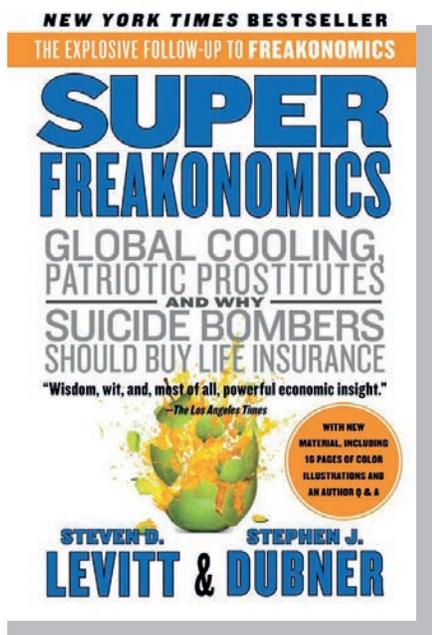


Desde el estante

Gerardo Reyes Guzmán*



Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner, *Super Freakonomics. Global cooling, patriotic prostitutes and why suicide bombers should buy life insurance*, New York, Harper Perennial, 2009, 297 pp.

Steven D. Levitt es profesor de economía en la Universidad de Chicago y fue galardonado con la Medalla John Bates Clark por convertirse en el economista de mayor influencia a la edad de 40 años. Es fundador de The Greatest Good, una compañía que aplica los principios de *Freakonomics* a la filantropía y a los negocios. *Super Freakonomics* es la continuación de su primer libro, *Freakonomics*, publicado en 2005 en coautoría con Stephen J. Dubner. Ambas obras analizan el comportamiento de los agentes económicos mediante un enfoque microeconómico innovador, pues sus autores renuncian a los sofisticados

enunciados matemáticos para basarse sólo en datos y estudios estadísticos. Del primer tomo sobresalen, entre otros asuntos, tres interpretaciones que resultan provocadoras: a) las restricciones de calidad en la educación en Norteamérica han hecho que los maestros de las escuelas primarias incurran en fraudes para probar mejores rendimientos de sus estudiantes; b) entre el narcotráfico y McDonald's no hay mayor diferencia en cuanto a cómo administran sus segmentos de mercado; y c) la legalización del aborto en Estados Unidos en la década de los años setenta explica la caída de los índices de criminalidad de sus principales ciudades durante los años noventa.

En el segundo volumen, los autores vuelven con su ingenio y su talento para abordar temas poco comunes en los libros tradicionales de economía. Dividen su obra en cinco capítulos, en los cuales abordan cuestiones espinosas como la prostitución, el terrorismo, la apatía y el altruismo, la seguridad y el cambio climático.

Levitt y Dubner analizan la prostitución desde la lupa de la oferta y la demanda. Aseguran que desde tiempos inmemorables los varones han buscado más sexo del que pueden obtener gratis, por lo que a la sobredemanda responde de forma natural una oferta adicional que por un precio acordado satisface el mercado. Sin soslayar la existencia de mafias dedicadas a la trata de personas blancas, que viven a expensas del trabajo esclavizado de las mujeres, examinan el grupo de prostitutas que eligen el oficio de manera voluntaria. Apoyados en hechos y en cifras obtenidas de encuestas aplicadas a dos tipos de trabajadoras sexuales, concluyen que la prostitución puede ser

un trabajo bastante denigrante e ingrato si se ejerce en las calles de Washington, pero muy lucrativo y provechoso cuando tiene lugar entre las élites sociales. En lo que toca al terrorismo, Levitt y Dubner muestran que el perfil del terrorista está lejos de relacionarse con la pobreza; más bien, los terroristas suelen provenir de las clases medias y tener una educación muy por encima del promedio; su motivación no es económica, sino política, aunque su *modus operandi* se guía por criterios de eficacia: causar el mayor daño social con el menor costo.

Los autores de *Super Freakonomics* ponen énfasis en la ley de los resultados no intencionados que cualquier decisión o hecho trae consigo. Por ejemplo, los atentados del 11 de septiembre en Estados Unidos no sólo posibilitaron una mejora sustancial en la infraestructura médica enfocada a la atención de casos de emergencia, sino que dieron paso a la puesta en marcha de un sofisticado *software* que permite ahora la clasificación, la detección, el diagnóstico y el tratamiento de cualquier brote epidémico o de su tipo que amenace el bienestar de la población. Esta innovación tecnológica propició un significativo ahorro en los costos de tratamiento de enfermedades, sobre todo de padecimientos como el cáncer que con frecuencia absorben muchos recursos en relación con las probabilidades de cura.

En el capítulo referente a la apatía y el altruismo, Levitt y Dubner presentan resultados de diversas investigaciones que miden el altruismo versus el egoísmo en los agentes económicos. Con base en un

* Profesor investigador de la Universidad Iberoamericana, Puebla.



