TIM HARFORD

LA LÓGICA OCULTA DE LA VIDA

Cómo la economía explica todas nuestras decisiones

1 — Presentando la lógica de la vida

Harpo Studios, Chicago

«Padres, respirad hondo.» Con estas palabras Oprah Winfrey presentó a los estadounidenses las espantosas noticias sobre la moda del sexo oral entre los adolescentes. En la revista mensual *The Atlantic,* Caitlin Flanagan escribió: «Las mamás de mi grupo están convencidas —están seguras; lo dan por hecho— de que en toda la ciudad, en las mejores escuelas, en las mejores familias, en los barrios más residenciales, las adolescentes de doce y trece años practican sexo oral con todos los chicos que pueden».[1] Flanagan se burlaba un tanto de ello, pero en realidad no le resultaba gracioso: tenía el pleno convencimiento de que los temores estaban sobradamente justificados. En efecto, la *epidemia de mamadas* estadounidense había sido abordada en todas partes, desde documentales de la cadena PBS hasta el editorial del *New York Times:* unas veces con horror aturdido y algo voyerístico; otras, con la tranquila confianza en que la epidemia era sólo un mito.

La llamada *epidemia* muchas veces se exagera, pero no es ningún mito. Un reciente estudio, llevado a cabo por investigadores del Centro Médico Bayview de la Universidad Johns Hopkins, en la ciudad de Baltimore, descubrió que entre 1994 y 2004 se había duplicado el número de jóvenes de entre doce y veinticuatro años que podrían declarar que habían practicado sexo oral recientemente. (En el caso de los varones, el índice subió del 16 al 32 por ciento, mientras que para las mujeres el aumento fue del 14 al 38 por ciento.)[2] Indicios necdóticos recogidos por expertos sugieren que el aumento real puede ser aún mayor. Pedí ase-soramiento al profesor Jonathan Zenilman, experto en enfermedades de transmisión sexual de la referida universidad. Él me explicó que en 1990 tal vez la mitad de las mujeres y una cuarta parte de los hombres (tanto adolescentes como adultos) que acudieron a su consultorio practicaban, de vez en cuando, sexo oral con sus parejas. En su opinión, el sexo oral es ahora mucho más frecuente: «Entre el 75 y el 80 por ciento». Y si bien se cree que han sido las *mamadas* las que han provocado este pánico, el sexo oral hoy en día se distribuye de forma más pareja entre hombres y mujeres que en 1990. Calificarlo como una *epidemia* podría resultar quizá demasiado fuerte, pero no hay duda de que el sexo oral está de moda.[3]

La pregunta que pocos parecen haberse hecho es: «¿Por qué?». ¿Los chavales realmente se están volviendo cada vez más depravados, o sólo son espabilados? ¿Podría ser que no existiese algo como una *mamada racional?*

Diré más acerca del significado exacto de la palabra «racional» más adelante en este capítulo, después de que hayamos abordado el tema de los adolescentes libidinosos; pero la idea principal no es complicada: la gente racional responde a las compensaciones y a los estímulos. Cuando los costes o los beneficios de algo cambian, la gente modifica su comportamiento. Las personas racionales piensan —no siempre conscientemente— en el futuro tanto como en el presente, ya que intentan predecir las probables consecuencias de sus acciones en un mundo incierto.

Ahora que tenemos en nuestras manos esta definición básica de racionalidad, podemos preguntarnos: ¿cuáles son los costes, beneficios y consecuencias probables de una mamada? Bien, quizá los beneficios son demasiado evidentes como para detallarlos, sobre todo para el beneficiario. Pero también debería ser evidente que el coste de un sustituto cercano al sexo oral ha aumentado: las relaciones sexuales habituales son más costosas que antes a causa de la propagación del VIH/sida. Es más probable que una persona contraiga VIH mientras mantiene relaciones sexuales habituales que mientras practica sexo oral. Muchos adolescentes lo saben: un estudio reciente sobre educación sexual concluyó que es más común que los jóvenes estadounidenses sean instruidos sobre el VIH/sida que sobre cómo prevenir un embarazo.[4] Los adolescentes también pueden saber acerca de otras enfermedades de transmisión sexual, como la gonorrea, una enfermedad infecciosa que puede dejar estéril a una chica si se transmite por

penetración, pero que si se contrae por sexo oral puede acarrear síntomas mucho más leves, tales como un dolor de garganta. Francamente, los costes del sexo oral son más bajos que los del sexo habitual.

Si las adolescentes realmente miden esos costes y beneficios antes de hacerle una felación a sus novios, entonces tenemos una sencilla explicación de la creciente popularidad del sexo oral. Puesto que las relaciones sexuales habituales son más arriesgadas de lo que solían serlo, y dado que es poco probable que los adolescentes hayan renunciado a la idea de tener sexo, el resto es economía básica. Cuando el precio de la coca-cola sube, la gente racional bebe más Pepsi. Cuando aumenta el precio de un piso en la ciudad, la gente racional se muda a los barrios periféricos. Y cuando el precio del sexo con penetración sube, los adolescentes racionales practican más sexo oral, en vez de aquél.

Ciertamente, hay indicios que apuntan a que los adolescentes se están inclinando hacia prácticas sexuales menos arriesgadas. Los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades de los Estados Unidos informan de que desde principios de los años noventa el número de adolescentes vírgenes creció más de un 15 por ciento. Por supuesto, hay todavía unos pocos millones de adolescentes que no han renunciado al sexo, pero desde entonces éstos han empezado a usar métodos de control de natalidad que también los protegen de las enfermedades de transmisión sexual. El uso de la pildora anticonceptiva se redujo en casi una quinta parte, pero el uso de preservativos aumentó en más de un tercio.[5]

Quizá Oprah no debería estar tan preocupada. El sexo oral no es un síntoma de adolescentes más promiscuos. En realidad, es una señal de que se comportan con *más* responsabilidad, ya que eligen con entusiasmo —y racionalidad— una alternativa al sexo de mayor riesgo.

Todo muy bonito… u horroroso: depende de tus gustos. Pero todo esto también es una explicación simplista. Antes de afirmar alegremente que el sexo oral es más popular porque los adolescentes racionales saben que el sexo habitual es más arriesgado, un verdadero economista exigiría una hipótesis más rigurosa e información seria para respaldar tal proposición.

Ese verdadero economista podría ser Thomas Stratmann, quien, junto con el profesor de Derecho Jonathan Klick, ha definido con bastante precisión la racionalidad del apetito sexual adolescente.[6] Los adolescentes racionales tendrían menos relaciones sexuales de riesgo si su coste subiese; por lo tanto, la cuestión es cómo determinar si ésta es la manera en que los adolescentes se comportan. Esto requiere una fuente de mayor coste que pueda medirse con precisión, algo más cuantificable que un aumento general de la educación sobre el sida.

La Constitución de los Estados Unidos hizo su parte al proporcionar una estructura federal que permite a los distintos estados establecer sus propias normas con respecto al aborto adolescente: algunos permiten a las adolescentes abortar sin la notificación o el consentimiento de sus padres; otros no. Este tipo de leyes dan pasto a la controversia política, pero también brindan un experimento natural a los investigadores. Puesto que las leyes que exigen la notificación del aborto a los padres ponen más difícil a las adolescentes —no así a los adultos— abortar, entonces también deberían desalentar las prácticas sexuales de riesgo entre los jóvenes, en relación con los adultos; siempre, claro, que los adolescentes sean realmente racionales.

No es difícil darse cuenta de que tales leyes de notificación aumentan el coste de quedar embarazada, al menos para aquellas adolescentes que, si hubiesen podido elegir, habrían interrumpido un embarazo no deseado sin decírselo a sus padres. Si los adolescentes miran hacia el futuro y se dan cuenta de esto, también deberían tomar medidas adicionales para prevenir este tipo de embarazos, medidas que, además de la de optar por el sexo oral en lugar del sexo habitual, probablemente incluyan un mayor uso de preservativos, o quizá abstenerse de toda actividad sexual.

El sexo no es un acto premeditado, así que tal grado de previsión puede parecer inverosímil, pero Klick y Stratmann hallaron convincentes indicios de que las leyes de notificación a los padres efectivamente disuaden a los adolescentes de tener sexo de riesgo. Al observar las estadísticas de las clínicas de salud sexual, descubrieron que cada vez que y dondequiera que se promulgan este tipo de leyes, los índices de gonorrea comienzan a disminuir entre la población adolescente en relación con la población adulta, a la que, por supuesto, las nuevas leyes no son aplicables. Parecería que la única

explicación para esto es que una ley de notificación incrementa significativamente el riesgo que implica el sexo sin protección, y que los adolescentes responden de manera racional ante ese riesgo.[7]

El sexo, por tanto, tiene un coste. Es probable que el riesgo del sida —junto con la educación intensiva al respecto— haya incitado a los adolescentes a elegir un sustituto de menor coste: el sexo oral. La amenaza para las chicas descuidadas o sin suerte de tener que decirles a mamá y papá que quedó embarazada por accidente ha logrado algo similar.

Un joven economista llamado Andrew Francis fue más lejos aún: si el sexo oral sustituye al sexo habitual, ¿no será al menos posible que el sexo heterosexual sustituya al sexo homosexual? El aumento en los casos de sida ha provocado que mantener relaciones sexuales con hombres sea más arriesgado de lo que solía serlo, haciendo que la homosexualidad sea más peligrosa para los hombres; y la heterosexualidad, más peligrosa para las mujeres.[8] Si se percibe que el coste de una orientación sexual ha subido, ¿no cabría esperar que la gente racional actúe en consecuencia?

Andrew Francis se topó con esta posibilidad —que sigue siendo una conjetura— mientras buscaba información en una encuesta realizada a principios de la década de los noventa y que había formulado preguntas íntimas sobre preferencias e historial sexuales a casi tres mil quinientas personas. La encuesta también preguntaba a las personas si conocían a alguien con sida. Francis se concentró en aquellas personas cuyos parientes sufrían la enfermedad, puesto que puedes elegir a tus amigos, pero no a tu familia: no sería sorprendente, o revelador, descubrir que los hombres gais conocían a más gente con sida que los heterosexuales.

