

Inserción de Migrantes Mexicanos, y otros Latinos, en el Mercado Laboral Estadounidense

Elaine Levine

Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN)

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

elaine@servidor.unam.mx

En el 2003 ingresaron a México 13,266 millones de dólares como remesas enviados por trabajadores migrantes a sus familiares. Este monto es 35% mayor de lo que ingresó en el 2002 y el doble de lo que fue registrado en el 2000, de acuerdo con cifras emitidas por el Banco de México. Dicho organismo ha establecido que uno de cada cuatro hogares recibe remesas de este tipo y reconoce que es uno de los factores que contribuyó a sostener al consumo interno del país. Las remesas superaron la entrada estimada de recursos que ingresaron al país por concepto de inversión extranjera directa y también el monto aportado por el turismo internacional. El flujo de divisas generado por las remesas fue equivalente a 79% del valor de las exportaciones de petróleo crudo en el 2003 y representa el 2.2 % del producto interno bruto (González Amador, 2004). Los conteos oficiales estiman que actualmente hay alrededor de 10 millones de personas nacidas en México que radican en los Estados Unidos.

Mientras las remesas que envían los migrantes adquieren una importancia cada vez mayor para México, el flujo de nuevos inmigrantes a los Estados Unidos –provenientes de un gran número de países, entre los cuales se destaca México– se hace más notable. De hecho el censo del 2000 revela que entre 1990 y 2000 se recibió la oleada más grande de nuevos inmigrantes (en términos absolutos) en toda su historia. Los 14 millones de inmigrantes, que ingresaron en este periodo, aportaron el 41% del crecimiento de la población, que es la proporción más grande que se haya registrado por dicho concepto en el siglo veinte (Sum, et. al. 2002). Cabría señalar también que mientras la población estadounidense, en general, incrementó 13.2% (de 1990 al 2000) el componente latino¹ creció 57.9%, superando aún el ritmo de los asiáticos de 53%, rebasando las proyecciones previas al respecto y convirtiendo a

¹ Utilizamos indistintamente los términos latino e hispano para referirnos a los inmigrantes provenientes de algún país latinoamericano y sus descendientes nacidos en Estados Unidos. Los latinos de origen mexicano, es decir nacidos en México o descendientes de mexicanos, constituyen casi dos tercios del total.

los latinos en el grupo minoritario más numeroso del país (US Census Bureau, 2001). El 46% de este crecimiento tan marcado de la población latina, durante la década, fue resultado de la inmigración.

Por otra parte, Andrew Sum y sus coautores afirman que el peso de los nuevos inmigrantes en el crecimiento de la fuerza laboral estadounidense es la más alta que se haya observado en los últimos 60 años, que es desde cuando se tienen datos al respecto (Sum, et. al. 2002). Señalan que los 8 millones de inmigrantes nuevos², que se incorporaron a la Población Económicamente Activa (PEA) entre 1990 y 2001, son los responsables del 50% de su crecimiento durante este lapso. De hecho el ritmo de crecimiento de la PEA estadounidense ha sido menguante después de la década los 1970s cuando incrementó 29.2% debido al ingreso de las personas nacidas en la posguerra y una creciente participación de las mujeres. Durante los 1990s la PEA creció solamente 11.5% y sin los nuevos inmigrantes el crecimiento registrado hubiera sido nada más del 5%. Sum y sus colaboradores aseguran que el no haber contado con los nuevos inmigrantes como parte de la PEA hubiera restringido tanto el crecimiento del empleo como el crecimiento económico en general.

La década 1991-2001 es considerada como el periodo de crecimiento económico ininterrumpido más largo que haya experimentado los Estados Unidos en tiempos de paz. Durante ese lapso se crearon más de 20 millones de empleos. Muchas personas, incluyendo a George W. Bush y Alan Greenspan han reconocido la importancia de la mano de obra de los nuevos inmigrantes para el crecimiento económico del país, sin embargo, no todo el mundo está convencido de las bondades de su presencia. Hay un álgido debate en torno a los impactos que tienen los trabajadores migrantes sobre los niveles de empleo y los niveles salariales, sobre todo cuando se trata de aquellos con bajos niveles de escolaridad y rasgos étnicos o raciales que los hacen objeto de discriminación laboral y social, como es el caso de la mayoría de los migrantes mexicanos.

A raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte la migración de mexicanos a los Estados Unidos se ha incrementado y no al revés, como se esperaba.³ La gran diferencia entre los salarios en México y los del otro lado de la frontera tampoco ha disminuido. En

² Los inmigrantes considerados como “nuevos” son los que llegaron a partir de 1990.

³ De hecho uno de los argumentos principales que se invocó en Estados Unidos a favor del tratado, antes de que se firmase, era el supuesto de que disminuiría el flujo migratorio desde México.

México el poder adquisitivo de la mayoría de la gente es menguante y la economía no genera suficientes empleos para absorber la creciente fuerza de trabajo. En los últimos 25 años el salario real se ha desplomado en 70%” (Ochoa 2003) y más del 85% de los trabajadores percibe entre 0 y 5 salarios mínimos (Ortiz Rivera, 2003) –monto que equivale a aproximadamente 50% del salario mínimo estadounidense, que es a su vez sólo ligeramente arriba del umbral de pobreza para un individuo, sin dependientes, en dicho país. Seguramente, las presiones para migrar son más fuertes hoy que hace diez años. Además a través del proceso migratorio se está consolidando, paulatinamente, una integración de facto de los mercados laborales, pero en condiciones desventajosas para los mexicanos.

Para muchos mexicanos que han emigrado en años recientes, la movilidad socioeconómica dentro de Estados Unidos no puede ser considerada como un resultado probable para ellos, ni tampoco como un logro fácilmente accesible para sus hijos. Las condiciones del mercado laboral en México interactúan con las de Estados Unidos para crear un clima favorable en el cual los “nichos de empleos para inmigrantes”, pueden brotar y florecer en innumerables localidades a lo largo y ancho de este último país. Mientras que el flujo constante de los migrantes borra, en cierto sentido, la frontera entre los dos países, surgen nuevas delimitaciones, al interior de Estados Unidos, que son las de los barrios donde viven los mexicanos y se habla español, o de las ocupaciones en las que predomina la mano de obra latina.

Los que habitan estos espacios tienden a medir su bienestar con respecto a las condiciones tercermundistas que dejaron atrás. Por consiguiente su nuevo entorno resulta bastante aceptable aun cuando suele ser de lo peor en términos de los estándares prevalecientes en Estados Unidos. Los trabajadores mexicanos generalmente ocupan los puestos menos deseados y más mal pagados, y se agrupan en barrios deteriorados donde sus hijos asisten a escuelas en las que predominan otros niños, como ellos, que pertenecen a las llamadas minorías étnicas o raciales. Dado el bajo nivel de escolaridad con que llegan y su falta de conocimiento del inglés no se puede esperar más en un mercado laboral tan segmentado y estratificado como el estadounidense.

La población de origen mexicana que radica en los Estados Unidos ha crecido marcadamente durante las últimas dos décadas. La mayoría de los inmigrantes de primera generación son pobres y tienen niveles de escolaridad muy bajos en comparación con el resto

de la población estadounidense. Por lo tanto donde más fácilmente encuentran empleo es en un conjunto de puestos poco deseables y mal pagados por los que generalmente no compiten otros trabajadores. Dadas las transformaciones recientes del mercado laboral, la creciente estratificación social y las dificultades que tienen las personas de escasos recursos para acceder a la educación superior, parece que el ascenso socioeconómico dentro de Estados Unidos será más difícil para los hijos de los inmigrantes mexicanos de hoy que lo fue para éste y otros grupos en épocas anteriores.

