 el director general de los colegios públicos de Nueva York—, y nadie quiere hablar de ello.»

Esto no quiere decir que ya no existan muchas y excelentes profesoras. Pero en general, la competencia de las maestras declinó durante esos años, y con ella la calidad de la enseñanza en las clases. Entre 1967 y 1980, las calificaciones escolares en Estados Unidos bajaron aproximadamente 1,25 puntos. El investigador educativo John Bishop dijo que este declive «no tenía precedentes históricos», argumentando que ponía serias trabas a la productividad nacional, que continuarían hasta bien entrado el siglo XXI.

Pero al menos las cosas les iban bien a las mujeres que elegían otras profesiones, ¿no?

Bueno, más o menos. Como hemos dicho antes, hasta las mujeres mejor preparadas ganan menos que sus equivalentes masculinos. Esto se aplica en especial a los altos círculos financieros y empresariales, donde, además, las mujeres están muy poco representadas. El número de altas ejecutivas ha aumentado en los últimos años, multiplicándose aproximadamente por ocho, pero aun así las mujeres todavía ocupan menos del 1,5 por ciento de los altos puestos ejecutivos. En las 1.500 mayores empresas de Estados Unidos, solo el 2,5 por ciento de los puestos ejecutivos mejor pagados están ocupados por mujeres. Esto resulta especialmente sorprendente si se considera que en los últimos veinticinco años las mujeres han obtenido más del 30 por ciento de los títulos de dirección de empresas en las mejores universidades del país. En la actualidad, el porcentaje es el más alto de la historia, un 43 por ciento.

Los economistas Marianne Bertrand, Claudia Goldin y Lawrence Katz intentaron resolver este enigma de la diferencia sala-

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

rial, analizando las salidas profesionales de más de 2.000 titulados en dirección de empresas, hombres y mujeres, en la Universidad de Chicago.

Su conclusión: aunque la discriminación de género puede contribuir en cierta medida a la diferencia salarial entre hombres y mujeres, es el deseo —o la falta de deseo— lo que explica la mayor parte de las diferencias. Los economistas identificaron tres factores principales:

- Las mujeres obtienen notas medias algo más bajas que los hombres y, lo que tal vez sea más importante, siguen menos cursos de finanzas. En igualdad de todos los demás factores, existe una fuerte correlación entre los estudios financieros y las ganancias profesionales.
- En los quince primeros años de sus carreras, las mujeres trabajan menos horas que los hombres: 52 por semana frente a 58. A lo largo de quince años, esa diferencia de seis horas equivale a seis meses menos de experiencia.
- Las mujeres interrumpen su trabajo con más frecuencia que los hombres. Al cabo de diez años trabajando, solo el 10 por ciento de los hombres titulados en dirección de empresas habían pasado seis o más meses sin trabajar, frente a un 40 por ciento de las mujeres tituladas.

Parece que el quid de la cuestión es que a muchas mujeres, incluso a las tituladas en dirección de empresas, les gustan los niños. La ejecutiva media sin hijos trabaja solo un 3 por ciento menos de horas que el ejecutivo medio. Pero las ejecutivas *con* hijos trabajan un 24 por ciento menos. «Las penalizaciones económicas de trabajar menos horas e interrumpir el trabajo son enormes para los ejecutivos —afirman los tres economistas—. Parece que muchas madres ejecutivas, y en especial las que tienen maridos

## SUPERFREAKONOMICS

adinerados, deciden poner el freno pocos años después de su primer alumbramiento.»

Se trata de un giro extraño. Muchas de las mujeres más inteligentes y preparadas de Estados Unidos se sacan un título de dirección de empresas para poder ganar salarios altos, pero acaban casándose con los hombres más inteligentes y mejor preparados, que *también* ganan salarios altos, lo que permite a esas mujeres el lujo de no tener que trabajar tanto.

¿Significa esto que se ha malgastado la inversión de tiempo y dinero de las mujeres que estudiaron dirección de empresas? Puede que no. Es posible que nunca hubieran encontrado esos maridos si no hubieran estudiado empresariales.

Hay otro aspecto que debemos considerar al examinar la diferencia de salarios entre hombres y mujeres. En lugar de interpretar el salario inferior de las mujeres como un fracaso, tal vez se debería ver como una señal de que, simplemente, un salario más alto no es un incentivo tan importante para las mujeres como para los hombres. ¿Podría ser que los hombres tengan debilidad por el dinero como las mujeres la tienen por los niños?

