

1 2g.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA

LA CRECIENTE POBREZA ENTRE LA POBLACIÓN HISPANA
EN LOS ESTADOS UNIDOS: 1980-1996

Tesis presentada por
Elaine Levine *Leiter*

Para obtener el grado de
Doctor en Economía

273403.

Ciudad Universitaria, México, D.F.

Febrero de [REDACTED]

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1999



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE DE CAPÍTULOS

I. MARCO CONCEPTUAL Y ESTRUCTURA DE LA TESIS	1
1. Planteamiento del problema	1
2. ¿Quiénes son "los hispanos" en Estados Unidos?	4
3. ¿Qué significa "la pobreza" en Estados Unidos?	9
4. La estructura del trabajo	15
II. DESARROLLO ECONÓMICO DE LA POSGUERRA: EL ÍNDICE DE POBREZA, LA POLÍTICA ECONÓMICA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO	21
1. La evolución del índice de pobreza	26
2. El ciclo económico en los setenta: crisis y estanflación	31
3. La década de los ochenta: "Reaganomics" y su secuela	43
4. La década de los noventa: recesión y repunte, pero con desigualdades persistentes	55
III. CARACTERÍSTICAS GENERALES Y VULNERABILIDAD DE LA POBLACIÓN HISPANA EN LOS ESTADOS UNIDOS	60
1. Tamaño, composición y características generales de la población hispana	63
2. La inmigración reciente de hispanos a Estados Unidos	67
3. Los inmigrantes indocumentados	71
4. Pobreza, desempleo y niveles de ingreso entre los hispanos	74
5. Evolución de los ingresos de los hispanos con respecto los del resto de la población	79

IV. LOS HISPANOS Y EL MERCADO DE TRABAJO EN LOS ESTADOS UNIDOS	85
1. Cambios en el mercado laboral estadounidense	87
2. Cambios en los procesos productivos	92
3. Menos seguridad y estabilidad en el empleo	95
4. Segmentación del mercado laboral estadounidense	102
5. La situación laboral de la población de origen hispano	105
6. Algunas características de la mano de obra femenina	112
7. El caso de los trabajadores agrícolas	118
8. Los mexicanos que emigran a Estados Unidos	121
V. LOS HISPANOS Y EL SISTEMA EDUCATIVO ESTADOUNIDENSE	128
1. La creciente relación entre nivel educativo y nivel de ingresos	130
2. Los grupos rezagados en términos de escolaridad	135
3. Intentos de explicar la deserción escolar	141
4. Escuelas ricas y escuelas pobres	145
5. Nuevas formas de segregación escolar	147
6. La polémica sobre la educación bilingüe	157
7. Perspectivas para mayor escolaridad y mejores empleos	164
VI. LOS HISPANOS Y EL GASTO SOCIAL DEL GOBIERNO	168
1. Intentos de reformar el sistema de seguridad social	172
2. Estructura actual del gasto social gubernamental	181
3. La ausencia de un programa nacional de salud o un seguro nacional para gastos médico	186
4. La eterna estigmatización del <i>welfare</i>	194

5. Grado de participación de los hispanos en los programas para personas de bajos ingresos	199
VII. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES	207
BIBLIOGRAFÍA	215
ANEXO ESTADÍSTICO	A1

ÍNDICE DE CUADROS

Capítulo II:

Crecimiento del PIB y tasas de desempleo y pobreza, 1960-1996	A1
Número de personas pobres, por raza y origen hispano 1959-1996	A3
Incidencia de pobreza, por raza y origen hispano 1959-1996	A5
Incidencia de pobreza por edades, 1960-1996	A7
Distribución de las personas pobres según raza y origen hispano, 1966-1996	A9
Crecimiento del PIB, la productividad y los salarios, 1960-1996	A11
Salario semanal promedio, 1960-1996, en dólares de 1992	A12
PIB y balanza comercial, 1960-1996	A14
Comercio de bienes como % del PIB, 1960-1996	A15
Comercio de bienes y servicios como % del PIB, 1960-1996	A17
Excedente o déficit del gasto del gobierno federal, 1940-1996	A19
Tasas de inflación y desempleo, 1960-1996	A20
Consumo personal en relación al PIB, 1960-1996	A22
Exportaciones e importaciones de bienes de capital, 1965-1996	A24
Ingreso disponible y tasa de ahorro, 1960-1996	A26
Inversión privada bruta como % del PIB, 1960-1996	A27
Coeficientes de Gini para las familias, 1970-1996	A28
Coeficientes de Gini para todos los hogares, 1970-1996	A30
Distribución del ingreso de las familias por quintiles y el 5% más alto, 1970-1996	A32
Distribución del ingreso de los hogares por quintiles y el 5% más alto, 1970-1996	A33

Capítulo III:

Tamaño de la población hispana, 1980, 1990, 1996	A34
Proyección intermedia del crecimiento de la población hispana para años seleccionados entre 2000 y 2050	A35
Composición de la población hispana por origen nacional, 1980, 1990, 1996	A36
Comparaciones entre la población no hispana y grupos de la población hispana 1996	A37
Inmigrantes a los Estados Unidos según región o país de origen, 1981-1990, 1991-1993, 1994, 1995	A38
Población de origen hispano según lugar de nacimiento y ciudadanía, 1990	A39
Población de origen hispano según lugar de nacimiento y ciudadanía, 1990, en porcentajes	A40
Mediana del ingreso anual de las familias hispanas según lugar de nacimiento y ciudadanía, 1989	A41
Tasa de desempleo entre los grupos de hispanos en 1990, según lugar de nacimiento y ciudadanía	A42
Incidencia de pobreza entre los grupos de hispanos en 1989, según lugar de nacimiento y ciudadanía	A43
Incidencia de pobreza para diversos grupos de la población	A44
Tasas de participación en la PEA por grupos de la población, para diversos años entre 1970 y 1996	A45
Tasas de desempleo por grupos de la población, para diversos años entre 1986 y 1996	A46
Ingreso per capita por grupos, 1970-1996 (dólares de 1996)	A47
Mediana del ingreso de los hombres mayores de 15 años, 1970-1996 (dólares de 1996)	A49
Mediana del ingreso de los hombres que trabajan tiempo completo, 1970-1996 (dólares de 1996)	A51

Mediana del ingreso de las mujeres mayores de 15 años, 1970-1996 (dólares de 1996)	A53
Mediana del ingreso de las mujeres que trabajan tiempo completo, 1970-1996 (dólares de 1996)	A55
Mediana del ingreso de las familias, 1970-1996 (dólares de 1996)	A57
Mediana del ingreso de los hogares, 1970-1996 (dólares de 1996)	A59
Cambios reales en el PIB, el ingreso disponible, el consumo personal y las medianas del ingreso, entre 1980 y 1996	A61
Cambios en las medianas del ingreso per cápita, por grupos, entre 1980 y 1996 (montos en dólares de 1996)	A62
Cambios, entre 1980 y 1996, en las medianas del ingreso de los hombres que trabajan (montos en dólares de 1996)	A63
Cambios, entre 1980 y 1996, en las medianas del ingreso de los hombres que trabajan tiempo completo (montos en dólares de 1996)	A64
Cambios, entre 1980 y 1996, en las medianas del ingreso de las mujeres que trabajan (montos en dólares de 1996)	A65
Cambios, entre 1980 y 1996, en las medianas del ingreso de las mujeres que trabajan tiempo completo (montos en dólares de 1996)	A66
Cambios en las medianas del ingreso de las familias, entre 1980 y 1996 (montos en dólares de 1996)	A67
Cambios en las medianas del ingreso de los hogares, entre 1980 y 1996 (montos en dólares de 1996)	A68

