

«¡El libro más interesante que he leído en años!»
—Steven D. Levitt, coautor de *Freakonomics*

EL GRAN CIRCO DE LA ECONOMÍA

UN RECORRIDO HISTÓRICO
POR LOS HECHOS Y LAS
DECISIONES ECONÓMICAS
MÁS DESCABELLADAS

Traducción de
Diego Sánchez
de la Cruz

PETER T. LEESON

DEUSTO

El gran circo de la economía

Un recorrido histórico por los hechos
y las decisiones económicas
más descabelladas

PETER T. LEESON

Traducido por Diego Sánchez de la Cruz



EDICIONES DEUSTO

Título original: *WTF?! An Economic Tour of the Weird* de Peter T. Leeson.,
publicado en inglés por Stanford University Press.

© Board of Trustees de Leland Stanford Junior University, 2017. Todos los derechos reservados. Esta traducción se publica por acuerdo con Stanford University Press. www.sup.org

© de la traducción: Diego Sánchez de la Cruz, 2019

© de esta edición: Centro de Libros PAPF, SLU., 2019
Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3012-3
Depósito legal: B. 28.550-2018
Primera edición: enero de 2019
Preimpresión: Toni Clapés
Impreso por Artes Gráficas Huertas, S.A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Pasen a ver el circo	11
1. Esto va en serio.	13
2. Arde, cariño, arde.	19
3. Se vende mujer de segunda mano, como nueva.	27
4. La suciedad como fuente de limpieza	67
5. Bendita maldición.	113
6. Pollo relleno de veneno	143
7. Juicios de bichos	161
8. Peleando se entiende la gente	187
Comentarios y sugerencias	233
Patrocinadores del circo	271
Apéndice (para frikis)	279

Esto va en serio

Días tras día nos topamos con noticias extrañas, curiosas y sorprendentes que nos hacen cuestionar el mundo en el que vivimos. Ésa es la materia prima con la que he preparado esta exhibición que lleva por título *El gran circo de la economía*.

El espectáculo va de eso, de conocer hechos y decisiones económicas sorprendentes. Pero éste no es un espectáculo circense al uso: más que una sucesión de números y actuaciones, lo que os brindo es un recorrido por acontecimientos, costumbres o prácticas que os asombrarán, sorprenderán e incluso indignarán. Quizá a algunos de vosotros os gustan las emociones fuertes, mientras que otros sois más blandos... No pasa nada. Aquí hay de todo, para todos.

Lo único que no vais a encontrar en este circo son realidades efímeras o episodios esporádicos. Por extrañas que puedan parecer, las instituciones y costumbres que vamos a conocer durante el espectáculo son prácticas que estuvieron en pie durante siglos y, de hecho, algunas aún siguen vigentes en pleno siglo XXI. De modo que, aunque nos resulten extravagantes, las curiosidades que vamos a rescatar para vosotros tienen una enorme importancia a la hora de vertebrar la vida humana y los asuntos sociales.

Como os dije antes, mi nombre es Peter, aunque también podéis llamarme Pete. Mi tarea consiste en guiaros durante la fun-

ción, en un sentido literal y figurado, para que no os perdáis y para que no perdáis detalle. Este circo es un poco laberíntico, puesto que los permisos municipales nos obligan a configurar el recorrido de forma un tanto amorfa. Pero no os preocupéis, porque conozco cada pasillo, cada esquina, cada puerta. No os quepa duda de que llegaremos al número final con éxito.

En cuanto a las prácticas y usos sociales que os vais a encontrar, puedo anticiparos una cosa: os van a parecer una auténtica locura. Es normal que reaccionéis con rechazo, con incredulidad... Pero mi meta es ayudaros a entender que muchos de los aparentes sinsentidos que os voy a presentar tienen, en realidad, alguna motivación racional detrás. Por eso, dejadme repartir estas octavillas que explican la herramienta que todos necesitáis para poder participar en esta experiencia.

[Peter comienza a distribuir unos folios entre los asistentes. No tardan en aparecer rostros de incredulidad. Un hombre interrumpe a Pete: «Pues en mi copia lo único que leo es “Teoría de la elección racional”. ¡El resto de la página está en blanco!».]

Claro. En tu copia y en todas las demás. Quizá no prestaste mucha atención a lo que dije al comienzo. A lo mejor eres de los que llegó tarde... Bueno, en cualquier caso, no hay problema. Ya os he dicho que sólo necesitamos una herramienta para poder disfrutar este circo y esa herramienta está claramente explicada en las octavillas que he repartido. Con esa forma de analizar el comportamiento humano, y con un poco de mi ayuda, vamos a pasar de la incredulidad al «ahora lo entiendo»...

[Uno de los asistentes se queja ante las vaguedades de Peter.]