Consideremos un par de experimentos recientes en los que se sometió a hombres y mujeres jóvenes a una prueba de matemáticas con veinte preguntas. En una versión, a cada participante se le pagaba una tasa fija: 5 dólares por presentarse y otros 15 por completar el examen. En la segunda versión, a los participantes se les pagaban los 5 dólares por presentarse y otros 2 dólares por cada respuesta correcta.

¿Qué tal lo hicieron?

En la versión de tarifa fija, los hombres solo lo hicieron un poco mejor, dando una respuesta correcta más que las mujeres, del total de veinte. Pero en la versión con incentivo económico, los hombres barrieron a las mujeres. El rendimiento de las mujeres apenas aumentó en comparación con la versión de tarifa fija,



¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

mientras que el promedio de los hombres acertó 2 respuestas más de las 20.

Los economistas hacen todo lo que pueden reuniendo datos y aplicando complejas técnicas estadísticas para elucidar las razones por las que las mujeres ganan menos que los hombres. Pero la principal dificultad es que los hombres y las mujeres son diferentes en muchos aspectos. Lo que *de verdad* le gustaría a un economista es llevar a cabo un experimento más o menos como este: coger un grupo de mujeres y clonar versiones masculinas de ellas; hacer lo inverso con un grupo de hombres; y sentarse a observar. Midiendo el rendimiento laboral de cada grupo de género y comparándolo con el de sus clones, es probable que se sacaran algunas buenas conclusiones.

Si la clonación no fuera posible, también se podría tomar un grupo de mujeres, seleccionar al azar a la mitad y cambiar por arte de magia su sexo, dejándolas igual en todo lo demás; y hacer lo inverso con un grupo de hombres.

Por desgracia, a los economistas no se les permite hacer experimentos así (todavía). Pero los individuos sí que pueden, si quieren. Esto recibe el nombre de operación de cambio de sexo.

¿Qué ocurre cuando un hombre decide recurrir a la cirugía y la terapia hormonal para vivir como una mujer (transexualidad de hombre a mujer), o cuando una mujer decide vivir como un hombre (transexualidad de mujer a hombre)?

Ben Barres, un neurobiólogo de Stanford, nació como Barbara Barres y se transformó en hombre en 1997, a los cuarenta y dos años de edad. La neurobiología, como la mayoría de las disciplinas matemáticas y científicas, es un campo predominantemente masculino. Su decisión «sorprendió a mis compañeros y alumnos», dice, pero «todos se portaron maravillosamente». De hecho, su

prestigio intelectual parece haber aumentado. Una vez, después de que Barres impartiera un seminario, un colega se dirigió a un amigo de Barres que formaba parte del público e hizo este malicioso comentario: «El trabajo de Ben Barres es mucho mejor que el de su hermana». Pero Barres no tiene hermana; el comentario menospreciaba la anterior personalidad femenina de Barres.

«Es mucho más difícil para los hombres transformarse en mujeres que para las mujeres transformarse en hombres», reconoce Barres. El problema, dice, es que se supone que los varones son competentes en ciertos campos —sobre todo, campos como la ciencia y las finanzas— donde las mujeres no lo son.

Por otra parte, consideremos a Deirdre McCloskey, una destacada economista de la Universidad de Illinois en Chicago. Nació varón, con el nombre de Donald, y decidió transformarse en mujer en 1995, a los cincuenta y tres años. La economía, como la neurociencia, es un campo predominantemente masculino. «Estaba dispuesta a trasladarme a Spokane y hacerme secretaria en un almacén de grano», dice. No fue necesario, pero McCloskey detectó «una extraña predisposición contra mí entre algunos economistas. Supongo que ahora ganaría algo más de dinero si siguiera siendo Donald.»

McCloskey y Barres son solo dos ejemplos individuales. Un par de investigadores llamados Kristen Schilt y Matthew Wiswall se propusieron examinar sistemáticamente lo que les ocurre a los salarios de las personas que cambian de sexo en edad adulta. No es exactamente el experimento que proponíamos antes —al fin y al cabo, el conjunto de personas que cambian de sexo no se puede considerar una muestra al azar, ni tampoco son hombres y mujeres típicos, ni antes ni después—, pero aun así los resultados son interesantes. Schilt y Wiswall descubrieron que las mujeres que se transforman en hombres ganan algo más de dinero después del cambio de sexo, mientras que los hombres que se transforman en

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

mujeres ganan, por término medio, un tercio menos que su salario anterior.