Francis descubrió que era menos probable que tanto los hombres como las mujeres con algún familiar con sida tuviesen sexo con hombres, y que era menos probable que dijeran que les atraían los hombres. Al principio, aquello no parecía tener demasiado sentido: era bastante probable que los desafortunados parientes fuesen hombres homosexuales, pero, en todo caso, las teorías genéticas indican que las personas con parientes homosexuales deberían tener más probabilidades de ser gais, no menos. Después se dio cuenta de lo que ocurría: «¡Dios mío, tenían miedo al sida!», les dijo a Stephen Dubner y Steven Levitt, para la *New York Times Magazine.*

Con esa perspicacia, ya todo encaja. Era más probable que aquellos que tenían un pariente con sida fueran conscientes de lo terrible que es esta enfermedad, sobre todo si nos remontamos a principios de los noventa, cuando los tratamientos eran muy limitados y muchos enfermos morían en menos de dos años. ¿Entonces, qué? Existían menos probabilidades de que los hombres que tenían un pariente con sida dijeran que les resultaba atractiva la idea de tener sexo con hombres. A las mujeres que tenían algún pariente con sida también parecía disgustarles la idea de tener sexo con hombres; era más probable que dijeran que eran homosexuales o bisexuales. Tanto los hombres como las mujeres con una profunda consciencia de los riesgos del sida se alejaban de una evidente posibilidad de contraer la enfermedad.

Francis halló otro par de curiosidades en los datos que respaldaban esta interpretación. Aunque las personas que tenían un familiar con sida rehuían las relaciones sexuales con hombres, su primer historial sexual no reflejaba lo mismo. Posiblemente, en algún momento de sus vidas hayan mantenido relaciones sexuales con hombres, pero después —cuando fueron conscientes de los riesgos— dejaron de hacerlo. Además, tenían más probabilidades de practicar sexo oral; y menos, de contraer sífilis, lo que indica que tener tan cerca la experiencia del sida los había animado a buscar prácticas sexuales más seguras.

Y lo más curioso de todo: a pesar de que en la encuesta ninguno de los hombres que tenían algún pariente con sida se declaró homosexual o dijo que la idea de mantener relaciones con hombres le resultaba atrayente, era más probable que estos hombres practicaran más sexo anal que los autodeclarados heterosexuales, aunque con mujeres. Quizá, sólo quizá, los hombres que preferían tener sexo con otros hombres habían decidido que esto era un razonable —y seguro— sustituto.

Has estado leyendo una breve introducción a la economía del sexo oral, los abortos en menores de edad, el sida y la homosexualidad. Una pregunta apropiada en este momento sería: «¿Qué hace un economista fisgoneando en estos asuntos?».

Hay una innovadora generación de economistas que está descubriendo algo nuevo sobre el sexo, la delincuencia, los juegos de azar, la guerra, el matrimonio, los guetos, el racismo, la política y los últimos

millones de años de la historia de la humanidad. Estos economistas utilizan la suposición del comportamiento racional como un modo de centrarse en algo importante acerca de esos sutiles y complejos asuntos. No se trata de descartar las aportaciones de la psicología, la historia, la sociología y todos los demás medios que podríamos utilizar para entender el mundo; pero, ya que no podemos aplicar todas estas disciplinas al mismo tiempo, es necesario simplificar. Los economistas esperan que su modo de simplificar el mundo aporte más perspicacia de lo que, con tal simplificación, sacrifica. Pero ¿por qué deberías creerles, y por qué deberías escuchar lo que tengo que decirte sobre ellos?

En primer lugar, porque puede resultar útil: la suposición de que la gente es racional nos conduce a algunas teorías claras y verificables sobre cómo funciona el mundo. Puede ayudarnos a quitar una por una las intimidantes capas de complejidad que cubren aquellos problemas que parecen insolubles —por ejemplo, las privaciones en las zonas urbanas deprimidas— y guiarnos hacia posibles soluciones. Si los índices de delincuencia son elevados en algunas zonas, entonces la teoría de la elección racional indica que allí los delitos carecen de castigo; debemos entonces buscar la manera de elevar el coste o reducir los beneficios de cometer delitos. Si los adolescentes de esos barrios no tienen una buena preparación, la teoría de la elección racional nos dice que esos jóvenes tal vez creen que los costes de la obtención de esa preparación son mayores que los beneficios que produce el conseguirla; tenemos que determinar si tienen razón y ver si podemos brindarles otro tipo de estímulo. Y así sucesivamente. Una visión rigurosamente simplificada del mundo puede ser útil incluso cuando se la simplifica en exceso, porque la simplicidad hace más fácil detectar las consecuencias inesperadas de nuestras ideas, descubrir incoherencias en nuestro modo de ver el mundo y contrastar nuestras ideas con las pruebas.

Por supuesto, no sirve de mucho elaborar teorías claras y comprobables si éstas son siempre incorrectas. Pero no lo son: la fe de los economistas en la racionalidad de la gente casi siempre está justificada. Bueno, no estoy diciendo que la gente se comporte de manera racional en todo momento y en todas partes —como veremos, es sencillo encontrar ejemplos que indiquen lo contrario—, pero sí espero convencerte de que la gente es lo suficientemente racional, y lo es lo suficientemente a menudo, como para hacer que la suposición de la elección racional sea de gran utilidad. Más adelante en este capítulo explicaré para qué sirve.

Sin embargo, la teoría de la elección racional no es solamente útil, también es divertida. La nueva economía de todas las cosas —sexo y delincuencia, racismo e intrigas de oficina— nos ofrece perspectivas inesperadas, contrarias a lo que la intuición podría indicarnos y refrescantemente irrespetuosas con la sabiduría convencional. Los economistas que se hallan detrás de estas iconoclastas ideas suelen ser también personajes fascinantes; los conoceremos a lo largo del libro.

Mi objetivo, para lo que resta de este capítulo, es ampliar el concepto de racionalidad con algunos ejemplos más, desde los cromos de deportes coleccionables hasta las prostitutas mexicanas. Pero, antes de hacerlo, es hora de añadir algo más sobre lo que quiero decir —y lo que no quiero decir— cuando hablo de comportamiento racional, y por qué esta idea suele considerarse controvertida.

Permíteme recordarte la sencilla definición de racionalidad que expuse anteriormente. La gente racional responde a estímulos: cuando resulta más costoso hacer algo, la gente tenderá a hacerlo menos; cuando resulta más fácil, económico o beneficioso, se inclinará a hacerlo con más frecuencia. Cuando sopesan sus opciones, las personas tienen presentes las limitaciones globales de las mismas: no sólo los costes y beneficios de una elección en particular, sino su presupuesto total. Y también considerarán las consecuencias futuras de las elecciones presentes. En eso más o menos consiste… dentro de los límites de mi definición. (Es cierto que algunas veces los economistas utilizan la palabra «racionalidad» para abarcar más matices de significados que éste, pero las diferencias técnicas no son importantes para nuestros propósitos.)[10]

La definición no parece polémica cuando la pongo negro sobre blanco: es tan obvia, tan cierta… Si un Toyota sube de preció, compras un Honda. (La gente responde a los estímulos.) Cuando aumentan tus ingresos, optas por un Ferrari. (La gente tiene en cuenta su presupuesto.) Sabes que en algún momento deberás devolver el préstamo que pediste para comprar ese Ferrari. (La gente es consciente de las posibles consecuencias.) Es casi banal. Pero si es tan banal, ¿por qué algunos de los economistas que conoceremos

en estas páginas provocaron una lluvia de invectivas cuando razonaron a partir de estos principios fundamentales?

La controversia surge solamente cuando la gente se percata de que los economistas no están limitando su tipo de análisis a sencillas transacciones financieras como, por ejemplo, la compra de automóviles. El coste no sólo tiene que ver con el dinero. El coste del sexo incluye el riesgo de contraer sida y el de un embarazo no deseado; si ese coste aumenta, tenderás a elegir un tipo de sexo más seguro. Tu *presupuesto* total no es sólo el dinero que tienes en la cuenta bancaria; también incluye tu tiempo, energía, talento y atención, y determina no sólo con qué marca de coche acabarás, sino también con qué clase de cónyuge. Tú tienes en cuenta el coste futuro de una adicción al cigarrillo tanto como las cuotas de un préstamo. Es cuando realizo una afirmación de esta clase cuando, quizá, deje de parecerte que mi frase «la gente es racional» pueda ser banal; tal vez pienses que, incluso, podría ser algo peligrosa.

Si has leído algunas de las críticas a la economía, puede que estés comenzando a temer que lo que tienes entre manos es un libro sobre un personaje de muy mala fama llamado *Homo economicus,* u «hombre económico».[11] Este hombre es la caricatura de aquello que, en general, se supone que los economistas deben presuponer de las personas. El *Homo economicus* no comprende las emociones humanas como el amor, la amistad o la caridad, o incluso la envidia, el odio o la ira; sólo, el egoísmo y la codicia. Conoce su propia mente, nunca comete errores y posee una fuerza de voluntad ilimitada. Además, es capaz de realizar cálculos financieros extremadamente complejos de forma instantánea e infalible. El *Homo economicus* es la clase de tipo que estrangularía a su propia abuela por una libra… suponiendo, claro está, que no le lleve más tiempo de aquel en que puede valorarse una libra.

