

Perspectivas socioeconómicas decrecientes para latinos de origen mexicano en Estados Unidos

Elaine Levine

*Centro de Investigaciones sobre América del Norte
Universidad Nacional Autónoma de México*

Resumen:

Este artículo analiza cómo los cambios en el mercado laboral estadounidense y la crisis crónica en México se combinan para crear condiciones que dificultan cada vez más el ascenso económico de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. Aun para las segundas y terceras generaciones de latinos de origen mexicano los niveles de escolaridad, y por ende los salarios, son muy bajos. Dadas las transformaciones que actualmente caracterizan al mercado laboral en Estados Unidos —el crecimiento del empleo en el sector de servicios y la disminución del número de empleos en la manufactura, la mayor participación de mujeres y latinos en la fuerza laboral, y el aumento en el trabajo de tiempo parcial y el empleo temporal— las perspectivas de una mejoría para los latinos de origen mexicano, en particular, y los latinos en general no son buenas.

Abstract:

This document analyzes how the changes in the labor market conditions in the US and the ongoing crisis in Mexico interact to create conditions under which it becomes increasingly more difficult for Mexican immigrants and their children to advance economically in the US. Even for second and third generation of Latinists from Mexico the educational levels, and hence wage and salary levels, are extremely low. Given the transformation that currently characterize the US labor market —the growth of the service sector employment and a decline in the number of manufacturing jobs, the increased participation of women and Latinists in the labor force, and the rising number of contingent workers— the future perspectives for Latinists from Mexico, and even Latinists in general, do not look good.

Introducción

Desde finales de los años ochenta aparecieron estudios indicando que la incidencia de la pobreza entre los latinos en Estados Unidos y entre los de origen mexicano, en particular en los estados del sudoeste, estaba creciendo más rápido que para cualquier otro grupo de la población (Moore, 1988). Al mismo tiempo, los latinos se perfilaban como la minoría de mayor crecimiento del país. Proyecciones basadas en las tendencias actuales indican que para el año 2005 la población latina será más numerosa que la afroamericana. 54 por ciento del crecimiento de la población latina registrado entre 1980 y 1990 es atribuible a la inmigración, al igual que 49 por ciento del

incremento que se dio de 1991 a 1996 (U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 1997). Alrededor de 36 por ciento de los latinos que viven actualmente en Estados Unidos son inmigrantes.

Ahora, por primera vez desde que se registra la información al respecto, durante tres años consecutivos, a partir de 1994, la incidencia de pobreza ha sido mayor para los latinos que para los afroamericanos. Llama la atención el hecho de que la expansión económica de la década de los ochenta parece haber beneficiado menos a la población latina en Estados Unidos que a otros grupos y la recesión posterior los perjudicó más. Sólo los latinos, y concretamente los de origen mexicano entre ellos, registraron un aumento en el índice de la pobreza entre 1980 —último año de la administración Carter— y 1989 —el último año completo del ciclo expansivo que se inició a finales de 1982—. Además, la recesión que empezó a mediados de 1990 tuvo, desde sus inicios, un impacto adverso fuerte sobre todos los grupos que forman parte de la población latina. La incidencia de la pobreza entre todos ellos se incrementó más que para el resto de la población.

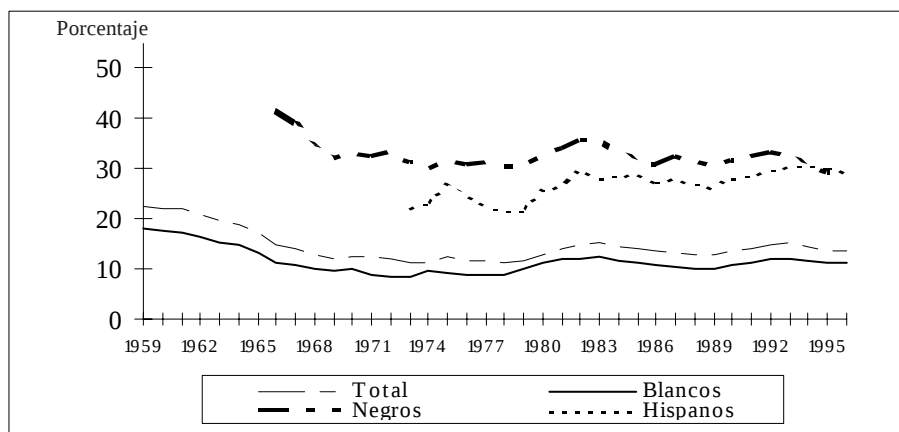
Actualmente, los latinos tienen la incidencia de pobreza más alta y los niveles de ingresos más bajos que cualquier otro grupo étnico o racial en Estados Unidos. Entre los latinos, los de origen mexicano muestran las mayores desventajas en términos salariales. La situación socioeconómica actual de este grupo es el resultado de la coincidencia de una serie de cambios en el mercado laboral estadounidense y las reiteradas crisis económicas sufridas en México.

Desde hace más de 15 años los mexicanos han padecido, en su país de origen, tasas crecientes de desempleo en el sector formal y un irremisible abatimiento de los salarios reales. Cada crisis en México produce nuevas oleadas de emigración hacia Estados Unidos y los inmigrantes mexicanos se han convertido en el grupo de trabajadores más explotados y depauperados de ese país. No se puede pasar por alto el hecho de que su situación contrasta radicalmente con el éxito socioeconómico de la mayoría de los inmigrantes que provienen de Asia y las islas del Pacífico; puesto que las personas de origen mexicano constituyen casi dos tercios de la población latina, lo que ocurre entre ellos influye marcadamente en el comportamiento de los indicadores para el conjunto.

Evidentemente, si emigran tantos mexicanos no es solamente porque padecen hambres y bajos salarios en su país, sino porque hay trabajo al otro lado de la frontera. Los inmigrantes mexicanos llenan muchos puestos que son sistemáticamente rechazados por los estadounidenses, tanto los afroamericanos como los blancos. Los trabajadores de origen mexicano no sólo son muchas

veces incapaces de resistir a las condiciones adversas que se generalizan cada vez más en el mercado laboral estadounidense, sino que, debido al terrible deterioro salarial y a la creciente precariedad del empleo para la mayoría de la población económicamente activa (PEA) en México, están más que dispuestos a aceptar lo que ellos perciben como una mejoría muy significativa al conseguir trabajo en Estados Unidos, aun cuando ese país les ha brindado mayoritariamente los empleos menos deseados y los más mal remunerados. Además, su generalmente bajo nivel educativo y dominio limitado del inglés, aunados a la discriminación que sufren a menudo, también les hace particularmente vulnerables en un mercado laboral que se vuelve cada vez más segmentado y estratificado (gráfica 1).

GRÁFICA 1
INCIDENCIA DE POBREZA EN ESTADOS UNIDOS, 1959-1996



Las transformaciones recientes en el mercado laboral estadounidense han creado millones de puestos de trabajo con salarios bajos y un número restringido de puestos bien remunerados. Cada vez más los empleos bien remunerados exigen altos niveles de escolaridad. Desafortunadamente, la población latina, incluyendo las segundas y terceras generaciones, se caracteriza por sus bajos niveles de escolaridad. Su nivel de deserción escolar es el más alto al igual que el porcentaje de personas que solamente han concluido el *high school*, mientras que su tasa de inscripción a nivel superior es la más baja. Por consiguiente, las

perspectivas socioeconómicas de un gran número de latinos, al igual que las de algunos otros grupos de la población estadounidense, tienden a empeorar, independientemente de las tendencias económicas generales.

Pobreza, desempleo y niveles de ingreso entre los latinos

La primera mitad de los años noventa ha significado mayores índices de pobreza para todos los grupos que constituyen la población latina. El nivel más alto de pobreza es el de los puertorriqueños, quienes, hace más de quince años, tienen un índice de pobreza aun mayor que la población afroamericana. Entre 1980 y 1989, cuando la pobreza se incrementó tan marcadamente para los mexicanos, de 22.9 a 28.4 por ciento, hubo una mejoría leve para los puertorriqueños, de 35.6 a 33.0 por ciento. Pero a partir de la recesión de 1990, la pobreza entre los puertorriqueños superó los niveles anteriores y permanecía alrededor de 38 por ciento, todavía en 1995 (Bean y Tienda, 1987).

El caso más sorprendente es, tal vez, el de los cubanos. Su índice creció ligeramente entre 1980 y 1989, de 12.7 a 15.2 por ciento, y posteriormente se incrementó mucho más: hasta 21.8 por ciento en 1995. Después del salto que dio el nivel de pobreza entre los mexicanos durante los ochenta, el incremento para ellos (de 28.4 en 1989 a 31.2 por ciento en 1995) ha sido menor que para los demás latinos. Puesto que las categorías “centro y sudamericanos” y “otros hispanos” están compuestas de personas provenientes de varios países, es difícil derivar conclusiones con base en estos datos; sin embargo, parece relevante señalar que en ambos casos la incidencia de pobreza aumentó más de cinco puntos porcentuales entre 1989 y 1995 (Bean y Tienda, 1987).

Aun cuando el porcentaje de personas pobres se incrementó para la población total durante este lapso, dicho aumento se debe fundamentalmente al deterioro registrado por los latinos. El peso de los latinos dentro de la población considerada como pobre ha crecido casi ininterrumpidamente desde 1973. Al principio el incremento fue paulatino, de 10.3 por ciento en 1973 a 11.9 por ciento en 1980, pero se ha acelerado cada vez más. Los latinos constituían 17.9 por ciento de todas las personas pobres en 1990 y 23.8 por ciento, en 1996. Mientras tanto, los blancos no hispanos pasaron de 55.9 por ciento en 1980 a 45.1 por ciento en 1996. Al mismo tiempo, el porcentaje representado por los afroamericanos disminuyó de 29.3 a 26.5 por ciento.

Cabe señalar aquí que el número de personas consideradas como pobres en Estados Unidos aumentó de 29.3 millones en 1980 a 36.5 millones en 1996. El número de afroamericanos pobres creció, con algunas fluctuaciones, de 8.6 millones en 1980 hasta 10.9 millones en 1993, y bajó a 9.7 millones en 1996. En el caso de los blancos no hispanos el número se incrementó de 16.4 millones en 1980 a 19.5 millones en 1983. A partir de esa cifra, disminuyó hasta finales de los ochenta y, después de llegar a 18.9 millones en 1993, se ubicó en 16.5 millones en 1996. Para los latinos, en cambio, el crecimiento en el número de personas pobres ha sido casi ininterrumpido: pasó de 3.5 millones en 1980 a 8.7 millones en 1996 (U.S. Bureau of the Census).