Inserción de mexicanos y latinos en el mercado laboral estadounidense

Puesto que el empleo constituye el motivo principal para un gran número de migrantes mexicanos, no es sorprendente que la población de origen mexicano, en su conjunto, tiene una tasa de participación en la población económicamente activa (PEA) más alta que la de cualquier otro grupo. En el caso de los hombres de 16 años o más la tasa es de 80.8%, que supera la de todos los blancos⁴ (74.6%), que es a su vez mayor que la de los afro-americanos (68.4%). La tasa de participación de las mujeres de origen mexicana (56.4%) es levemente menor que la de todas las mujeres blancas (59.6%), que resulta un poco inferior a la de las afro-americanas de 62%. Por otra parte cabe señalar que las tasas de desempleo para los mexicanos, así como para el conjunto de la población hispana, se encuentran en un rango intermedio, por encima de las tasas de desempleo para todos los blancos –tanto para hombres como mujeres– pero menores que las tasas de los afro-americanos (*Employment and Earnings*, enero 2003, pp. 164-5).

Los inmigrantes no calificados casi siempre ingresan a los estratos inferiores del espectro ocupacional y salarial estadounidense donde de todas formas ganan bastante más que en sus lugares de origen. La mayoría de los mexicanos que emigran son trabajadores poco calificados. Su nivel de escolaridad es generalmente inferior a él de los trabajadores estadounidenses menos calificados aun cuando rebase el nivel promedio que prevalece en México. Por lo tanto el perfil ocupacional de la población de origen mexicano exhibe algunas

⁴ En las estadísticas oficiales estadounidenses la designación hispana es una diferenciación étnica, y no racial, y siempre se señala que los hispanos pueden ser o blancos o negros. Por lo tanto cuando se proporcionan datos para los “blancos” o “todos los blancos” están incluidos, en el conjunto, también la mayoría de los hispanos o latinos. Este grupo se encuentra excluido solamente cuando los datos señalan que se refieren explícitamente a “blancos no hispanos”.

divergencias desventajosas, con respecto a otros grupos de la población, en términos socioeconómicos (ver cuadro 1).

Cuadro 1

DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL 2002						
Categorías ocupacionales:						
I. Gerentes y Profesionistas						
II. Técnicos, ventas y apoyo administrativo						
III. Servicios						
IV. Obreros calificados						
V. Obreros no altamente calificados						
VI. Agricultura, silvicultura y pesca						
	I	II	III	IV	V	VI
Mediana del ingreso semanal en dólares	\$884	\$551	\$385	\$633	\$484	\$364
Mediana Total \$610						
Grupos de población:	I	II	III	IV	V	VI
Blancos	32.1%	28.8%	12.8%	11.3%	12.2%	2.8%
Afroamericanos	22.7%	28.2%	22.6%	7.3%	18.0%	1.2%
Hispanos	15.0%	23.4%	21.2%	14.7%	20.7%	5.1%
Origen Mexicano	12.2%	22.0%	20.3%	16.0%	22.6%	6.8%
Origen Puertorriqueño	20.7%	31.3%	20.5%	10.5%	15.9%	1.5%
Origen Cubano	27.7%	30.3%	14.8%	12.9%	13.4%	0.8%
MMP-Total	0.6%	4.4%	12.9%	10.1%	24.8%	39.0%
MMP antes de 1980	0.1%	2.6%	9.3%	7.7%	20.4%	53.4%
MMP 1981-1990	0.9%	5.4%	15.4%	11.2%	28.5%	29.8%
MMP 1991 en adelante	0.8%	6.7%	15.8%	12.1%	26.9%	26.4%
Encuesta LA 1er empleo	0.4%	9.7%	34.2%	11.0%	40.8%	2.2%
Encuesta LA empleo actual	0.4%	15.8%	22.4%	12.5%	47.1%	0.0%

Fuente: Employment and Earnings, enero 2003; Mexican Migration Project-MMP71; Encuesta realizada por la autora en Los Angeles, 2001.

Los datos arrojados por el Mexican Migration Project –que es una iniciativa de colaboración entre investigadores de la University of Pennsylvania y la Universidad de Guadalajara– son un punto de partida interesante para analizar la inserción de los migrantes mexicanos en el mercado laboral estadounidense (MMP71)⁵. Al momento de redactar este trabajo las bases de datos de dicho proyecto contenían los resultados de las encuestas a migrantes realizadas entre 1982 y 1999, y levantadas principalmente en sus lugares de origen. Para analizar las repuestas sobre el tipo de empleo del entrevistado, durante su última estancia migratoria, establecimos tres periodos: 1) los que realizaron su último viaje antes de 1981, 2) los que lo realizaron entre 1981 y el fin de 1990, y 3) los que hicieron su último viaje de 1991 en adelante. Esto nos permitió observar los cambios en la estructura ocupacional para quienes hayan migrado en las décadas más recientes (ver cuadro 1).

Más de la mitad (53.4%) de los que realizaron su último viaje antes de 1981 –que son a su vez el 42% del total de los encuestados– fueron a trabajar en la agricultura, pero después la importancia de esta actividad disminuyó significativamente. Sólo el 26.4% de los que migraron después de 1990 se emplearon en labores agrícolas. Dicho cambio refleja, sobre todo, la transformación de la estructura ocupacional estadounidense y también la procedencia urbana de un número creciente de migrantes. Por consiguiente, el trabajo agrícola ha sido sustituido paulatinamente, a lo largo de las últimas dos décadas o más, por empleos poco calificados en la manufactura y la construcción (de 20.4% en el primer periodo a 26.9% en el último), en los servicios (de 9.3% en el primer periodo a 15.8% en el último), en el comercio (de 1.8% a 5.5%) y también por puestos de obreros calificados y artesanos (de 7.7% a 12.1%).

Otra fuente de información sobre migrantes de primera generación son los resultados del trabajo de campo que realicé en la primavera de 2001, en Los Angeles, California. Aplique una encuesta a 275 personas que asistían a clases para adultos, en dos sitios distintos. Las personas que contestaron el cuestionario son inmigrantes latinos de primera generación, la gran mayoría de ellos mexicanos, que actualmente radican en el condado de Los Angeles. Asistían a las clases para adultos para aprender inglés y, en uno de los lugares, algunos

⁵ La autora agradece el apoyo de Marcela Osnaya en el procesamiento de los datos del Mexican Migration Project y la captura y procesamiento de los datos de la encuesta realizada en Los Angeles, a que se refiere más adelante.

también llevaban cursos de capacitación vocacional. En este caso, desde luego, se trata de un entorno netamente urbano, lo cual no deja de ser representativo puesto que más del 90% de los latinos en Estados Unidos viven en zonas urbanas comparado con un poco más del 70% para el resto de la población.

Se pueden observar ligeros cambios en la estructura ocupacional al comparar el primer empleo de los encuestados con su empleo actual (ver cuadro 1), aunque el tiempo transcurrido para cada individuo es diferente. La mediana del tiempo en el empleo actual fue de tres años con un mínimo de un mes y un máximo de 32 años; el promedio fue de cuatro años con nueve meses. El 2.2% reportó el trabajo agrícola como primer empleo en Estados Unidos pero actualmente ninguno de los encuestados desempeña ya esa labor. El porcentaje de obreros no calificados incrementó del 40.8% al 47.1%, mientras que el de obreros calificados pasó del 11.1% al 12.5%. El porcentaje con ocupaciones técnicas, de apoyo administrativo o ventas incrementó del 9.7% al 15.8%. La ocupación en los servicios –donde las remuneraciones suelen ser más bajas que las de los obreros, inclusive de los no calificados– disminuyó del 34.2% al 22.4%. Esta mejoría del perfil ocupacional se explica en parte porque algunas mujeres anteriormente empleadas en el servicio doméstico privado han dejado de trabajar para dedicarse a las labores de su propio hogar. También disminuyó el número de hombres empleados en el rubro de servicios.