Con la codicia de un ejecutivo de Enron, la fría brillantez del señor Spock y la inteligencia emocional de un sillón, el *Homo economicus* no se hace invitar a muchas fiestas; tampoco está invitado a mi libro: cuando digo que «la gente es racional», ten la plena seguridad de que no es el *Homo economicus* el que tengo en mente. Existe una larga historia de acalorados debates sobre el lugar que ocupan estas curiosas criaturas en la economía —Peter Drucker escribió *The End ofEconomic Man {El fin del hombre económico)* allá por 1939-; y algunas de las críticas son realmente meritorias, en particular cuando se aplican a la macroeconomía y la teoría financiera; es más, algunos economistas establecen ciertas suposiciones poco realistas para determinar hasta qué punto la gente normal considera la endemoniadamente complicada interacción de variables, tales como la tasa de inflación y el gasto público estimado del futuro Gobierno, cuando sopesa si luchar por un aumento de sueldo o comprarse un frigorífico nuevo. Por suerte, tanto para mí como para ti, mi libro no trata de eso.

Pero como el *Homo economicus* está detrás de muchas de las críticas contra los economistas y la teoría de la elección racional, necesito exponer de qué manera esta burda caricatura se diferencia de lo que intento decir cuando hablo de las personas como seres racionales.

En primer lugar, yo no insinúo que las personas sean completamente egoístas o que les obsesione el dinero. La gente encuentra motivación en todo tipo de emociones humanas naturales: el miedo al sida o a la desaprobación de los padres, como hemos visto; o el amor romántico y el odio racial, como veremos más adelante. Estas motivaciones no son económicas, ni necesariamente egoístas, pero nuestras respuestas ante ellas son racionales. Como cualquier adolescente te haría recordar, la planificación, el cálculo y la estrategia tienen que ver tanto con cuestiones del corazón como con cuestiones de la cartera. Así que, sí, estás loca por ese chico; pero si no lo estuvieras, no estarías ideando todas esas ingeniosas estrategias para conquistarlo.

En segundo lugar, yo no sostengo que tengamos la mente conscientemente calculadora del señor Spock. Cuando actuamos de manera racional realizamos complejos cálculos de costes y beneficios, pero a menudo lo hacemos inconscientemente, como ocurre cuando alguien nos lanza una pelota para que la atrapemos: no somos conscientes de que nuestro cerebro resuelve ecuaciones diferenciales para determinar dónde va a caer. La mayoría de nosotros no podría resolver los cálculos que hay detrás del hecho de atrapar la pelota si nos dieran papel y lápiz; y, sin embargo, el cerebro los lleva a cabo de forma inconsciente. Frecuentemente ocurre lo mismo con los cálculos que están detrás del análisis racional de los costes y beneficios. El *Homo economicus* quizá instantáneamente llevaría la cuenta en su mente de las

cuotas mensuales en concepto de intereses si echase mano a su cuenta de ahorro para comprar un frigorífico nuevo, o del riesgo de tener sexo sin protección. La gente real que aparece en este libro no lo hace, pero tampoco ignora estos costes ni sigue como si tal cosa cuando los costes cambian.

En tercer lugar, yo no mantengo que estemos bendecidos con la omnisciencia o el perfecto autocontrol. El *Homo economicus* nunca se arrepiente de haber pedido postre: ha sopesado, de modo infalible, el efímero placer gastronómico frente a los posibles efectos sobre su *contorno.* En realidad, nuestra capacidad de calcular, prever y observar nuestro camino a través de determinadas trampas cognitivas tiene límites precisos. Nuestra fuerza de voluntad también los tiene: hacemos propósitos y luego los incumplimos. Me dedicaré a explorar algunas de estas debilidades en el próximo capítulo. Y sigo sosteniendo que algunas veces calificamos comportamientos como irracionales muy a la ligera. Piensa en el dilema del postre: es malo para ti, pero sabe bien. Que sea malo para ti es menos preocupante si tienes acceso a un avanzado sistema de asistencia sanitaria; y algunos meticulosos estudios económicos indican que hoy en día estamos más gordos en parte porque hemos reconocido racionalmente que se ha vuelto más seguro ser obeso y más difícil hacer ejercicio.[12]

Por otra parte, ahora sabemos mucho más acerca de los riesgos para la salud que implica el fumar, y el progreso de la medicina no ha disminuido demasiado tales riesgos. ¿La respuesta? Descendió notablemente el índice de fumadores.[13] Quizá nuestras actitudes hacia los cigarrillos y los postres son más racionales de lo que parece a primera vista. Al final, cuan racionales somos es una cuestión que debe resolverse por medio de la investigación, no de una simple teoría. A lo largo de este libro buscaré pruebas de nuestra capacidad de hacer proyectos para el futuro y de razonar mirando al pasado. Encontraré pruebas de errores, pero también de sofisticación por parte de personas aparentemente nada sofisticadas.

En cuarto lugar, no niego que los seres humanos, a diferencia de nuestro infalible amigo *Homo economicus,* tengamos rarezas y manías irracionales. Piensa en el comportamiento que parece haber descubierto Andrew Francis: es increíble encontrar pruebas de que la orientación sexual responde a estímulos. Pero éste es un comportamiento racional de un género peculiar y limitado, ya que tener un familiar con sida no necesariamente aumenta nuestras posibilidades de contraer la enfermedad: los verdaderos costes y beneficios del sexo con riesgo no cambian; sólo la percepción que tenemos de ellos. Cuando un hombre homosexual responde al sufrimiento de un familiar con sida con un cambio hacia la heterosexualidad, significa que o bien está reaccionando de un modo exagerado ante el peligro o bien que, antes de tener un contacto personal con la enfermedad, había estado subestimando tal peligro. Una de estas dos reacciones constituye un error. No es éste, precisamente, un caso de estudio de la racionalidad perfecta.

¿Significa esto que la teoría de la elección racional tiene la misma utilidad que la teoría de que la Tierra es plana? No. Es más bien como la teoría de una Tierra perfectamente esférica. La Tierra no es una esfera perfecta, como te dirá cualquiera que haya escalado el monte Everest. Pero es casi una esfera, y la simplificación de que la Tierra es esférica nos vendrá muy bien para muchas cosas.

He afirmado que somos inteligentes, pero también he admitido que cometemos errores. El trabajo de laboratorio de los psicólogos y los economistas *conductistas* nos ha facilitado abundantes pruebas de ello. Daniel Kahneman y Amos Tversky descubrieron uno de los ejemplos más célebres: sus experimentos demostraron que las personas realizan diferentes elecciones dependiendo de cómo les son formuladas éstas. (A pesar de ser un psicólogo, Kahneman ganó el Premio Nobel de Economía en el año 2002, que hubiera compartido con Tversky, de no haber fallecido éste dos años antes.)

Kahneman y Tversky[14] propusieron la siguiente alternativa a un grupo de personas:

Imagina que Estados Unidos está preparándose para enfrentarse al brote de una rara enfermedad proveniente de Asia, que se espera que mate a 600 personas. Se han propuesto dos programas alternativos para combatirla. Supon que las estimaciones científicas exactas de las consecuencias de los programas son las siguientes:

Si se adopta el programa A, se salvará a 200 personas.

Si se adopta el programa B, existe 1/3 de probabilidades de que se salven 600 personas, y 2/3 de probabilidades de que no sobreviva ninguna.

¿A favor de cuál de los dos programas estarías?

Para el segundo grupo propusieron la misma premisa y, después, las siguientes alternativas:

Si se adopta el programa C, morirán 400 personas.

Si se adopta el programa D, existe 1/3 de probabilidades de que nadie muera, y 2/3 de probabilidades de que mueran 600 personas.

¿A favor de cuál de los dos programas estarías?

La elección entre A y B es exactamente igual a la elección entre C y D. No resulta difícil darse cuenta de eso cuando las alternativas se muestran una al lado de la otra. Sin embargo, qué programa elegían las personas dependía de cómo era descrito el mismo. La mayoría prefirió asegurarse de salvar a un tercio de la gente (Programa A), en lugar de arriesgarse a salvar a todos (Programa B). Sin embargo, al cambiar la forma de presentar los programas, las elecciones también cambiaron: la mayoría aceptaría correr un riesgo de 2/3 de matar a todos (Programa D), en lugar de tener la seguridad de que morirían 2/3 de los afectados (Programa C). Este cambio de preferencia es claramente irracional, ya que, sin que nada cambiase respecto a los costes o beneficios de los dos tratamientos, se modificaron, sin embargo, las elecciones de las personas. Kahneman, Tversky y otros investigadores llevaron a cabo muchos otros ejemplos de laboratorio en los que puede comprobarse que la gente había actuado de manera irracional: esto queda en evidencia, en general, cuando los experimentadores demuestran que quienes participaron en sus investigaciones realizaron elecciones incoherentes.

¿Qué debemos hacer nosotros con estos descubrimientos? Pienso que deberíamos tratarlos con respeto, y también con prudencia. Este libro a menudo hará referencia a experimentos de laboratorio, pero no podemos extrapolar a partir de un experimento de laboratorio, a menos que tengamos la seguridad de que las condiciones del mismo —que son necesariamente inventadas— se parecen al tipo de situaciones a las que nos enfrentamos en la vida real. Y eso no es ni mucho menos seguro, como descubrió un estadounidense profesor de Economía llamado John List. En varias ocasiones, List observó de manera más profunda los hallazgos de laboratorio referidos a la irracionalidad y descubrió que, después de todo, el comportamiento racional no está tan lejos de la superficie.

