

ALLISON SCHRAGER

LA  
ECONOMISTA  
EN EL  
BURDEL

A neon sign graphic with the title 'LA ECONOMISTA EN EL BURDEL' and a downward-pointing arrow. The sign is mounted on a wooden post and glows with a warm, orange-red light. The word 'LA' is in yellow, while 'ECONOMISTA' and 'EN EL BURDEL' are in white with a red outline. A red neon line forms an arrow pointing downwards from the end of the word 'BURDEL'.

Y otros lugares  
inesperados donde  
comprender  
qué es el riesgo

conecta

SÍGUENOS EN  
**megustaleer**



@megustaleerebooks



@megustaleer



@Conectad2s



@megustaleer

| Penguin  
Random House  
Grupo Editorial |

## 1

## Introducción al riesgo: El «qué» y el inusual «dónde»

La idea revolucionaria que determina el límite entre los tiempos modernos y el pasado es el control del riesgo: la idea de que el futuro es más que el capricho de los dioses y de que los hombres y las mujeres no son pasivos ante la naturaleza.

PETER BERNSTEIN, *Against the Gods*

A pesar del resplandeciente sol de Nevada, la habitación estaba a oscuras y necesitaba ventilarse. En la televisión sin volumen, una sórdida reposición de *I love Lucy*. Sonó un timbre y entró un hombre rechoncho y anodino. De pronto, una docena de mujeres salieron de los largos pasillos, pasaron zumbando por mi lado y se alinearon en el vestíbulo. Con las manos detrás de la espalda, dieron un paso al frente y pronunciaron su nombre de una en una. El hombre señaló a la segunda por la izquierda, una voluptuosa rubia platino con un tanga rojo y un sostén de encaje. Ella lo tomó de la mano y se lo llevó a su habitación.

Bienvenidos al Moonlite BunnyRanch. Tal vez un burdel no sea el lugar en el que esperaríamos encontrar a una eco-

nomista especializada en planes de pensiones, pero soy una adicta al riesgo bastante particular. Me acerco al riesgo para comprenderlo mejor. No busco situaciones que me suban la adrenalina. Nunca he hecho puenting, no esquío y quizá sea la única habitante de Nueva York a la que le da miedo cruzar en rojo. En lugar de explorar situaciones arriesgadas para tentar a la suerte, busco lugares inusuales que me puedan enseñar más sobre el riesgo y sobre cómo gestionarlo.

Me había formado para confeccionar políticas legales, asesorar a grandes empresarios o escribir ensayos de investigación en la universidad. Pero ahí estaba, sentada en un sofá de terciopelo rojo en una casa revestida de vinilo, en un recóndito lugar de Nevada, porque los mercados heterodoxos como el del sexo prosperan en un ambiente de riesgo. Siempre se pueden encontrar mejores formas de calcular y reducir el riesgo, así que voy a cualquier sitio donde se tiente a la suerte. Después de todo, financiar la jubilación cuando no sabemos si el mercado de acciones crecerá o se hundirá, ni cuántos años vamos a vivir, requiere estar familiarizado con el riesgo.

El comercio sexual es un negocio arriesgado. Fui a Nevada para comprender qué hace la industria para aislar y asignar un precio a este riesgo. La mayoría de las trabajadoras sexuales y sus clientes podrían ser arrestados o sufrir agresiones violentas. Es trece veces más probable que asesinen a una trabajadora sexual que ejerza en la calle que a cualquier individuo de la población general. El 35 por ciento de los asesinatos de trabajadoras sexuales los cometen asesi-

nos en serie.[1] Pagar por sexo o venderlo conlleva un estigma: las trabajadoras sexuales y sus clientes se enfrentan a repercusiones sociales, profesionales y legales si los detienen. Fui al burdel para comprender cuánto cuesta eliminar este riesgo.

## ¿Qué es el riesgo?

Cuando oímos la palabra «riesgo», automáticamente pensamos en algo terrible, el peor de los escenarios, como perder el trabajo, la salud o el cónyuge.