El único profesionalista del grupo es un pastor evangélico proveniente de Guatemala. Cuatro personas se reportaron como jubilados o pensionados. El porcentaje de los encuestados que no trabaja incrementó del 8.8% al 19.8%, debido principalmente a que varias mujeres, quienes en un principio participaban en la población económicamente activa (PEA), dejaron de trabajar fuera del hogar al casarse o tener hijos. De manera que el 43.4% de las mujeres indicaron no desempeñar, actualmente, ninguna actividad remunerativa. Por lo tanto la tasa de participación en la PEA entre las encuestadas es del 56.6%, que resulta prácticamente igual a la tasa que prevalece entre las mujeres latinas que radican en Estados Unidos, que es alrededor del 57%. Sin embargo varias de ellas tienen empleos algo precarios o informales como el cuidado de niños, o de discapacitados o ancianos, o la venta de cosméticos o alimentos preparados que se realiza desde su propio hogar. No obstante lo anterior, la mayoría de los encuestados reportaron trabajar ocho horas diarias durante cinco días de la semana. Además

un 12% reportaron tener un segundo empleo en el que trabajan algunas tardes o noches o durante los fines de semana.

La importancia de las redes sociales de los migrantes para conseguir empleo en Estados Unidos es fundamental. El 78% de los encuestados consiguió su primer empleo por medio de un pariente o un amigo y el 61% reportaron, todavía, haber conseguido su empleo actual de esta forma. El porcentaje de los que encontraron empleo por medio del periódico disminuyó del 5.7% al 4.3%. Sólo un porcentaje muy bajo reportó recurrir a una agencia para obtener trabajo, el 1.6% en el caso del primer puesto y el 1.9% para el puesto actual. Los que lograron su empleo porque “oyeron que se necesitaban trabajadores en el lugar” incrementó del 9.8% al 12.5%. También aumentó la proporción de los que trabajan por cuenta propia del 2.4% al 7.7%. Por otra parte, un 8.2% obtuvo su empleo actual mediante el ascenso a un puesto mejor en el mismo lugar donde ya trabajaban. De todas formas el papel de las redes es preponderante y es alimentado por –a la vez que retro alimenta– la creciente segmentación del mercado laboral estadounidense (Waldinger y Lichter 2003).

Un balance de la situación laboral de nuestros encuestados revela una leve mejoría en términos del tipo de empleos y las remuneraciones desde su llegada a los Estados Unidos. El tiempo promedio de residir allí fue de 9.9 años, pero con un rango de variación desde un mes hasta 53 años. Sin embargo, los avances son muy acotados y, sobre todo, restringidos a los ámbitos donde suelen encontrar empleo los inmigrantes mexicanos con poca escolaridad o pocos conocimientos del inglés. Aunque unos cuantos trabajaron en el sector agrícola como primer empleo en los Estados Unidos, ninguno lo hace ahora. Pero solamente uno de las cuatro personas con grado universitario se desempeña como profesionista. La importancia del servicio doméstico, así como del sector de servicios en general, como fuente de empleo disminuyó. El porcentaje ocupado como obreros no calificados incrementó 6.3% y el de obreros calificados 1.5%, con algunos reacomodos dentro de ambas clasificaciones generales. La proporción de los que dependen todavía de las redes sociales para conseguir empleo es muy alta.

Al analizar la estructura ocupacional actual de toda la población de origen mexicano en Estados Unidos –con datos del Departamento del Trabajo para el año 2002– se puede observar (ver cuadro 1) que más del 60% de ésta se reparte, en proporciones más o menos iguales, entre puestos de obreros no calificados (22.6%), técnicos, ventas y apoyos administrativos (22.0%)

y servicios (20.3%). El 16% se desempeña como obreros calificados, el 12.2% en puestos directivos o como profesionistas y solamente el 6.8% en empleos del sector agrícola (*Employment and Earnings*, enero 2003). Este perfil ocupacional muestra un avance significativo con respecto a los inmigrantes de primera generación.

De todas formas, en comparación con otros grupos de latinos, o inclusive con los afro-americanos, y sobre todo frente al conjunto de los blancos, las desventajas de los mexicanos son notorias. Todos aquellos tienen una participación mucho más alta en las categorías de gerentes y profesionistas, y técnicos, ventas y apoyo administrativo, a la vez que se emplean menos como obreros no calificados y en la agricultura. En el ámbito de los servicios, donde los afro-americanos y los puertorriqueños tienen un nivel de participación similar al de los mexicanos, aquellos se ubican relativamente menos en el servicio doméstico –donde la remuneración suele ser más baja aún que en las labores agrícolas– y un poco más en los servicios de protección –donde la remuneración es alta en comparación con otros empleos de dicho sector.

El único ámbito laboral donde los mexicanos tienen una ventaja relativa, frente a los demás, es como obreros calificados, sobre todo en los oficios vinculados a la construcción. Este tipo de empleos son de los pocos que quedan en Estados Unidos, hoy en día, donde hay perspectivas de un buen nivel de ingresos –que sea igual o mayor que la mediana general– para las personas que no tienen estudios universitarios. También los obreros altamente calificados de la manufactura suelen percibir buenos ingresos pero la oferta de puestos de este tipo tiende a disminuir.

Además dentro de cada una de las categorías generales, los latinos se encuentran concentrados en unos cuantos rubros: ciertas ramas específicas de la manufactura ligera, más que de la pesada; servicios de limpieza y mantenimiento de edificios y jardines; manejo y preparación de alimentos; cajeros en tiendas de auto servicio y ventas de menudeo; trabajos especializados de albañilería, etc., para mencionar algunos. La concentración ocupacional se entrelaza con la concentración geográfica que es muy marcada en el caso de los latinos. El 75% de la población latina está ubicada en solamente siete estados. Sin embargo, un grupo de estados del sureste –cuya población latina es todavía muy pequeña– registraron tasas de crecimiento espectaculares –de más de 200 a casi 400% entre 1990 y 2000– en el número de latinos que residen allí, precisamente por las oportunidades de empleo que existen para ellos.

Para consolidar un nicho de mercado de este tipo sólo se necesita una afluencia de latinos y trabajos que casi nadie más quiere desempeñar o salarios que otros no aceptarían. Este hecho es muy claro en el caso de los trabajos agrícolas en estados como California, Texas, y Oregon pero también se da en otros ámbitos.

Dalton, Georgia que se conoce como “carpet city” (la ciudad de las alfombras) ha atraído a un gran número de latinos para trabajar en sus fábricas. En esta misma zona del norte de Georgia, en la parte oeste de Arkansas y en la península Delmarva (formada por partes de Delaware, Maryland y Virginia), por ejemplo, hay latinos empleados en los rastros de pollo, mientras que en ciertos estados del medio oeste encuentran trabajo en los rastros de bovinos y porcinos. En el noreste del país se encuentran en el cultivo de champiñones, que se realiza en lugares húmedos y oscuros. Mujeres, habilidosas en el oficio, se emigran de Tampico a las costas de North Carolina para trabajar en las plantas procesadoras de jaiba. En los pocos lugares donde todavía existe la industria de la confección dentro de los Estados Unidos –y por esta razón Los Angeles se encuentra entre ellas– la mano de obra es casi exclusivamente de mujeres inmigrantes, mayoritariamente latinas.

Otro espacio dominado por trabajadores mexicanos en Los Angeles son las cocinas de los restaurantes. Independientemente de la categoría o del tipo de comida que ofrecen, los trabajadores que están en la cocina siguiendo las instrucciones del chef, casi invariablemente, serán mexicanos. En muchas ciudades los jóvenes estudiantes de clase media, que suelen trabajar medio tiempo o en los periodos vacacionales, han abandonado los expendios de comida rápida (*fast food*) para trabajar en lugares más agradables y de mayor categoría, dejando sus antiguos puestos a los inmigrantes latinos.

En cuanto tuvieron acceso a otros empleos las mujeres afro-americanas empezaron a dejar el servicio doméstico –donde actualmente representan sólo el 12.4% del total– a las mujeres latinas que según cifras oficiales constituyen más de un tercio (33.5%) de las personas ocupadas en este rubro (Employment and Earnings, 2003). Es probable que el predominio de las latinas sea aun más fuerte, puesto que muchas empleadas domésticas –un buen número de las cuales son inmigrantes indocumentadas– son contratadas mediante acuerdos informales que no son captadas por las estadísticas oficiales. Cabría mencionar que la transformación de los nichos laborales no es siempre un proceso pacífico como parece haber sido en estos últimos dos casos mencionados.