El truco de List consiste en hacer que sus experimentos sean lo más parecidos a la vida real posible, haciendo uso de la experiencia que ha ido acumulando desde pequeño. A su familia no le sobraba el dinero, así que List cortaba el césped y retiraba la nieve con pala, aquí y allá, para ganarse algún dólar, que después utilizaba para comprar cromos de deportes coleccionables. Financió su estancia en la universidad comerciando con su colección de cromos, mientras desarrollaba una sólida comprensión de cómo se comportaba la gente cuando uno le ofrecía hacer negocios. «Fui comerciante de cromos durante cinco o diez años, durante todo el posgrado —recuerda—. Visto ahora, en retrospectiva, todo el tiempo estaba, sin saberlo, haciendo estos experimentos de campo; y llegué a darme cuenta de que podía utilizar los cromos como parte de mi programa de investigación.»[15]

Mientras impartía un máster en gestión de empresas a cuadros intermedios en Disney, List oyó hablar de las enormes convenciones que se realizan en el Epcot Center, en Disneylandia, para intercambiar pines. Convenció a sus alumnos de que le vendieran a precio rebajado montones de pines coleccionables de Mickey y Minnie Mouse, algunos con la inscripción «Día de San Valentín» y otros con la de «Día de San Patricio». Después, se fue a Epcot y montó un puesto de venta de aspecto corriente, tal como había hecho con sus cromos cuando era universitario. Era la oportunidad perfecta para llevar los experimentos económicos del laboratorio al *campo de estudio,* a un lugar real. List estaba tratando de comprender ese desconcertante comportamiento irracional que otros economistas habían demostrado en el laboratorio: la gente, de repente, valora más las cosas sencillamente porque les pertenecen. No comerciarían con ellas incluso si la lógica les sugiriese que deberían hacerlo. Los economistas denominan a este fenómeno «el efecto dotación».*

Podrías reconocer este comportamiento en ti mismo. Supongamos que has conservado una buena botella de vino, cuyo valor ha ido aumentando, pero que nunca habrías salido a comprar por las cuarenta

libras esterlinas que cuesta hoy, a pesar de que tranquilamente podrías haberla vendido en eBay por esa cantidad. El vino era *tuyo,* y aunque no hubieras tenido ningún interés en comprarlo a cuarenta libras, tampoco estarías dispuesto a venderlo a ese precio. Este no es un comportamiento racional, ya que, racionalmente, o prefieres el vino o prefieres el dinero, pero no ambos. Sin embargo, repetidas veces los experimentos de laboratorio han revelado que la gente comete este error.

John List no cuestionó los resultados experimentales, pero tampoco confió del todo en ellos. Los experimentos de laboratorio pueden ser raros. Se les dan a las personas bienes poco corrientes en lugares poco corrientes, y después se les pide que tomen decisiones poco corrientes. («A ver, hace apenas un momento te hemos dado esa decorativa taza de café; ¿te gustaría cambiarla por una barra de chocolate?») List sospechaba que un escenario más realista provocaría respuestas más racionales.

Por esa razón el profesor List instaló su puesto en una convención repleta de miles de personas que iban a comprar, vender e intercambiar pines.[16] Le pidió a la gente que se acercara a su puesto y rellenase un cuestionario a cambio de un pin coleccionable. Después, cuando ya habían completado toda la información, les ofreció lo siguiente: quedarse con su propio pin, que habían obtenido tan sólo por rellenar el cuestionario, o comerciar con él. A la mitad de las personas, que habían recibido inicialmente un pin de San Valentín, les ofreció cambiárselo por uno de San Patricio, de aproximadamente el mismo valor; a la otra mitad, que tenía el pin de San Patricio, les ofreció a cambio uno de San Valentín.

Puesto que cada persona tenía sólo un 50 por ciento de probabilidades de recibir el pin que prefería, cada una tendría un 50 por ciento de probabilidades de querer cambiarlo… si era racional. No obstante, era de esperar que el «efecto dotación» echase a perder toda intención de comerciar, ya que cada persona se aferraría a aquello que se le hubiera dado al principio. Ese apego irracional es exactamente lo que John List descubrió a través de los coleccionistas inexpertos. Menos de uno de cada cinco aceptaron su oferta.

Pero List también descubrió que los coleccionistas de pines con experiencia eran mucho más propensos al intercambio que los inexpertos. Cada coleccionista experimentado (alguien que comerciaba con aquéllos más de cuatro veces al mes) aceptó aproximadamente la mitad de las veces el ofrecimiento del profesor List, tal como haría una persona racional. Y no lo hicieron simplemente porque consideraran los pines como una forma de ganar dinero. Según sus respuestas en el cuestionario, la mayoría tenía intenciones de conservar los pines para su propia colección. Sin embargo, cada uno de ellos adoptó una perspectiva serena y lógica para determinar si prefería el pin del Día de San Valentín o el de San Patricio; es decir, una perspectiva no influenciada por cuál hubiera sido el pin que tenía en sus manos cuando se le ofreció el cambio.

Precisamente para probar este punto, List se deshizo de sus existencias de reliquias del béisbol en una convención de cromos y descubrió exactamente los mismos errores por parte de los coleccionistas novatos, y exactamente la misma racionalidad por parte de los experimentados. El «efecto dotación» es irracional, y también es real, pero no ejerce influencia sobre personas con experiencia en situaciones realistas.

En otra ocasión, List restaría importancia a algún trabajo de laboratorio anteriormente influyente, que parecía demostrar una clase diferente de irracionalidad.[17] Una vez más, su técnica consistió en intentar repetir el experimento de laboratorio en un entorno más natural. Los experimentos originales habían dividido a los participantes en «empresarios» y «trabajadores». Les preguntaron a los empresarios cuánto estaban dispuestos a pagar para atraer a trabajadores, y les preguntaron a estos últimos cuánto estarían dispuestos a trabajar en respuesta a ello. Los experimentadores descubrieron que los patronos eran propensos a ofrecer salarios más generosos de lo estrictamente necesario para ocupar un puesto de trabajo determinado, y, a cambio, los agradecidos empleados se ofrecían a trabajar más de lo que el mínimo esfuerzo requería. Conclusión: conceder a las personas un inesperado aumento de sueldo las convence para trabajar más duro.

Eso parece irracional: no hay nada que incentive a un empleador racional a pagar un salario por encima del valor de mercado, ni a un empleado racional a trabajar más, ni siquiera aunque tuviese la suerte de tener un jefe tan irracionalmente generoso. (Aquí estoy simplificando demasiado las cosas. Existen modelos económicos de elección racional más sofisticados, en los que tanto los salarios más altos

como el trabajo más duro son racionales como respuestas a una renovación de personal o a una información imperfecta. Pero no son éstos los que estaban siendo objeto de comprobación en el laboratorio.)[18] List se dio cuenta de que los experimentos de laboratorio no constituían un escenario particularmente realista para esta demostración de irracionalidad. Se ofrecían *salarios* a cambio de *trabajo,* pero lo que en realidad ocurría era que los sujetos del experimento estaban marcando las casillas de un cuestionario y se les pagaba pequeñas sumas sobre la base de sus respuestas. Era sólo un juego de laboratorio consistente en *vamos a imaginar que…*

List y su colega Uri Gneezy llevaron este experimento artificial a la vida real. Publicaron un anuncio y contrataron a gente para determinados trabajos, como, por ejemplo, introducción de datos o hacer una colecta con fines benéficos de puerta en puerta. A algunos de los empleados les pagaron el salario que figuraba en el anuncio; a otros, una suma inesperadamente alta. Tal como había predicho el trabajo de laboratorio, los agradecidos beneficiarios del salario más alto trabajaron más que nunca. Pero, en el escenario de la vida real, esos sentimientos tan cálidos y atolondrados duraron muy poco: para los que trabajaban introduciendo datos, apenas nueve minutos; para los que iban de casa en casa, hasta la hora de la comida del primer día. A muchos de nosotros nos gustaría vivir en un mundo adorable, lleno de regalos y *contrarregalos* inesperados. Para bien o para mal, una vez que tenemos algo de tiempo para aprender las reglas del juego, pasamos a habitar el más severo mundo de la racionalidad.

John List había descubierto algo que, a simple vista, había permanecido oculto: cualesquiera que sean sus méritos, los experimentos de laboratorio generaron una tendencia hacia el comportamiento irracional; y ello porque habían colocado a personas corrientes en situaciones extraordinarias. List demuestra que, por el contrario, cuando pides a una persona corriente que tome la clase de decisiones que toma todos los días, sueles contemplar comportamientos racionales.

No quiero minimizar el extraño comportamiento que los psicólogos han descubierto en sus experimentos. La gente comete errores, y no sólo en el laboratorio. A veces debemos tomar decisiones importantes en circunstancias que no nos resultan familiares: cuánto dinero poner en un fondo de pensión, o cuan cautelosos debemos ser cuando una nueva epidemia de una enfermedad de transmisión sexual aparece en primera plana de todos los periódicos. Este tipo de decisiones nos confunde lo suficiente como para meter la pata.

Pero sí quiero señalar que la mayoría de la gente pasa la mayor parte del tiempo dentro de su zona de confort. Por obvias razones, la mayor parte del mercado de pines la llevan a cabo personas que comercian con muchos pines. De forma análoga, la mayoría de las compras son hechas por compradores expertos; y la mayor parte del trabajo es realizado por los trabajadores expertos. Aunque la gente comete errores, es menos probable que se equivoque cuando hace algo a lo que está acostumbrado, y como todos hacemos cosas conocidas todo el tiempo, eso representa un punto a favor de la teoría de la elección racional como herramienta para comprender el mundo. Rara vez merece la pena suponer que cualquier ser humano es incapaz de sopesar los pros y las contras de la decisión que tiene que tomar. Es más, como veremos en el próximo apartado, no es siquiera necesario en absoluto que quienes toman las decisiones sean humanos.

College Station, Texas, 1990

A primera vista, las seis ratas de laboratorio que se zampaban agua tónica y *root beer* estaban resolviendo un famoso, y a la vez bastante trivial, problema de manual. En un plano más profundo, lo que hacían era demostrar la presencia de la racionalidad económica en un sitio jamás antes imaginado: dentro de sus diminutos cerebros de roedor.

Las ratas racionales recibían la ayuda de Raymond Battalio y John Kagel, quienes a principios de la década de los setenta comenzaron a preguntarse cuan inteligentes son los animales en realidad. (Los citados no eran novatos en la búsqueda de racionalidad en sitios inesperados: sus primeros trabajos demostraron que los pacientes internados en instituciones de salud mental bajo tratamientos a largo plazo eran perfectamente capaces de ganar y gastar con sensatez salarios *simbólicos.)* Kagel y Battalio

utilizaron algunas bien arraigadas herramientas de psicología experimental, pero formularon nuevas preguntas, como por ejemplo: «¿Pueden las ratas planificar, calcular y realizar elecciones si se les proporciona un salario, precios y un presupuesto?».