Pero tenemos que correr riesgos para mejorar nuestras vidas. Debemos apostar para conseguir lo que queremos, aunque conlleve la posibilidad de perder. Si buscamos una relación amorosa profunda, nos arriesgamos a que nos rompan el corazón. Si queremos progresar en nuestro trabajo, hay que emprender proyectos que pueden fracasar. Si se evitan los riesgos, no se avanza en la vida. Técnicamente, el riesgo es cualquier cosa que pueda ocurrir —buena o mala—, y la probabilidad de que ocurra en un sentido o en otro.

Incluso la historia de la palabra «riesgo» ilustra los sentimientos encontrados respecto a este concepto: deriva de *rhizikón*, un término marineramente de los antiguos griegos que se utilizaba para referirse a un grave peligro. Aunque su uso evolucionó un poco a lo largo de los años, siempre ha hecho referencia a algo peligroso. Pero el significado cambió en el siglo XVI, con la exploración del Nuevo Mundo; enton-

ces la gente empezó a pensar en el riesgo como algo controlable, que no dependía del destino. En alemán, *rysigo* significa «atreverse, emprender, iniciar, esperar un éxito económico».[2]

Nos demos cuenta o no, corremos riesgos grandes y pequeños cada día, en todos los aspectos de la vida. Lo bueno es que ya no es necesario depender de la suerte ni esperar que vaya bien. En este libro aprenderemos a correr riesgos con sensatez y a minimizar la posibilidad de que pueda ocurrir lo peor.

Con frecuencia nos enseñan a pensar en las decisiones en términos de «si hago X, entonces conseguiré Y», pero, en realidad, cada vez que tomamos una decisión hay varias Y posibles, desde una magnífica hasta una terrible. Cuando somos conscientes de ello, podemos alterar la gama de Y. No existe la garantía de un resultado positivo, pero al pensar en el riesgo de forma más estratégica, aumentamos las posibilidades de tener éxito. A esto se le suele llamar «correr un riesgo calculado», pero el riesgo se fundamenta en una ciencia que nos ayuda a entender qué merece la pena probar y cómo podemos maximizar las posibilidades de éxito.

La ciencia del riesgo a la que me refiero proviene de la economía financiera. Tal vez nos estemos imaginando a hombres de pelo engominado hacia atrás y con trajes relucientes intentando ganar dinero —o ganar nuestro dinero—, pero casi todo lo que ocurre en los mercados financieros se resume, sencillamente, en comprar y vender riesgo.

En finanzas, el riesgo es una estimación de todo lo que le puede ocurrir a un activo, como la probabilidad de que las acciones suban un 2 o un 20 por ciento, o de que caigan un 60 por ciento. Una vez medido el riesgo, se puede comprar o vender: podemos elegir aumentar el riesgo o reducirlo, en función de lo que nos interese. La economía financiera estudia el riesgo en los mercados financieros, pero estas lecciones se pueden aplicar a cualquier mercado o decisión que debamos tomar en la vida.

Por ejemplo, como cualquier investigadora del riesgo, nunca cogeré un autobús para cruzar Nueva York, porque el tiempo del trayecto es totalmente impredecible: de media, se necesitan treinta minutos para cruzar la isla de Manhattan en autobús, pero este mismo trayecto puede llevar más de una hora o solo unos breves quince minutos, todo es posible, dependiendo del día y el momento. Si elijo caminar, siempre tardo treinta y cinco minutos, y no tengo que preocuparme del tráfico ni de las paradas donde se sube y se baja un montón de gente. Cruzar la ciudad a pie es casi predecible, y en mi caso me lleva casi el mismo tiempo que en autobús. Dicho en términos de economía financiera: si tenemos que decidir entre dos carteras con rentabilidad similar, escogamos la que tenga menos riesgos.

