

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.

—¿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 masajéandolos 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-

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 su- biendo. 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

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 *cinuenta* 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 entera 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

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



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.

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