Kagel y Battalio pusieron a cada rata en una caja de experimentos, de un tamaño similar al de una cesta de *picnic,* equipada con una pequeña máquina expendedora, dotada, a su vez, de un par de palancas que dispensaban diferentes bebidas.[19] Las ratas aprendieron rápidamente que podían obtener bebidas ejerciendo presión sobre las palancas; y, tras una semana o dos de práctica diaria, se familiarizaron con todos los detalles de cuánta bebida liberaba cada palanca.

Entonces, los investigadores modificaron los *precios* o *salarios* para ver cómo respondían las ratas. Cambiaron los precios relativos ajustando la máquina para que suministrara menos cantidad de bebida por cada presión sobre una de las palancas, mientras que dejaban la otra como estaba; y estipularon un salario al limitar la cantidad total de presiones de palanca en cada sesión.

En el caso de que estés sintiendo pena por las pobres ratas, ten la seguridad de que los economistas son los mejores experimentadores que existen. En vez de diseccionarlas o probar toxinas en sus cuerpos, Kagel y Battalio no dejaban de darles *root beer* y llamaban con frecuencia a un veterinario, el vecino de Ray Battalio, para asegurarse de que estuvieran bien.

Una vez convencidos —ellos y un número cada vez mayor de economistas que antes eran escépticos— de que los experimentos tenían sentido, Battalio, Kagel y su colega Cari Kogut decidieron intentar desentrañar un misterio centenario. Les dieron a sus ratas la opción de elegir entre dos bebidas, cada una de las cuales con su respectiva palanca. Una de ellas era *root beer,* una vieja favorita de la típica rata de laboratorio. La otra era agua aromatizada con quinina; en otras palabras, agua tónica. A las ratas no les gusta el sabor amargo del agua tónica, y, sin embargo, los investigadores habían hecho las raciones de la solución de quinina mucho más generosas que las de *root beer.*

Ponte en la situación de las ratas por unos instantes: estás sediento; la *root beer* es deliciosa, pero cara; así que transiges, saciando tu sed con la desagradable solución de quinina, al mismo tiempo que disfrutas de un poco de *root beer.* No presionas la palanca al azar.

Ahora bien, ¿qué sucede si el precio de la quinina sube un poco; es decir, cuando las raciones se vuelven menos generosas? Para un psicólogo experimental, la respuesta es sencilla: la palanca de la quinina te da menos por tu dinero y por eso deberías presionarla con menos frecuencia. Parece sensato, pero resulta irracional, tal como podría certificar un economista —y captar, de forma intutiva, una rata.

Al igual que una rata inteligente, bebes más quinina aunque aumente su precio, siempre que, eso sí, las raciones sigan siendo más grandes que las de *root beer.* Eso se debe a que respondes tanto a tu presupuesto como al precio. El consumo total de líquido —*root beer* más agua tónica— es lo que te mantiene vivo. El agua tónica sigue siendo más barata que la *root beer, y* como los experimentadores te han empobrecido al aumentar el precio de la tónica, te ves obligado a beber menos de la cara *root beer y* saciar tu sed consumiendo más de la desagradable tónica, que aún es relativamente económica.

De manera bastante convincente, Battalio, Kagel *y* Kogut demostraron que eso es exactamente lo que hacen las ratas.[20] Al consumir más tónica cuando su precio aumenta, las ratas habían resuelto un interrogante que data de 1895: ¿existen los «bienes de Giffen»?[21] Un «bien de Giffen» es un bien como el agua tónica para las ratas del experimento: un bien que es de tan terrible necesidad para los pobres que cuando aumenta su precio también lo hace su demanda, porque el aumento de precios genera más pobreza *y* la pobreza genera más demanda. Como haría un pobre estudiante de economía, imaginé que mi dieta básica de patatas asadas sería un bien de Giffen: si el precio de las patatas subía, no podría permitirme el lujo de comprar el relleno de queso o atún, y, en su lugar, compraría patatas más grandes. A través de los años, los economistas han afirmado (pero nunca probado) que determinados alimentos, desde las patatas durante la Gran Hambruna irlandesa a los fideos en la China rural, eran bienes de Giffen. Battalio, Kagel, Kogut y las ratas proporcionaron el primer ejemplo irrefutable: el agua tónica.

Sin embargo, la verdadera trascendencia de los experimentos de Kagel y Battalio no residía en que se hicieran oscuras apuestas en los departamentos de economía de todo el mundo para determinar cuáles eran los bienes de Giffen, sino establecer que las ratas mostraban una sorprendente inteligencia y

respondían a una amplia gama de opciones, incluyendo el modo en que sus opciones presentes limitarían las futuras. Si se les da la oportunidad, hasta las ratas pueden ser racionales.

Esto, por supuesto, no tiene que ver realmente con las ratas. Tiene que ver con cómo pueden tomarse decisiones racionales sin necesidad de hacer cálculos conscientes. Ya he formulado una analogía entre la toma de decisiones racional y las endiabladamente difíciles ecuaciones diferenciales que describen la trayectoria de una pelota de béisbol en el aire. Pidámosle a un típico jugador de criquet que las resuelva con papel y lápiz y probablemente no lo hará mucho mejor que la rata promedio. Pero dejemos que eche un vistazo a una pelota en el aire y dará la vuelta, espantará y girará en el sitio preciso para atraparla; después de todo, alguna parte de él estaba resolviendo las ecuaciones diferenciales.

Las adolescentes que realizaban felaciones también hacían cálculos subconscientes. No es lo mismo ser racional que ser intelectualmente brillante; la presión del proceso evolutivo se ha ocupado de producir organismos que a menudo se comporten de manera racional, ya sea consciente o inconscientemente. No siempre acertaremos —de vez en cuando, la pelota cae al suelo—, pero sería poco sensato por tu parte apostar en contra de nuestra habilidad intuitiva de responder de manera racional a los estímulos. Las ratas pueden hacerlo.

Experimentar con ratas está muy bien, pero ¿puede la teoría de la elección racional generar el tipo de análisis que realmente importa?, ¿puede abrirse camino entre la confusión y ayudar a perfilar políticas en cuestiones vitales? Sí; en las manos de dos de los economistas más famosos de Chicago ya ocurrió, y estamos a punto de descubrirlo.

Chicago

El aparcamiento del centro comercial está hasta los topes. El canoso abuelo estaciona en un espacio que sólo le permite dejar su coche durante treinta minutos, un tiempo ni con mucho suficiente para la comida sin prisas que habíamos planeado.

—Estaremos bien aquí. No creo que controlen tanto —me dice, con su suave y característico acento de Brooklyn.[22]

Le miro.

—¿Ha sido eso una infracción racional? Sin dudar un segundo, me contesta: —Por supuesto.

Gary Becker es un infractor racional… y también un premio Nobel de Economía, galardón que obtuvo en parte gracias al éxito de su teoría de la delincuencia racional. La idea le vino a la mente hace cuarenta años, un día que llegaba tarde para examinar a un estudiante de doctorado. Como no tenía tiempo de buscar un espacio libre, rápidamente comparó el coste de pagar el estacionamiento con el riesgo de ser multado por aparcar de manera ilegal. Para cuando Becker llegó al examen, ya estaba tomando forma en su mente la idea —por entonces nada en boga— de que los delincuentes respondían a los riesgos y costes del castigo. El desafortunado estudiante fue inmediatamente invitado a debatir el tema. (Él aprobó y Becker no recibió ninguna multa.)

Pero una cosa son las infracciones de aparcamiento; y otra, bien distinta, los robos con allanamiento de morada y los atracos. Un profesor de economía septuagenario tal vez sopese cuidadosamente los beneficios de estacionar ilegalmente y el riesgo de que lo pillen, pero ¿puede realmente un joven de dieciséis años, armado con un cuchillo o una pistola, ponderar las probables ganancias obtenidas de un asalto callejero frente al riesgo de una temporada en la cárcel? Muchos intuyen que no. Por ejemplo, a mediados de la década de los noventa, tres autores declaraban, en evidente estado de pánico, que los Estados Unidos albergaban a un número cada vez mayor de adolescentes violentos que «no le temen al estigma del arresto, los sufrimientos en prisión, o los remordimientos de conciencia. Apenas perciben que existe algún tipo de relación entre hacer el bien (o el mal) ahora y ser recompensado (o castigado) después».[23]

¿Quién tiene razón: Gary Becker o los que siembran el pánico? Un presentador de un programa de radio hablada te diría que la cárcel es el único lugar para los delincuentes, y que el único idioma que

entienden es el del castigo severo. Sin embargo, ve un poco más allá y quizá encuentres que ese tipo de opiniones vienen motivadas no por la fe en el poder de la disuasión, sino por simples ideas de venganza y por lo que los criminalistas denominan «efecto inhibidor»: si alguien está preso, ya no puede robar en tu casa. Y por mucho que se esfuercen aquellos presentadores, muchas personas reflexivas dudan de que la cárcel realmente disuada a los delincuentes.

Incluso si crees que las condenas más duras disuaden a los potenciales delincuentes, ¿cómo debe ser de severa? ¿Deberíamos tener más cárceles y condenas más largas, o el sistema actual es ya más severo de lo estrictamente necesario?

Son éstas preguntas difíciles de responder.[24] Y aquí entra en escena Steven Levitt, joven colega de Gary Becker en Chicago y coautor de *Freakonomics.* Levitt se dio cuenta de que, tan sólo con saber dónde buscar, existían pruebas que apoyaban la hipótesis de Becker sobre el delincuente racional. Al igual que con el posterior trabajo de Klick y Strattman sobre las leyes de notificación de los abortos, el secreto reside en el hecho de que cada estado norteamericano tiene un sistema distinto para afrontar el problema de los jóvenes. Los diferentes estados utilizan diferentes *mayorías de edad:* la edad a la que una persona es considerada demasiado mayor para ser juzgada por un tribunal de menores. Los sistemas estatales tienen también distintos grados de severidad en los castigos. En todos los estados, el sistema penal de menores es más benévolo que el sistema adulto, pero en proporciones distintas. Y durante la década de los ochenta y comienzos de los noventa, el sistema juvenil se volvió menos severo en relación con el sistema adulto en todo Estados Unidos.