Como es de esperarse, hay cierta correspondencia entre los índices de pobreza y las tasas de desempleo que se registran para los diversos grupos de la población estadounidense; sin embargo, no es total. Típicamente, la tasa de desempleo para los afroamericanos es alrededor de dos veces mayor que la de los blancos y la tasa para los latinos se ubica entre estos dos extremos. Dicho orden persistió de 1994 a 1996, cuando la incidencia de pobreza ya era mayor para los latinos que para los afroamericanos, aunque en el caso de las mujeres la tasa de desempleo registrada para las latinas en 1996 era ligeramente mayor que para las afroamericanas.

Al diferenciar entre los grupos que constituyen la población latina (hasta donde las estadísticas disponibles lo permiten) se puede observar que los puertorriqueños tienen las tasas de desempleo más altas, seguidos por los mexicanos y después los cubanos, quienes de todas formas tienen tasas más altas que los blancos. Por lo general, el desempleo es ligeramente más bajo entre los puertorriqueños que entre los afroamericanos. Pero en 1994 y 1995 fue mayor para los puertorriqueños, y las mujeres mexicanas y puertorriqueñas registraron niveles de desempleo más altos que las afroamericanas en 1995 y 1996 (U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 1996).

Por otra parte, hay cierta relación inversa entre el nivel de pobreza y el grado de participación en la PEA. En términos globales, la participación en la PEA es ascendente, pero se registra, desde 1970, un descenso en el grado de participación de los hombres, de 79.7 a 74.9 por ciento, en 1996. La participación de las mujeres, en cambio, ha crecido de 43.3 por ciento en 1970 hasta 59.3 por ciento en 1996. Se exhibe este mismo patrón entre los latinos y los afroamericanos, pero para los primeros los cambios son más atenuados. Por lo general, la tasa de participación es mayor para la población blanca, seguida por los latinos y después los afroamericanos. Los latinos de origen mexicano tienen el nivel más

alto de participación en la PEA, con los cubanos en segundo término, y con los puertorriqueños en el grado de participación más baja (U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 1997).

De los tres grupos numéricamente más importantes de latinos, los mexicanos tienen actualmente los niveles de ingresos más bajos. A lo largo de los años noventa, para todos los hombres y mujeres mexicanos con ingresos, igual que para los trabajadores de tiempo completo durante todo el año, la mediana del ingreso es inferior a la mediana de los puertorriqueños y los cubanos. Las diferencias oscilan generalmente entre cuatro y seis mil dólares anuales. Los puertorriqueños y los cubanos tienen medianas mucho más cercanas entre sí, tanto para hombres y mujeres con ingresos como para los que trabajan tiempo completo durante todo el año (U. S. Department of Commerce, 1991).

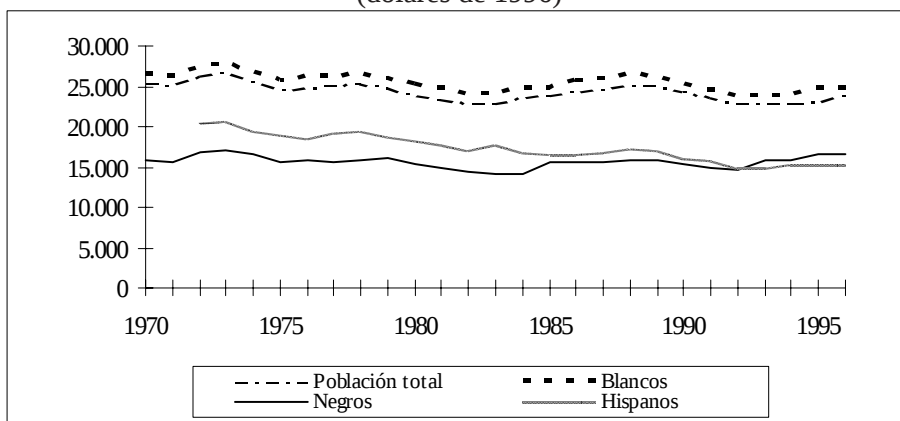
No obstante lo anterior, la mediana del ingreso de las familias y los hogares cubanos es, consistentemente, la más alta y la de los puertorriqueños la más baja, mientras que las familias y hogares mexicanos ocupan un lugar intermedio. A pesar de que los puertorriqueños, individualmente, suelen tener ingresos más altos que los mexicanos, y a veces incluso más altos que los cubanos, el gran número de familias puertorriqueñas encabezadas por mujeres (41.5 por ciento en 1996, comparado con 18.8 por ciento y el 21.3 por ciento, respectivamente de las familias cubanas y mexicanas) hace que la mediana del ingreso familiar sea más baja. Además, entre los puertorriqueños hay más familias donde nadie tiene empleo y menos familias con dos o más personas que trabajan (U. S. Department of Commerce, 1991: 12-15) (gráfica 2).

Evolución de los ingresos de los latinos respecto a los del resto de la población

Para evaluar cómo ha evolucionado el bienestar económico de los latinos, respecto a otros grupos de la población estadounidense, se requieren series de datos en precios constantes que abarcan un periodo determinado. Las series de este tipo que publica el *Census Bureau* sólo indican los valores correspondientes para la población latina en conjunto. De todas maneras, las tendencias que se pueden observar son muy reveladoras. Por otra parte, como ya se ha señalado, puesto que los latinos de origen mexicano constituyen más de 60 por ciento del total, las cifras para la población latina en su conjunto generalmente reflejan las tendencias que prevalecen entre los de origen mexicano.

Para todos los grupos —población total, blancos, afroamericanos y latinos— el ingreso per cápita real aumentó entre 1980 y 1996. Hay fluctuaciones a lo largo del periodo, correspondientes más o menos a los cambios en el ritmo de crecimiento de la economía nacional. Además, la brecha entre la población blanca y los demás se ensancha ligeramente. Mientras tanto, la evolución del ingreso per cápita de afroamericanos y latinos fue muy similar hasta 1987. A partir de ese momento, el nivel para los afroamericanos superó cada vez más a el de los latinos, cuyo descenso siguió hasta 1995. Sólo los latinos tenían, en 1996, un nivel de ingreso per cápita inferior al máximo relativo (*i. e.* relativo para los demás) que se registraba a finales de los ochenta (U.S. Bureau of the Census).

GRÁFICA 2
MEDIANA DEL INGRESO DE LOS HOMBRES
MAYORES DE 15 AÑOS, 1970-1996
(dólares de 1996)

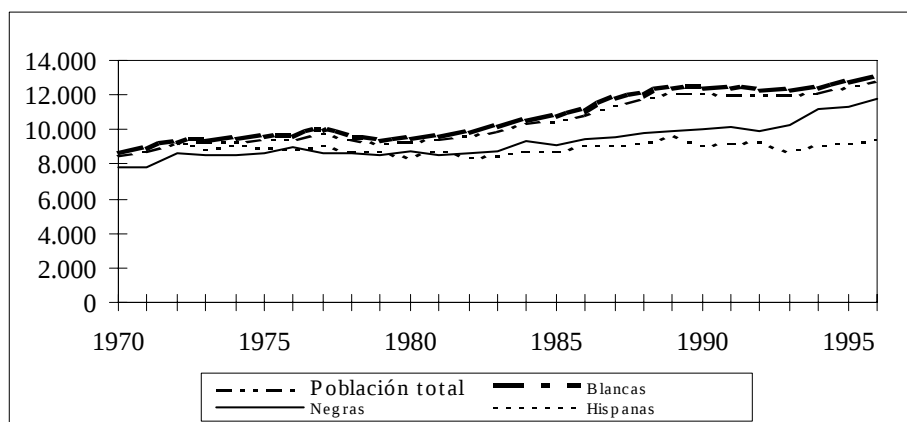


Fuente: March Current Population Survey, Historical Income Tables-Persons

Durante el mismo periodo, la mediana del ingreso real para el conjunto de los hombres mayores de quince años exhibe, no obstante algunos altibajos, una tendencia descendente, que, de hecho, se inició desde 1973, cuando para todos los grupos se registró un máximo que no se había vuelto a alcanzar todavía en 1996. El deterioro es más pronunciado en el caso de los latinos. La mediana para ellos, aun cuando disminuía, superaba a la de los afroamericanos a lo largo de los ochenta, pero fue rebasada por ésta en 1993. La mediana del ingreso de los hombres afroamericanos volvió a crecer a partir de 1985, con bajas y alzas

posteriores, y en 1996 estaba ya muy cerca del nivel que tuvo en 1973 (U.S. Bureau of the Census) (gráfico 3).

GRÁFICA 3
MEDIANA DEL INGRESO DE LAS MUJERES MAYORES DE 15 AÑOS,
1970-1996
(dólares de 1996)



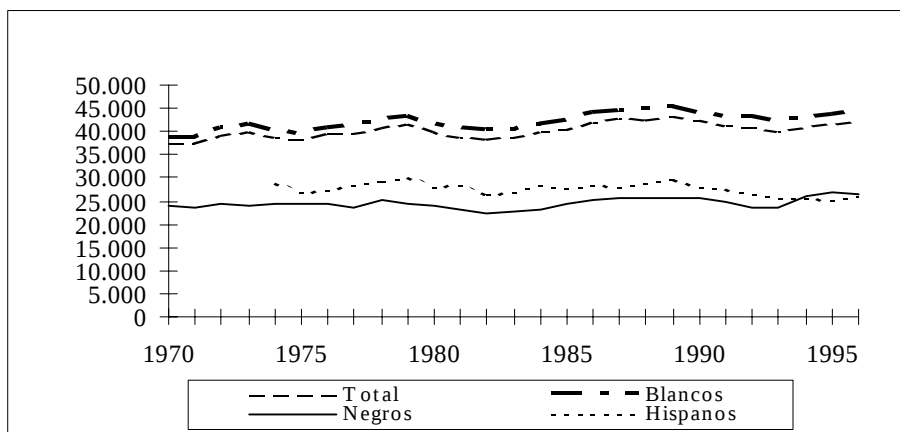
En el caso de los hombres que reciben ingresos de tiempo completo durante todo el año, la tendencia descendente en la mediana del ingreso real también se manifiesta claramente para la población total, los blanco y los latinos. La trayectoria es algo diferente para los afroamericanos. El nivel máximo alcanzado por ellos corresponde al año 1978. A partir de 1985 se inició una nueva tendencia ascendente, que se revirtió ligeramente a principios de los noventa, sin alcanzar todavía en 1996 el máximo anterior. Por lo tanto, las medianas de los latinos y los afroamericanos, anteriormente muy similares, empezaron a separarse cada vez más a partir de 1985, debido al descenso continuo sufrido por los latinos (U.S. Bureau of the Census).