Sus conclusiones van acompañadas de muchas matizaciones. Para empezar, la muestra era muy pequeña: solo 14 transexuales de hombre a mujer y 24 de mujer a hombre. Además, las personas estudiadas se eligieron principalmente en congresos de transexuales. Esto las sitúa en la categoría que Deirdre McCloskey llama «transexuales profesionales», que no son necesariamente representativos.

«Se podría pensar —dice McCloskey— que las personas que no se limitan a transformarse en mujeres y seguir adelante con sus vidas, sino que siguen mirando atrás, no van a ser las que más éxito tengan en su trabajo». (Ella ha cambiado de sexo, pero cuando eres economista, eres economista para siempre.)

Volviendo a Chicago, en un barrio elegante a pocos kilómetros de donde trabajan las prostitutas de la calle, vive alguien que nació mujer, sigue siéndolo, y gana más dinero de lo que jamás creyó posible.

Se crió en el seno de una familia numerosa y poco estructurada en Texas, y se marchó de casa para alistarse en el ejército. Estudió electrónica y trabajó en investigación y desarrollo de sistemas de navegación. Cuando volvió a la vida civil, siete años más tarde, consiguió un trabajo de programadora de ordenadores en una de las mayores empresas del mundo. Ganaba un buen salario, de cinco cifras, y se casó con un hombre que tenía unos ingresos de seis cifras como corredor hipotecario. Su vida era un éxito, pero también era... bueno, era aburrida.

Se divorció (la pareja no tuvo hijos) y se trasladó a Texas, en parte para ayudar a cuidar a un pariente enfermo. Volvió a trabajar como programadora y se casó de nuevo, pero el nuevo matrimonio también fracasó.

Su carrera no iba mucho mejor. Era inteligente, capaz, tenía preparación técnica y, además, también era físicamente atractiva, una rubia con curvas y simpática cuyos atributos siempre fueron apreciados en su entorno profesional. Pero no le gustaba trabajar tanto. Así que se hizo autónoma, creando un negocio unipersonal que le permitía trabajar solo diez o quince horas a la semana y ganar cinco veces su anterior salario. Se llama Allie y es prostituta.

Entró en la profesión por casualidad, o al menos como una travesura. Sus familiares eran devotos baptistas sureños, y Allie creció siendo «muy modosita». De adulta seguía siendo igual. «Ya sabes, la barbacoa de cada mes en la urbanización, no más de dos cervezas por noche y nunca antes de las siete.» Pero cuando era una joven divorciada empezó a visitar páginas de contactos en internet —le gustaban los hombres y le gustaba el sexo— y solo por divertirse puso *escort* (chica de compañía) en su perfil. «Fue una cosa espontánea —recuerda—. Se me ocurrió ponerlo y ver qué pasaba.»

Su ordenador se llenó al instante de respuestas. «Empecé a darle a *minimizar, minimizar, minimizar*, para poder dar abasto.»

Concertó una cita con un hombre a las dos de la tarde de un día entre semana en un hotel, en el rincón sudoeste del aparcamiento. Él iría conduciendo un Mercedes negro. Allie no tenía ni idea de cuánto cobrar. Pensaba pedir unos 50 dólares.

El hombre era dentista, nada intimidante físicamente, casado y muy amable. Una vez en la habitación, Allie se desnudó nerviosa. Ya no recordaba los detalles del acto sexual («Está todo un poco borroso a estas alturas», dice), pero sí que recuerda que «no fue nada extravagante, ni mucho menos».

Cuando terminaron, el hombre dejó el dinero encima de la cómoda.

—Nunca habías hecho esto antes, ¿verdad? —preguntó.

Allie trató de mentir, pero no sirvió de nada.

¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

—Muy bien —dijo él—. Esto es lo que tienes que hacer.

Y empezó a darle una perorata. Tenía que ser más cuidadosa; no debía citarse con un desconocido en un aparcamiento; tenía que saber algo de antemano acerca de sus clientes.

«Fue la primera cita en condiciones —dice Allie—. Todavía le sigo estando agradecida.»