Fuente: <http://www.sxc.hu/browse.phtml?f=download&id=647049>

experimento denominado “El dictador”, afirman que los seres humanos, siempre y cuando sepan que nadie los observa, tienden a ser mucho más egoístas que altruistas, ejercicio que los lleva a concluir, por ejemplo, que la escasez de órganos con propósitos de trasplante se tendrá que solucionar tarde o temprano con la legalización de su venta. Los autores adjudican una importancia capital al juego de la oferta y la demanda; a la búsqueda de rentabilidad y al egoísmo predominante en las decisiones de los agentes económicos. De ahí nace la necesidad de innovar en aras de reducir costos mediante soluciones simples y baratas. Tal fue el caso de la invención del cinturón de seguridad, a cargo del secretario de defensa de Estados Unidos durante la guerra de Vietnam, Robert McNamara, según se registra en *Super Freakonomics*. Con base en observaciones estadísticas, McNamara aplicó su experiencia en la fuerza aérea a la industria automotriz: recomendó el uso del cinturón de seguridad, tal y como lo hacen los pilotos. Los resultados fueron sorprendentes y el índice de muertes por accidentes automovilísticos bajó de modo considerable.

Sin duda uno de los capítulos que mayor controversia causa en esta obra es el dedicado al cambio climático. Tomando en cuenta las consecuencias que tuvo la erupción del volcán Pinatubo en la isla de Luzón, en Filipinas, en 1991, Levitt y Dubner sostienen que una cantidad de dióxido de azufre lanzada por el ser humano a la atmósfera podría ayudar a revertir el calentamiento global, debido a su efecto congelante. En este marco, opinan que los problemas derivados del

cambio climático son relativos y tienen una alta probabilidad de ser resueltos con tecnología. Al respecto, aportan más información: en Seattle se anida una organización de científicos que se hace llamar *intellectual ventures (IV)*, la cual realiza experimentos de punta, como los destinados a la eliminación de la malaria. Para este propósito diseñaron un mecanismo cuyos sensores localizan mosquitos hembra (transmisores), identificados por la velocidad de su aleteo, y los exterminan con rayos láser. Liderada por Nathan Myhrvold, destacado ex director de tecnología de Microsoft, IV ha registrado ya más de veinte mil patentes. Los investigadores de IV concluyen que el problema del cambio climático ha sido sobredimensionado por los medios de comunicación y los políticos, pues consideran que los modelos en que se sustenta no logran tomar en cuenta el amplio número de factores que influyen en el cambio climático; explican, por ejemplo, que el dióxido de carbono no es el principal gas de efecto invernadero, sino el vapor de agua. Hay, entonces, soluciones probadas para revertir el cambio climático con ayuda de la geoingeniería. De esta manera, confrontan a figuras como Al Gore, quien ha propuesto reducir el consumo para contaminar menos, pero Levitt y Dubner aseguran que tal propuesta requiere cambios sustanciales en el comportamiento humano que, de acuerdo con sus investigaciones, son muy difíciles de materializar: “(...) *collective behavior change, as beguiling as that may sound, can be maddeningly elusive*” (p. 203). Es decir, si hasta ahora ha sido imposible convencer a la gente

para que deje de fumar o para que se lave las manos, mucho más difícil será que cambien sus hábitos de consumo en pro del medio ambiente.

En el epílogo de *Super Freakonomics*, sus controvertidos autores narran el resultado de una investigación llevada a cabo por Keith Chen, quien se propuso enseñar a monos capuchinos a usar el dinero como medio de intercambio, para lo cual eligió cuatro hembras y tres machos. De manera sorprendente, mediante un proceso de estímulos y castigos, los primates aprendieron a valorar el dinero. El experimento mostró que las simples leyes de la oferta y la demanda fueron seguidas al pie de la letra, además de observarse una tendencia al desarrollo de conductas inesperadas en torno al valor del dinero: fue el caso de la propensión a romper las reglas con tal de apoderarse de las monedas usadas en el experimento, es decir, al crimen. Pero lo que más llamó la atención al investigador fue comprobar que el dinero no sólo se usó para el intercambio de bienes, sino también de sexo, lo que evidencia, según la interpretación de Levitt y Dubner, que la prostitución tiene explicaciones que rebasan al género humano: “*What Chen had seen wasn't altruism at all, but rather the first instance of monkey prostitution in the recorded history of science*” (p. 215). Ante los resultados descritos, el experimento de Chen fue suspendido por temor a desarrollar primates que pudieran reproducir la historia criminal de la humanidad. Por ese y otros motivos, *Super Freakonomics* constituye una obra de lectura obligatoria para quienes piensen que ya se ha dicho todo en materia económica. 