La mediana del ingreso real de todas las mujeres mayores de quince años con ingresos exhibe una tendencia ascendente desde 1970. El incremento general fue más pronunciado entre 1979 y 1989, pero en el caso de las afroamericanas es más marcado a partir de 1992. Por otra parte, la mediana de las latinas no se comporta como la mediana general. Para ellas hubo un deterioro entre 1973 y 1980, el ascenso posterior fue menos marcado y hubo una disminución clara

entre 1989 y 1994. Por consiguiente, hay una divergencia cada vez mayor entre la mediana de las latinas y la mediana de las demás. Cabe señalar que la mediana de las latinas fue generalmente un poco mayor que la de las afroamericanas, hasta finales de los setenta, y que a partir de 1982 ha sido crecientemente inferior a ésta (U.S. Bureau of the Census).

Para las mujeres con ingresos de tiempo completo durante todo el año se repite la tendencia general ascendente, desde 1970 hasta 1996, pero es más atenuada, sobre todo a partir de 1988. Además, tanto las afroamericanas como las latinas experimentaron un descenso para la primera mitad de los años noventa. Por otra parte, la mediana de las latinas es siempre inferior a la de las afroamericanas y la diferencia se acentuó a partir de 1987. Además, la diferencia entre las latinas y las blancas es bastante menor que en el caso de los hombres, aunque para las mujeres la divergencia ha crecido notoriamente a partir de 1980 (U.S. Bureau of the Census) (gráfica 4).

GRÁFICA 4
MEDIANA DEL INGRESO DE LAS FAMILIAS, 1970-1996
(dólares de 1996)



Fuente: Merch Current Population Survey, Historical Income Tables-Families

De todas formas, la diferencia en el nivel general de ingresos entre hombres y mujeres es todavía considerable, no obstante sus tendencias contrarias. El efecto neto de estos cambios simultáneos, aunados a la cambiante composición de la PEA y modificaciones en la estructura de las familias, es que la mediana

de los ingresos de los hogares y de las familias sólo se incrementó ligeramente, en términos reales, entre 1980 y 1996, a pesar del crecimiento registrado en el producto interno bruto (PIB) y la mayor incorporación de mujeres a la PEA. Los latinos, sin embargo, sufrieron deterioros absolutos y relativos. Los niveles de las medianas de los hogares y familias latinos se acercan cada vez más a los de los afroamericanos, debido a la disminución en términos reales para los primeros y una mejoría pequeña para los segundos (U.S. Bureau of the Census).

De 1994 a 1996, la mediana del ingreso familiar de los latinos fue menor aún que la de los afroamericanos. El deterioro tan claro de los ingresos de los hombres latinos y el estancamiento de los ingresos de las mujeres latinas han cambiado la posición relativa de sus familias respecto a las afroamericanas, aun cuando entre éstas hay más familias encabezadas por mujeres (47 por ciento, que es más aún que entre los puertorriqueños) y suele haber un número menor de trabajadores por familia.

Evidentemente la expansión económica de los ochenta favoreció menos a los latinos, y la recesión a principios de los noventa les perjudicó más que al resto de la población estadounidense. Mientras la mediana del ingreso real, de los hombres blancos y afroamericanos, se incrementó un poco más de 4 por ciento (entre 1980 y 1988), se disminuyó 6 por ciento para los hombres latinos. A raíz de la recesión de principios de los noventa, todos registraron un descenso en la mediana real, pero fue mayor en el caso de los latinos (14 por ciento para ellos contra alrededor de 9 por ciento para los demás). La recuperación posterior fue muy favorable para los hombres afroamericanos. Su mediana aumentó 12.9 por ciento entre 1992 y 1996, cuando el incremento general, al igual que el de los latinos, fue alrededor de 4 por ciento. El resultado neto es que de 1980 a 1996, la mediana del ingreso de los hombres latinos disminuyó 16 por ciento. La de los afroamericanos se incrementó 8 por ciento y la de los blancos cayó casi 2 por ciento. De todas formas, la mediana de los hombres blancos es aproximadamente 50 por ciento mayor que la de los afroamericanos y 60 por ciento mayor que la de los latinos.¹

En el caso de las mujeres con ingresos, la mediana real creció mucho durante la expansión económica de los ochenta. El incremento fue de 32 por ciento para las mujeres blancas, 20 por ciento para las afroamericanas y 15 por ciento para las latinas. En la recesión posterior, la caída fue de 9 por ciento para las latinas y solamente de 2 por ciento para las mujeres afroamericanas y blancas. Después

¹ Los porcentajes son resultado de cálculos de la autora con base en datos de los *Historical Income Tables*

de 1992, la mediana de las afroamericanas se incrementó 18 por ciento. Incluso, el crecimiento en la mediana de las latinas, de casi 8 por ciento, fue mayor que en el caso de las blancas, de sólo 6 por ciento. El saldo de todo el periodo 1980-1996 fue un incremento de 37 por ciento en la mediana del ingreso de las mujeres blancas, de 40 por ciento en el caso de las afroamericanas y solamente 13 por ciento para las latinas. La mediana de las blancas fue 10 por ciento mayor que la de las afroamericanas y 26 por ciento más alta que la de las latinas. Por otra parte, la mediana de los hombres fue casi el doble de la de las mujeres.²

De 1980 a 1996 los estadounidenses padecieron dos recesiones importantes y dos periodos largos de expansión económica. Durante este lapso el consumo personal aumentó 57 por ciento, a precios constantes, mientras que el PIB y el ingreso personal disponible crecieron 50 por ciento, en términos reales. Puesto que estos avances fueron acompañados por crecientes desigualdades en la distribución del ingreso, la mediana del ingreso real de los hogares y de las familias aumentó poco. El incremento neto para todos los hogares fue de sólo 5.1 por ciento: 3.4 por ciento para los blancos, 14.4 por ciento para los afroamericanos y hubo una disminución de 4.3 por ciento para los latinos. En el caso de las familias, la mediana creció 5.5 por ciento para la población total: 7.2 por ciento para las familias blancas, 9.6 por ciento para las familias afroamericanas y la mediana de las familias latinas disminuyó 6.7 por ciento (Economic Report of the President 1998, 1998: 282, 317).

Hasta hace poco Estados Unidos había sido uno de los países industrializados más exitosos en lograr un alto y cada vez mejor nivel de vida para sus trabajadores y en avanzar hacia una distribución más equitativa del ingreso nacional. Pero durante las dos últimas décadas el salario real se ha estancado, la incidencia de la pobreza ha aumentado, particularmente para los niños, y la distribución del ingreso se ha vuelto más desigual, sobre todo a partir de 1980.

La creciente desigualdad en la distribución del ingreso —que se experimentó en Estados Unidos desde principios de los ochenta hasta por lo menos los primeros tres años de la década de los noventa— ha sido ampliamente documentada y discutida en publicaciones oficiales y no oficiales. Puesto que los salarios constituyen la principal fuente de ingresos para la gran mayoría de la población, la creciente dispersión salarial es el factor determinante de este fenómeno. A su vez, las explicaciones más frecuentes para la mayor dispersión salarial la atribuyen a la creciente demanda para trabajadores con altos niveles de escolaridad, el incremento del número de mujeres y de inmigrantes en la

² *Ibidem*

fuerza laboral, el gran aumento absoluto y relativo del empleo en el sector de servicios, la expansión del comercio internacional, la decreciente afiliación sindical y la disminución en el valor real del salario mínimo, entre otras (*Economic Report of the President 1997*, 1997).

Lawrence Mishel y Jared Bernstein argumentan que, sobre todo, se ha ampliado el rango inferior del espectro salarial. Afirman que la brecha salarial creciente entre las personas con títulos universitarios y las que no tienen este nivel de escolaridad, se debe más al deterioro real que han sufrido las últimas que a un gran incremento para las primeras. En cambio, señalan que la creciente importancia de ingresos provenientes del capital contribuyó de manera significativa al incremento de los ingresos del 5 por ciento más rico de la población. Por otra parte, plantean que la alta incidencia de pobreza que se registró a lo largo de los ochenta está directamente relacionada con el deterioro salarial entre los estratos de bajos ingresos (Mishel y Bernstein, 1995). Tanto el nivel relativamente alto de la pobreza como la creciente desigualdad en la distribución del ingreso son fenómenos atípicos en periodos de expansión económica, como las que se registraron entre 1983 y 1990, y desde 1992 hasta la fecha.

Estos cambios coinciden con un deterioro relativo de la hegemonía estadounidense a nivel mundial y la exacerbación de la competencia entre los países altamente industrializados. La movilidad casi instantánea del capital dinero exige de las empresas y de los países que han de ser más competitivos, mayor eficiencia, mayor flexibilidad e innovación constante de los procesos productivos aunados a menores costos. Estas modificaciones del panorama económico internacional en combinación con cambios internos en la economía estadounidense han producido fuertes transformaciones en el mercado laboral de ese país.

Cambios en el mercado laboral estadounidense

La proporción de la fuerza de trabajo empleada en el sector manufacturero ha disminuido crecientemente, desde 33.7 por ciento, en 1950, a 27.3 por ciento, en 1970, y hasta sólo 15.4 por ciento, en 1996. Mientras la tasa de participación en la PEA ha aumentado moderadamente —de 59.2 por ciento, en 1950, 60.4 por ciento, en 1970, y a 66.8 por ciento, en 1996— la participación masculina ha disminuido —de 86.4 por ciento, en 1950, a 79.7 por ciento, en 1970, y 74.9 por ciento, en 1996— y la participación femenina ha crecido marcadamente —

33.9 por ciento, en 1950, a 43.3 por ciento, en 1970, y 59.3 por ciento, en 1996— (*Economic Report of the President 1998, 1998*). Aquí cabría mencionar que la remuneración a la mano de obra femenina es, por lo general, menor que la remuneración de los hombres que ocupan puestos similares.