Capítulo IV:

Mediana del ingreso anual por grupos de la población hispana, 1996	A69
Participación en la PEA y desempleo por grupos de la población hispana, 1996	A70
Distribución ocupacional de las personas con empleo por grupos de la población hispana, 1996 (miles de personas)	A71
Distribución ocupacional de las personas con empleo por grupos	

de la población hispana, 1996 (porcentajes)	A72
Número de trabajadores por categorías ocupacionales, porcentajes por sexo, raza y origen hispano, y mediana del ingreso semanal por categorías, 1996	A73
Distribución ocupacional por sexo para grupos de la población hispana, 1996	A74
La correlación entre el porcentaje de hispanos y la mediana del salario para las categorías ocupacionales detalladas, 1996	A76
Categorías ocupacionales detalladas con % de hispanos empleados y la mediana salarial semanal, 1996 (ordenadas según % de hispanos)	A77-83

Capítulo V:

Ingreso promedio en 1996, según nivel educativo, para grupos de la población (mayores de 18 años)	A84
Promedio de ingresos anuales por niveles educativos expresados como porcentaje de los promedios generales por grupos 1996	A85
Porcentaje de la población con menos de 12 años de escolaridad y porcentaje con 4 años o más de estudios universitarios, 1970, 1980, 1990, 1996	A86
Nivel educativo de la población de 18 a 24 años en 1972 y 1994, por sexo, raza y origen hispano (en porcentajes)	A87
Matrícula universitaria de la población mayor de 15 años, por sexo, raza y origen hispano (en miles) octubre 1994	A88
Matrícula universitaria de la población mayor de 15 años, por sexo, raza y origen hispano (en porcentajes) octubre 1994	A89
Matrícula escolar según lugar de residencia, Octubre 1992 (miles de personas de 7 a 13 años de edad, inscritos en la escuela)	A90

Capítulo VI:

Gastos del gobierno federal, 1996 (millones de dólares)	A91
Gasto social gubernamental para 1994, por fuente de los fondos	

y por programa	A92
Gasto social gubernamental para 1994, distribución según fuente de financiamiento	A93
Distribución porcentual del gasto social gubernamental, 1994, por programas	A94
Categorías seleccionadas del gasto del gobierno federal, como % del PIB y del gasto federal total, 1994	A95
Prestaciones monetarias y no monetarias para personas de bajos ingresos, 1994	A96
Seguros de gastos médicos, cobertura 1992 (porcentaje de asegurados por raza y origen hispano)	A97
Tasa promedio mensual de participación en programas de asistencia pública, 1988	A98
Tasa promedio mensual de participación en programas de asistencia pública, 1992	A99
Tasa promedio mensual de participación en programas de asistencia pública, 1992 y 1993	A100
Ingresos de los hogares por fuente de los ingresos, 1989	A101

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Capítulo II:

Crecimiento del PIB y tasas de desempleo y pobreza, 1960-1996	A2
Número de personas pobres por raza y origen hispano 1959-1996	A4
Incidencia de pobreza por raza y origen hispano 1959-1996	A6
Incidencia de pobreza por edades, 1960-1996	A8
Distribución de las personas pobres según raza y origen hispano, 1966-1996	A10
Salario semanal promedio, 1960-1996, en dólares de 1992	A13
Comercio de bienes como % del PIB, 1960-1996	A16
Comercio de bienes y servicios como % del PIB, 1960-1996	A18
Tasas de inflación y desempleo, 1960-1996	A21
Consumo personal como % del PIB, 1960-1996	A23
Importación de bienes de capital como % de las exportaciones de bienes de capital, 1965-1996	A25
Coeficientes de Gini para las familias, 1970-1996	A29
Coeficientes de Gini para todos los hogares, 1970-1996	A31

Capítulo III:

Ingreso per cápita por grupos, 1970-1996 (dólares de 1996)	A48
Mediana del ingreso de los hombres mayores de 15 años, 1970-1996 (dólares de 1996)	A50
Mediana del ingreso de los hombres que trabajan tiempo completo, 1970-1996 (dólares de 1996)	A52
Mediana del ingreso de las mujeres mayores de 15 años, 1970-1996 (dólares de 1996)	A54

Mediana del ingreso de las mujeres que trabajan tiempo completo,
1970-1996 (dólares de 1996) A56

Mediana del ingreso de las familias, 1970-1996 (dólares de 1996) A58

Mediana del ingreso de los hogares, 1970-1996 (dólares de 1996) A60

Capítulo IV:

Gráfica de la correlación entre el porcentaje de hispanos y la
mediana del salario para las categorías ocupacionales detalladas,
1996 A75

CAPÍTULO I - MARCO CONCEPTUAL Y ESTRUCTURA DE LA TESIS

Planteamiento del problema

A pesar de dos periodos muy largos de crecimiento económico sostenido, desde 1980 a la fecha, la población hispana en los Estados Unidos ha sufrido un deterioro socioeconómico frente al resto de la población. El índice de pobreza ha aumentado significativamente para ellos y, a su vez, los hispanos constituyen un porcentaje creciente de las personas pobres. En la actualidad la mayoría de los hombres y mujeres hispanos perciben ingresos más bajos que los blancos no hispanos y también inferiores a los de los trabajadores negros. Mientras los indicadores socioeconómicos de la población negra han mejorado paulatinamente durante las últimas dos décadas, la situación de los hispanos frente a ellos, y con respecto a la población total, ha empeorado. Además los diferentes grupos que forman parte de este conjunto experimentaron un incremento en sus índices de pobreza durante la primera mitad de los noventa.

La salida más fácil es atribuir este deterioro socioeconómico a la gran afluencia de inmigrantes hispanos, de mexicanos en particular, que se ha dado desde 1980. Sin duda la creciente inmigración de personas de escasos recursos y bajos niveles educativos se refleja en los indicadores socioeconómicos de la población hispana. Pero el ascenso económico de los asiáticos –quienes registran tasas de crecimiento por inmigración aún mayores que las de los hispanos– contrasta marcadamente con la experiencia de éstos. Por otra parte, la creciente desigualdad en la distribución del ingreso y el aumento de la pobreza general –tanto en términos absolutos como relativos– con

respecto al nivel mínimo alcanzado en 1973, apoyan la idea de que hay otros factores que también han contribuido al deterioro socioeconómico relativo sufrido por los hispanos en años recientes.

El objetivo de este trabajo es constatar el grado de rezago que padecen los hispanos como grupo y analizar las causas subyacentes de este fenómeno. No obstante su importancia, consideramos que el proceso migratorio por sí sólo no es suficiente para explicar las condiciones económicas tan adversas a las que se enfrentan muchos hispanos en Estados Unidos. La globalización y la reestructuración empresarial han transformado el mercado de trabajo de tal manera que los trabajadores menos calificados tienen muy pocas oportunidades para acceder a niveles de ingresos más altos. Los empleos bien pagados que no exigen altos niveles de escolaridad son ahora muy escasos. En general postulamos que el proceso de ascenso socioeconómico es mucho más difícil hoy en día que hace apenas algunas décadas.