Cuando el hombre salió de la habitación, Allie contó el dinero que había sobre la cómoda: 200 dólares. «Lo había estado dando gratis durante años, así que el hecho de que alguien estuviera dispuesto a darme aunque solo fuera un céntimo... bueno, fue impresionante.»

Se sintió inmediatamente tentada a ejercer la prostitución a jornada completa, pero le preocupaba que su familia y sus amigos se enteraran. Así que puso cuidado, concertando principalmente citas fuera de la ciudad. Redujo su horario de programación, pero aun así le parecía que el trabajo la atontaba. Entonces decidió mudarse a Chicago.

Sí, era una gran ciudad, que a Allie le pareció intimidante, pero, a diferencia de Nueva York o Los Ángeles, era lo bastante acogedora para que una chica del Sur se sintiera como en casa. Diseñó una página web (sus habilidades informáticas le vinieron bien) y a base de intensivos tanteos y errores determinó qué páginas de servicios eróticos la ayudarían a atraer al tipo adecuado de clientes y cuáles servirían solo para malgastar los dólares de su anuncio (los vencedores fueron Eros.com y BigDoggie.net).

Llevar un negocio de una sola persona tenía varias ventajas, la principal de las cuales era que no tenía que repartir sus ingresos con nadie. En los viejos tiempos, Allie probablemente habría trabajado para alguien como las hermanas Everleigh, que pagaban con generosidad a sus chicas, pero se quedaban suficiente tajada para hacerse verdaderamente ricas. Internet permitió a Allie ser su propia madame y acumular las ganancias para ella sola. Se ha habla-

do mucho de la impresionante capacidad de internet para «desintermediar» —eliminar al agente o intermediario— en industrias como los viajes, la venta de propiedades, los seguros y la venta de acciones y valores. Pero es difícil encontrar un mercado más naturalmente adecuado para la desintermediación que la prostitución de lujo.

El inconveniente era que Allie solo se tenía a sí misma para filtrar a los potenciales clientes y asegurarse de que no le pegarían ni robarían. Encontró una solución tan simple como ingeniosa. Cuando un nuevo cliente contactaba con ella por la red, ella no concertaba una cita hasta haber conseguido su verdadero nombre y su número de teléfono. Después, le llamaba el día de la cita por la mañana, aparentemente solo para decirle lo excitada que estaba por ir a verlo.

Pero la llamada también confirmaba que podía contactar con él cuando quisiera y, si algo iba mal, montar una bronca en su oficina. «A nadie le gusta ver el numerito de la loca», dice con una sonrisa. Hasta ahora, Allie solo ha tenido que recurrir a esta táctica una vez, cuando un cliente le pagó con dinero falso. Cuando Allie fue a visitarlo a su oficina, enseguida encontró dinero auténtico.

Recibía a los clientes en su apartamento, principalmente durante el día. La mayoría eran hombres blancos de mediana edad, el 80 por ciento casados, y les resultaba más fácil escabullirse durante las horas de trabajo que explicar una ausencia por la noche. A Allie le encantaba tener las noches libres para leer, ir al cine o simplemente descansar. Fijó su tarifa en 300 dólares por hora —era lo que parecían cobrar casi todas las otras mujeres de su categoría—, con algunas opciones de descuento: 500 dólares por dos horas, o 2.400 por doce horas, quedándose a dormir. Aproximadamente, el 60 por ciento de sus citas eran para una sola hora.

Su alcoba —«mi despacho», lo llama ella riendo— está dominada por una enorme cama imperial victoriana, con sus postes de

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

caoba tallada envueltos en crespones de seda blanquecina. No es una cama fácil de montar. Cuando se le pregunta si alguno de sus clientes ha tenido dificultades con ella, confiesa que hace poco un caballero muy corpulento rompió la cama.

¿Qué hizo Allie?

«Le dije que el maldito trasto estaba ya roto, y que sentía mucho no haberlo hecho arreglar.»

Allie es la clase de persona que ve algo bueno en todo el mundo, y cree que esto ha contribuido a su éxito empresarial. Le gustan de verdad los hombres que acuden a ella, y en consecuencia a los hombres les gusta Allie, más allá del hecho de que va a mantener relaciones sexuales con ellos. Muchas veces le traen regalos: un vale de 100 dólares para Amazon.com; una buena botella de vino (después mira la etiqueta en Google para determinar su valor); y una vez, un MacBook nuevo. Los hombres le hablan con cariño y elogian su aspecto o la decoración. La tratan en muchos aspectos como se espera que los hombres traten a sus esposas, aunque muchos no lo hagan.