Desafortunadamente las estadísticas más desagregadas en términos ocupacionales sólo registran el porcentaje de hispanos con respecto al total de personas empleadas en cada categoría. No distinguen entre los diferentes grupos que componen la población hispana, de tal manera que no podemos analizar aquí los diferentes perfiles ocupacionales en mayor detalle. Lo que sí se puede observar, a partir de la información disponible, es el porcentaje, y por ende el número, de trabajadores hispanos en cada rubro de la lista de categorías ocupacionales detalladas que publica el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (*Employment and Earnings*, enero 2003). Cabe señalar al respecto que dada la preponderancia de los mexicanos en el conjunto –el 65% de los trabajadores hispanos son de origen mexicano– y el hecho de que las divergencias de los otros dos grupos principales, cubanos y puertorriqueños, son a menudo contrapuestos entre sí, los datos para el total de la población hispana nos pueden dar una buena aproximación de la inserción laboral de los mexicanos.

El análisis de la participación relativa de los hispanos en las diversas categorías y subcategorías ocupacionales revela que, en el 2002, tenían lo que he llamado concentración –es decir, constituyen un porcentaje, del total de empleados en alguna categoría, mayor que el porcentaje que representan en la fuerza laboral total, en este caso 11.1%– en 143 de las 360 categorías y subcategorías ocupacionales que presenta el Departamento de Trabajo en sus tablas de categorías ocupacionales “detalladas”.⁶ Muestran lo que he llamado un alto grado de concentración –eso es, un porcentaje entre dos y tres veces mayor que la que tienen en el empleo total (arriba del 22.2%)– en 42 de estas 143, y una concentración muy alta –más de tres veces mayor– en 19 de estas categorías o subcategorías (*Employment and Earnings*, enero 2003).

Ninguna de las categorías o subcategorías con una concentración alta o muy alta de hispanos se ubican dentro de las clasificaciones generales: I. Gerentes y profesionales, o II. Técnicos, ventas y apoyo administrativo. Las mayores concentraciones, i.e. arriba del 33%, de trabajadores hispanos se encuentran en las categorías de trabajadores agrícolas, servicio doméstico, obreros no calificados –sobre todo en ciertos rubros de la industria textil y la

⁶ Las apreciaciones contenidas en los siguientes párrafos están basadas en un análisis, realizada por la autora, de los datos contenidos en los cuadros “11. Employed persons by detailed occupation, sex, race and Hispanic origin” y “39. Median weekly earnings of full-time wage and salary workers by detailed occupation and sex” en *Employment and Earnings*, enero, 2003.

construcción– y algunos obreros calificados de la construcción, la industria textil y la industria alimenticia. Las otras categorías con una concentración alta de hispanos, eso es de más del 22%, se encuentran repartidos entre unos cuantos rubros dentro de las clasificaciones generales III. Servicios. IV. Obreros calificados, oficios y composturas, y V. Obreros no calificados. Varias 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, la exposición prolongada a las sustancias químicas del lavado en seco, o los procesos de rellenado con fibras que sueltan partículas dañinas– o están asociados con un estatus social inferior como los servicios de limpieza de edificios o los servicios domésticos.

Además, no es casual que de los 143 rubros donde se encuentra algún grado de concentración de trabajadores hispanos, sólo 15 de ellos tienen una remuneración semanal mediana que rebasa la mediana general de \$610 dólares en 2002. De las 42 categorías o subcategorías con una concentración alta o muy alta de trabajadores hispanos ninguna aporta una remuneración semanal mediana igual o mayor que la mediana general.⁷ La que más se acerca es la de instalación de aislantes en la construcción, donde la mediana semanal es de \$601.00 y el porcentaje de hispanos es de 26.2%. Sólo cinco categorías más con alta o muy alta concentración de hispanos –todos ellos oficios dentro de la rama de la construcción– tienen medianas del salario semanal entre 80 y 96% de la mediana general. En cuanto al resto de las categorías o subcategorías con alta concentración de hispanos, 18 se ubican entre el 60% y el 80% de la mediana general, y 17 rubros tienen medianas del ingreso semanal inferiores a \$366.00 dólares semanales, que equivale a menos del 60% de la mediana general.

Por otra parte solamente el 11.6% de las 164 categorías y subcategorías ocupacionales que proporcionan un ingreso mediana por arriba de la mediana general, de \$610 dólares semanales, tienen una proporción de trabajadores hispanos igual o mayor que el porcentaje que representan éstos dentro de la PEA total, es decir de 11.1% o más. La proporción máxima que alcanzan los hispanos en alguno de estos rubros es de 16.4% que corresponde a obreros calificados de la producción de bienes. En otras palabras los trabajadores hispanos están

⁷ La única excepción podría ser el rubro de “trabajos con metales y piedras preciosas” –donde el 27% son hispanos– que se encuentra dentro de la sub categoría “trabajadores calificados de la metalurgia” en donde la mediana es de \$660.00 dólares semanales; sin embargo la mediana de dicho rubro específico no está registrada y los de este grupo son apenas el 6% de la subcategoría correspondiente.

mucho más concentrados en los empleos no muy bien remunerados que en los puestos bien pagados.

Este análisis nos muestra claramente que hay una relación inversa entre el porcentaje de hispanos empleados y la mediana salarial respectiva, para las categorías ocupacionales detalladas que registra el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos. Pero no obstante la alta correspondencia entre concentración de hispanos y salarios bajos y la poca concentración de hispanos donde los salarios son más altos, los datos no se ajustan del todo a un patrón regular o lineal. Los trabajadores hispanos se encuentran mucho más concentrados en ciertos rubros dentro de una categoría o clasificación general que en otros.

Las variaciones se deben, entre otros factores, a las diferencias entre los distintos grupos que componen a la población hispana en los Estados Unidos, en términos de su lugar de origen y lugar de arraigo, a las diferencias socioeconómicas y educativas que se encuentran al interior de cada grupo y a las redes informales de contratación –sobre todo para ciertos rubros y ciertas localidades– que han surgido en las últimas décadas. Además reflejan las “discontinuidades”, señaladas por Michael J. Piore, que caracterizan a un mercado laboral segmentado (Berger y Piore, 1980). Consideramos que la información analizada aquí apoya la idea de una creciente segmentación del mercado laboral estadounidense, dentro del cual se suele asignar ciertos tipos de empleos a los cada vez más numerosos trabajadores hispanos con bajos niveles de capacitación. A esta creciente segmentación corresponde, a su vez, una polarización cada vez mayor de la escala salarial.

A lo largo de las últimas décadas el nivel de escolaridad se ha vuelto un determinante cada vez más importante del nivel de ingresos de las personas. La población de origen mexicana es el grupo más rezagado en este sentido. En el año 2000 el 49% de la población de origen mexicano no había concluido la enseñanza media superior o *high school*. Para los puertorriqueños y los cubanos las cifras eran el 35.7% y el 27.0% respectivamente. Al la vez solamente el 21.5% de los afro-americanos y el 15.1% de todos los blancos no habían alcanzado este nivel de escolaridad. Por otra parte solamente el 6.9% de las personas de origen mexicano tenían títulos universitarios en comparación con el 13% de los puertorriqueños y el 23% de los cubanos. La cifra para los afro-americanos fue del 16.5%, mientras el 26.1% de todos los blancos tenían títulos universitarios (Statistical Abstract of the United States 2001, p. 139).

Estas diferencias en la escolaridad, junto con otros factores socioculturales que caracterizan a cada uno de los subgrupos principales de la población latina, se reflejan claramente en la estructura ocupacional. Al nivel de las categorías generales, el perfil ocupacional de los cubanos se asemeja más a él de los blancos, y él de los puertorriqueños más a él de los afro-americanos, que el grado en que cualquier de los dos se aproxima al perfil de los mexicanos. Tales diferencias confirman aún más la idea de la creciente segmentación del mercado laboral estadounidense, tomando en cuenta además la distribución geográfica de cada uno de estos grupos.