Un número cada vez mayor de hispanos se encuentra relegado a los puestos de trabajo menos deseables y más mal remunerados. La proliferación de empleos con salarios bajos y la creciente estratificación y segmentación del mercado laboral limitan su acceso a trabajos mejores. Aunado a lo anterior, el bajo nivel de escolaridad que prevalece entre ellos restringe su movilidad ocupacional. Los altos costos de la educación superior en Estados Unidos resultan prohibitivos para la mayoría de las familias con bajos ingresos, creando así un círculo vicioso que frena el ascenso socioeconómico de segundas y terceras generaciones.

El estado benefactor estadounidense surgió como una respuesta a la gran depresión y su propósito siempre ha sido proteger a los integrantes más consolidados de la fuerza de trabajo, de los trastornos demasiado abruptos y severos del mercado. Nunca se ha pretendido garantizar que toda la población tenga cubiertas ciertas necesidades básicas como salud, vivienda y alimentación, ni resolver los problemas de las personas marginadas aun cuando la marginación es generalmente, a su vez, un resultado de las fuerzas del mercado. Por lo tanto, el estado benefactor nunca se desarrolló tanto como en Canadá o en Europa occidental. Además, por sí eso fuera poco, la ideología conservadora actualmente en boga en ese país ha logrado restringir, aún más, la escasa ayuda estatal para las personas necesitadas.

De esta manera los grupos marginados tienen pocas posibilidades de superación y su situación se perpetua independientemente del comportamiento de los indicadores macroeconómicos generales. Consideramos que la población hispana, y la de origen mexicano en particular, ha sufrido un deterioro socioeconómico frente a otros grupos debido a la confluencia de las condiciones adversas en sus países de origen, que han propiciado los crecientes flujos migratorios y la consolidación al interior de Estados Unidos de una estructura institucional menos permeable y más rígida, tanto del mercado laboral como del sistema educativo y aun del aparato gubernamental de seguridad social.

El funcionamiento del mercado laboral estadounidense y sus transformaciones recientes constituyen el centro de nuestro análisis, puesto que el tipo de empleo de las personas es el determinante

principal del monto de sus ingresos. La reestructuración empresarial de las últimas décadas ha modificado radicalmente las condiciones de trabajo y de vida de millones de estadounidenses y el impacto ha sido más severo para los trabajadores menos calificados. Por esta razón y por la creciente correlación entre el nivel de escolaridad y el nivel de ingresos, es necesario esclarecer el papel que juega el sistema educativo en la configuración de las perspectivas socioeconómicas, aun antes de que las personas se incorporen al mercado laboral. Finalmente, dadas las ineludibles limitaciones del mercado para subsanar sus propias inequidades, los gobiernos han implementado políticas de gasto social para contrarrestar, aunque sea mínimamente, los impactos más devastadores de éste. Por lo tanto, el análisis de la estructura del gasto social del gobierno estadounidense también resulta fundamental para nuestro estudio.

Sin embargo, antes de avanzar más es necesario aclarar el significado de dos conceptos, sobre todo a partir de su ubicación en el contexto de la sociedad estadounidense actual, el de "los hispanos" y el de "la pobreza".

¿Quiénes son los "hispanos" en Estados Unidos?

Actualmente hay aproximadamente 29 millones de personas consideradas como "hispanos" en los Estados Unidos y representan alrededor del 11% de la población total. Se destaca a menudo el hecho de que ésta es la minoría de más rápido crecimiento del país y de que para el 2005 habrá más hispanos que negros. Para el censo de 1980 se adoptó el criterio de autoidentificación como el indicador básico para el registro de las personas de origen hispano. El censo de 1990 utilizó

este mismo criterio, contabilizando como personas de origen hispano a "todos aquellos que se clasificaron dentro de una de las categorías específicas de origen hispano que aparecen en el cuestionario – 'mexicano', 'puertorriqueño' o 'cubano'– así como los que indicaron ser de 'otro origen hispano'.¹ Estos últimos son personas "cuyos orígenes son de España, los países de habla española de centro y sud América, o la República Dominicana, o personas de origen hispano quienes se identifican generalmente como '*Spanish, Spanish-American, Hispanic, Hispano, Latino,*' etcetera".²

Evidentemente se trata de un término o una etiqueta, inventado por los estadounidenses no hispanos para establecer una diferenciación entre aquellos y los demás.³ Como destaca Susanne Oboler en su libro *Ethnic Labels, Latino Lives*, esta designación enfatiza lo que los hispanos tienen de "extraño" o "externo" con respecto a los Estados Unidos de raíces anglosajonas.⁴ Se aplica la etiqueta indiscriminadamente tanto a los descendientes de los exploradores españoles, que llegaron antes de que existieran siquiera las trece colonias inglesas, y a los de los mexicanos radicados en las

¹ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *1990 Census of Population, Persons of Hispanic Origin in the United States*, United States Government Printing Office, Washington, D. C., 1993, p. B-12.

² *Ibidem*.

³ Precisamente, por considerar que la palabra "hispano" es un término que les ha sido asignado, muchos activistas y un número considerable de académicos prefieren el término de "latinos", mientras que otros utilizan las dos palabras (latinos e hispanos) intercambiamente. Algunos elementos de esta discusión son señalados en Susanne Oboler, *Ethnic Labels, Latino Lives, Identity and the Politics of (Re)presentation in the United States*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1995, pp. 3-5. Nosotros hemos decidido utilizar hispano simplemente para mantener una consistencia con nuestras fuentes principales de información estadística.

⁴ Para una discusión muy interesante de los significados y las implicaciones de la asignación de las etiquetas "hispano" y/o "latino" y también de las perspectivas que se derivan de su uso y posible apropiación por parte de los aludidos ver Susanna Oboler, *op. cit.*

zonas anexadas después de la guerra de 1845, así como a los inmigrantes recién llegados. Implica sobre todo ser ajeno o distinto, lo que se podría llamar "otredad" (*otherness*).

Sin duda Linda Robinson, articulista de *U.S. News and World Report*, tiene razón al encabezar un reportaje al respecto con la afirmación de que "los hispanos no existen".⁵ Se señala a continuación que lo que se considera como el grupo étnico de crecimiento más acelerado dentro de los Estados Unidos hoy no es tal, sino más bien una mezcla de muchos grupos diferentes. El artículo identifica 17 "subculturas" distintas como las más importantes dentro del conjunto designado como "los hispanos". Curiosamente siete de ellas son formadas por personas de origen mexicano, a saber: en California, 1) los inmigrantes mexicanos, 2) los mexicanos de clase media, y 3) los mexicanos que viven en los "barrios"; en Texas, 4) los del sur del estado, y 5) los mexicanos que viven en Houston; 6) los mexicanos que radican en Chicago; y 7) los jornaleros agrícolas migrantes, en su mayoría mexicanos.

No pretendemos entrar en la discusión de qué es lo que caracteriza a un grupo étnico o cómo se determina quiénes pertenecen o no a éste. Simplemente queremos constatar que el término "hispanos" se utiliza actualmente para referirse a un conjunto de personas que tal vez poco o nada compartían antes de su llegada a los Estados Unidos a excepción de su idioma, el español. En el caso de muchos indígenas ni siquiera eso tienen en común con los demás. Ahora invariablemente todos son identificados o etiquetados como

⁵ Ver Linda Robinson, "Hispanics' don't exist", *U.S. News and World Report*, 11 de mayo de 1998, pp.27-32.

hispanos al cruzar la frontera. La asignación de este término ignora o minimiza las diferencias entre los distintos grupos a los que se les aplica y enfatiza las diferencias entre éstos y el resto de los estadounidenses.