La mayoría de las mujeres con tarifas como las de Allie se definen a sí mismas como *escorts*. Cuando Allie habla de sus amigas del oficio, las llama simplemente «chicas». Pero no es melindrosa. «Me gusta *puta*, me gusta *buscona*, me gustan todas esas palabras —dice—. Vamos, sé lo que hago, no intento edulcorarlo.» Allie habla de una amiga suya que cobra 500 dólares por hora. «Cree que ella no es como las chicas de la calle, que hacen mamadas por 35 dólares, y yo le digo “Sí, cariño, eres exactamente igual”.»

En esto, es probable que Allie se equivoque. Aunque ella se considera similar a una prostituta de la calle, tiene menos en común con esa clase de mujeres que con una esposa ideal. Allie es básicamente una esposa ideal que se alquila por horas. En realidad, no vende sexo, o al menos no solo sexo. Vende a los hombres la oportunidad de cambiar sus auténticas esposas por una versión

más joven, más atrevida sexualmente... sin los problemas y los gastos a largo plazo de tener que seguir con ella. Durante una o dos horas, representa a la esposa ideal: bella, atenta, lista, que se ríe de sus chistes y satisface su lujuria. Se alegra de verle cada vez que aparece en su puerta. Su música favorita está ya sonando y su bebida favorita se está enfriando. Jamás le pedirá que saque la basura.

Allie dice que ella es «un poco más liberal» que algunas prostitutas a la hora de satisfacer las peticiones poco corrientes de los clientes. Había, por ejemplo, un hombre en Texas que todavía le pagaba con frecuencia el viaje en avión y le pedía que incorporara algunos artefactos que guardaba en un maletín para una sesión que muchas personas ni siquiera reconocerían como sexo *sensu stricto*. Pero insiste categóricamente en que sus clientes usen condón.

¿Y si un cliente le ofreciera un millón de dólares por mantener relaciones sexuales sin condón?

Allie se para a considerar esta pregunta. Entonces, manifestando un claro conocimiento de lo que los economistas llaman *selección adversa*, declara que ni así lo haría... porque un cliente lo bastante loco como para ofrecer un millón por una sola sesión de sexo sin protección tiene que estar tan loco que conviene evitarlo a toda costa.

Cuando empezó a trabajar en Chicago, a 300 dólares la hora, la demanda era casi abrumadora. Aceptaba tantos clientes como podía atender físicamente, trabajando aproximadamente treinta horas a la semana. Siguió así durante un tiempo, pero cuando tuvo pagado el coche y hubo reunido unos ahorros, redujo el horario a quince horas por semana.

Aun así, empezó a preguntarse si una hora de su tiempo tenía más valor para ella que otros 300 dólares. Tal como estaban las cosas, sus quince horas de trabajo a la semana le reportaban más de 200.000 dólares al año en efectivo.



## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

Con el tiempo, subió su tarifa a 350 dólares la hora. Esperaba que la demanda disminuyera, pero no fue así. De modo que a los pocos meses la subió a 400. Tampoco hubo un descenso apreciable de la demanda. Allie estaba un poco enfadada consigo misma. Estaba claro que hasta entonces había estado cobrando muy poco. Pero al menos pudo explotar estratégicamente su cambio de tarifas practicando un poco de discriminación en el precio. A sus clientes favoritos les mantuvo la tarifa antigua, pero a los menos favoritos les dijo que ahora una hora costaba 400 dólares... y si no les parecía bien, tenía una excusa perfecta para cortar con ellos. Siempre habría más en el sitio de donde vinieron.

No tardó mucho en volver a subir la tarifa a 450 dólares la hora, y meses después a 500. En un período de dos años, Allie había subido su precio un 67 por ciento, y todavía no se apreciaba una disminución de la demanda.

Sus subidas de precio revelaron otra sorpresa: cuanto más cobraba, menos sexo real practicaba. A 300 dólares la hora tenía una serie de citas de una hora en las que cada hombre quería obtener toda la acción que fuera posible. Pero cobrando 500 la hora era frecuente que la invitaran a copas y a cenar: «Una cita de cuatro horas con cena que termina con un encuentro sexual de veinte minutos —dice—, aunque yo era la misma chica, vestida igual, y mantenía las mismas conversaciones que cuando cobraba 300».