Insisto, que no cunda el pánico. Esta herramienta es increíblemente fácil de usar. De hecho, es tan sencilla que quienes están acostumbrados a buscar explicaciones enrevesadas tienden a despreciarla, definiéndola como un martillo teórico. No les hagáis caso. Esas críticas son pura basura intelectual. En el fondo, tienen envidia de lo bien que funciona esta forma de analizar las cosas.

De modo que, ahora que ya tenemos claro cuál es nuestra herramienta para disfrutar de la función, girad la página para leer cuáles son las instrucciones de uso.

*[Los asistentes le dan la vuelta a la octavilla. El primero que mostró su enfado vuelve a intervenir: «Aquí solo pone “Pien-
sa en los incentivos”. ¿Qué broma es esta? No entiendo nada».]*

Ya os dije que esta herramienta es fácil de usar. Basta con que tengáis en cuenta los incentivos que nos mueven a tomar decisiones. Los incentivos son, por ejemplo, la razón por la que os levantáis para ir al trabajo, incluso cuando hace un día horrible y preferiríais quedaros en casa. Hay una razón por la que habéis pagado para hacer esta visita como marcan las reglas, en vez de intentar colaros: también son los incentivos. Y éstos también nos explican por qué algunas administraciones mantienen todo tipo de trámites innecesarios, que sólo sirven para que los ciudadanos pierdan tiempo pero, a la vez, justifican el empleo de los burocratas que los administran...

Podríamos decir que hablar de incentivos nos permite abreviar la relación entre coste y beneficio, un equilibrio que tenemos en cuenta en todas las decisiones que tomamos. El beneficio de las opciones que elegimos es el valor que esperamos obtener a cambio. El coste que asumimos es el valor al que renunciamos cuando optamos por tomar una decisión y no otra.

Cuanto mayor es el beneficio esperado en comparación con el coste previsto, más incentivos tenemos para tomar una decisión definitiva, y viceversa. Por eso es más probable que si un día nos topamos ante el dilema de mentirle a un extraño quizá lo hagamos si esperamos ganar diez mil dólares a cambio de faltar a la verdad, pero no lo haremos en el caso de que el beneficio derivado de la mentira sea de apenas un centavo. De hecho, los incentivos también explican nuestras prioridades: entre dar de comer a nuestro hijo o alimentar a los peces de nuestro acuario, creo que la mayoría de la gente tiene claro qué es más urgente y qué puede esperar.

Por otro lado, llamamos reglas a esos principios a veces mo-

lestos que nos dicen lo que es permisible y lo que no. Al estipular premios o castigos que recaen sobre nosotros a raíz de nuestras decisiones, las reglas influyen directamente en nuestros incentivos. La creación de reglas puede venir impuesta desde todo tipo de instancias: el gobierno, la empresa, la sociedad, nuestra pareja... Pero, vengan de donde vengan, las reglas influyen en el beneficio y el coste de nuestras sociedades, de modo que tienen un impacto directo en nuestra libertad de elegir.

Para entenderlo mejor, supongamos por un momento que el gobierno decide lanzarse en tromba contra este circo, desde el entendimiento de que la exhibición que vais a presenciar tiene un contenido subversivo que no debe divulgarse. Siguiendo este razonamiento, el gobierno dictará que todo asistente a este recinto será ejecutado inmediatamente. Los nuevos incentivos que marcarían vuestra eventual decisión de participar en este espectáculo serían muy distintos. Por tanto, salvo que fueseis gente muy curiosa (y un tanto suicida), lo más probable es que optaseis por huir de este circo, bajo el entendimiento de que el coste de permanecer en él puede llegar a ser tan caro como la propia vida.

Ahora pensemos que, en un momento de lucidez de esos que no suelen ocurrir a menudo, nuestros políticos anuncian que toda aquella persona que acuda a este circo quedará exenta de pagar impuestos durante una década. En ese caso, la fila de visitas daría la vuelta al recinto, día sí y día también. Y todo ello porque un cambio en las reglas implica una alteración en los beneficios que puede llevarnos a tomar decisiones radicalmente distintas.

Las reglas tienen un primo hermano al que llamaremos limitaciones. Si las reglas dictan aquello que está permitido, entonces las limitaciones se ocupan de determinar qué es posible. Por ejemplo, aunque queramos comprar un Ferrari, si nuestro patrimonio es de apenas 5.000 dólares tendremos que resignarnos y aceptar que hay una limitación financiera que afecta a nuestra capacidad de decisión. De igual modo, puede que nuestra meta sea llegar a leer la mente de las demás personas, pero las leyes de la física no nos lo permiten, de modo que las limitaciones existentes anulan esa posibilidad. Por tanto, aunque nos sería muy beneficioso conducir los mejores coches o saber qué piensa el

resto de la gente, hay limitaciones que afectan a nuestra capacidad de elegir y confirman que no todo lo que deseamos está, en efecto, a nuestro alcance.