Indiscutiblemente, las experiencias y vivencias de los diversos grupos de hispanos son marcadas tanto por su lugar de origen y su extracción de clase, como por su fecha de llegada y el lugar donde arraigaron en el país. Pero la gran afluencia de mexicanos, junto con la de personas de otras partes de América Latina, en décadas recientes añade un matiz especial al proceso. Como señala Susanne Oboler "los que nacieron después de 1970 representan la primera generación nacida y criada en ese país a quienes les ha sido aplicado el término 'hispanos' por parte de las instituciones establecidas de Estados Unidos."⁶ Les ha tocado una época en la que hay un mayor reconocimiento de las diferencias que existen en el seno del conjunto social nacional, pero ello no necesariamente asegura una mayor tolerancia y aceptación de éstas en todos los ámbitos.

Las mismas personas que les contratan como mano de obra barata para sus fábricas, granjas o negocios, son las que hostigan a los hispanos cuando transitan por sus zonas residenciales o comerciales, y abogan en contra de ellos cuando quieren mandar sus hijos a la escuela o requieren de atención médica u hospitalaria. El ascenso del número de inmigrantes hispanos se ha visto acompañado

⁶ Oboler, *op. cit.*, p.xix. Precisamente, por considerar que la palabra "Hispano" es un término que les ha sido asignado, muchos activistas y un número considerable de académicos prefieren el término de "latinos", mientras que otros utilizan los dos términos (latinos y hispanos) intercambiamente. Algunos elementos de esta discusión son señalados en Oboler, *op. cit.*, pp. 3-5. Nosotros hemos decidido utilizar hispano simplemente para mantener una consistencia con nuestras fuentes principales de información estadística.

por un incremento en los actos de violencia perpetrados en contra de ellos, tanto por parte de los cuerpos policiacos como por civiles. Su idioma, su tez morena, su pobreza, su religión, sus costumbres, su comida, el flujo continuo de nuevos inmigrantes y muchos factores más –algunos tangibles y otros incógnitos- han mantenido a los hispanos, hasta cierto punto, como un grupo aparte. De esta manera se viene configurando un conjunto que se niega a la asimilación experimentada por otros grupos y la cual a su vez le es negada. En contraste con los negros –cuyos antepasados fueron traídos a la fuerza como esclavos– la gran mayoría de los hispanos ha venido de *motu proprio* en busca de empleo; por ende no se reconoce ninguna “deuda histórica” frente a ellos.

A pesar de las enormes diferencias económicas, políticas, sociales y culturales que se pueden observar entre las personas clasificadas como hispanos, su designación como tales es algo que tienen en común. La identidad de las personas se construye no solamente a partir de cómo ellas mismas se conciben sino también con base en cómo son percibidas por los demás. Es en este sentido que se puede hablar de una identidad hispana, la que se está construyendo a raíz de ciertas vivencias compartidas dentro de los Estados Unidos.

Después de varios años de radicar en aquel país, las primeras generaciones, que no hablaban ni palabra de inglés al cruzar la frontera, adquieren hábitos y costumbres que les convierten en extraños en sus propios países de origen. Las segundas generaciones, y quienes llegaron a temprana edad, adquieren otra identidad cultural que muchas veces no se define claramente como proveniente ni de un lugar ni de otro. Lo mismo ha sucedido anteriormente con otros grupos

de inmigrantes pero ninguna oleada migratoria se ha prolongado durante tanto tiempo, hecho que permite una realimentación constante de los nexos culturales con los países de origen.

Por otra parte mientras las distancias geográficas se desvanecen las barreras socioeconómicas se vuelven menos permeables. La movilidad social en Estados Unidos se ha dificultado por la polarización reciente del mercado de trabajo y por ende de la escala salarial. Además el racismo es una realidad vigente aunque las acciones de discriminación racial están proscritas por la ley. Aun cuando el racismo y la discriminación son hechos difíciles de comprobar, sus efectos se manifiestan claramente. La delimitación sutil de los lugares de residencia, la segregación de facto en las escuelas y la segmentación del mercado laboral limitan las perspectivas socioeconómicas de un número creciente de hispanos. En esta forma el resto de los estadounidenses está convirtiendo a la población hispana en la minoría más numerosa del país, y si la tendencia actual continúa será también la más depauperada.

¿Qué significa la “pobreza” en Estados Unidos?

Una familia de cuatro personas con ingresos anuales de menos de \$16 400 dólares es considerada pobre en los Estados Unidos. Este monto dividido entre los cuatro miembros de la familia da \$4 100 dólares por persona, que es más del ingreso per cápita que se registra en casi la mitad de los países del mundo y, sin duda, más del ingreso per capita de la mayoría de los habitantes de nuestro planeta. Es sesenta por ciento más que el ingreso per cápita actual en México y más de lo que percibe alrededor del ochenta por ciento de la población

económicamente activa de este país. Sin embargo es solamente el 38% de la mediana del ingreso familiar en los Estados Unidos y se considera que no es suficiente para satisfacer adecuadamente las necesidades básicas de una familia de cuatro personas en aquella nación.

En su análisis de las diversas definiciones al respecto los economistas holandeses Aldi Hageaars y Klaus de Vos establecieron tres grandes categorías, en donde la pobreza significa: 1) tener menos que algún mínimo absoluto, definido objetivamente; 2) tener menos que otros miembros de una sociedad determinada; y 3) tener menos de lo que uno considera suficiente para satisfacer sus necesidades.⁷ Las primeras dos categorías definen la pobreza de acuerdo con algún criterio objetivo, mientras la tercera la define en términos más bien subjetivos. No obstante lo que se señaló arriba con respecto a la pobreza en los Estados Unidos, se trata de una medición objetiva que corresponde a la categoría #1, i.e., un mínimo considerado como necesario para satisfacer las necesidades básicas de acuerdo con el nivel de vida general que existe en el país. Aun cuando lo que constituye un mínimo necesario en ese país supera con mucho el monto con que sobrevive la mayoría de los habitantes del mundo, hoy en día, estar por abajo de ese nivel de ingresos representa privaciones serias frente al resto de la población nacional.

El instrumento que se utiliza para medir la pobreza fue desarrollado a principios de los sesenta por Mollie Orshansky, de la Social Security Administration del gobierno federal. Se parte de la

⁷ Citado en "What is it to be poor? Definitions of economic poverty", *Focus*, vol.19, núm. 2, primavera 1998, p.37.

cantidad de dinero necesario para proveer una alimentación frugal pero suficiente para todos los miembros de la familia y simplemente se multiplica ésta por tres para llegar a lo que se considera como el mínimo requerido para satisfacer las necesidades básicas de la familia.⁸ A pesar de los interminables debates que se han dado en torno a cómo medir la pobreza en los Estados Unidos –entre los que afirman que dicha medida subestima y los que sostienen que sobrestima el fenómeno, y un sinnúmero de otras consideraciones más que se plantean al respecto– la medida oficial es en esencia la misma que fue adoptada hace más de treinta años. Con todos los defectos que pueda tener dicho instrumento, proporciona un indicador que permite observar la evolución del tamaño, y de algunas de las características, de aquel grupo de personas que son considerados pobres en los Estados Unidos.