Sumemos todo esto y tendremos información de sobra para ver si los delincuentes juveniles responden a la amenaza de la cárcel. Levitt comparó la diferencia de comportamiento entre jóvenes de dieciséis y diecisiete años en un estado en el que los delincuentes se enfrentan a los tribunales para adultos a partir de los diecisiete años. También examinó los diferentes comportamientos entre los jóvenes de dieciocho años y los de diecinueve en un estado donde son sometidos a los tribunales para adultos a partir de esta última edad. Descubrió que en los estados en que los tribunales para adultos eran bastante más severos que los tribunales de menores, la diferencia de comportamiento era muy acusada: la delincuencia disminuía de manera espectacular una vez que los jóvenes alcanzaban la mayoría de edad. Este descenso no se registraba en aquellos lugares donde los tribunales de menores eran relativamente duros, debido a que los jóvenes ya tenían antes ese miedo al contacto con el sistema judicial. Y en todo el país, cuando el sistema judicial juvenil se volvió relativamente más benévolo entre 1978 y 1993, los delitos violentos perpetrados por menores de edad aumentaron drásticamente en relación con los delitos violentos cometidos por adultos.

El método de Levitt descartó, tras su examen, una explicación alternativa para la diferencia en los índices de delincuencia: que las condenas más severas disminuyen la delincuencia porque los presos no pueden entrar en nuestras casas a robar (el «efecto inhibidor»). Una condena a diez años de prisión en vez de a cinco sí produce un efecto inhibidor, por supuesto, pero no será perceptible hasta dentro de otros cinco años. Levitt demostró que los chicos en las calles respondían de forma inmediata al riesgo de una condena más dura, y esa respuesta instantánea se explica solamente por la disuasión.

Los métodos de Levitt eran tan convincentes que hasta pudo estimar cuánto delito podría ser impedido encarcelando a más delincuentes. Pudo calcular los beneficios de tener más cárceles, y medir esos beneficios en relación con los costes, que van desde el sufrimiento y la separación de los prisioneros de la sociedad hasta el gasto que conlleva gestionar una prisión. Es ésta una extraordinaria aplicación de la teoría de la elección racional.

Por desgracia, los políticos prefieren las sencillas respuestas ideológicas. Levitt me explicó que había estado muy solicitado después de publicar sus trabajos a finales de los noventa, porque en ellos sugería que muchos estados debían construir más cárceles: algo que a los gobernadores les encantaba oír cuando pretendían justificar políticas más severas. Cuando señaló que habían transcurrido varios años desde que había reunido aquella información, y que se habían terminado de construir todas las cárceles adicionales, e incluso algunas más (hasta tal punto que Estados Unidos probablemente podría arreglárselas con menos), nadie mostró demasiado interés en ello.[25] Sin embargo, las recomendaciones

sobre políticas que surgieron de la teoría de Becker y de los datos de Levitt son asombrosamente claras y precisas.

Los delincuentes pueden ser brutales y despiadados, pero muchos de ellos no son ni mucho menos indiferentes a los sufrimientos de la cárcel. Sean cuales fueren sus otros costes, la cárcel reduce la delincuencia porque un sistema carcelario lo suficientemente temible hace que el delito no compense. Levitt cita a un joven, de dieciséis años, que acababa de alcanzar la mayoría de edad en Nueva York: «Cuando eres niño, te pueden mandar a un reformatorio. Pero ahora puedes ir a la cárcel. La cárcel no es un buen lugar para ir».

Varias veces he expuesto mi convicción de que la teoría de la elección racional es útil. Ya es hora de matizar eso: ¿útil para qué? Piensa nuevamente en la conclusión de Steve Levitt respecto a que incluso los adolescentes responden a la amenaza de recibir penas más duras cometiendo menos delitos. ¿Significa esto que cada delincuente juvenil reduce un poco su número de delitos más *arriesgados* y delinque sólo cuando está casi seguro de que no lo cogerán? Ésa sería la conclusión derivada de una interpretación rígida de la teoría de la delincuencia racional de Gary Becker. ¿O significa que a algunos adolescentes aquella amenaza los ahuyenta por completo —o casi por completo— de la delincuencia, mientras que otros no reaccionan en absoluto? Dado que analizamos los índices de delincuencia a nivel global, no hay manera de saberlo, por lo menos a partir de los datos de Levitt.

Esta ambigüedad tiene importancia en algunas situaciones; en otras, no. Si soy un político que quiere saber si las condenas a prisión más severas probablemente reducirían los niveles de delincuencia, descubriré exactamente la información que necesito consultando a Becker y Levitt. Si soy un padre que quiere decidir si la amenaza de un castigo severo disuadirá a mi hija de robar chocolate, en mi decisión influirá más el conocimiento personal que tengo de mi hija que el conjunto de pruebas que proceden de un trabajo de investigación económica. La elección racional es una teoría muy convincente, pero sólo para algunos asuntos.

De modo parecido, piensa en Klick y Stratmann y en su sorprendente resultado de que a las adolescentes parece preocuparles lo suficiente que sus padres descubran que están embarazadas y entonces toman precauciones que no habrían adoptado en otras circunstancias. No sabemos desde este análisis estadístico si todas las adolescentes reaccionan del mismo modo ante las leyes de notificación de abortos y se vuelven algo menos arriesgadas en su comportamiento sexual, o si el efecto se produce porque algunas son mucho más precavidas, mientras que otras permanecen demasiado bebidas, ignorantes o excitadas como para pensar en la reacción de papá ante la noticia de un embarazo. La evidencia de que el comportamiento global es racional no nos ha asegurado que todas las adolescentes sean igual de racionales, pero sí nos ha dicho algo: no proporciona una explicación psicológica completa acerca de la sexualidad adolescente, pero sí propone fructíferas líneas de investigación; sin teóricos de la elección racional concentrando sus mentes en los estímulos, quizá a nadie se le habría ocurrido buscar una relación entre las leyes de notificación de abortos y el sexo seguro.

No tenemos tiempo suficiente para esperar a que llegue la explicación perfecta para muchos de los problemas de políticas en el ámbito mundial: necesitamos un modo de ver el mundo —aunque sea burdo y ya listo para ser aplicado— que funcione en este momento. Para concluir este capítulo, volvamos al tema del sexo y consideremos el problema de convencer a las prostitutas de que usen preservativos para prevenir el contagio de enfermedades de transmisión sexual. Es un problema apremiante y, si quieres una respuesta inmediata, podrías hacer algo peor que suponer que las prostitutas son racionales.

Morelia, estado de Michoacán, México

De día, el Jardín de las Rosas es un romántico parque en el corazón de esta ciudad del siglo XVI: Morelia; un lugar para meditar, en el que los cansados pueden refugiarse del sol mexicano y disfrutar de la fresca vegetación y de la arquitectura de tiempos pasados. De noche, el jardín ofrece otro tipo de alivio: es el mejor lugar de Morelia para conseguir prostitutas. «Venga a las diez de la noche —dice un cliente habitual—. Las mejores chicas duran poco; más tarde sólo encontrará travestís.»[26]

Este comentario tan poco agradable explica por qué la prostitución no es para nadie la idea del trabajo perfecto. Una mujer que decide prostituirse sabe que será tratada con desprecio no sólo por los clientes, sino por todo el mundo. También hay riesgos físicos: entrevistas realizadas a más de mil prostitutas mexicanas —la mayoría de la zona de Morelia— indicaron que una de cada seis padecía una enfermedad de transmisión sexual, y una vez cada dos meses podía esperar ser atacada por un cliente.

Por otro lado, la paga es mucho mayor que la que estas mujeres podrían esperar si no ejercieran la prostitución. Las prostitutas trabajan muchas horas, pero ganan más de un cincuenta por ciento por encima de lo que ganan sus iguales con trabajos más convencionales, incluso sin contar las comisiones que les pagan los dueños de los bares por animar a los clientes a beber. Eso no significa que lo único que les mueve a las prostitutas sea el dinero y que no les importen los riesgos y las humillaciones propios del trabajo; pero imagino que no se dedican a este trabajo por las perspectivas de ascenso que ofrece.

Después del último trago de tequila y una vez que el cliente y la chica han encontrado un lugar tranquilo para cerrar el trato, a todos nos interesa saber si deciden utilizar o no un condón. Si no lo hacen, es muy alto el riesgo de que ella contagie a su cliente con el VIH u otra enfermedad de transmisión sexual, o viceversa. Mañana por la noche, ella estará con otro cliente; y él estará durmiendo con su esposa. Te importen o no las prostitutas mexicanas, cuanto menos *ellas* usen preservativos, más tendrás que usarlos *tú.*

Sin embargo, tú tienes poco que decir en el asunto. La decisión de usar un preservativo surge de las negociaciones entre el cliente y la prostituta. A menudo sí que lo utilizan: varios estudios estiman que en México las prostitutas y sus clientes usan condones más de la mitad de las veces, y quizá tanto como nueve veces de diez. Eso es mucho mejor que nada, pero, dado que una de cada seis prostitutas padece una enfermedad de transmisión sexual, ello, evidentemente, no es suficiente.

No es sorprendente, por tanto, que las organizaciones sanitarias y de desarrollo estén intentando desesperadamente convencer a las prostitutas de que usen preservativos, brindándoles mejor información y más acceso a ellos, y entrenando a las mujeres como negociadoras; es decir, posibilitándoles tomar la decisión correcta y llevarla a cabo.