Las reglas que creamos para incentivar un comportamiento en vez de otro son, a su vez, decisiones. Volvamos al ejemplo del veto gubernamental a este proyecto. Imaginemos que en vez de anunciar la ejecución sumaria de todo el que asista al circo, el Ejecutivo cambia de criterio y anuncia que «todo el que acuda a esta exhibición será ejecutado por hadas invisibles». ¿Qué impacto tendría esa decisión? Ninguno: todo el que siguiese deseando acudir al circo lo haría, puesto que presumiblemente nadie o casi nadie cree en la existencia de hadas invisibles que nos matarán si asistimos a una exhibición.

Las autoridades lo tendrían más fácil sin este tipo de limitaciones, puesto que la eventual existencia de esas hadas de la muerte sería suficiente para lograr el mismo resultado sin tener que gastar dinero público en las ejecuciones. Pero, como es poco probable que los ciudadanos asuman la existencia de esas criaturas, el propio gobierno enfrenta una clara limitación a la hora de adoptar una norma de este tipo.

Entonces, ¿qué puede hacer el gobierno? Tocaría adoptar una regla alternativa, esta vez marcada por un mayor realismo que lleve a un alto grado de cumplimiento. Puede que la solución de las hadas sea más fantástica, pero no deja de ser una propuesta absurda, sin efecto alguno en el comportamiento del grueso de los potenciales espectadores de este fantástico espectáculo.

Eso sí: no olvidemos que para una pequeña minoría es posible que la amenaza surta efecto, puesto que (casi) siempre hay teorías de la conspiración capaces de argumentar todo tipo de extremos, desde la existencia de hadas de la muerte hasta la inexistencia del gobierno. En este tipo de circunstancias tan particulares, las limitaciones que reconocen quienes tienen estas creencias son muy distintas que las que observa el resto de la población, de modo que la alteración de los incentivos será otra y, por tanto, las decisiones tomadas no serán las mismas. ¿Me explico?

Pues algo así es lo que ocurre con las distintas prácticas que

se exponen en este circo: crean reglas que influyen en el equilibrio entre costes y beneficios, punto clave para la toma de decisiones. Si hacemos como los detectives y somos capaces de resolver cuáles son los incentivos, las reglas y las limitaciones que explican muchas de las prácticas detalladas en esta visita, entonces seremos capaces de llegar al sentido de estos (aparentes) sinsentidos...

Una vez desarrollamos el hábito de pensar e interpretar la realidad desde esta perspectiva, es más fácil comprender las extravagancias del pasado. De modo que, en gran medida, la teoría de la elección racional logra que lo más llamativo y extraño se convierta en mundano y razonable. Por eso espero que, al final de la función, hayáis dejado atrás la sorpresa, el escándalo o la perplejidad, adoptando una mirada menos prejuiciosa y más equilibrada.

Las lecciones que vamos a descubrir en este particular circo van más allá de los episodios descritos durante el recorrido. Si aprovechas al máximo esta experiencia, podrás aplicar esta forma de pensar en tu día a día. Quizá olvides parte de lo que estás a punto de conocer, pero confío en que este recorrido por los hechos y las decisiones económicas más sorprendentes de la historia marque un antes y un después en tu manera de interpretar todo aquello que, aparentemente, no terminamos de comprender.

Las respuestas a muchas de las preguntas que nos hacemos a diario pueden estar más cerca de lo que podríamos pensar a primera vista. Sólo hace falta aprender a encontrarlas y actuar en consecuencia. La buena noticia es que el poder que nos permite lograrlo está en la palma de nuestras manos, de modo que ya podéis guardar la octavilla que os he repartido y, si os parece, os invito a seguirme. Creo que ya estáis listos.

En nuestra primera parada, nos toparemos con la primera entrega de la exhibición. No os separéis del grupo. Si os despistáis y os perdéis, os he dejado algunas pistas. Si os encontráis con un perro salchicha con un solo ojo, eso significa que no habéis ido lo suficientemente lejos. Si os encontráis con una mujer barbuda, entonces sí que habéis ido demasiado lejos.

Os veo muy callados. ¡No seáis tímidos! Estaré encantado de

responder a vuestros ruegos, comentarios y preguntas. Si tenéis algo que decir, cualquier cosa, sólo levantad la mano y en seguida estoy con vosotros. Empezamos el recorrido por algunos de los hechos y decisiones económicas más sorprendentes de la historia. ¡Pasen y vean! Bienvenidos al gran circo de la economía.