Supuso que se había estado beneficiando de la buena coyuntura económica. Esto ocurrió en 2006 y 2007, que fueron años de bonanza para muchos de los banqueros, abogados y constructores con los que trataba. Pero Allie había descubierto que la mayoría de los hombres que contrataban sus servicios eran, en el lenguaje de los economistas, *insensibles al precio*. La demanda de sexo parecía relativamente independiente del estado de la economía.

Calculamos que en Chicago hay menos de mil prostitutas como Allie, que trabajan por su cuenta o para una agencia de chi-

cas de compañía. Puede que las prostitutas de la calle como La-Sheena tengan el peor trabajo de Estados Unidos. Pero para las prostitutas de élite como Allie, las circunstancias son completamente diferentes: salarios altos, horario flexible y relativamente poco peligro de violencia o detención. Así que el verdadero quid de la cuestión no es por qué alguien como Allie se hace prostituta, sino más bien por qué no son *más* las mujeres que eligen esta profesión.

Desde luego, la prostitución no es para todas las mujeres. Te tiene que gustar mucho el sexo y tienes que estar dispuesta a hacer algunos sacrificios, como no tener marido (a menos que sea muy comprensivo o muy codicioso). Aun así, estas desventajas pueden no parecer tan importantes cuando ganas 500 dólares la hora. De hecho, cuando Allie le confió a una vieja amiga que se había hecho prostituta y le describió su nueva vida, la amiga solo tardó unas pocas semanas en unirse a Allie en el oficio.

Allie nunca ha tenido ningún problema con la policía, ni espera tenerlo. La verdad es que tendría un disgusto si se legalizara la prostitución, porque sus estratosféricas tarifas se basan en el hecho de que el servicio que ofrece *no se puede* obtener legalmente.

Allie había triunfado en su profesión. Era una empresaria avispa, que tenía pocos gastos generales, mantenía el control de calidad, aprendió a discriminar en el precio y comprendía bien las fuerzas comerciales de la oferta y la demanda. Además, le gustaba su trabajo.

Pero, dicho todo esto, Allie empezó a buscar una estrategia de salida. Tenía ya treinta y pocos años y, aunque seguía siendo atractiva, comprendía que su mercancía era perecedera. Le daban pena las prostitutas mayores que, como los deportistas envejecidos, no sabían cuándo dejarlo. (Uno de esos deportistas, un futbolista que

## ¿EN QUÉ SE PARECE UNA PROSTITUTA A UN SANTA CLAUS?

llegaría a figurar en el Salón de la Fama, le había hecho proposiciones a Allie cuando estaba de vacaciones en América del Sur, sin saber que era una profesional. Allie lo rechazó, negándose a trabajar en vacaciones.)

También se había cansado de llevar una vida secreta. Su familia y sus amistades no sabían que era prostituta, y el constante engaño la fatigaba. Las únicas personas con las que podía estar sin disimulos eran otras chicas del oficio, y estas no eran sus mejores amigas.

Había ahorrado dinero, pero no lo bastante para retirarse. Así que empezó a buscarse una nueva profesión. Tenía su licencia de agente de la propiedad. El boom inmobiliario estaba en su apogeo y parecía bastante sencillo hacer la transición del viejo trabajo al nuevo, ya que los dos permitían horarios flexibles. Pero otras muchas personas tuvieron la misma idea. La barrera de entrada para los agentes de la propiedad es tan baja que toda bonanza atrae inevitablemente a un enjambre de nuevos agentes —en los diez años anteriores, el número de miembros de la Asociación Nacional de Agentes de la Propiedad había aumentado un 75 por ciento—, lo que tiene el efecto de reducir sus ingresos medios. Y Allie quedó horrorizada al enterarse de que tendría que darle la mitad de su comisión a la agencia en la que trabajara. Era una tajada que ningún chulo se atrevería a exigir.

Por fin, Allie se dio cuenta de lo que de verdad quería hacer: volver a la universidad. Aprovecharía todo lo que había aprendido llevando su propio negocio y, si todo iba bien, aplicaría estos nuevos conocimientos a alguna profesión que proporcionara ganancias de locura sin tener que recurrir al trabajo físico.

¿Qué decidió estudiar? Economía, por supuesto.