Los inmigrantes mexicanos han adquirido la fama de ser muy buenos trabajadores. Aguantan jornadas más largas y salarios más bajos que otros grupos. Como muchos de ellos son recién llegados, e inclusive indocumentados, generalmente no protestan por los malos tratos ni las injusticias por parte de sus patrones. No son exigentes ni contestatarios. Por todo eso, en varios ámbitos donde no se necesita saber mucho inglés, se han convertido en los trabajadores preferidos por los empresarios. También en lugares donde priva el racismo y la discriminación contra los afro-americanos, los mexicanos son más aceptados como trabajadores que aquellos. Pero las mismas personas que contratan a los mexicanos para trabajar en sus tiendas y fábricas son las que no quieren que vivan en sus barrios, ni que los hijos de ellos asistan a la escuela con los suyos.

Lo cierto es que la afluencia de esta mano de obra barata fue uno de los elementos claves del auge económico de los noventa. Durante los diez años que transcurrieron entre 1991 y 2001 la economía estadounidense creó más de veinte millones de nuevos empleos, la mayoría de los cuales no requieren estudios del nivel superior, pero por lo tanto los salarios suelen ser bajos. En el 2000 solamente 3 de cada 10 puestos de trabajo exigían estudios más allá de la enseñanza media superior (*high school*). Las proyecciones para la siguiente década prevén un panorama similar. Se espera la creación de 22.2 millones de empleos entre 2000 y 2010. Los empleos que requieren algún tipo de estudio posterior al *high school* crecerán más rápidamente, sin embargo en términos absolutos el mayor número de empleos generados surgirán en aquellas áreas que sólo exigen experiencia previa o capacitación en el puesto (*on-the-job training*) (Hecker, 2001, p. 57).

La estratificación socioeconómica que se deriva de, entre otras cosas, la mayor segmentación del mercado laboral, se manifiesta también en la fragmentación residencial y la

división de las urbes, y los suburbios y exurbios que los rodean, en barrios bien diferenciados. La segregación económica es más fuerte y eficaz para determinar dónde pueda vivir la gente que cualquier ordenanza municipal –como las que había anteriormente en algunas localidades– que les prohibían a los afro-americanos o a los judíos u otros comprar casas en ciertas zonas reservadas para los blancos anglosajones. Los barrios latinos o los barrios mexicanos, al igual que los barrios étnicos del pasado y también del presente, surgen de la búsqueda de afinidad y solidaridad en un medio hostil. Pero la permanencia en ellos por muchos años, e inclusive por varias generaciones, se debe en parte también a las limitaciones económicas que hacen a otros lugares inaccesibles.

Ingresos y estatus socioeconómico de los mexicanos y latinos en Estados Unidos

Una de las características más notorias de la economía estadounidense durante el último cuarto de siglo es la creciente desigualdad en la distribución del ingreso. El coeficiente de Gini para las familias (que mide el grado de desigualdad en la distribución del ingreso) incrementó 23% entre 1970 y 2001, exhibiendo un aumento más marcado a partir de 1985. Los dos periodos de crecimiento económico más prolongados, en tiempos de paz, que ese país haya experimentado desde 1945 –1983 a 1990 y 1992 a 2001– han sido acompañados por mayores desigualdades en la distribución del ingreso y de la riqueza.

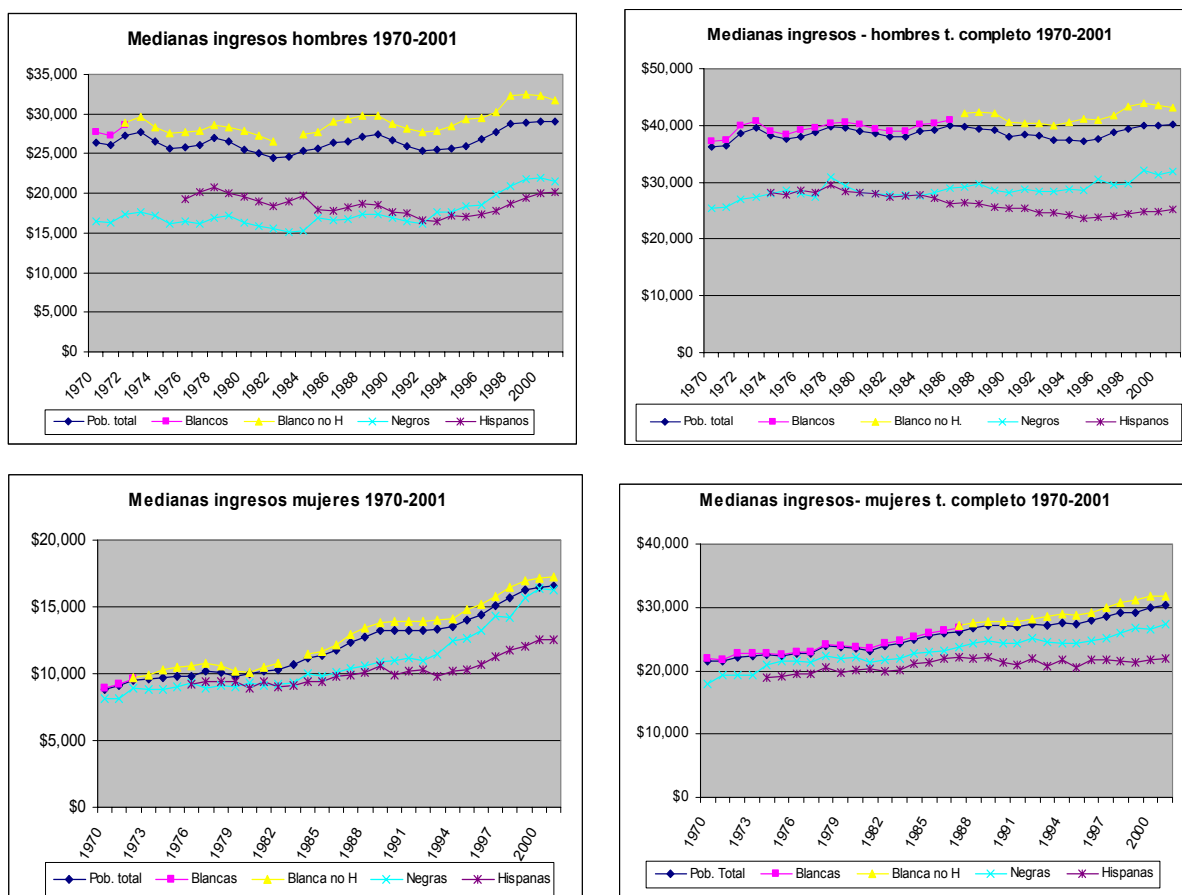
Mientras que la participación en el ingreso total del 20% más pobre de la población se erosiona paulatinamente, la del 20% más rico aumenta cada vez más. En 2001 el quintil más bajo recibió el 4.2% de los ingresos de todas las familias mientras que el quintil más alto recibió el 47.7% y el 5% más alto recibió el 21.0% del total (March, Current Population Survey, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/f02.html>). El ejemplo más extremo de esta creciente concentración del ingreso y la riqueza en Estados Unidos es el hecho de que en 1970 la compensación anual real de los jefes corporativos de las 100 empresas más grandes era 39 veces mayor que el ingreso del trabajador medio, y que en 1999 ya era 1000 veces mayor (Krugman, 2003). Según las explicaciones más frecuentes la mayor dispersión salarial se debe a la expansión del comercio internacional, la decreciente afiliación sindical, la creciente demanda de trabajadores con altos niveles de escolaridad, al gran aumento absoluto y relativo del empleo en el sector de servicios, y al incremento del número de mujeres e inmigrantes en la fuerza laboral, entre otras.

Las nuevas prácticas y estrategias empresariales asociadas con la reestructuración industrial de las últimas dos décadas generaron mayor inestabilidad e inseguridad en el empleo para la mayoría de los trabajadores, minando su poder de negociación. Familias de profesionistas y de trabajadores y empleados calificados –que respondieron a las vicisitudes de los setenta y ochenta con la incorporación creciente de las mujeres a la PEA– ahora hacen frente a las nuevas exigencias del mercado con más horas de trabajo. Por ende se vuelven demandantes de más bienes de consumo y servicios personales proporcionados por trabajadores menos calificados cuya remuneración ha disminuido marcadamente, en términos relativos, respecto a la del resto de la población, no obstante la demanda creciente para las labores que desempeñan.