Además, a principios de los noventa, la tasa de desempleo era mayor entre los hombres que entre las mujeres, a diferencia de lo ocurrido durante las últimas cuatro décadas, a excepción de los años correspondientes a la severa recesión a principios de los ochenta (1982 y 1983). Pero la diferencia fue pequeña: en 1995 y 1996 se registraron las mismas tasas de desempleo para hombres y mujeres (5.6 por ciento y después 5.4 por ciento). Tradicionalmente el desempleo entre la población afroamericana ha sido más o menos el doble de la tasa general y los jóvenes entre 16 y 19 años tienen tasas extremadamente altas. Las cifras para 1996 eran 5.4 por ciento para la población en su conjunto y 10.5 por ciento para la población afroamericana. Los jóvenes blancos tenían una tasa de desempleo de 18.1 por ciento y las jóvenes, una de 15.2 por ciento, a la vez que los afroamericanos y las afroamericanas entre 16 y 19 años tenían tasas de 36.9 y 30.3 por ciento, respectivamente, en 1996.

Un cambio notable es la correlación creciente del nivel de escolaridad con el nivel de ingresos. Nathan Glazer considera que la creciente diferencia entre niveles salariales, correspondiente a distintos niveles de escolaridad, es uno de los hechos más sorprendentes de los últimos lustros. Con base en un estudio publicado en 1990, el autor señala que entre 1979 y 1987 los ingresos de los hombres de 24 a 34 años de edad que no habían terminado el *high school* bajaron 12 por ciento; los ingresos de los que solamente habían concluido este ciclo disminuyeron 9 por ciento; aquéllos que tenían 2 o 3 años de estudios superiores sufrieron una disminución de 5 por ciento. En contraste, los ingresos de los hombres, en el mismo rango de edades, con el grado de licenciatura aumentaron 8 por ciento durante el lapso mencionado, y aquéllos con estudios de posgrado percibieron aumentos de 10 por ciento (Glazer, 1993).

Durante las primeras décadas de la posguerra los ingresos de los asalariados de ambos extremos de la escala aumentaron más o menos al mismo ritmo. Incluso, en algunas ramas productivas la diferencia entre los mejor y los peor pagados disminuyó, debido en buena medida al poder de los sindicatos. Estas tendencias prevalecieron hasta mediados de los años setenta. Actualmente los ingresos de los jefes corporativos crecen sin precedentes al mismo tiempo que sus empresas implantan programas de reestructuración que dejan sin empleo a decenas de miles de trabajadores. Entre 1977 y 1990 la remuneración promedio

los altos ejecutivos de las corporaciones estadounidenses creció, aproximadamente, 220 por ciento o a una tasa anual compuesta de 12 por ciento (Reich, 1992).

En términos comparativos, un jefe corporativo, en 1960, ganaba aproximadamente 40 veces más que el obrero promedio en la misma empresa y después del pago de impuestos esta diferencia se reducía a sólo 12 veces más. En 1988 la diferencia se había incrementado a un ingreso comparado 93 veces mayor para el jefe corporativo, que después del pago de impuestos —dado los cambios en la estructura impositiva, que favorecen a los de ingresos altos— equivalía a 70 veces más de lo que ganaba el obrero medio de la empresa. Robert Reich, exsecretario de trabajo de Estados Unidos, afirma que esta diferencia creciente en los niveles de ingresos está íntimamente vinculada con el nivel educativo (Reich, 1992: 204-205). Otro elemento relacionado con este fenómeno es la pérdida de membresía y, por consiguiente, de poder de negociación, por parte de los sindicatos.

Una de las causas de la disminución en la proporción de trabajadores sindicalizados —que bajó de 35 por ciento de los trabajadores no agrícolas, en 1960, a un poco menos de 25 por ciento, en 1980, y solamente 14.5 por ciento de todos los trabajadores, en 1996 (U. S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States*, 1997 y Church, 1994)— es la disminución absoluta en el número de trabajadores empleados en la industria manufacturera, sector que tradicionalmente ha sido el bastión principal del sindicalismo. Por otra parte, muchas empresas han trasladado sus plantas de las zonas noreste y centro del país, donde había mayor tradición sindical, al sur y oeste de Estados Unidos, donde el sindicalismo es más débil, si no es que las hayan relocalizado fuera del país.

De 1946 hasta 1979 la fuerza de trabajo empleada en la manufactura creció de 14.7 millones a 21 millones, un incremento de casi 43 por ciento. Entre 1979 y 1993, mientras la fuerza laboral no agrícola aumentó en 23.8 millones, el sector manufacturero eliminó a 3.1 millones de trabajadores. El empleo en el sector productor de bienes, que incluye también la minería y la construcción, bajó de 29.4 a 21.1 por ciento del total. No obstante el ligero incremento absoluto en el número de personas empleadas en el sector entre 1993 y 1997 —debido sobre todo a un nuevo impulso en la construcción— tanto la producción de bienes, en general, como la manufactura, en particular, han disminuido su participación en el empleo total (de 21.1 a 20.2 por ciento y de 16.3 a 15.2 por ciento, respectivamente, entre 1993 y 1997) (*Economic Report of the President*

1994 y 1998). Parece estar desapareciendo lo que anteriormente constituía, sin realizar estudios de nivel superior, un camino rápido y seguro para un buen nivel de vida en Estados Unidos.

Peter F. Drucker, profesor universitario, experto en administración de empresas, plantea que en las primeras décadas de la posguerra —no obstante el enorme incremento en el número de personas que accedían a la educación superior— la vía más fácil y rápida para obtener un empleo bueno y seguro era un puesto de obrero, calificado o semicalificado, y sindicalizado dentro de una fábrica. Asevera que en aquellos años el trabajador que optara por ese camino ganaría más, después de un año en su puesto, que lo que un egresado de la universidad podría esperar ganar a los quince o veinte años de estar ejerciendo su profesión. Pero ahora las cosas han cambiado. Drucker afirma que los trabajadores de “cuello azul” de la industria manufacturera fueron “quienes registraron los avances más espectaculares en ingresos y estatus social durante los primeros tres cuartos de este siglo”. Pero él, como otros autores, considera que esta opción ya no existe para la mayoría de los jóvenes que ingresan al mercado laboral (Drucker, 1990).

Por un lado, dada la creciente competencia internacional y la simplificación de varias tareas debido a la innovación tecnológica, muchos empleos en ciertas ramas de la manufactura desaparecieron en Estados Unidos y aparecieron en países menos industrializados, donde las mismas empresas establecieron sus plantas nuevas para aprovechar los salarios más bajos. Este proceso ha llamado la atención desde principios de la década de los ochenta cuando fue analizado y discutido ampliamente por autores como Barry Bluestone y Bennet Harrison.

Cambios en los procesos productivos

Por otro lado, el costo del trabajo directo en la línea de producción es una parte cada vez menor del precio final de los productos. Lo que Drucker llama trabajo basado en el conocimiento (*knowledge based work*) o lo que Reich clasifica como el trabajo de los analistas de símbolos (*symbolic analysts*) —que son aquéllos que identifican problemas, aquéllos que resuelven problemas y los estrategas (*strategic brokers*) que sirven de puente o vínculo entre ellos— tiene hoy un papel cada vez más central en la producción industrial. A finales de los años ochenta los costos directos de mano de obra de la General Motors representaban, aproximadamente, 25 por ciento del costo total de un automóvil y 18 por ciento en los casos de Toyota y Ford. Es probable que para la rama en

general estos costos representarán no más de 10 o 12 por ciento del total para fines del siglo. En procesos tan intensivos en mano de obra como el ensamblaje de radios o computadoras el costo directo de la mano de obra constituye menos de 20 por ciento y está disminuyendo (Drucker, 1990: 150).

Robert Reich afirma que esta disminución en los costos directos de mano de obra —que se manifiesta como una disminución de la participación en el PIB de los salarios de los trabajadores directamente ocupados en la producción de bienes— no se traduce en mayores ganancias, que también han disminuido con respecto al PIB.

Mientras los porcentajes del PIB que reciben los trabajadores que desempeñan tareas rutinarias tanto como los que reciben los inversionistas disminuyen, la proporción que reciben los que identifican problemas, los que resuelven problemas y los estrategas que vinculan a estos dos incrementa constantemente (Drucker, 1990: 105).

Este tipo de análisis revela que la distinción entre trabajo productivo y trabajo no productivo o entre la producción de bienes y la producción de servicios es cada vez más difícil de discernir. La transformación de los productos y los servicios y los procesos productivos mismos es tan veloz que a veces rebasa las definiciones convencionales del momento. Para Reich la distinción entre bienes y servicios ya no tiene sentido. Plantea, además, que para entender lo que pasa con los empleos en Estados Unidos y poder explicar las crecientes disparidades entre el bienestar económico de unos trabajadores y de otros, es necesario contemplar el trabajo en términos de la posición competitiva que las diversas tareas o trabajos realizados ocupan dentro de la economía global (Drucker, 1990: 173).

Por lo tanto, algunos autores afirman, de una u otra manera, que el polo principal de la producción, y por lo tanto del liderazgo económico a nivel mundial, ya no radica en la producción material de los bienes y ni siquiera en el financiamiento de la producción, sino más bien en la conceptualización, diseño, etc., de los bienes y servicios, así como de los procesos por medio de los cuales serán producidos. De ahí que quienes conceptualizan, diseñan, etc., —los “analistas de símbolos” (*symbolic analysts*) de Reich o “aquellos cuyo trabajo está basado en el conocimiento” (*knowledge based workers*) de Drucker— serán los mejor remunerados y, por consiguiente, por lo menos, el país que lleve la delantera en estas funciones podrá asegurar un alto nivel de vida para sus habitantes.

Sin embargo, hay una falla en esta lógica. La experiencia de las últimas décadas ha sido de mayores disparidades entre países ricos y países pobres y también de mayores desigualdades al interior de los países, ya sean éstos ricos o pobres. Después de todo el alboroto que se hizo en torno al “periodo de crecimiento económico ininterrumpido más largo de la posguerra en Estados Unidos en tiempos de paz” que se dio entre fines de 1982 y mediados de 1990, las cosas más perdurables de esa época han sido el déficit comercial y la creciente desigualdad en la distribución del ingreso.

Reich, por ejemplo, afirma que el nivel de vida de las personas depende crecientemente del tipo de trabajos que desempeñan y no de su vinculación con una industria o una empresa específica, y ni siquiera de su residencia en un país en particular. Por lo tanto, le parece lógico que ahora se manifiesta una creciente divergencia en los niveles de ingresos de los estadounidenses. Él considera que ésta no es una tendencia transitoria y que la diferencia más bien se ensanchará (Drucker, 1990: 198).