En general los estadounidenses no dudan que actualmente hay pobreza en su país. Los estragos sociales que provoca son demasiado evidentes para ignorarlos, sobre todo en las grandes urbes. Los debates giran más bien en torno a los siguientes aspectos del problema: ¿cómo medir la pobreza? ¿cuáles son sus causas fundamentales? y ¿cuáles son los medios más efectivos para combatirla? El interés en la primera pregunta se limita más o menos a los pequeños círculos académicos y políticos que estudian este fenómeno. La polémica sobre las causas involucra tal vez a grupos un poco más amplios dentro de estos mismos ámbitos. Sin duda el debate

⁸ Esta fórmula es derivada del hecho de que a mediados de los cincuenta se observaba que las familias de tres o más personas generalmente gastaban un tercio de su ingreso disponible en alimentos.

más candente se da con respecto a las medidas a tomar –o las que se consideran que no se deben tomar– para mitigar la pobreza.

Con las reformas al sistema de asistencia pública aprobadas en agosto de 1996, los gobiernos estatales –y no el gobierno federal– son ahora los responsables del diseño y ejecución de los programas de ayuda monetaria directa para familias pobres con hijos menores de edad. Este cambio es consistente con la tendencia, que prevalece desde 1980, a disminuir las funciones del gobierno federal y ampliar las de los gobiernos estatales y locales. Además, dicha ayuda se limita a un periodo de dos años consecutivos y se aplica un límite total de cinco años. Se supone que estas restricciones obligarán a las personas a dejar de depender del “*welfare*” y conseguir empleo. Aquí es conveniente señalar que el salario mínimo actual representa un ingreso inferior al umbral de pobreza para una familia de dos personas, y el costo del cuidado ajeno para niños pequeños puede ser tanto o más de lo que suele ganar una mujer sin mucha preparación o experiencia.

De todas maneras, el debate político en torno a esta cuestión se ha aplacado por el momento, pero seguramente volverá a aflorar en cuanto se tengan elementos que permitan evaluar los resultados de los nuevos programas. La polémica de fondo no se ha resuelto. Por un lado se encuentran los que afirman que los programas existentes en Estados Unidos son totalmente insuficientes para resolver el problema de la pobreza y por el otro están los que aseguran que el hecho de que existan dichos programas es precisamente lo que fomenta la falta de

iniciativa de las personas y lo que les vuelve dependientes de la ayuda gubernamental.⁹

Sin duda la segunda opinión es la más generalizada entre el pueblo estadounidense y está íntimamente ligada con la idea que se tiene con respecto a las causas de la pobreza.¹⁰ En general se considera que los pobres son los principales responsables de su situación porque ésta es la forma más cómoda de explicar la “paradoja” de la pobreza en un país tan rico. Las teorías al respecto pueden ser clasificadas de varias maneras pero nos parece que hay dos concepciones básicas y diametralmente opuestas entre sí: 1) la que plantea que las causas son fundamentalmente individuales, y 2) la que postula que las causas son principalmente sistémicas. El planteamiento sobre “la cultura de la pobreza” –idea expuesta y popularizada por Oscar Lewis en los años sesenta¹¹– es en realidad una extensión de la primera posición. En última instancia, de acuerdo con esta visión, son los mismos pobres, como grupo, quienes crean y perpetúan su condición.

Del lado contrario, hay diversos aspectos del sistema socioeconómico que se señalan como los que causan la pobreza. Entre los más nombrados están la discriminación, el racismo, la estratificación social, etc. Para algunos es el capitalismo en sí que genera la desigualdad y la marginación. Para otros hay desajustes

⁹ Tal vez las obras más representativas de cada una de estas posiciones son, respectivamente: Frances Fox Piven y Richard A. Cloward, *Regulating the Poor*, Vintage Books, New York, 1993, publicado originalmente por Pantheon Books en 1971 y Vintage Books en 1972; y Charles A. Murray, *Losing Ground*, Basic Books, New York, 1984.

¹⁰ Para un repaso somero de los distintos enfoques sobre las causas de la pobreza ver Wendy Shaw, *The Geography of United States Poverty*, Garland Publishing, Inc., New York, 1996, capítulo II.

¹¹ *Ibidem.*, p. 13.

temporales en el funcionamiento de la economía –como por ejemplo el aumento tan rápido del empleo en el sector de servicios, la disminución del empleo en la manufactura o la introducción de la producción flexible– que afectan adversamente a determinados sectores de la población.¹² Lo que tienen en común estos planteamientos es que responsabilizan más a la sociedad o al sistema que a los individuos y por lo tanto abogan por soluciones colectivas, más que individuales, para resolver este problema.

Estamos convencidos que la pobreza en los Estados Unidos –es decir, el hecho de que hay personas que no pueden cubrir adecuadamente lo que se considera como las necesidades básicas, de acuerdo con el nivel de vida general prevaleciente en el país– persiste por la falta de voluntad política y no por falta de capacidad material de la sociedad para aminorarla. Aun cuando la mayoría de los pobres en Estados Unidos está muy lejos de la subsistencia precaria que caracteriza a la pobreza en muchos países no industrializados, hay personas, sobre todo ancianos, que mueren de hambre o de frío en aquel país. Por otra parte, la mortandad infantil y el bajo peso al nacer son más generalizados que en otros países industrializados. La incidencia de pobreza entre los menores de 18 años y la desigualdad entre niños ricos y pobres son mayores que las que registran otras economías avanzadas.

El aspecto más importante para nosotros es precisamente la creciente desigualdad entre ricos y pobres al interior de los Estados

¹² Ver por ejemplo Michael Harrington, *The New American Poverty*, Penguin Books, New York, 1984; y William Julius Wilson, *The Truly Disadvantaged*, The University of Chicago Press, Chicago, 1987.

Unidos y el deterioro relativo de la población hispana con respecto a los demás, que se puede observar claramente a partir de 1980.

La estructura del trabajo

En el capítulo dos analizamos la evolución del índice de pobreza a la luz del comportamiento macroeconómico general y las políticas implementadas. Revisamos brevemente los problemas y desafíos económicos que se presentaron durante la década de los setenta y las estrategias empresariales y las políticas económicas que emanaron en los ochenta para enfrentarlos. Un hecho sobresaliente es que a pesar del vigoroso crecimiento económico después de 1982, éste no fue acompañado por una disminución significativa en el índice de pobreza, como sería de esperarse, y se produjo además una creciente desigualdad en la distribución del ingreso.

La breve recesión de 1990 –que a juzgar por su impacto directo en el PIB tendría que ser considerada como una recesión menor– tuvo repercusiones significativas y sobre todo bastante duraderas en cuanto al desempleo y la pobreza. El crecimiento de los noventa descansa en la continuación y la profundización de la reestructuración empresarial, iniciada en los ochenta, y de las políticas económicas neoliberales que han facilitado y coadyuvado a ésta. La desigualdad en la distribución del ingreso se ha acentuado, a partir de la creciente diferenciación salarial, con un impacto muy negativo para los trabajadores menos calificados. Estos fenómenos han afectado de manera particular a la población hispana que desde 1994 se ha convertido en el grupo que registra el nivel más alto de pobreza.

En el capítulo tres analizamos las características de la población hispana en los Estados Unidos. Este grupo ha experimentado un incremento muy notorio en los últimos lustros, por sus altas tasas de crecimiento natural así como por la gran afluencia de nuevos inmigrantes. Aun cuando en años recientes se han diversificado los lugares de origen y los destinos de los inmigrantes, más del setenta y cinco por ciento de la población hispana radica en sólo cinco estados. Más del sesenta por ciento de los hispanos son de origen mexicano y los mexicanos también constituyen la mayoría entre los nuevos inmigrantes hispanos. Por lo tanto, el peso de éstos es preponderante en prácticamente todos los indicadores para la población hispana en general. Hasta donde la información disponible lo permite, señalamos las diferencias socioeconómicas observables entre los mexicanos, puertorriqueños, cubanos y otros hispanos que radican actualmente en Estados Unidos, así como las que se pueden discernir entre hispanos nacidos en aquel país o inmigrantes que llegaron años atrás, frente a los recién llegados o los indocumentados.