Los nuevos “nichos de empleos para inmigrantes” –que ofrecen condiciones de trabajo y salarios inaceptables para la mayoría de los estadounidenses– crecen a la par de la oferta aparentemente inagotable de recién llegados que reciben lo que para ellos representa generalmente de 10 a 15 veces, o más, de lo que podrían ganar en sus países de origen. Aun así, la mayoría de ellos se encuentran relegados a los estratos inferiores del espectro socioeconómico en los Estados Unidos. “Aunque los trabajadores latinos constituyen una proporción creciente de la fuerza de trabajo del país persisten entre ellos altos índices de pobreza y desempleo así como bajos ingresos” (Thomas-Breitfeld, 2003).

Desde principios de los años ochenta, en el caso de las mujeres, y principios de los noventa hasta la fecha, para los hombres, la mediana del ingreso de los trabajadores latinos es menor que la de cualquier otro grupo de la población estadounidense. En el caso de los hombres es ligeramente inferior a la mediana de los afro-americanos (\$20,189 dólares anuales para los latinos y \$21,466 para los afro-americanos en el 2001) y la brecha entre ambos y los blancos no hispanos (\$31,791) es considerable. Para los hombres que tienen trabajos de tiempo completo a lo largo del año, la mediana de los latinos ha sido menor que la de los afro-americanos desde mediados de los ochenta y la brecha entre los dos se enancha cada vez más (\$25,271 versus \$31,921 dólares en 2001), al igual que la que hay entre hispanos y blancos no hispanos (\$43,194 en 2001), que es a su vez mucho mayor. La mediana de las mujeres latinas (\$12,583 dólares anuales en 2001) es marcadamente menor que la de las afro-americanas (\$16,282 dólares) quienes actualmente tienen un nivel bastante cercano a la de las blancas no hispanas (\$17,229). En el caso de las mujeres que tienen trabajos de tiempo completo a lo

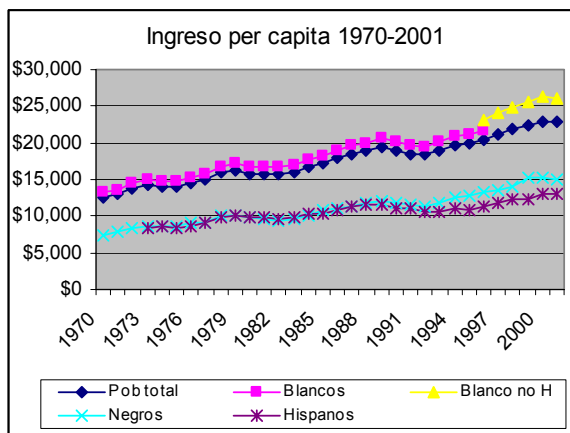
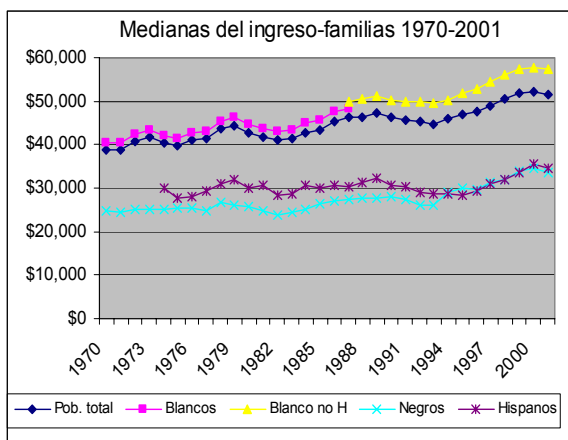
largo del año la mediana de las latinas (\$21,973 dólares anuales en 2001 frente a \$27,297 para las afro-americanas y \$31,794 para las blancas no hispanas) ha sido la más baja consistentemente, desde que se registran datos al respecto, y la brecha es creciente (Current Population Survey (CPS) por internet). Entre los trabajadores latinos, los mexicanos y las mexicanas tienen la mediana de ingresos más baja, respectivamente.⁸



Por otra parte aunque las medianas del ingreso de los hogares y de las familias latinos son un poco más altas que las de los afro-americanos, las diferencias de ambos con respecto a las medianas de los blancos no hispanos tienden a crecer. Además las diferencias no se deben a mejores remuneraciones para los latinos –ya hemos visto que tanto hombres como mujeres latinos tienden a ganar menos que los afro-americanos– sino al hecho de que hay un número mayor de trabajadores por familia u hogar. Pero al mismo tiempo suele haber un mayor número también de dependientes. Muchas veces los hogares latinos incluyen miembros de su

⁸ Para un análisis más detallada de la estructura salarial y ocupacional de los latinos en Estados Unidos ver Elaine Levine, *Los Nuevos Pobres de Estados Unidos: los hispanos*, México, D.F., UNAM y Miguel Ángel Porrúa, 2001, capítulo 3.

familia extendida como tíos, primos, sobrinos etc. e inclusive personas que no son miembros de la familia, pero que probablemente provengan del mismo lugar de origen. El efecto neto es que el ingreso mayor se divide entre un mayor número de personas y por lo tanto, desde 1985, el ingreso per capita de los latinos es menor que el de los afro-americanos. En el 2001 la diferencia fue de casi \$2,000.00 dólares anuales (\$13,003 y \$14,953 dólares respectivamente), y el ingreso per capita de los blancos no hispanos fue dos veces mayor (\$26, 134) (CPS por internet).



La segmentación del mercado laboral, sin duda, tiene un impacto negativo sobre los ingresos de los latinos. Al analizar datos para 38 zonas metropolitanas a lo largo y ancho del país Lisa Catanzarite constató salarios inferiores en ocupaciones –que ella ha designado como empleos de “cuello café”– con una concentración alta de inmigrantes latinos. Afirma que estas diferencias salariales afectan más a las minorías étnicas y raciales que a los blancos no hispanos y que perjudican sobre todo a los inmigrantes latinos que llegaron anteriormente, puesto que ellos tienen mayores probabilidades de estar empleado en dichos rubros. Cita la desvaloración de las tareas realizadas, las desventajas de mercado inherentes a empleos intensivos en mano de obra, la falta de poder político de los grupos involucrados y su disposición a aceptar salarios bajos, como los factores que intervienen para determinar esta diferencia salarial (Catanzarite 2003). Un documento reciente del Consejo Nacional de la Raza (NCLR, siglas en inglés) señala que los bajos niveles de escolaridad hacen que los latinos se concentran en puestos poco calificados que a su vez conllevan a bajos salarios y poco acceso a otros beneficios que aportan los patrones. Pero se afirma también que “otros factores

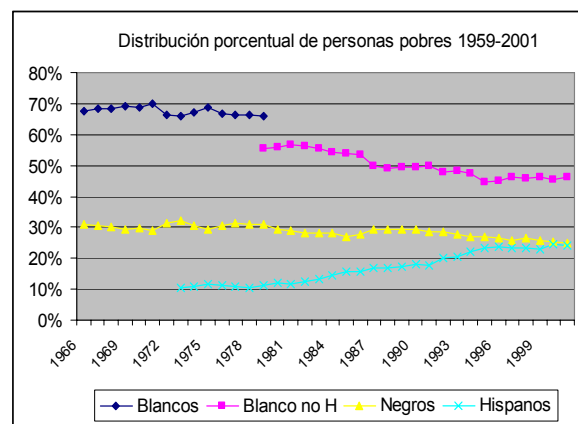
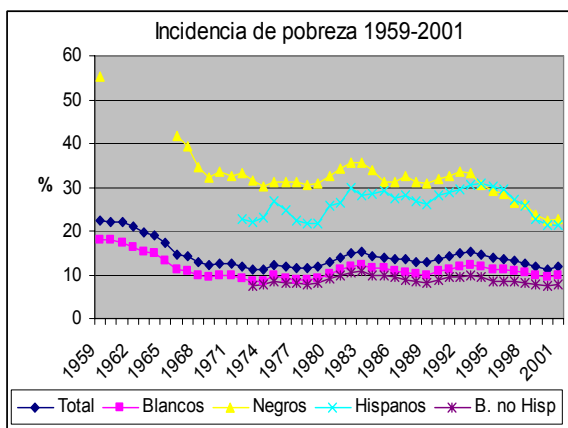
relevantes vinculados al estatus y bienestar de los trabajadores latinos son la discriminación, su estatus migratorio, y la (falta de) participación sindical” (Thomas-Breitfeld, 2003).