Entre 1979 y 1996 en el sector de servicios se crearon 32.6 millones de nuevos puestos de trabajo. De esta manera se absorbió el incremento natural de la PEA y se reubicó a la mayoría de las personas desplazadas de la industria manufacturera durante el mismo lapso. Sin embargo, el proceso de absorción y reubicación se ha vuelto cada vez más difícil. Desde finales de los setenta hasta casi mediados de los noventa la proporción de los desempleados que han durado más de seis meses sin conseguir empleo se ubicó arriba de 20 por ciento, de 1992 a 1994. En 1996, 17.4 por ciento de los desempleados tenían más de seis meses sin conseguir empleo (*Economic Report of the President 1998*, 1998: 332).

Menos seguridad y estabilidad en el empleo

La reestructuración industrial de los últimos lustros ha significado no sólo la pérdida de puestos de “cuello azul”, sino la eliminación de muchos empleos de “cuello blanco” también. Una de las características particulares de la recesión de 1990-1991 fue el creciente número de empleados de “cuello blanco” que se quedaron sin trabajo. El desempleo siempre ha sido mucho menor entre los trabajadores de “cuello blanco” que entre los de “cuello azul”, pero entre 1982 y 1993 la proporción relativa de desempleados entre los dos grupos pasó de 1/5 a 1/3 (*Economic Report of the President 1998*, 1998: 108).

Como señala Reich, prácticamente a lo largo de las primeras tres décadas de la posguerra hasta mediados de los años setenta se asociaba la pobreza con la falta de un empleo (Reich, 1992: 203). Sin embargo, esta premisa ya no rige en un momento en que aumenta rápidamente el número de empleos mal remunerados y también la proporción de empleos temporales y de medio tiempo o tiempo parcial. Según un artículo publicado en la revista *Time* de abril de 1993, se estimaba que uno de cada tres trabajadores estadounidenses tenía empleo temporal o de tiempo parcial y que, de continuarse la tendencia prevaleciente en ese momento, para el año 2000 el número de este tipo de puestos podría rebasar el de los empleos permanentes de tiempo completo (Castro, 1993: 40).

Si a los trabajadores de tiempo parcial sumamos el número creciente de trabajadores temporales y los que son contratados por obra determinada —que a su vez representan, según David Lewin de UCLA, 24 por ciento de la fuerza laboral— (Greenwald, 1993: 53) una proporción creciente de la fuerza de trabajo estadounidense se vuelve instantáneamente “desechable”. Asevera Janice Castro que ésta es la tendencia más importante en el ámbito de los negocios en Estados Unidos hoy en día, y a su vez cita a Reich, quien plantea que “estos trabajadores están fuera del sistema tradicional de las relaciones entre los trabajadores y la empresa”, y conforme el número de personas que se ubican en empleos temporales o de tiempo parcial y trabajan para diversos patrones, empieza a debilitarse el contrato social (Castro, 1993: 40).

Una vez que aparecen trabajadores temporales en una empresa se multiplican rápidamente, desplazando a trabajadores permanentes. El jefe de la empresa Manpower Inc. —la compañía más grande de empleos temporales en Estados Unidos— afirma que el país “está pasando de la producción justo a tiempo al empleo justo a tiempo”. Dice que

sus clientes exigen que les envíe el número de trabajadores que necesitan en el momento en que los necesitan y que cuando ya no requieren de ellos quieren que desaparezcan (Castro, 1993: 41).

Este tipo de prácticas ha incrementado la flexibilidad y la rentabilidad de las empresas a expensas de la estabilidad y la seguridad de sus empleados. Además, hay muy pocas tareas que no son aptas para ser subcontratadas en el momento en que a la empresa le conviene. En un futuro previsible casi no habrá trabajos demasiado pequeños o demasiado grandes para ser realizados por consultores y asesores externos o trabajadores temporales, cuyas aptitudes pueden variar desde habilidades manuales mínimas hasta la preparación científica y tecnológica

más sofisticada. Desde jardineros, niñeras, pintores de “brocha gorda”, hasta médicos, abogados, ingenieros, analistas de sistemas, especialistas en finanzas, etc., se contratan por obra determinada. Es decir, en el mundo de los trabajos temporales y la contratación de servicios especializados también se da una polarización entre un grupo relativamente pequeño, que constituyen una verdadera elite, cuyos conocimientos son altamente cotizados, y la gran cantidad de personas de escasa preparación que están sujetos a la más alta inseguridad e inestabilidad en cuanto a sus niveles de ingresos y perspectivas de empleo.

Segmentación del mercado laboral estadounidense

La división del mercado laboral en segmentos, donde ciertos grupos tienen acceso a los empleos menos subordinados y mejor remunerados y otros grupos están sistemáticamente canalizados hacia los puestos más subordinados y menos remunerativos, coincide con lo que autores como Michael J. Piore, David Gordon, Barry Bluestone y otros designaron como dualismo o segmentación del mercado laboral estadounidense (Berger y Piore, 1980). Los primeros trabajos al respecto, que aparecieron a mediados de los sesenta y principios de los setenta, hablaron del “dualismo” del mercado laboral, pero en escritos posteriores se ha desarrollado más el concepto de “segmentación”, que se refiere a varios segmentos discontinuos dentro del mercado laboral. Como dice Piore:

[...] lo importante de las discontinuidades que percibimos es que distinguen segmentos del mercado laboral que son cualitativamente diferentes entre sí [y afirma en seguida que estas diferencias cualitativas] son tales que tanto las características del comportamiento de los actores principales (trabajadores y gerentes) y la naturaleza de las experiencias humanas varían de un segmento a otro (Berger y Piore, 1980: 16).

Sin embargo, en la parte introductoria de su libro, Berger y Piore aclaran que, desde su punto de vista, estas diferencias observables en el comportamiento no se deben a diversidades inherentes a las personas, sino que deben entenderse más bien como las respuestas provocadas por instituciones diferentes. Manifiestan que les ha impresionado la facilidad con que la mayoría de las personas adquieren las habilidades para moverse de un segmento a otro y lo que se percibía como sus valores o su nivel de inteligencia dejan de ser limitaciones

cuando un ambiente de crecimiento económico y cambio social permite dicha movilidad. Señalan que las mismas personas, con malos hábitos de trabajo, poca disciplina y poca calificación, que han trabajado en segmentos inestables del sector industrial, pueden desenvolverse bien en puestos industriales regulares, que requieren disciplina y empeño, cuando se les presenta la oportunidad de hacerlo (Berger y Piore, 1980: 11).

Lo anterior sugiere que el funcionamiento del mercado laboral acentúa las diferencias entre unos grupos de trabajadores y otros, de tal manera que los empresarios pueden aprovecharse de las mismas para profundizar la segmentación y obtener mayores beneficios. Bennett Harrison (1994) subraya que lo que él ha llamado “ideas viejas”, sobre mercados laborales “duales” o segmentados, “tienen mucho que decirnos sobre las nuevas formas de producción flexible, en general, y en particular sobre las crecientes desigualdades” (Harrison, 1994: 196).

Piore plantea que la introducción de una mayor flexibilidad en el sistema de relaciones industriales estadounidenses ha descansado en buena medida, entre otros factores, en la existencia de ciertos grupos dentro de la PEA —mujeres, jóvenes, las minorías étnicas y raciales, inmigrantes, etc.— quienes están más dispuestos a ser utilizados como un factor de producción “residual” o menos capaces de resistirlo (Berger y Piore, 1980: 48).

Estas observaciones son muy pertinentes para explicar la situación de los trabajadores latinos en Estados Unidos, quienes se encuentran agrupados predominantemente en ciertos rubros o segmentos del espectro ocupacional. Indiscutiblemente hay una mayor concentración de trabajadores latinos en los puestos donde los salarios tienden a ser más bajos. Este hecho es el resultado de todo el conjunto de factores que interactúan para determinar el comportamiento del mercado de trabajo y la suerte de los distintos grupos que componen la PEA en Estados Unidos. Como ya se ha señalado, el nivel educativo es cada vez más importante en la determinación de los ingresos de las personas, pero también hay muchos otros factores que intervienen. Para empezar, existen grandes diferencias regionales, estatales y locales. El tipo o rama de la industria y el tamaño de la empresa son otros elementos importantes. Hay trabajos relativamente bien pagados pero inestables. Hay relaciones de amistad o compadrazgo que ayudan en la búsqueda de empleos. Los empresarios a menudo tienen preferencia por personas con determinadas características. Estas preferencias o los prejuicios de los empresarios pueden ser elementos que facilitan o que dificultan el acceso de grupos específicos a determinados tipos de empleo.

Al observar el comportamiento reciente del mercado laboral estadounidense, muchos autores, como Piore, Gordon, Harrison y otros, coinciden en que es un mercado laboral cada vez más segmentado. Esta interpretación nos parece muy sugerente para explicar el deterioro relativo de los trabajadores latinos, en particular los de origen mexicano, que se ha registrado desde el inicio de la década de los años ochenta. Además, es muy importante considerar lo que señala Piore respecto a la presencia de grupos dispuestos a aceptar o incapaces de resistir las condiciones de trabajo impuestas por la creciente flexibilización de la producción y las transformaciones recientes del mercado laboral estadounidense.

La situación laboral de la población latina

A pesar de los factores que distinguen a la población latina del resto de la población estadounidense, existen al mismo tiempo enormes diferencias entre los distintos subgrupos que se identifican como latinos. En términos generales la población de origen cubano tiene niveles educativos y socioeconómicos cercanos a los de la población blanca no hispana. La situación de muchos mexicanos y puertorriqueños es bastante menos favorable. Sus niveles socioeconómicos y de escolaridad tienden a ser mucho más bajos que los de los blancos no hispanos. Los mexicanos tienen una mayor incidencia de deserción escolar y un promedio de ingresos por trabajador más bajo que la población afroamericana.

De todos los trabajadores latinos en Estados Unidos, tanto los hombres como las mujeres de origen mexicano tienen los niveles de ingresos medios y promedios más bajos. La mediana del ingreso anual de los trabajadores mexicanos fue de 14 717 dólares en 1996 y la de las trabajadoras fue de 10 497. En el caso de los que trabajan tiempo completo durante todo el año sucede lo mismo. Los mexicanos tienen también la incidencia más alta de trabajadores (en 1995, 30.7 por ciento de los hombres y 47.7 por ciento de las mujeres) con ingresos anuales por abajo de los 10 mil dólares.

