

Antes las aeromozas en las líneas aéreas estadounidenses eran mujeres atractivas, lo cual hacía más placentero los viajes. Desde una demanda contra Pan American en 1971, las aeromozas han sido gradualmente menos atractivas y las aerolíneas emplean algunos hombres.

Para mucha gente esto es señal de progreso. En lugar de complacer a los pasajeros masculinos, las líneas aéreas ahora ignoran el sexo, la edad, el estado civil, y la apariencia de estos empleados y se concentran en sus habilidades y antigüedad. ¿No es acaso bueno que sean seleccionadas las aeromozas por su habilidad en servir a los pasajeros e instrumentar los procedimientos de seguridad?

Yo diría que no. Yo pienso que la única medida significativa de la productividad es la cantidad que el trabajador aporta a la satisfacción del consumidor y a la felicidad de sus compañeros de trabajo. La apariencia personal del trabajador, en la medida que es valorada por el cliente y por los compañeros de trabajo, es una cualidad tan legítima como la inteligencia, la destreza, la experiencia y la personalidad.

Casi todo el mundo reconoce que desvincular el sueldo de la inteligencia reduce la eficiencia y la riqueza nacional porque dejaría de asignar el talento a sus usos más productivos. Pero los resultados basados en inteligencia son claramente injustos en el sentido que la gente inteligente generalmente termina teniendo más dinero y ser inteligente es básicamente una cuestión de suerte. Si quisiéramos que el gobierno redistribuyera los recursos de la gente inteligente entre los estúpidos, tendríamos que concluir que los beneficios de esa redistribución excederían las pérdidas en el producto nacional.

Lo mismo es aplicable al aspecto físico. Esta característica es altamente valorada en ciertos campos y reducir su importancia en la contratación de personal y en salarios, también disminuye la generación de riqueza. Los resultados son tan injustos como en el caso de la inteligencia. Y la inteligencia con las valoraciones del mercado de la apariencia física se justifica sólo si los beneficios de la redistribución de recursos de personas más atractivas a más feas son mayores que las pérdidas en la generación de riqueza. Entonces, no es lógico mantener que basar la contratación y el sueldo en la apariencia física es una forma de discriminar, pero hacerlo en función de la inteligencia no lo es. Los dos casos son fundamentalmente iguales.

La mayoría de la gente, y también las leyes de Estados Unidos, aceptan la discriminación a favor de la belleza en el cine, la televisión y las modelos.

Obviamente, el PBI sufriría una pérdida considerable si el gobierno dictaminara que Cindy Crawford debe ser reemplazada por mí en la publicidad comercial. Pero la diferencia en términos del papel que juega la apariencia física en diferentes actividades es una cuestión de gradación. Si el gobierno no mete la mano, el mercado asignará una prima basada en valores que los clientes y compañeros de trabajo asignan a la apariencia personal, en los diferentes casos. Seguramente el mercado asignará más belleza al cine y a la televisión que a la línea de ensamblaje o a la investigación económica. No tengo la menor idea cuánta belleza el libre mercado le asignaría al cargo de aeromoza o de presidente de empresa. Pero cualquiera sea el resultado ¿es preferible la decisión del gobernante a la del libre mercado?

Hay cierta esperanza luego del juicio contra Hooters que le permite a esa cadena de restaurantes seguir contratando sólo muchachas bonitas y rellenitas como camareras. La apariencia personal sigue siendo allí una cualidad reconocida. Pero el

*Profesor: YURI RENGIFO RIVAS*

*Tomado de: ¿Por qué no emplear a la bella? (1988, 19 marzo) Diario El Comercio pp A2.*

## **Caso: ¿Porqué no emplear a la bella?**

---

razonamiento económico nos indica que es igualmente aplicable en todos los empleos en que los clientes así lo prefieren.

Las investigaciones económicas realizadas por Daniel S. Hamermesh y Jeff E. Biddle indican que la diferencia salarial entre la gente atractiva y la gente fea es de alrededor de 10% para ambo sexos. El diferencial es mucho mayor para las mujeres si tomamos en cuenta el mercado matrimonial. Mujeres menos atractivas y obesas tienen menor chance de casarse y tienden a casarse con maridos que ganan mucho menos. Algunos investigadores lamentan esa realidad.

Para contrarrestar la dura realidad, la fealdad tendría que estar protegida bajo la Ley de Minusválidos (American with Disabilities Act) y esa ley tendría que extenderse al mercado matrimonial. Después de todo, ¿qué es más injusto que la tendencia de la belleza al conseguir consortes ricos? Quizá una mejor idea es que el gobierno dejara de meterse en cuestiones de belleza.