En el caso de nuestros encuestados, por ejemplo –como es de esperarse entre inmigrantes de primera generación con bajos niveles de escolaridad –tienden a tener ingresos por debajo de la mediana del ingreso del conjunto de los hispanos en Los Angeles, quienes en su gran mayoría son de origen mexicano. Por otra parte, tanto el costo de la vida como los salarios en esta gran zona metropolitana –la segunda del país– suelen ser más altos que los que prevalecen a nivel nacional. La mediana del ingreso familiar entre los encuestados fue de \$20,800 dólares anuales. Dicha cifra resulta muy alta en comparación con los niveles de ingresos que prevalecen en México. Sin embargo, no lo es cuando se toman en cuenta los niveles salariales y el nivel y los costos de la vida en Estados Unidos, o el número de personas que aportan a y depende de dicho ingreso familiar.

Por si sola la mediana señalada es suficiente para indicar que la mayoría de estas familias viven en condiciones precarias dentro de los Estados Unidos ya que están mucho más cerca del umbral de la pobreza –cuyo promedio ponderado para una familia de cuatro fue de \$18,104 dólares en 2001– que lo están de la mediana general del ingreso anual de los hogares –que fue de \$42,151 dólares en el 2000. En cuanto a los ingresos individuales su situación es de un rezago importante frente al resto de la población latina en Los Angeles tanto para los hombres como para las mujeres. Cabe señalar aquí que, en general, los ingresos de los latinos en Los Angeles están rezagados frente a los de los afro-americanos y sobre todo en comparación con los de los blancos no hispanos. Además la desventaja persiste aun cuando se comparan los ingresos de los encuestados con las medianas de los latinos a nivel nacional, que en ambos casos (para hombre y mujeres) son bastante menores que las que prevalecen en Los Angeles.

Es notorio que a nivel nacional el índice de pobreza para los afro-americanos ha disminuido a lo largo de los últimos cuarenta años o más (de 55.1% en 1959 a 22.7% en 2001), no obstante los retrocesos sufridos en periodos de recesión. Pero en el caso de los latinos no ha sucedido lo mismo. Entre 1972 y 1994 la incidencia de pobreza para ellos fue más bien ascendente (pasó de 22.8% en 1972 a 30.7% en 1994), aunque ha disminuido significativamente desde entonces, hasta 21.4% en 2001. De todas formas dicho indicador fue mayor para los latinos que para los afro-americanos durante cuatro años consecutivos de 1994

hasta 1997. Además, mientras que la participación de los afro-americanos en el conjunto de los pobres ha disminuido sistemáticamente de 31.1% del total en 1966 a 24.7% en 2001, la de los latinos creció marcadamente, de 10.3% en 1972 a 24.3% en 2001 (CPS por internet). En otras palabras, los latinos que constituyen alrededor de la octava parte de la población estadounidense, son casi la cuarta parte de las personas que tienen ingresos por debajo del umbral de la pobreza. De continuarse las tendencias actuales, la población hispana en los Estados Unidos será no solamente la minoría étnica o racial más numerosa –como ya fue constatada en el censo del 2000– sino que pronto llegará a ser también, la más depauperada.



Conclusiones

Es innegable que el mercado laboral estadounidense se ha vuelto más estratificado y segmentado durante las últimas dos décadas. Los cambios tecnológicos y las estrategias de reorganización industrial han propiciado la creación, por un lado, de un cierto número de empleos que exigen cada vez mayores niveles de estudios y de especialización y, por el otro, de un gran número de empleos que no requieren estudios más allá de la enseñanza media superior. Estos últimos suelen ser empleos poco estables, con remuneraciones muy bajas y que ofrecen pocas posibilidades de ascenso. La gran afluencia de inmigrantes dispuestos a aceptar salarios bajos ha sido un complemento ideal para la creciente oferta de trabajos mal remunerados en los Estados Unidos.

Un número importante de los hispanos –sobre todo de los recién llegados, que son predominantemente mexicanos– ocupa los puestos de trabajo menos deseados y más mal remunerados. Este hecho en sí no difiere de lo que pasó con otros grupos de inmigrantes en

épocas anteriores. Lo que no está tan claro son las perspectivas de movilidad socioeconómica que puedan esperar los hijos de los migrantes pobres de hoy, puesto que sus padres se han insertado en un mercado laboral muy segmentado y estratificado. Para la primera generación, cuando miran hacia atrás, es evidente que han progresado mucho en términos de las condiciones materiales que dejaron atrás en su tierra natal. Sin embargo la movilidad socioeconómica que caracterizó a otros periodos y propició la idea del “sueño americano” –la existencia de un país en donde con trabajo arduo uno podría llegar a ser, o por lo menos ver a sus hijos llegar a ser, de la clase media– parece cada vez más difícil de lograr.

Los migrantes que encuesté en Los Angeles manifestaron un alto grado de conformidad con sus condiciones de vida. Más de tres cuartos indicó su intención de permanecer en el barrio donde viven actualmente. También, más de la mitad manifestaron que piensan quedarse en el empleo actual. Por otro lado, sólo una cuarta parte tienen la intención de regresar a su país de origen, cuando tengan dinero “suficiente” para hacerlo y un escaso 10% indicaron su intención de hacerlo en cuanto se jubilen. Pero el 60% indicó que permanecerá en Estados Unidos. Además cuatro de los encuestados ya son jubilados que no regresaron a su país natal. La mayoría de estas personas se encuentran no muy lejos del umbral de la pobreza en términos estadounidenses. Aunque casi todos manifestaron el deseo de que sus hijos tengan estudios universitarios las probabilidades de que lo logren son pocas. El porcentaje de los jóvenes de origen mexicano que abandona la escuela, sin concluir la enseñanza media, es muchísimo más alto que el de los que obtiene un título universitario.

La relativa satisfacción de los inmigrantes de primera generación puede ser opacada por las frustraciones de sus hijos, cuyo referente más fuerte es el entorno estadounidense en que se encuentran y no el barrio, la vecindad, el pueblo o la ranchería de donde provienen sus padres. Hay una sustanciosa, y creciente, bibliografía muy relevante, que aborda diversos aspectos de la incorporación socioeconómica de los inmigrantes latinos al complejo mosaico que se está configurando, tanto en los lugares tradicionales de destino como en muchas otras localidades donde su presencia es bastante reciente. Vilma Ortiz, por ejemplo –en su capítulo sobre la población de origen mexicano en el libro *Ethnic Los Angeles*– afirma que “ya para 1990 el 72% de los inmigrantes mexicanos trabajaban en empleos que se podrían clasificar como ‘nichos para inmigrantes mexicanos’” (Ortiz, 1996, p. 257). Además su pronóstico para el futuro no es muy alentador puesto que subraya que las condiciones laborales para la

mayoría de estas personas no son favorables en cuanto a las posibilidades de un ascenso socioeconómico. Habla más bien de un deterioro relativo con respecto a otros grupos de la población y mayor segregación residencial y por ende lingüística (Ortiz, 1996).