Como ya señalamos, aunque los trabajadores mexicanos ganan en promedio menos que los otros latinos, los puertorriqueños tienen la más alta incidencia de pobreza y niveles más bajos de las medianas del ingreso por familia y por hogar. Esto es el resultado de que, en el caso de los mexicanos, hay menos familias encabezadas por mujeres y más personas por familia u hogar que contribuyen al ingreso del conjunto. Entre los mexicanos es muy frecuente que los adolescentes

no terminan el ciclo de enseñanza media por verse obligados a aportar al ingreso familiar.

Por lo general, los latinos tienden a una participación relativamente baja en el extremo superior del espectro ocupacional y mayores probabilidades de tener empleos no muy bien remunerados. Aquí también los de origen mexicano muestran las mayores desventajas. Sólo 11.4 por ciento de los mexicanos empleados en 1996 ocupaban puestos gerenciales o profesionales en comparación con 29.8 por ciento de los blancos y 20 por ciento de los afroamericanos. La cifra para los latinos en conjunto fue de 14.2 por ciento, debido a la preponderancia de los mexicanos, aun cuando los puertorriqueños y los cubanos tienen una participación significativamente más alta en este tipo de puestos (19 y 21.7 por ciento, respectivamente). La proporción de los trabajadores mexicanos (21.2 por ciento) con puestos técnicos, de ventas o de apoyo administrativo es también más baja que la de los otros grupos de la población (blancos 29.8 por ciento, afroamericanos 28.6 por ciento, puertorriqueños 32.1 por ciento y cubanos 32.7 por ciento). Aunque los mexicanos tienen la tasa más alta de participación (13.1 por ciento en 1996) en la categoría de producción altamente calificada, oficios y composturas que frecuentemente son puestos bien pagados, la diferencia no es muy grande (11.1 por ciento para los blancos, 9.4 por ciento para los puertorriqueños y 12.7 por ciento para los cubanos), excepto con respecto a los afroamericanos (7.9 por ciento), y algunos de estos empleos tienen la desventaja de ser irregulares (U. S. Bureau of Labor Statistics, 1997: 177-178).

Por otra parte, la proporción de mexicanos empleados como operarios o fabricantes (24.7 por ciento en 1996) es algo mayor que la de los afroamericanos (20.6 por ciento), significativamente mayor que la de los puertorriqueños (18.6 por ciento) o los cubanos (17.4 por ciento) y casi dos veces mayor que la de los trabajadores blancos (13.6 por ciento). Los afroamericanos tienen la participación más alta en empleos en los servicios (21.8 por ciento en 1996) y siguen los puertorriqueños (19.8 por ciento) y los mexicanos (18.9 por ciento) mientras los cubanos y los blancos tienen una participación mucho más baja en este tipo de puestos (14.6 y 12.5 por ciento, respectivamente). Ningún grupo tiene una participación alta en las ocupaciones agropecuarias, donde los salarios por lo general son muy bajos. Aun así, los mexicanos tienen una tasa de participación (8 por ciento en 1996) que excede con mucho las de los demás (blancos 3.1 por ciento, afroamericanos 1 por ciento, cubanos y puertorriqueños 1.2 por ciento).

Un análisis del grado de concentración de los latinos en las diversas categorías y subcategorías ocupacionales revela que en 1996 tenían, por lo menos, lo que hemos llamado cierto grado de concentración —i. e. que constituyen un porcentaje del total de empleados en alguna categoría, mayor que el porcentaje que representan en la fuerza laboral total, que fue de 9.2 por ciento en 1996— en 126 de las 351 categorías y subcategorías ocupacionales que presenta el Departamento de Trabajo en sus tablas de categorías ocupacionales “detalladas” muestran lo que hemos llamado un alto grado de concentración —i. e. un porcentaje entre dos y tres veces mayor que el que tienen en el empleo total (arriba de 18.4 por ciento)— en 31 de éstas 126, y una concentración muy alta —i. e. más de tres veces mayor— en nueve de estas categorías o subcategorías.

Ninguna de las categorías o subcategorías con una concentración alta o muy alta de latinos caen dentro de las clasificaciones generales: I. *Gerencia y especialidades profesionales* o II. *Técnicos, ventas y apoyo administrativo*. Las mayores concentraciones, i. e. arriba de 25 por ciento de trabajadores latinos se encuentran en las categorías de trabajadores agrícolas, clasificadores de bienes no agrícolas, servicio doméstico, operarios de máquinas de coser y máquinas de planchar en la producción de textiles, productos textiles y ropa, operarios de máquinas de diversos tipos que envuelven o rellenan, y como carniceros o jardineros. Las otras categorías con una concentración alta de latinos, i. e. más de 18 por ciento, se encuentran repartidos en diversos rubros dentro de las clasificaciones generales, III. *Servicios*. IV. *Producción calificada, oficios y composturas*, y V. *Operarios, fabricantes y obreros*. Varios de estas ocupaciones tienen altos riesgos —ya sea inmediatos, como la operación de máquinas rebanadoras o cortadoras, o de más largo plazo como las máquinas de pintura por aspersión o procesos de rellenado con fibras que sueltan partículas dañinas— o están asociados con una posición social inferior, como los servicios de limpieza o los servicios domésticos (cuadro 1).

Además, no es casual que de los 126 rubros donde se encuentra algún grado de concentración de trabajadores latinos, sólo 16 de ellos tienen una mediana de la remuneración semanal que rebasa la mediana general, de 490 dólares en 1996. De las 40 categorías o subcategorías con una concentración alta o muy alta de trabajadores latinos sólo una, colocación de losetas y azulejos, corresponde a una mediana semanal (502 dólares) por arriba de la mediana general. Una categoría más, con alta concentración de latinos, albañiles especializados en acabados de concreto y similares, tiene una mediana semanal (467 dólares) muy cercana a la mediana general. En cuanto al resto de las categorías o subcategorías con alta concentración de latinos, 19 corresponden a remuneraciones medianas de entre 300 y 430 dólares semanales, que representa entre 61 y 88 por ciento

de la mediana general. Otros 19 rubros tienen remuneraciones medianas entre 200 y 300 dólares semanales, que equivalen entre 43 y 61 por ciento de la mediana general.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL DE LAS PERSONAS
CON EMPLEO 1996
(porcentajes para grupos seleccionados)

<i>Categoría ocupacional</i>	<i>Blancos (%)</i>	<i>Negros (%)</i>	<i>Hispanos (%)</i>	<i>Origen Mexicano (%)</i>	<i>Origen Puertorriqueño (%)</i>	<i>Origen Cubano (%)</i>
<i>Número total de trabajadores civiles</i>	100	100	100	100	100	100
Hombres	54.6	47.7	60.5	61.4	55.3	59.9
Mujeres	46.3	52.3	39.5	35.9	44.7	40.1
<i>Gerentes y Profesionistas</i>	29.8	20.0	14.2	11.4	19.0	21.7
Ejecutivos, administradores y gerentes	14.7	9.0	7.3	6.2	9.4	12.2
Profesionistas	15.1	11.0	6.9	5.2	9.6	9.5
<i>Técnicos ventas y apoyo administrativo</i>	29.8	28.6	24.5	21.2	32.1	32.7
Técnicos y apoyos relacionados	3.1	2.7	2.1	1.8	2.8	3.7
Ventas	12.5	9.0	9.3	7.9	10.3	12.9
Apoyo administrativo y de oficina	14.2	16.9	13.0	11.4	18.9	16.1
<i>Servicios</i>	12.5	21.9	20.2	18.9	19.8	14.6
Servicio doméstico privado	0.6	1.0	1.8	1.6	0.9	0.2
Servicios de protección	1.6	2.9	1.5	1.3	3.3	2.4
Otros servicios	10.3	18.0	16.9	16.0	15.5	12.0
<i>Producción de precisión, oficios y reparaciones</i>	11.1	7.9	12.9	13.1	9.4	12.7
Mecánicos y reparadores	3.7	2.5	3.7	3.0	3.4	4.7
Oficios de la construcción	4.3	2.8	5.2	5.4	2.4	4.1
Otros	3.1	2.6	4.0	4.7	3.6	3.7
<i>Operarios y obreros</i>	13.6	20.6	22.4	24.7	18.6	17.4
Operadores de máquinas, ensambladores e inspectores	5.8	8.8	11.1	11.9	9.4	7.4
Transportistas	4.1	5.7	4.7	4.6	4.7	4.9
Obreros, ayudantes y limpiadores de equipo	3.7	6.1	6.6	8.2	4.4	5.1
Construcción	0.6	0.8	1.3	1.8	0.4	1.2
Otros obreros, ayudantes y limpiadores de equipo	3.1	5.2	5.2	6.4	4.1	3.7
<i>Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca</i>	3.1	1.0	5.9	8.0	1.2	1.2

Fuente: Cálculos con base en datos de *Employment and Earnings*, enero 1997.

La distribución ocupacional de los latinos no se ajusta a un patrón regular. Se encuentran mucho más concentrados en ciertos rubros dentro de una categoría o clasificación general que en otros. Aun cuando hay un alto grado de

correspondencia entre concentración de latinos y salarios bajos, la relación entre estos dos indicadores no es lineal. Este comportamiento irregular no es extraño dadas las diferencias entre los distintos grupos que componen a la población latina en Estados Unidos y las diferencias socioeconómicas y educativas que se encuentran al interior de cada grupo. Además, corresponde a las discontinuidades, señaladas por Piore, que caracterizan a un mercado laboral segmentado.

Por otra parte, la información disponible no permite observar las diferencias entre mexicanos, puertorriqueños, cubanos, etc. De contar con información de ese tipo probablemente revelaría patrones algo distintos para cada uno de estos grupos. De todas maneras, consideramos que la información analizada aquí apoya la idea de una creciente segmentación del mercado laboral estadounidense, dentro del cual se les asignan ciertos rubros a los trabajadores latinos.