En Morelia, estos esfuerzos han obtenido un completo éxito en sus objetivos inmediatos. Las prostitutas están bien informadas, llevan preservativos y negocian con astucia. No obstante, estos esfuerzos en pos de su apoderamiento no han logrado prevenir el contagio generalizado de enfermedades de transmisión sexual… y nunca lo harán. Las prostitutas *investidas de poder* no siempre usan condones. ¿Por qué? Porque éstos constituyen una útil moneda de cambio.

Los hombres que buscan comprar sexo no encuentran un código de barras en cada chica que les marque su precio. Esto es algo que deben regatear, generalmente con ella misma. Un proxeneta, una madama o un intermediario pueden acordar el precio con el cliente, pero esos precios suelen renegociarse una vez que se cierra la puerta y se apagan las luces. El precio depende de muchas cosas. Los clientes pagarán menos por los travestís; y algunas de las *chicas* tienen más de setenta años. A los clientes que parecen adinerados se les cobrará más; y los servicios extra devengan una tarifa extra.

El cliente también pagará más si es él quien impone las condiciones en el uso de preservativos. Si insiste en usarlo, pagará casi un diez por ciento más. Si insiste en hacerlo *a pelo* —sin preservativo— pagará un recargo de casi una cuarta parte. La prostituta usa la manifestación de preferencia por parte del cliente como moneda de cambio, y obtiene más dinero de una u otra manera. Es evidente que los talleres de negociación que ofrecen los planes locales de salud están reportando beneficios.

Esto puede ser difícil de creer, pero las explicaciones alternativas para el sexo de riesgo no se tienen muy en pie. Los preservativos son baratos y se encuentran fácilmente en toda Morelia: la mayor parte del sexo de riesgo ocurre cuando hay un preservativo disponible pero no se utiliza. Menos del dos por ciento de las transacciones sexuales son sin protección por la prosaica razón de que no hay preservativos a mano.

Resulta tentador sostener que las prostitutas no son conscientes de los riesgos. Es una actitud condescendiente: incluso sin los esfuerzos de las organizaciones sanitarias y de desarrollo, probablemente las prostitutas sepan más acerca de los riesgos de las enfermedades de transmisión sexual que cualquiera

de los que las consideran víctimas ingenuas. En realidad, las prostitutas saben que, aunque reales, los riesgos son moderados: sólo uno de cada ochocientos mexicanos son portadores de VIH, e incluso entre las prostitutas la enfermedad afecta sólo a una de cada trescientas. Aun si una prostituta tuviera la desgracia de que alguno de sus trabajos sin protección fuese con un cliente seropositivo, el riesgo de contagio es menor del dos por ciento si uno de ellos es portador de otra enfermedad sexual, y menos de un uno por ciento si no lo fuera. Ninguna de las prostitutas desea contraer sida, pero los riesgos de contagio como consecuencia de una relación sexual ocasional sin protección son reducidos, mientras que la paga es sustancialmente más alta. ¿Es que harías tú caso omiso de un aumento de salario del 25 por ciento?

Los riesgos que las prostitutas asumen cuando dejan los condones en sus bolsos parecen estar sorprendentemente bien calculados.[27] Hasta donde podemos saber, la típica prostituta de Morelia actúa como si valorase un año más de vida saludable a razón de entre 16.000 y 50.000 dólares, o hasta el equivalente a cinco años de ingresos. La cifra, calculada por el economista Paul Gertler, se basa en datos epidemiológicos sobre el riesgo de contraer alguna enfermedad y en una medición de la Organización Mundial de la Salud denominada «años de vida ajustados por la discapacidad», que se diseñó para valorar los sufrimientos causados por diferentes enfermedades.

Quizá estés pensando en que una persona racional jamás arriesgaría su vida simplemente por dinero. Pero la mayoría de nosotros conocemos a personas cuyas ocupaciones las llevan a hacer precisamente eso. El sargento Matthew Kruger es un ejemplo.[28] Kruger se alistó en su tercer período de servicio en Irak y marchó a primera línea en diciembre de 2005 arriesgando no sólo su vida, sino también su matrimonio, que ya estaba viéndose negativamente afectado por sus ausencias. Kruger no está loco; aunque, de hecho, puso en riesgo su vida por dinero: a sus veintinueve años y con tres hijos pequeños, simplemente necesitaba el seguro de enfermedad que le proporcionaba el Ejército.

El sargento Kruger parece un hombre valiente, pero hasta un cobarde como yo arriesgaría su vida por dinero. Si viese un billete de veinte libras caído al otro lado de una calle muy transitada, cruzaría para recogerlo. No es un gran riesgo, pero es un riesgo de todos modos.

Lejos de parecer imprudentes o estúpidas, las decisiones que toman las prostitutas mexicanas son asombrosamente similares a las que toman los trabajadores de los países desarrollados que aceptan trabajos peligrosos a cambio de salarios más altos: trabajadores de la construcción, leñadores, soldados… Si las prostitutas de Morelia están siendo irracionales al aceptar más dinero a cambio de correr mayores riesgos, entonces también lo son los leñadores. Es más probable que tanto las prostitutas como los leñadores sepan lo que están haciendo: un trabajo duro y peligroso que ofrece cierta compensación económica por hacerlo. Ambos tienen cierto poder de negociación, preferencias sensatas y la misma poco sentimental visión del mundo. La diferencia es que las prostitutas son más pobres y arriesgan su vida por menos.

Lo más inquietante de la decisión de las prostitutas de mantener relaciones sexuales de riesgo es lo calculada que aparenta ser. Es muy poco probable que toda la educación de las trabajadoras sexuales del mundo cambie esa decisión: a diferencia de las adolescentes estadounidenses, las prostitutas ya conocían los riesgos.

Tal vez algunos puedan encontrar ofensivo y absurdo este análisis. Pero se trata de un estudio de casos empleado por la economía para afrontar un problema social. Ahora que entendemos qué es lo que está impulsando a practicar el sexo de riesgo, tenemos la posibilidad de hacer algo al respecto. Los programas de educación para las trabajadoras del sexo fueron de utilidad, pero, como las prostitutas ya conocen los riesgos, los que necesitan esa educación no son ellas, sino sus clientes. No será fácil.

Las prostitutas son más conscientes de los riesgos de contagio sexual que sus clientes, y esto tiene sentido, porque las enfermedades de transmisión sexual constituyen un riesgo profesional cotidiano para una prostituta, pero un riesgo mucho menor para un cliente, el cual, con buen criterio, empleará su tiempo en preocuparse de otros asuntos. Es exactamente lo mismo que ocurre con los coleccionistas de pines del profesor List. Los más experimentados (las chicas) saben lo que hacen; los inexpertos (algunos de sus clientes) no. Sin embargo, de nuevo vemos el comportamiento racional de aquellos que tienen el mayor estímulo para mantenerse informados. Los clientes siguen siendo —por usar algo de la jerga económica—

racionalmente ignorantes: para ellos no vale la pena gastar su tiempo en aprender más. (Volveremos a tratar este concepto en el capítulo ocho.) Es muy difícil que eso cambie, pero seguro que no lo hará sin campañas dirigidas a los hombres que contratan los servicios de prostitutas.

Un viaje a la cara más sórdida de Morelia debería dejar patente que un mundo racional no es necesariamente un mundo maravilloso: algo que volveremos a ver repetidamente en este libro. Los individuos racionales toman muchas decisiones que resultan en perjuicio de otros; el sexo de riesgo es sólo un particularmente claro ejemplo de ello. Y cuando los individuos racionales se enfrentan a un lamentable conjunto de opciones, como les ocurre a las prostitutas de Morelia, no pueden hacer otra cosa que elegir lo mejor de un mal lote. No solucionaremos problemas sociales si actuamos como si estuvieran causados sólo —o incluso en gran parte— por los locos, los idiotas o los degenerados. Pero tampoco podemos encogernos de hombros y decir que todo es para bien en el mejor de todos los mundos posibles. Espero que este libro demuestre que, aunque la gente tiende a tomar decisiones inteligentes, es posible ofrecerles algunas aún mejores.

Hagamos balance: las ratas son racionales porque pueden gastar un presupuesto con sensatez. Las adolescentes son racionales porque cuando aumentan los riesgos de mantener relaciones sexuales, optan por formas más seguras de correrse. Los delincuentes juveniles son racionales porque delinquen menos cuando se enfrentan a condenas más severas. Más arriba dije que la gente racional responde a las compensaciones y los estímulos, y espero que las implicaciones de esta idea estén ahora más claras. La gente racional considera el riesgo de ir a la cárcel como parte del precio de delinquir; y el riesgo de contraer sida, como parte del precio de mantener relaciones sin protección. La gente racional —repito— responde a estímulos, medita las consecuencias y tiene motivos comprensibles.

Ciertas cosas deberían estar más claras ahora. Pese a que los economistas incluyen a menudo los beneficios o los ingresos como una de las motivaciones ocultas detrás de nuestras acciones, las metas de un ser racional no son necesariamente financieras. A la rata no le interesa el dinero; lo que quiere es conseguir suficiente líquido para sobrevivir, y que la bebida tenga buen sabor. El comportamiento racional implica actuar de modo tal que puedas alcanzar esas metas, que pueden ser dinero, pero también puede ser un coche veloz, estatus, sexo, realización personal… o *root beer.*

También hemos visto que racionalidad no es lo mismo que omnisciencia. Las ratas no dedujeron al instante los cambios en los precios o en el presupuesto a los que se enfrentaban: Kagel, Battalio y Kogut les dieron tiempo para que los descubriesen. Los coleccionistas de pines se equivocaban, a no ser que tuviesen alguna experiencia. Los hombres homosexuales con riesgo de contraer VIH/sida reaccionaron más a una señal emocional que a un cambio real en los riesgos de contagio. Y, sin embargo, pese a esas posibilidades de fallar, finalmente las ratas, los coleccionistas y los homosexuales respondieron a los estímulos que se les presentaban, y muchas veces de manera inesperada.