Por su parte Min Zhou tiende a descartar la posibilidad de que los hijos de inmigrantes, en general, pudieran sufrir un deterioro socioeconómico con respecto al estatus que logren sus padres. Pero reconoce que los mexicanos son los que avanzan con mayor lentitud, y que en particular Los Angeles no les ha servido bien en cuanto a oportunidades educativas y ocupacionales (Zhou, 2001, p.301). Mark Ellis señala que hay muchos indicios de que en términos de bienestar económico la brecha entre inmigrantes y personas que nacieron en Estados Unidos se ensancha cada vez más, opacando las perspectivas de asimilación económica para aquellos inmigrantes que han entrado al mercado laboral en años recientes. Asevera también que uno de los determinantes principales de la posibilidad, que tienen estos últimos, de avanzar económicamente, en dicho país, es el lugar de destino a que lleguen (Ellis, 2001, pp. 117-118).

Al considerar los distintos factores que intervienen para configurar las perspectivas de ascenso socioeconómico para nuevos inmigrantes y sus hijos, en términos de los parámetros prevalecientes en Estados Unidos, Alejandro Portes y Rubén Rumbaut manejan el concepto de “asimilación segmentada” (Portes y Rumbaut, 2001). Consideran que mientras algunos grupos de nuevos inmigrantes están encaminados hacia un ascenso rápido, “otros parecen estar posicionados sobre un sendero de aspiraciones obstaculizados y movilidad hacia abajo, reproduciendo así el dilema de las minorías extremadamente pobres nacidas en el país” (Portes y Rumbaut, 2001, p.xviii). Estos mismos autores subrayan que raza –que incluye desde luego el color o el tono de la piel– es un determinante primordial para la aceptación social que puede opacar la influencia de otros factores como clase, religión o idioma y los atributos y aptitudes individuales (Portes y Rumbaut, 2001, p.47).

Existe, por lo tanto, un cúmulo creciente de evidencia empírica y argumentación teórica que apoya la idea de que la movilidad socioeconómica dentro de Estados Unidos se dificulta cada vez más para la mayoría de los inmigrantes mexicanos recién llegados y por ende para sus hijos. Me parece que en este caso no se puede dar por supuesto, como muchos lo han querido hacer por lo menos al nivel discursivo, que las segundas generaciones podrán colocarse fácilmente en un camino ascendente, en términos laborales, que les permitiría ir

borrando las diferencias socioeconómicas que existen hoy entre sus padres y otros grupos de la población estadounidense. Aunque el interrogante sobre las perspectivas materiales reales de estas segundas generaciones constituye una preocupación central para varios investigadores, entre los cuales se incluye la autora de este trabajo, no habrá respuestas claras sino dentro de unas dos o tres décadas más. Sin embargo las decisiones políticas que se tomen en las próximas dos o tres años podrían ser determinantes para facilitar u obstaculizar dichas perspectivas.

Aprobar una propuesta como la que lanzó George W. Bush a principios de enero para crear un programa de trabajadores temporales, que en sus palabras “apareará a los trabajadores extranjeros dispuestos con los empleadores estadounidenses dispuestos cuando no se puede encontrar ningún estadounidense para llenar las vacantes” (Bush, 2004, p. 3) serviría muy bien a los intereses de esos empleadores. Aseguraría una oferta prácticamente inagotable –que se podría regular de acuerdo con las fluctuaciones en la demanda– de trabajadores dispuestos a ocupar puestos y percibir salarios que los estadounidenses desdeñan por indignos, injustos e insuficientes para sostener a sus familias.

Sin embargo tendrá pocos beneficios para los millones de migrantes indocumentados que trabajan actualmente en los Estados Unidos. Les facilitará la movilidad entre este país y sus lugares de origen mientras estén inscritos en el programa, que desde luego no es despreciable. Pero no les asegura que su estancia no podrá ser interrumpida después del tiempo estipulado por el programa, que en principio sería por tres años. En otras palabras, muchas personas que tienen ya muchos años viviendo y trabajando en los Estados Unidos podrían ser plenamente identificadas y por ende obligadas a abandonar dicho país en el momento que fuera conveniente para los empresarios, puesto que podrán ser fácilmente reemplazados por nuevos trabajadores temporales en cualquier momento.

Es evidente que la integración *de facto* entre el mercado laboral estadounidense y los mercados laborales de varios países de América Latina, entre los cuales se destaca México, requiere de un marco institucional y soluciones más equitativas que conllevarían a beneficios más duraderos para todos los trabajadores involucrados.

Bibliografía citada:

- Berger, Suzanne y Michael J. Piore, 1980. *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bush, George W. 2004. “Declaraciones del Presidente sobre la Política Inmigratoria”, Washington, D. C., Office of the Press Secretary, internet release, <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2004/01/print/20040107-3.es.html>
- Catanzarite, Lisa, 2003. “Wage Penalties in Brown-Collar Occupations”, *Latino Policy & Issues Brief*, (UCLA Chicano Studies Research Center) No. 8, septiembre 2003.
- Ellis, Mark, 2001, “A Tale of Five Cities? Trends in Immigrant and Native-Born Wages” en Roger Waldinger, ed. *Strangers at the Gates: New Immigrants in Urban America*, Berkeley, University of California Press, pp. 117-158.
- González Amador, Roberto, “Las remesas de EU mantienen el consume interno en México”, *La Jornada*, 4 de febrero 2004, p. 20.
- Hecker, Daniel E., 2001. “Occupational Employment Projections to 2010”, *Monthly Labor Review*, noviembre 2001, pp. 57-84
- Krugman, Paul, 2003. “For Richer”. The Unoficial Paul Krugman Web Page. <http://www.pkarchive.org/economy/For Richer.html>. 05/12/03.
- Levine, Elaine. 2001. *Los Nuevos Pobres de Estados Unidos: los hispanos*, México, D.F., UNAM y Miguel Ángel Porrúa.
- Mexican Migration Project, MMP71, www.pop.upenn.edu/mexmig, consultado por última vez en septiembre de 2003.
- Ochoa, Jorge Octavio, 2003. “PRI: Fox agravó la economía”, *El Universal*, 31 de agosto 2003, p. A6.
- Ortiz, Vilma, 1996. “The Mexican-Origin Population: Permanent Working Class or Emerging Middle Class” en Roger Waldinger y Mehdi Bozorgmehr, eds. *Ethnic Los Angeles*, New York, Russell Sage Foundation, pp.247-277.
- Ortiz Rivera, Alicia, 2003. “Hijos del salario mínimo”, *El Independiente*, 15 de agosto 2003, pp. 4-5.
- Portes, Alejandro y Rubén Rumbaut, 2001. *Legacies: The Story of the Immigrant Second Generation*. Berkeley, University of California Press.
- Statistical Abstract of the United States 2001*, United States Government Printing Office, Washington, D.C., 2002.

- Sum, Andrew, Neeta Fogg, Paul Harrington, et.al. “Immigrant Workers and the Great American Job Machine: The Contributions of New Foreign Immigration to National and Regional Labor Force Growth in the 1990s”, trabajo preparado para el National Business Roundtable, Washington, D. C., Agosto, 2002.
- US Census Bureau, 2001, “USA Statistics in Brief – 1990 and 2000 Census Race and Hispanic Data”. Internet release, <http://www.census.gov/statab/www/part1a.html>, consultado 25/03/01.
- US Census Bureau, varios años. March Current Population Survey, historical tables. Consultado por internet: <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/> y <http://www.census.gov/hhes/poverty/>.
- US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 2003, *Employment and Earnings*, enero 2003.
- Waldinger, Roger y Michael I. Lichter, 2003. *How the Other Half Works: Immigration and the Social Organization of Labor*, Berkeley, University of California Press.
- Zhou, Min, 2001. “Progress, Decline, Satagnation? The New Second Generation Comes of Age” en Roger Waldinger, ed. *Strangers at the Gates: New Immigrants in Urban America*, Berkeley, University of California Press, pp. 272 –307.

Documentos adjuntos para Excel

- [levine\España-g1.xls](#)
- [levine\España-g2.xls](#)
- [levine\España-g3.xls](#)
- [levine\España-g4.xls](#)
- [levine\España-g5.xls](#)
- [levine\España-g6.xls](#)
- [levine\España-g7.xls](#)
- [levine\España-g8.xls](#)