Las lecciones de economía financiera pueden ser útiles siempre que debamos tomar una decisión arriesgada, pero la mayoría de nosotros las desconocemos. Soy doctora en ciencias económicas, pero no aprendí mucho de las finanzas hasta que acabé la facultad. Di por descontado que la economía financiera era solo el estudio de cómo prever los

movimientos del mercado de acciones para hacerse rico. Y, aunque en parte es así, puesto que aumentar el riesgo ofrece la posibilidad de ganar más dinero, la economía financiera es mucho más: es el estudio del riesgo.

A medida que profundicé en este campo, me di cuenta de que los conocimientos del riesgo basados en el mercado podían configurar una nueva forma de ver y comprender el mundo en otros muchos aspectos. Saber cómo utilizar estas herramientas nos ayudará a tomar mejores decisiones arriesgadas y complejas a diario, desde decidir volver a estudiar en la universidad o aceptar un puesto en una *start-up*, hasta calcular la cantidad de tiempo que debemos dedicarle a un proyecto o determinar cuánto ofrecer por la casa de nuestros sueños.

La economía del riesgo está en todas partes. Al escribir este libro hice algo bastante inhabitual para una economista. En lugar de quedarme sentada en casa estudiando datos, pasé muchas horas con personas que no eran economistas, lejos de Wall Street, y les pregunté cómo evaluaban el riesgo en su vida y en su carrera.

Todas las personas a las que he entrevistado han encontrado maneras inteligentes de gestionar el riesgo en una economía que cambia rápidamente. Sus historias ilustran los principios más importantes de la economía financiera mejor que de lo que lo haría cualquier otra crónica sobre el mercado de acciones.

## Burdel-nomía

Cuando visité el Moonlite BunnyRanch el propietario era Dennis Hof, un hombre grande y calvo, algo encorvado, que a sus setenta años tenía una presencia imponente. Solía llevar una camisa de jugar a los bolos y pantalones caqui, y caminaba por los pasillos del burdel flanqueado por dos rubias que se disputaban su atención y beneplácito. Hof murió en octubre de 2018 a los setenta y dos años. Lo encontré la estrella del porno Ron Jeremy en la suite de lujo de uno de sus prostíbulos.

Hof se crio como un querido hijo único en Arizona. Mientras estaba en el instituto, trabajó en una gasolinera, dejó embarazada a su novia y se casó con ella. Poco después empezó a comprar gasolineras; vendió combustible ilegalmente durante la crisis energética de principios de los setenta y se embolsó una pequeña fortuna. Tuvo varias aventuras con otras mujeres y su matrimonio se fue al traste. Se mudó a San Diego, creó una empresa que vendía multipropiedades y trabó amistad con gente de la industria del porno. Al mismo tiempo se convirtió en un cliente habitual de los burdeles legales de Nevada.

Los únicos lugares de Estados Unidos donde es legal vender sexo son un puñado de condados de Nevada, donde esta industria está regulada al máximo. Los trabajadores sexuales declarados deben trabajar en un prostíbulo con licencia, pasar revisiones médicas periódicas para prevenir las enfermedades de transmisión sexual y superar una verificación de antecedentes penales.

En la década de los ochenta, cuando Hof y sus amigos frecuentaban los burdeles, estos eran lugares sucios y tristes, por lo general una caravana en el desierto donde se esperaba que las mujeres estuvieran dispuestas a realizar cualquier acto sexual que le pidiera el cliente por el precio que dispusiera el burdel. No les permitían salir de allí durante días.

En 1993, Hof compró el burdel Moonlite en un pueblecito a las afueras de Carson City y decidió abordar el trabajo sexual igual que la venta de multipropiedades. Eliminó los precios fijos y dejó que las mujeres escogieran los servicios que querían prestar y a quién. Organizó el negocio de forma que cada mujer era una contratista independiente que podía ir y venir cuando quisiera[\*] y negociar los términos de cada transacción ella misma. Les daba más autonomía y las incentivaba a negociar para conseguir más dinero. Cuando murió, Hof tenía seis prostíbulos en Nevada; yo visité cuatro de ellos.