Espero haber comenzado a convencerte de que, aunque no encontremos comportamientos racionales en todas partes, veremos que la mayoría de las personas en la mayoría de las situaciones —recuerda que pasamos gran parte de nuestro tiempo en nuestra zona de confort— son racionales. Ya hemos descubierto que, en respuesta a peligros cambiantes, la gente hace cosas sorprendentes, como exponerse a enfermedades de transmisión sexual, o decidir cambiar sus preferencias sexuales. Hemos visto que interpretan restricciones abstractas: un presupuesto o un cambio en el sistema legal; y que los cálculos no son sólo cosa de los profesores de Economía. Tanto si estudiamos a las chicas adolescentes que intentan decidir qué tipo de sexo está bien como a los muchachos que están considerando la posibilidad de delinquir, o a las prostitutas que regatean para conseguir un mejor trato o, incluso, a las ratas de laboratorio, veremos que todos ellos parecen ser racionales hablando en términos económicos.

Pero si todos somos tan inteligentes, ¿por qué la vida parece una locura? La gente fuma y juega; los estúpidos se enamoran; las oficinas están dirigidas por imbéciles; los barrios urbanos prosperan o se desmoronan sin un motivo aparente. ¿Dónde está la lógica en todo esto?

Está ahí, si observas con suficiente atención, y en los próximos capítulos te enseñaré cómo encontrarla. El capítulo dos describe la teoría de la elección racional más exigente de todas, la teoría del juego, que fue desarrollada por un genio y que parte de la suposición de que todos los demás son genios

también. Te mostraré que la genialidad es mucho más común de lo que crees, además de revelarte que la teoría del juego, de manera inesperada, resulta ser de gran valor para entender las adicciones y otras debilidades humanas.

En el capítulo tres argumentaré que el comportamiento racional puede convivir sin problemas incluso con nuestra emoción más apasionada: la del amor. Los enamorados planifican, diseñan estrategias, negocian y se las ven con la cruda realidad de la oferta y la demanda. No sólo es recomendable contemplar el amor y el matrimonio con una mirada racional, sino que es la única manera de entender uno de los mayores fenómenos sociales convulsivos de finales del siglo XX: el súbito aumento del número de mujeres profesionales y cultas, y el aumento y caída de los índices de divorcio.

Fuera del ámbito de la familia y ya dentro del ámbito laboral, en el capítulo cuatro explicaré lo que sucede cuando el comportamiento racional se topa con la indefectible ignorancia. Sostendré la idea de que la mayoría de las oficinas están llenas de secretos: ¿quién es inteligente?; ¿quién es trabajador?; ¿quién, sencillamente, tiene suerte? Muchas de las aparentemente locas características de las empresas, desde los jefes que reciben sueldos excesivos hasta las intrigas de oficina, resultan ser respuestas racionales a las ambigüedades de la vida oficinesca.

Después dirigiré mi atención a los a menudo irracionales resultados de las decisiones racionales individuales. A partir de dos asuntos estrechamente vinculados —el racismo y las penurias en las zonas urbanas deprimidas—, demostraré que el comportamiento racional por parte de los individuos no necesariamente conduce a un resultado socialmente deseable, porque la interacción entre la decisión de cada uno y lo que sucede a mayor escala es impredecible y, frecuentemente, muy destructiva.

En los últimos tres capítulos, utilizaré lo que hemos aprendido a una escala aún mayor, y mostraré cómo el comportamiento racional da forma a nuestras grandes ciudades, nuestras políticas y, por último, a toda la historia de la civilización humana, desde hace un millón de años. No te preocupes, seré breve.

NOTAS

1. Presentando la lógica de la vida

1. Caitlin Flanagan, «Are You There God? It's Me, Monica», Ensayo crítico, *Atlantic,* enero/febrero de 2006.

2. Reuters, «Rates of Oral and Anal Sex on the Increase among Adolescents, Young Adults», 9 de mayo de 2006, www.medscape.com/viewarticle/532034.

3. Entrevista con el profesor Zenilman, febrero de 2006.

4. En «Sex Education in the US: Policy and Politics», http://www.kff.org/youthhivstds/3224-02-index.cfm, 2003, la Fundación Henry J. Kaiser Family reveló que el 91 por ciento de las escuelas imparte educación sexual; de éstas, el 96 por ciento logra que los estudiantes tomen conciencia de los riesgos del VIH, y el 84 por ciento da consejos para prevenir embarazos.

5. Centros para el Control y la Prevención de las Enfermedades, Encuesta Nacional sobre Conductas Juveniles Arriesgadas, www.cdc.gov/HealthyYouth/yrbs/pdf/trends/2005_YRBS_Sexual_Behaviours.pdf. Sin embargo, hay indicadores mixtos: el sexo anal, que no es seguro, también va en aumento a partir de índices bajos.

6. Jonathan Klick y Thomas Stratmann, «Abortion Access and Risky Sex among Teens: Parental Involvement Laws and Sexually Transmitted Diseases», Facultad de Derecho de la Universidad Estatal de Florida, artículo de investigación de Derecho público núm. 175, 3 de octubre de 2005, disponible en ssrn.com/abstract=819304.

7. Una duda que surge ante la investigación de Klick y Stratmann es que la gonorrea lleva años fuertemente concentrada en la población afroamericana, mientras que Klick y Stratmann sólo descubrieron que sus resultados se mantienen con mucha fuerza entre los adolescentes blancos y, sobre todo, entre los hispanos. (Klick y Stratmann suponen que a los adolescentes hispánicos católicos les preocupa más que a los adolescentes negros la posibilidad de tener que confesar a sus padres que quieren abortar. Tal vez sea así.) No obstante, en principio, el método estadístico de Klick y Stratmann debería solucionar este problema.

8. Andrew M. Francis, «The Economics of Sexuality», artículo preliminar, 1 de marzo de 2006.

9. Stephen J. Dubner y Steven D. Levitt, «The Economy of Desire», *New York Times Magazine,* 11 de diciembre de 2005.

10. Un libro de texto de Economía dará una definición dis tinta de racionalidad, sobre la base de axiomas matemáticos. Las matemáticas constituyen también un fundamento para el modo en el que los economistas redactan sus artículos académicos, pues hace que las ecuaciones funcionen. Sin embargo, los axiomas no son relevantes para el propósito de este libro.

11. Los eruditos clásicos reconocerán que *Homo economicus* significa en realidad «humano económico», pero como esta definición en general se utiliza para describir un estrambótico contable psicópata, parece ser que nadie se queja de que el término tenga connotaciones sexistas. Para acceder a un debate sobre el *Homo economicus y* sus orígenes, véase Joseph Persky, «The Ethology of Homo Economicus», *Journal of* Economic Perspectives 9, núm. 2 (primavera de 1995).

12. Para acceder a un resumen con vínculos para la investigación, véase «When Moms Work, Kids Get Fat» ('Cuando las mamas trabajan, los niños engordan'), de Tim Harford, *Slate,* 30 de septiembre de 2006, www.slate.com/id/2150391/.

13. Según el Atlas del Tabaco de la Organización Mundial de la Salud, www.who.int/tobacco/statistics/tobacco_atlas/en/, en los Estados Unidos el tabaquismo en los hombres adultos disminuyó del 52 al 26 por ciento entre 1965 y 1999; en las mujeres, del 34 al 22 por ciento. En el

Reino Unido, entre 1960 y 1999 la disminución fue del 61 al 28 por ciento para los hombres y del 42 al 26 por ciento para las mujeres.

14. Amos Tversky y Daniel Kahneman, «The Framing of Decisions and the Psychology of Choice», *Science* 211 (1981): 453-458.

15. Entrevista telefónica con John List, enero de 2007.

16. John A. List, «Does Market Experience Elimínate Anomalies?», *Quarterly Journal of* Economics, febrero de 2003.

17. Uri Gneezy y John List, «Putting Behavioral Economics to Work: Testing for Gift Exchange in Labour Markets Using Field Experiments», *Econometrica* 74, núm. 5 (septiembre de 2006): 1365-84, http://rady.ucsd.edu/faculty/directory/ gneezy/ docs/behavioral-economics.pdf.

18. Para acceder a un modelo económico en el que resulta racional pagar un salario excesivo, véase C. Shapiro y J. Stiglitz, «Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device», *American Economic Review* (junio de 1984). La teoría de que los salarios altos y el esfuerzo son algo así como un intercambio de obsequios y no una respuesta a los incentivos económicos se origina con George A. Akerlof y su «Labor Contracts as Partial Gift Exchange», *Quarterly Journal of* Economics 97 (1982): 543-569.

19. Entrevista telefónica con John Kagel, 24 de enero de 2005.

20. Raymond Battalio, John Kagel y Cari Kogut, «Experimental Confirmation of the Existence of a Giffen Good», *American Economic Review* 81, núm. 4 (septiembre de 1991).

21. La primera discusión escrita acerca de los bienes de Giffen se halla en la edición definitiva del libro de texto de Alfred Marshall *Principios de Economía,* de 1895.

22. Entrevista del autor con Gary Becker, septiembre de 2005. Véase «It's the Humanity, Stupid: Gary Becker Has Lunch with the *FT» FT Magazine,* 17 de junio de 2006.

23. William J. Bennett, John J. Dilulio (hijo) y John P. Wal-ters, *Body Count: Moral Poverty and How to Win America's War against Crime and Drugs* (Nueva York: Simón & Schuster, 1996), p. 27, citado en «Juvenile Crime and Punishment», de Steven D. Levitt, *Journal of* Political Economy 106 (1998): 1157.

24. «Juvenile Crime and Punishment», de Steven D. Levitt.

25. Entrevista con Steven Levitt, abril de 2005.

26. Este comentario aparece en un sitio web de turismo sexual.

27. Paul Gertler, Manisha Shah y Stefano M. Bertozzi, «Risky Business: The Market for Unprotected Commercial Sex», *Journal of* Political Economy 113, núm. 3 (2005): 518-550.

28. Faye Fiore, «Amid War, Troops See Safety in Reenlisting», *Los Angeles Times,* 21 de mayo de 2006.