Se observa que desde hace tiempo los puertorriqueños han tenido altas tasas de pobreza y de desempleo. La situación de los hispanos de origen mexicano empeoró considerablemente durante la década de los ochenta, e inclusive los cubanos sufrieron un aumento en su índice de pobreza ya en los noventa. Aun cuando la mediana del ingreso de los cubanos y los puertorriqueños es más alta que la del resto de los hispanos y que la de los negros es también más baja que la mediana de los blancos no hispanos. Aquí constatamos que los hispanos han sido afectados por un deterioro en su estatus socioeconómico en comparación con la población no hispana. Actualmente la mayoría de

los hispanos, tanto hombres como mujeres, tienen ingresos inferiores aún a los de los trabajadores negros, quienes históricamente habían sido los más discriminados y mal pagados en Estados Unidos.

El intento de explicar el deterioro relativo de los ingresos de los hispanos nos lleva necesariamente al análisis del mercado laboral estadounidense y la ubicación de los hispanos dentro de éste, que es el tema del capítulo cuatro. Como punto de partida explicamos cómo confluyen una serie de cambios en los procesos productivos con la reestructuración de las empresas, dando como resultado profundos cambios en el mercado laboral. En términos generales se genera más inseguridad e inestabilidad para los trabajadores quienes se encuentran ahora en un mercado de trabajo más segmentado y estratificado. La movilidad socioeconómica se dificulta, sobre todo para los trabajadores menos calificados.

Al mismo tiempo se diversifica la composición de la población económicamente activa con la creciente incorporación de mujeres e inmigrantes. Este hecho acelera y acentúa la segmentación. Analizamos la distribución ocupacional de la población hispana y se constata que ellos se encuentran, en gran medida, concentrados en las categorías más mal remuneradas del espectro ocupacional. No obstante que los cubanos tienen el perfil ocupacional más favorable entre los hispanos, hay claras diferencias entre su perfil y el de los blancos no hispanos. Al tomar en cuenta la distribución ocupacional de la mano de obra femenina se confirma todavía más el planteamiento de la segmentación. Aun cuando el sector agrícola absorbe apenas el tres por ciento de la PEA, amerita atención por el creciente número de mexicanos que se ocupan en estas labores. El caso mexicano es

también ilustrativo de cómo las condiciones tan difíciles en sus países de origen menguan las posibilidades de una incorporación más favorable al mercado de trabajo estadounidense para muchos inmigrantes hispanos.

La creciente correlación entre el nivel educativo y el nivel de ingresos de las personas nos lleva a revisar, en el capítulo cinco, el desempeño escolar de los hispanos. Su bajo nivel de escolaridad es un elemento importante para explicar los bajos salarios que perciben. Lo que resulta más complicado es encontrar el por qué de su bajo aprovechamiento escolar. Hay muchos elementos que sugieren que los niños hispanos sufren discriminación y segregación de facto en las escuelas estadounidenses. Un instrumento como la educación bilingüe —concebido para facilitar la adaptación y mejorar el desempeño escolar de los niños que no hablan inglés como primer idioma— puede servir para segregar a los hispanos y retardar, en vez de facilitar, su incorporación social y académica a un nuevo entorno.

Por otra parte un bajo nivel económico también limita las perspectivas educativas de las personas. Hay enormes diferencias entre las escuelas oficiales de los barrios ricos y las de los barrios pobres. Al nivel superior los altos costos de la matrícula restringen el acceso. La deserción escolar, por motivos económicos u otros, es muy alta entre los hispanos, aun para las segundas y terceras generaciones. Es probable que los jóvenes que dejan la escuela —sin concluir el ciclo de enseñanza media— para trabajar y aportar al ingreso familiar estén limitando para siempre sus posibilidades de acceder a puestos y remuneraciones mejores. En esta forma se

generan círculos viciosos que disminuyen las posibilidades de ascenso socioeconómico.

En el capítulo seis se analiza la estructura del gasto social del gobierno. Nuestro propósito es señalar los límites y alcances de los programas sociales existentes. En primer lugar es necesario comprender que el sistema de seguridad social en Estados Unidos no fue concebido como un instrumento para eliminar o combatir a la pobreza como tal. Fue diseñado para contrarrestar los efectos nocivos de trastornos temporales del mercado pero no como un contrapeso al funcionamiento normal de éste. Por lo tanto la asistencia pública en forma monetaria directa para familias necesitadas siempre provocó debates acalorados, aunque los montos asignados a este fin nunca llegaron a representar más que una pequeña parte (de 2 a 3%) del presupuesto federal.

Hemos constatado que alrededor del 10% de la población hispana suele recibir ayuda monetaria directa. Si consideramos otras formas de asistencia gubernamental para personas de escasos recursos, cerca del 20% de los hispanos son beneficiados por dichos programas. La participación de los hispanos en los programas asistenciales parece desproporcionada en comparación con su peso dentro de la población total; sin embargo, no resulta ser así si se toma en cuenta la incidencia de pobreza entre ellos o el porcentaje que representan de todas las personas pobres. Por otra parte, en cuanto a los seguros de jubilación y los seguros para gastos médicos –tanto en el caso de los seguros gubernamentales como de los privados– la cobertura entre los hispanos suele ser más baja que la del resto de la población.

En el capítulo siete presentamos las conclusiones que se derivan de cada uno de los cinco capítulos anteriores y algunas consideraciones finales sobre las implicaciones y los posibles alcances de los fenómenos analizados en este trabajo.

CAPÍTULO II - DESARROLLO ECONÓMICO DE LA POSGUERRA: EL ÍNDICE DE POBREZA, LA POLÍTICA ECONÓMICA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Los países altamente industrializados aspiran a mantener un crecimiento continuo de la producción económica y de la productividad del trabajo para poder así proporcionar un nivel de vida creciente para la mayoría de sus habitantes. Estados Unidos, en particular, siempre se ha caracterizado por una gran movilidad económica y social. Durante las primeras décadas del siglo veinte y sobre todo en la época de la posguerra, números crecientes de estadounidenses han tenido acceso a un nivel de vida mejor.

El primer gran auge de la producción y adquisición de bienes de consumo duraderos, en los años veinte, no incluyó a la mayoría de los trabajadores industriales. Pero el enorme incremento de la productividad que se alcanzó en la posguerra permitió a gran parte de la clase trabajadora –particularmente obreros semicalificados, blancos, que constituían alrededor de la cuarta parte de la población total– acceder a niveles de consumo anteriormente restringidos a la clase media y los obreros altamente calificados.¹

Amplios sectores de la población adquirieron bienes de consumo duraderos y se convirtieron en propietarios de sus viviendas. Entre 1950 y 1960 los suburbios crecieron cuarenta veces más que las zonas céntricas de las ciudades y se vendieron 22 millones de automóviles para transportar a los nuevos residentes de los suburbios a sus lugares de trabajo en las ciudades.²

¹ Mike Davis, *Prisoners of the American Dream*, Verso, London, 1986, pp. 190-191.

² Richard Polenberg, "The Suburban Nation", capítulo cuatro de *One Nation Divisible*, New York, 1980, citado en Mike Davis, *op. cit.*, p.191.