En muchos aspectos, un burdel es como cualquier otro lugar de trabajo. Hay reuniones semanales de personal (en contraposición con la tradición de la mayoría de las empresas, en estas juntas las mujeres suelen llevar sombreros estrambóticos y beben té), consultas con asesores financieros, bonificaciones por rendimiento e incluso viviendas corporativas (Hof era dueño de un edificio de apartamentos donde vivían muchos de sus trabajadores). El Moonlite BunnyRanch, su local más conocido, llegó a aparecer en un programa de telerrealidad bastante subido de tono llamado *Cathouse*.

Pero donde Hof generaba valor era reduciendo riesgos, tanto para los compradores como para los vendedores de sexo.

## OFERTA

Durante el tiempo que pasé en Nevada conocí a docenas de trabajadoras sexuales, y cada una de ellas lo hacía por una razón distinta. Algunas historias son sobrecogedoras; otras sencillamente describen a una mujer a quien le gusta su trabajo y el dinero que le proporciona. Conocí a una chica con un máster en administración de empresas y un doctorado. Y, en todos los años que llevo estudiando la economía y las finanzas, nunca me he cruzado con una empresaria más astuta que Shelby Starr.

Starr era una de las que más ganaba en los siete burdeles de Hof.[\*] Tiene unos cuarenta años, es voluptuosa, con un ondeante cabello rubio y un acento tejano cálido y raso. Está casada, tiene tres hijos y, dejando a un lado su poco habitual profesión, lleva una vida normal y corriente. Trabaja durante todo el día en el burdel y la mayoría de las noches vuelve a casa con su familia. Me recibió en su habitación y empezamos a hablar de su trabajo.

Antes de empezar en el prostíbulo, Starr vivía una doble vida: era ejecutiva de marketing durante el día y bailarina exótica por la noche. O tal vez sea más exacto decir que era una stripper muy bien pagada «en el circuito de los congresos» que, además, trabajaba en una empresa.

«¿Hay un circuito de congresos para las strippers?», le pregunté.

Ella me explicó que no existe ningún circuito oficial, pero se dio cuenta de que ganaba más bailando cuando ciertos congresos llegaban a la ciudad. Investigó sobre las ubicaciones de las diferentes convenciones —sobre todo las de tecnología, con las que ganaba más— y contactó con clubes de estriptis de todo el país para poder seguir los eventos más lucrativos por diferentes ciudades.

No es sorprendente que Starr ganara más bailando que en su trabajo de oficina. Reconoció que lo mantenía para evitar el estigma asociado con ser una stripper, en parte porque proviene de una familia religiosa. Una ocupación tradicional también le facilitaba la vida en una comunidad pequeña y para criar a sus hijos.

Durante más de quince años siguió adelante con ambas carreras. Pero Starr se dio cuenta de que su modo de vida empresarial/*Flashdance* era «bastante obvio. Quiero decir, con el pelo platino, el bronceado falso y las tetas, no engañaba a nadie».

Cuando empezó a acercarse a los cuarenta, Starr sintió que se estaba haciendo demasiado mayor para seguir bailando. Odiaba su empleo de oficina y la empresa quería reubicarla; entonces despidieron a su marido del trabajo. Era el momento de probar algo nuevo. Starr había oído que el trabajo sexual legal estaba bien pagado y conocía el BunnyRanch por el reality show, así que contactó con la directora del burdel, Madam Suzette. La invitaron a Nevada,

por su propia cuenta, para que probara durante dos semanas.

Este primer viaje es una apuesta importante, y constituye uno de los mayores riesgos que asumen las mujeres del burdel. Deben pagárselo todo, comprarse la ropa y el maquillaje adecuados, obtener la licencia y pasar una revisión médica. Estos costes anticipados pueden llegar a los mil quinientos dólares, una pequeña fortuna para la mayoría de las mujeres, que suelen ser jóvenes trabajadoras y mal pagadas cuyos empleadores prefieren despedirlas a darles dos semanas de fiesta. Y cuando obtengan la licencia para ser una trabajadora sexual legal, esta quedará registrada en su historial, sin importar que desempeñe la profesión por muy poco tiempo.