Algunas características de la mano de obra femenina

El caso de la mano de obra femenina presenta algunas variantes interesantes en cuanto a la estructura ocupacional y salarial y, por lo tanto, apunta todavía más la idea de la segmentación. La participación de las mujeres en la fuerza laboral ha crecido rápidamente durante las dos últimas décadas y la proporción de mujeres respecto al número de hombres en la PEA es alrededor de 92 por ciento. En el caso de las mujeres latinas cuya participación en la PEA también se incrementa rápidamente, la proporción de ellas respecto a los hombres latinos en la fuerza laboral es, aproximadamente, de 67 por ciento. 41.7 por ciento de las mujeres que trabajaban en 1996 ocupaban puestos en el rubro de trabajos técnicos, ventas y apoyo administrativo. La proporción de empleos de este tipo es un poco más bajo para las mujeres mexicanas (38.4 por ciento) y bastante más alta para las cubanas (48.9 por ciento). Para todos los grupos de mujeres la proporción de participación en este tipo de puestos es más o menos dos veces mayor que para los hombres.

La participación relativa en puestos gerenciales y profesionales es también más alta para las mujeres que para los hombres, pero en el caso de las mujeres blancas no hispanas y para la PEA total la diferencia es bastante pequeña, de manera que en términos absolutos hay más hombres que ocupan este tipo de puestos que mujeres. Para los latinos, la proporción de mujeres que ocupan puestos gerenciales o profesionales es bastante más alta que la de los hombres, especialmente en el caso de los puertorriqueños, donde aproximadamente 16

por ciento de los hombres que trabajan están en esta categoría, en comparación con 23 por ciento de las mujeres, y los mexicanos con 10 por ciento para los hombres y 16 por ciento para las mujeres. Sin embargo, como ya se ha señalado arriba, para los latinos en conjunto, la participación femenina en la PEA es todavía mucho más baja que la de los varones. Por otra parte, habría que mencionar que la mediana del ingreso semanal para los hombres, que tenían empleos de este tipo en 1996, era de 852 dólares y la de las mujeres 616 dólares (U. S. Bureau of Labor Statistics, 1997: 206).

En términos relativos, la participación de las mujeres en trabajos clasificados como servicios (17.4 por ciento de la PEA femenina en 1996) es mayor que la de los hombres (10.2 por ciento de la PEA masculino). El mismo patrón se manifiesta en el caso de los trabajadores latinos: 26.5 por ciento de las mujeres desempeñan este tipo de trabajos y 17.5 por ciento de los hombres. De los tres grupos principales, las mujeres mexicanas tienen la presencia relativa más alta en esta categoría (25.6 por ciento) y siguen las puertorriqueñas (22.1 por ciento), pero 34.4 por ciento de las centro y sudamericanas están ocupadas en los servicios. En contraste, sólo entre 2 y 3 por ciento de las mujeres ocupan puestos de producción altamente calificada, oficios y composturas, y cerca de 20 por ciento de los hombres ocupan este tipo de puestos.

La participación relativa de los trabajadores masculinos como operarios, fabricantes y obreros es, por lo general, de dos a tres veces mayor que la de las mujeres. Las mujeres mexicanas tienen la participación relativa más alta en esta última categoría (14.1 por ciento), al igual que los hombres mexicanos (30.6 por ciento). La diferencia respecto a otras mujeres latinas no es muy alta (puertorriqueñas 11.4 y cubanas 11 por ciento), pero en el caso de los hombres es mayor (puertorriqueños 20 y cubanos 19.3 por ciento). En todos los casos las cifras son más altas que las de la población trabajadora en general (7.7 por ciento para las mujeres y 19.9 por ciento para los hombres). La mano de obra mexicana es también altamente representada en labores agrícolas; 2.9 por ciento de las mujeres mexicanas que trabajan tienen este tipo de empleos frente a sólo 1.1 por ciento de las trabajadoras en general, y para los hombres las cifras son 10.7 por ciento de los trabajadores mexicanos, que tienen empleos agrícolas, en comparación con 4 por ciento del conjunto de los hombres empleados (cuadro 2).

Dada su distribución en la estructura ocupacional, podría parecer que las mujeres, y las mujeres latinas en particular, tuvieran una situación laboral más favorable que sus contrapartes masculinos. Sin embargo, las mujeres casi siempre ganan menos que los hombres con la misma capacitación y quienes

desempeñan trabajos similares. En casi todas las categorías ocupacionales el ingreso mediano semanal de las mujeres es menor que el de los hombres. En 1996 los ingresos de las mujeres que trabajaban tiempo completo fueron igual a sólo 73.8 por ciento de los ingresos de los hombres. En el caso de las mujeres latinas la relación fue de 88.6 por ciento. Esto no significa que ellas tengan una ventaja salarial relativa, sino más bien indica que los hombres latinos son muy mal pagados. La mediana del ingreso de las mujeres latinas equivale a 76.4 por ciento de la mediana de todas las trabajadoras de tiempo completo y la mediana de los hombres latinos es solamente 64.7 por ciento de la mediana masculina general (U. S. Bureau of the census, *March Current Population Survey*).

Por otra parte, aunque actualmente se pueden encontrar trabajadoras en la línea de producción de una fábrica de automóviles, o instalando cables de alta tensión, hay ocupaciones donde predominan las mujeres y otras donde predominan los hombres. Esta división del trabajo según sexo se debe a muchos factores tanto económicos como sociales: la persistencia de usos y costumbres que caracterizan a ciertos trabajos como más adecuados para mujeres, que es el caso de las maestras de primaria o las enfermeras, y otros como poco apropiados para ellas; la mayor destreza de las mujeres para desempeñar ciertas tareas, y por ende su mayor productividad, o su menor resistencia a salarios bajos, etcétera.

Aun cuando la concentración de mujeres, *i.e.* el porcentaje que representan del total de las personas empleadas, en las profesiones (53.3 por ciento) es un poco mayor incluso que su peso en la fuerza laboral total (46.2 por ciento) su distribución dentro de los campos profesionales es muy desigual. En 1996 solamente 26.4 por ciento de los médicos y 13.7 por ciento de los dentistas eran mujeres, comparado con 93.3 por ciento de las enfermeras de nivel profesional. La enfermería práctica y la higiene dental, que son especialidades técnicas más bien subordinadas a las respectivas áreas profesionales, son ocupaciones que se ejercen 95 por ciento o más por mujeres. Más de 90 por ciento de los ingenieros son hombres, al igual que aproximadamente 70 por ciento de los abogados y jueces y 70 por ciento de los profesionales de las ciencias naturales (U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 1997: 171-176).

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL POR SEXO PARA GRUPOS
SELECCIONADOS 1996

<i>Categoría ocupacional</i>	<i>Total (%)</i>	<i>Blancos no hispanos (%)</i>	<i>Hispanos (%)</i>	<i>Oriegen mexicano (%)</i>	<i>Oriegen puertorriqueño (%)</i>	<i>Oriegen cubano (%)</i>
<i>Total de personas empleadas</i>						
hombres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
mujeres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Gerencia y especialidades profesionales</i>						
Hombres	27.3	30.5	11.6	9.6	15.6	21.3
Mujeres	30.5	33.1	17.2	16.1	22.7	22.9
<i>Técnicos, ventas y apoyo administrativo</i>						
Hombres	20.3	20.8	15.8	13.1	21.7	23.0
Mujeres	41.7	42.7	38.6	38.4	41.0	48.9
<i>Ocupaciones de servicios</i>						
Hombres	10.2	8.4	17.5	17.0	19.0	14.2
Mujeres	17.4	15.1	26.5	25.6	22.1	16.6
<i>Producción de precisión, oficios y reparaciones</i>						
Hombres	17.9	18.4	18.7	19.6	13.6	19.0
Mujeres	1.9	1.8	2.5	2.8	2.5	0.6
<i>Operario, fabricantes y obreros</i>						
Hombres	20.3	18.1	28.8	30.6	29.0	19.3
Mujeres	7.4	6.1	13.5	14.1	11.7	11.0
<i>Agricultura, silvicultura y pesca</i>						
Hombres	4.0	3.8	7.7	10.2	1.1	3.2
Mujeres	1.1	1.2	1.8	2.9	0.0	0.0

Fuente: *The Hispanic Population of the United States 1996*

En el ámbito de la producción altamente calificada, donde sólo 23.6 por ciento de las personas empleadas son mujeres, hay rubros donde predomina la mano de obra femenina, como el ensamble de equipo eléctrico y electrónico (62.7 por ciento) y la alta costura (90.3 por ciento). También sucede algo similar con trabajos de producción menos calificados donde 24.4 por ciento de los trabajadores son mujeres. 60.7 por ciento de los operarios de máquinas que envuelven o rellenan son mujeres, en comparación con sólo 7.9 por ciento de los operarios de máquinas mezcladoras o revolvedoras. 74.1 por ciento de los operarios de maquinaria para las diversas etapas de la fabricación de textiles,

ropa y muebles son mujeres. La tecnología ha transformado a muchos trabajos, que anteriormente requerían de mucha fuerza física, en operaciones relativamente fáciles de ejecutar con maquinaria avanzada y, sin embargo, persiste el predominio de trabajadores masculinos en la mayoría de estos puestos (U. S. Bureau of the census, *March Current Population Survey*).

Hay otras áreas donde la legislación en contra de la discriminación ha abierto las puertas para las mujeres y otros grupos minoritarios dentro de la PEA. Esto es muy evidente en el caso de empleos gubernamentales, ya sea a nivel federal, estatal o local. Aunque solamente 11.2 por ciento de todas las personas empleadas como choferes de vehículos de motor eran mujeres, en 1996, este grupo constituía 46.8 por ciento de los choferes de camiones de pasajeros. Esto se debe, sin duda, a que muchos de los servicios de transporte urbano son administrados por los gobiernos municipales. También se debe a lo mismo el incremento del número de mujeres en la policía (15.8 por ciento en 1996), aunque se desempeñan más en otros cargos dentro de los juzgados (21.7 por ciento) y en las instituciones correccionales (24.6 por ciento), que directamente como policías y detectives del servicio público (12.9 por ciento) (U. S. Bureau of the census, *March Current Population Survey*).

Si además del grado de participación relativa y de la concentración de las mujeres en las diversas categorías y subcategorías ocupacionales consideramos el nivel salarial de cada una de éstas, se puede observar que la fuerza de trabajo femenina se encuentra empleada generalmente en los rubros peor remunerados y más subordinados de cada categoría. A nivel profesional, la concentración de las mujeres en las profesiones más lucrativas es significativamente menor que la de los hombres. En la categoría de ocupaciones técnicas, ventas y apoyos administrativos, la participación absoluta y relativa de las mujeres es mayor en la categoría de apoyos administrativos, donde los empleos son menos remunerados y más subordinados. Dentro de la categoría de puestos de producción altamente calificada, donde la remuneración mediana es mayor que para la categoría anterior, las mujeres se encuentran concentradas básicamente en unos cuantos rubros, donde la mediana del salario es menor que la mediana para la categoría en conjunto. Dentro del sector de servicios, donde la remuneración es muy baja en general, la concentración de las mujeres es muy alta, excepto en el caso de los servicios públicos de protección, donde la remuneración tiende a ser bastante más alta que para los demás rubros del sector (U. S. Department of Labor, 1997: 171-176 y 206-210).