En 1970 el 40% de los hijos de trabajadores calificados habían ingresado a instituciones de educación superior, en comparación con sólo el 12% en 1950.³ Durante los primeros lustros de la posguerra la mayoría de los estadounidenses habían alcanzado el sueño americano: un automóvil, una casa propia con refrigerador, televisión, lavadora y otros bienes de consumo duraderos, y la expectativa de una vida cada vez mejor para sus hijos. De hecho, entre 1948 y 1966 el valor del salario real disponible por hora, de los trabajadores de la producción, aumentó a un ritmo promedio anual del 2.1%. Mantener este ritmo hubiera permitido duplicar el salario disponible real de cada nueva generación.⁴

No obstante lo anterior, las cifras oficiales indicaban que en 1959 había 39.5 millones de personas extremadamente pobres en los Estados Unidos, el 22.4% de la población total. Aunque el 72% de los pobres eran blancos, la incidencia de la pobreza era más de dos veces mayor –alcanzando el 55.1%– entre la población negra. Catorce años después se había logrado un avance significativo gracias a las altas tasas de crecimiento económico, casi ininterrumpido, y a los nuevos programas y las nuevas leyes implementadas durante la década de los sesenta como resultado de las arduas luchas de las minorías para conquistar sus derechos civiles. En 1973 sólo el 11.1% de la población –23 millones de personas– vivía en la pobreza. La incidencia para la

³ Davis, *op. cit.*, p. 192, tomado del cuadro elaborado en base a datos de Robert Havigherst y Bernice Neugarter, *Society and Education*, Boston, 1975, p. 93.

⁴ Samuel Bowles, David M. Gordon y Thomas E. Weisskopf, *Beyond the Waste Land*, Anchor Press, New York, 1984, p. 73.

población negra había disminuido hasta el 31.4% y la de la población blanca hasta sólo el 8.4%.⁵

A pesar del gran avance en el abatimiento de la pobreza y las conquistas en el terreno de los derechos civiles que se lograron entre 1959 y 1973, el grado de pobreza de los negros era, todavía en este último año, más de tres veces mayor que el que registraba la población blanca y se mantiene esta diferencia hasta la fecha. Por otra parte, en 1974 se produjo una recesión prolongada y después de la recuperación se inició un periodo de crecimiento débil acompañado por altas tasas de inflación y de desempleo. El presupuesto fiscal fue deficitario a lo largo de la década y en 1976 alcanzó \$73.7 miles de millones de dólares rebasando así el máximo de \$54.6 mmdd que había registrado en 1943, en medio de la segunda guerra mundial. En 1971 apareció por primera vez, en más de treinta años, un déficit comercial de \$2.3 mmdd que se volvió crónico y creciente a partir de 1976.

Con la breve caída cíclica que experimentó la economía en 1980 la tasa de inflación llegó al nivel más alto que había alcanzado en toda la posguerra –de 13.5%– y el nivel de desempleo –de 7.1%– sólo fue superado por las cifras de 8.5% en 1975 y 7.7% en 1976 alcanzadas durante la recesión anterior.⁶ Es en este contexto que Ronald Reagan –en una confrontación televisiva con el entonces presidente James Carter– les preguntó a los estadounidenses si estaban en mejores o peores condiciones que cuatro años atrás cuando habían elegido a

⁵ U.S. Department of Commerce, *Poverty in the United States: 1990, Current Population Reports*, serie P-60, núm. 175, pp.16-17.

⁶ David Brauer, "A Historical Perspective on the 1989-92 Slow Growth Period", *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*, verano 1993, p. 3; y *Economic Report of the President 1998*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1998, pp. 283, 320, 354.

Carter. Se considera que ése fue uno de los momentos claves de aquella contienda electoral. Pero algunos de los problemas atribuidos a los errores de Carter, como el creciente déficit comercial, el gasto creciente y deficitario del gobierno federal, el desempleo y el lento o nulo crecimiento de la productividad, continuaron e incluso se agudizaron durante los dos periodos presidenciales de Reagan y el de su vicepresidente y sucesor en la Casa Blanca, George Bush.

La época Regan-Bush, se distinguió en particular por una creciente desigualdad en la distribución del ingreso en los Estados Unidos y un alza en el índice de pobreza. Durante este periodo el número de empleos con una remuneración baja se incrementó más rápidamente que la oferta de empleos bien remunerados, lo cual tuvo un impacto negativo sobre los salarios e ingresos de muchos trabajadores y sobre la distribución general del ingreso nacional. Este hecho revirtió la tendencia general de la posguerra y para millones de personas ha convertido al "sueño americano" en una pesadilla de penurias.

Como señalan Bennett Harrison y Barry Bluestone en su libro *The Great U-Turn*, la esencia del "sueño americano" es la expectativa de una mejoría constante en el nivel de vida. "Los estadounidenses suponen que conforme pasan los años tendrán empleos cada vez mejor remunerados, y suponen, también, que sus hijos disfrutarán de una situación laboral aun mejor que la suya".⁷ Según estos autores el sueño americano empezó a desmoronarse hace más de dos décadas y el proceso todavía continúa, constituyendo lo que ellos han llamado una gran vuelta en U de los niveles de salarios e ingresos de la mayoría los

⁷ Bennett Harrison y Barry Bluestone, *The Great U-Turn*, Basic Books, New York, 1990, p.vii.

estadounidenses y resultando, por lo tanto, en crecientes desigualdades.⁸

Bluestone y Harrison sostienen que el estancamiento general de ingresos y las crecientes desigualdades en los Estados Unidos tienen su origen en el aumento de la competencia a nivel global y en el tipo particular de estrategias adoptadas por los jefes corporativos estadounidenses para contrarrestar el deterioro de sus ganancias. Estos autores afirman además que "las corporaciones encontraron nuevos aliados en Washington". Señalan nuevas políticas gubernamentales encaminadas al debilitamiento de las organizaciones laborales y a la disminución de la carga impositiva para las corporaciones. De hecho "se inició una nueva era de *laissez faire*, al principio tentativamente, con los demócratas, durante la administración Carter, y después apasionadamente con la administración de Reagan".⁹

Los principales indicadores macroeconómicos han mostrado un comportamiento muy favorable durante la administración de William Clinton. El crecimiento económico sostenido desde 1992 ha sido acompañado por bajas tasas de inflación y una disminución muy importante del desempleo que a principios de 1998 había alcanzado el nivel más bajo del último cuarto de siglo. El déficit comercial persiste pero el déficit fiscal ha sido eliminado. Sin embargo, no se han revertido significativamente las desigualdades que se hicieron tan palpables a partir de la década de los ochenta. El índice general de la pobreza y el índice para los menores de 18 años todavía están por

⁸ *Ibidem.*, pp. vii-xvii.

⁹ *Ibidem.*, pp. xii-xiii.

arriba de los niveles que prevalecieron desde finales de los sesenta hasta 1981.

La evolución del índice de pobreza

Con todos los defectos que pueda tener la medición oficial de la pobreza en los Estados Unidos, proporciona un indicador que permite observar la evolución del tamaño y de algunas de las características de aquel grupo de personas que se encuentran en circunstancias socioeconómicas muy inferiores a las de la mayoría de la población. El comportamiento de este indicador a veces coincide y a veces contrasta con el de otros indicadores económicos, de tal manera que se pueden sacar algunas conclusiones con respecto a los factores que contribuyen a incrementar o disminuir la pobreza.