Añadamos a estas incertidumbres la probabilidad de que quizá no les den el trabajo y de que no puedan recuperar el dinero, o que no les guste el burdel en particular. A Starr le preocupaba la dinámica de la casa, llena de mujeres que perseguirían a los mismos clientes. Pero, si salía bien, el potencial era enorme: una oportunidad de ganar más dinero que nunca.

Las primeras dos semanas fueron geniales. Sin más dilación, hizo las maletas y se mudó con su familia a Nevada. Ahora es el único salario del hogar, pero gana más de seiscientos mil dólares al año. Es completamente transparente sobre su modo de vida, incluso con sus hijos.

Pero todo tiene un coste. ¿Qué porcentaje de sus ganancias está dispuesta a ceder al prostíbulo por darle la oportu-

tunidad de vender sexo legalmente? ¿Un 10 por ciento? ¿Un 25?

Me quedé de piedra cuando supe que Starr les cede la mitad de sus ganancias. ¿Por qué? La razón principal es reducir el riesgo que comporta su actividad laboral. Pero este no es el único gasto de las trabajadoras del burdel; también deben pagarse el viaje a Nevada,[\*] los dormitorios y las facturas de las revisiones médicas, la ropa, el maquillaje, los condones y los juguetes sexuales. Como contratistas independientes, las mujeres deben pagar los impuestos sobre la renta, que suponen entre el 30 y el 40 por ciento de los ingresos. No es de extrañar que varias de ellas me contaran orgullosas que podían deducir los juguetes sexuales y la pornografía de sus impuestos.

Entrevisté a veintitrés mujeres sobre sus últimos cinco clientes, o todos los clientes recientes que pudieran recordar, en los cuatro burdeles de Hof, y analicé ciento diez transacciones.[\*] La tarifa media por hora es de mil cuatrocientos dólares, aunque puede variar significativamente dependiendo de la persona y el tipo de servicio. Los precios van desde trescientos sesenta dólares por hora (que es lo que cobra alguien que acaba de llegar al burdel) hasta los doce mil dólares por hora.

Ante tales cantidades de dinero, ¿no sienten las mujeres la tentación de trabajar ilegalmente y quedarse con todo? La mayoría de las trabajadoras sexuales lo hacen. Internet ha transformado el lado ilegal del negocio: no tienen que ceder parte de sus ganancias a una agencia o un proxeneta porque se pueden publicitar en la red y venderse a un gran

abanico de clientes. Pero la tarifa media por sexo ilegal es mucho más baja que esos mil cuatrocientos dólares.

Pude calcular el precio del sexo ilegal utilizando los datos de cuatro años (de 2013 a 2017) en la página web *Erotic Review*, una publicación que ofrece estudios detallados de transacciones en el sector sexual.[\*][3] En las ciudades de Estados Unidos, y en el norte de Nevada, la tarifa media para prostitutas de alto nivel es de trescientos cincuenta dólares por hora. Los precios son un poco más altos en ciudades grandes como Nueva York y Las Vegas, donde llegan a unos cuatrocientos dólares por hora.

El sobrecoste del 300 por ciento por los servicios legales me sorprendió.[\*]

Pero los mil cuatrocientos dólares por hora que gana una trabajadora sexual legal tampoco son tan excesivos como parecen si se suman los costes: 50 por ciento para el burdel, entre el 30 y el 40 por ciento de impuestos, sin contar con los gastos fijos para la ropa, el seguro médico y las herramientas de trabajo. Al final, el pago neto por hora es similar, e incluso a veces inferior, que el de las trabajadoras ilegales, y no se incluyen otros gastos como los viajes y asentarse en Nevada, o tener que aceptar la política y la estructura del burdel. Desde una perspectiva económica, marcharse del prostíbulo parece una elección mejor.

Cuando pregunté a las mujeres si habían pensado en emprender una carrera por su cuenta, unas pocas respondieron que de vez en cuando sentían la tentación de hacerlo, y que quien dijera lo contrario, mentía. Pero todas afirmaron que no estaban dispuestas a hacerlo, y me dieron la misma