Perspectivas limitadas para un futuro mejor

Aun cuando la participación de los latinos en la PEA aumentará considerablemente —se prevé un incremento de más de 20 por ciento en su participación relativa dentro de la PEA entre 1994 y 2005 (U. S. Department of Labor, 1995: 10)—, no necesariamente mejorarán sus perspectivas de obtener buenos empleos, *i. e.* empleos bien remunerados y estables. A pesar de la creciente vinculación entre escolaridad e ingresos y las cada vez más limitadas perspectivas económicas para quienes no tienen estudios superiores, persiste el problema de la deserción escolar, sobre todo para la población latina. No obstante una mejoría significativa en los últimos lustros, su tasa de deserción escolar es todavía alrededor de dos veces más alta que la de los afroamericanos y cerca de tres veces mayor que la de los blancos.

Los latinos de origen mexicano son los rezagados de los rezagados. En marzo de 1996, sólo 46.9 por ciento de los mexicanos de 25 años de edad o más habían por lo menos concluido sus estudios de *high school*, comparado con 60.4 por ciento de los puertorriqueños y 63.8 por ciento de los cubanos. La cifra para toda la población estadounidense fue de 81.7 por ciento. Al mismo tiempo, sólo 8.1 por ciento de los mexicanos mayores de 25 años tenían el grado de licenciatura o más, en comparación con 11.5 por ciento de los puertorriqueños y 17.5 por ciento de los cubanos. En ese momento 22.6 por ciento de la población total tenía el grado de licenciatura o más (U.S. Census Bureau). De hecho, los latinos tienen los niveles de matrícula más bajos en ambos extremos del ciclo escolar, es decir, por lo general ingresan a la escuela por primera vez a una edad mayor y abandonan el estudio a una edad más temprana que otros grupos de la población estadounidense (cuadro 3).

Varias de las categorías ocupacionales que exhibirán el mayor crecimiento, tanto relativo como absoluto, de aquí al año 2005, corresponden a niveles de remuneración por arriba de la mediana general, pero casi todas éstas requieren también niveles educativos altos. Por eso, la participación de los latinos en el empleo en dichas ocupaciones es baja. La única excepción es para choferes de camiones de carga. Aquí, la mediana del salario es por arriba de la mediana general y el porcentaje de trabajadores latinos, 10.4 por ciento, está por encima de 9.2 por ciento que representan dentro del total de personas empleadas en 1996 (U. S. Department of Labor, 1995: 4-15 y 52-63; U. S. Department of Labor, 1997: 171-176).

CUADRO 3
PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN CON MENOS DE 12 AÑOS DE
ESCOLARIDAD Y PORCENTAJE CON 4 AÑOS O MÁS DE ESTUDIOS
UNIVERSITARIOS
(personas de 25 años o más)

	Menos de 12 años de escolaridad				4 años o más de estudios universitarios			
	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996
<i>Total</i>	47.7	33.5	22.4	18.3	10.7	16.2	21.3	23.6
Blancos	45.5	31.2	30.9	17.2	11.3	17.1	22.0	24.3
Negros	68.6	48.8	33.8	25.7	4.4	8.4	11.3	13.6
Hispanos	67.9	56.0	49.2	46.9	4.5	7.6	9.2	9.3
Mexicanos	75.8	62.4	55.9	53.1	2.5	4.9	5.4	6.5
Puertorriqueños	76.6	59.9	44.5	39.6	2.2	5.6	9.7	11.0
Cubanos	56.1	44.7	36.5	36.2	11.1	16.2	20.2	18.8

Fuente: *Statistical Abstract of the US 1997*.

Sin embargo, los latinos tienen una participación más marcada en las ocupaciones que están en declive que en las que van en ascenso. En 11 de las 20 ocupaciones con proyecciones de la mayor disminución numérica de aquí al año 2005, su participación está igual o mayor que la que tienen en el empleo total (9.2 por ciento en 1996). En algunas de estas ocupaciones —trabajadores agrícolas, trabajadores de servicio doméstico, operadores de máquinas de coser, operadores de máquinas cortadoras de plásticos y metales, y ensambladores de productos eléctricos y electrónicos— su participación es de casi dos o hasta más de tres veces mayor (U. S. Bureau of the census, *March Current Population Survey*).

Representan 9.2 por ciento o más de las personas ocupadas en ocho de las ocupaciones que tendrán los incrementos numéricos más importantes: cajeros, intendentes y trabajadores de limpieza, vendedores al menudeo, meseros, ayudantes de maestros y educadoras, cuidadores de niños, choferes que transportan mercancías y trabajadores de mantenimiento y reparaciones generales. Todos estos empleos, a excepción de los dos últimos, son de muy bajos ingresos. Sólo rebasan el porcentaje mencionado en una de las 20 ocupaciones con las más altas tasas de crecimiento: trabajadores de las oficinas de servicios asistenciales (U. S. Bureau of the census, *March Current Population Survey*).

Las tendencias actuales del mercado laboral y algunas leyes aprobadas recientemente —que tienen múltiples repercusiones negativas para los inmigrantes— parecen indicar que Estados Unidos ya no está en condiciones, como sí lo estuvo prácticamente a lo largo de su historia, de proporcionar empleos con perspectivas de ascenso socioeconómico a grandes números de inmigrantes. Parece que tampoco se podrá asegurar buenos empleos y un nivel de vida creciente para muchas personas que nacieron en aquel país. La capacidad de generar buenos empleos y altos niveles de vida para la mayor parte de su población se torna cada vez más difícil, aun en los países altamente industrializados.

El liderazgo económico a nivel mundial depende cada vez más de estar a la vanguardia no sólo en términos de la innovación de los productos, sino, además, en la innovación de los procesos productivos. De tal manera que la situación laboral y el nivel de bienestar económico de los distintos grupos que componen la fuerza de trabajo dependerá de la nueva ubicación competitiva de las funciones que desempeñan. Sólo los altamente educados y calificados tendrán empleos seguros con altas remuneraciones, mientras que la mayoría de la fuerza laboral en casi todos los países y regiones del mundo confrontará una mayor incertidumbre y condiciones laborales y salariales menos favorables.

Al consolidarse los procesos de regionalización y transformación de los procesos productivos ahora en marcha, es probable que los tres mercados laborales de América del Norte se integren más para formar algo que en la práctica funcione como un solo mercado laboral. Pero de continuarse las tendencias actuales será un mercado segmentado y muy estratificado, donde la mayoría de los trabajadores mexicanos de ambos lados de la frontera serán los más explotados y depauperados.

Bibliografía

BEAN D., Frank y Marta Tienda, 1987, *The Hispanic Population of the United States*, Russel Sage Foundation, New York.

BERGER, Suzanne y Michael J. Piore, 1980, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge University Press, Cambridge.

CASTRO, Janice, 1993, "Disposable Workers", *Time*, Vol. 141, No. 16.

CHURCH J., George, 1994, "Unions Arise - With New Tricks", *Time*, Vol. 143, No. 24.

DRUCKER F. Peter, 1990, *The New Realities*, Harper & Row, Publishers, New York.

- ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT 1994, 1994, *USGPO*, Washington, D.C.
- ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT 1997, 1997, *USGPO*, Washington, D.C., capítulo 5.
- ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT 1998, 1998, *USGPO*, Washington, D.C.
- GLAZER, Nathan, 1993, "A human capital policy for the cities", *The Public Interest*, No. 112.
- GORDON M., David, *et al.*, 1982, *Segmented work, divided workers*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GREENWALD, John, 1993, "The Job Freeze", *Time*, Vol. 141, No. 5.
- HARRISON, Bennett, 1994, *Lean and Mean*, Basic Books, New York.
- MISHEL, Lawrence y Jared Bernstein, 1995, "Income Deterioration and Inequality in the United States" y "America's Continuing Wage Problems: Deteriorating Real Wages for Most and Growing Inequality" en *Beware the U. S. Model*, Lawrence Mishel y John Schmitt, editores, Economic Policy Institute, Washington, D.C.
- MOORE, Joan, 1988, "An Assessment of Hispanic Poverty: Is there an Hispanic Underclass?", ponencia del *Seminar on Persistent Poverty Among Hispanics*, Tomás Rivera Center, San Antonio.
- REICH, Robert, 1992, *The Work of Nations*, Vintage Books, Random House, New York.
- ROCHIN, I. Refugio, 1989, "Economic Perspectives of the Hispanic Community", Tomás Rivera Center, San Antonio.
- U. S. Department of Commerce, 1997, *Statistical Abstract of the United States*.
- U. S. Bureau of the census, 1993, *1990 Census of Population, Persons of Hispanic Origin in the United States*, USGPO, Washington, D.C.
- U. S. Bureau of the census, *March Current Population Survey, Historical Income Tables*, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po1.html>, po1a.html, po1b.html, y po1d.html.
- U. S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey*, <http://www/census.gov/income/histpov/hstpov14.txt>.
- U. S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps94/sumtab-2.txt>; y
- U. S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps94/sumtab-3.txt> y [sumtab-4.txt](http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps94/sumtab-4.txt);
- U. S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-2.txt>.
- U. S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-1.txt>.
- U. S. Department of Commerce, 1991, *The Hispanic Population of the United States: March 1990*, Current Population Reports, Serie P-20, No. 449.

U. S. Department of Commerce, 1993, *The Hispanic Population of the United States: March 1992*, Current Population Reports, P20-465RV.

U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 1996, *Statistical Abstract of the United States 1996*, USGPO, Washington, D.C.

U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 1997, *Statistical Abstract of the United States 1997*, USGPO, Washington, D.C.

U. S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1990*, *op. cit.*, pp. 12-15;

U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 1995, *Employment Outlook: 1994-2005, Job Quality and Other Aspects of Projected Employment Growth*, Bulletin 2472, Washington, D.C.

U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 1997, *Employment and Earnings*.