El vigoroso crecimiento económico a lo largo de los sesenta y después, de 1971 a 1973, sin duda contribuyó a la marcada disminución de la pobreza que se observa durante este lapso. Otros factores importantes son el crecimiento generalizado de los salarios reales, que duró hasta 1973, y la disminución del desempleo que se dio hasta 1970. La inflación fue casi inexistente de 1960 a 1965 y permaneció relativamente baja hasta 1972. Además este clima económico favorable fue coadyuvado por acontecimientos políticos y sociales que tuvieron un impacto innegable sobre la vidas y fortunas de millones de estadounidenses, en particular los negros y las personas mayores de 65 años.

Las conquistas del movimiento por los derechos civiles de los negros se manifestaron en mayores oportunidades de empleo y mejores niveles educativos para este grupo de la población. Como parte de la

“guerra contra la pobreza” –anunciada por el presidente Johnson en un elocuente discurso ante una sesión conjunta del Congreso a principios de 1964– se implementaron varios programas gubernamentales para mejorar las condiciones de las personas más pobres. La legislación social de la administración Johnson ha sido criticada tanto por quienes la juzgaron insuficiente como por quienes la consideraron excesiva. De todas formas constituye la ampliación más importante de las funciones del “estado benefactor” –que en el caso de los Estados Unidos siempre ha sido bastante más limitado que en otros países industrializados– que se haya dado después de la época del *New Deal* de Franklin D. Roosevelt.

Esta combinación favorable de hechos económicos y políticos llegó a su culminación en 1973. En ese año la pobreza alcanzó su mínimo histórico tanto en términos absolutos como relativos, con ligeramente menos de 23 millones de personas, el 11.1% de la población, consideradas pobres. Desde entonces el número y la tasa habían fluctuado más o menos en contraposición a los altibajos del PIB, pero sin poder recuperar los niveles tan favorables logrados en 1973. Sin embargo, a raíz de la última recesión (1991) la pobreza continuó su aumento durante los dos primeros años del nuevo ciclo expansivo. De tal manera que los 36.5 millones de personas pobres en 1996 representaban un incremento neto del 23% en la incidencia de pobreza con respecto a 1973.¹⁰

Por otra parte, se han dado cambios muy importantes en la composición de la población pobre según rangos de edad. La

¹⁰ *Economic Report of the President, 1998*, U. S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1998, pp. 283, 320.

incidencia de pobreza creció marcadamente para los niños, del 14.4% en 1973 al 20.5% en 1996. Pero debido al cambio en la estructura de la pirámide poblacional la proporción que este grupo representa dentro del conjunto ha mostrado una ligera tendencia a la baja a lo largo de tres décadas, desde el 43.5% en 1966 al 39.6% en 1996. En cambio la pobreza entre personas de los 18 a los 64 años no ha variado más de dos o tres puntos porcentuales, fluctuando alrededor del 10 u 11%, pero su peso dentro del conjunto ha incrementado del 38.6% al 51.0% durante el lapso mencionado.¹¹

Las personas de 65 años o más, quienes llegaron a constituir un máximo de 19.8% de todos los pobres en 1969, fueron solamente el 9.4% en 1996. Al mismo tiempo la incidencia de pobreza para ellos ha disminuido del 28.5% en 1966 a solamente el 10.8% tres décadas después.¹² No hay duda de que la pensión federal de jubilación implementada en 1935 –y ampliada sucesivamente desde entonces hasta beneficiar a más del 90% de la PEA– y el seguro federal de gastos médicos mayores para las personas de 65 años o más, establecido en 1965, han sido determinantes en la disminución de la pobreza para este grupo.

Simultáneamente se pueden observar modificaciones en la composición étnica y racial de la población pobre. Entre la opinión pública estadounidense ha prevalecido, hace mucho tiempo, una tendencia a pensar que la mayoría de los pobres son negros o hispanos. Esto se debe sin duda al hecho de que la incidencia de la pobreza siempre ha sido mucho mayor para estos grupos. Sin

¹¹ U.S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey, Historical Poverty Tables*, <<http://www.census.gov/income/histpov/>>, table 3, y table 15.

¹² *Ibidem*.

embargo, hasta apenas once años atrás, i.e. hasta 1987, los blancos no hispanos constituían más del 50% de los pobres. Pero la proporción de este grupo ha disminuido desde el 55.9% del total en 1980 hasta el 45.1% en 1996. Los negros registraron una incidencia de pobreza del 55.1% en 1959 que había disminuido al 41.8% en 1966, cuando ellos constituían el 31.3% de las personas pobres. Esta proporción ha disminuido paulatinamente desde entonces, con algunas fluctuaciones leves, hasta el 26.5% en 1996.¹³

Los hispanos, en cambio, constituyen un porcentaje creciente de los pobres. Han pasado del 10.3% en 1973 al 23.8% en 1996, aunque solamente representan aproximadamente el 11% de la población total. El alza en los índices de pobreza para los hispanos, después de las recesiones (1974-75, 1980, 1982, 1991), ha sido más acentuado que para los otros grupos, y el descenso posterior más débil. Por lo tanto, se puede observar una tendencia general de aumento fuerte en la pobreza de los hispanos, desde alrededor del 22% a finales de los setenta, hasta un poco más del 30% a mediados de los noventa. Esto contrasta con el comportamiento del índice de pobreza entre los negros. Ellos siempre habían mostrado los niveles más altos de pobreza, pero desde principios de los ochenta hay cierta tendencia decreciente que se manifiesta claramente en las etapas post recesivas. De tal manera que a partir de 1994 –por primera vez desde que se registran estadísticas al respecto– los hispanos tienen mayores índices de pobreza que los negros.¹⁴

¹³ *Ibidem.*, Table 2 y Table 14.

¹⁴ *Ibidem.*,

No obstante las relativamente altas tasas de pobreza que se registraron a raíz de las recesiones, la población en su conjunto experimentó solamente un leve deterioro neto entre 1980 y 1996 de 13.0% al 13.7%. La incidencia de pobreza para los negros también se incrementó durante los periodos recesivos pero el saldo neto del periodo señalado fue positivo, su tasa bajó del 32.5% en 1980 al 28.4% en 1996. La población hispana, en cambio, además de las alzas asociadas con el crecimiento negativo del PIB, mostró un incremento neto de casi cuatro puntos porcentuales entre 1980 y 1996, de 25.7% a 29.4%. El objetivo central de nuestro trabajo es explicar este fenómeno, que más que nada es indicativo de un deterioro del estatus socioeconómico de un segmento importante de la población hispana con respecto a la mayoría de los estadounidenses.

Cabe señalar que la explicación más socorrida –la de atribuir la creciente pobreza de este grupo a la gran afluencia de inmigrantes mexicanos que se ha dado desde 1980– por sí sola no es suficiente, puesto que la pobreza también aumentó para los puertorriqueños y los cubanos que viven en los Estados Unidos. Además, en términos absolutos, i.e. en términos del número de personas, la pobreza ha aumentado para los blancos no hispanos y entre los negros. A pesar del largo periodo expansivo de 1983 a 1990, y el crecimiento sostenido a partir de 1992, el número de personas pobres se ha incrementado 59% a partir del mínimo logrado en 1973, y el aumento neto en el índice, desde entonces, es del 23%. Por lo tanto, consideramos que además de la creciente inmigración –de un número significativo de personas de escasos recursos y bajos niveles educativos– hay otros factores que han repercutido en el deterioro socioeconómico

experimentado por un sector considerable de la población estadounidense.

Un hecho íntimamente relacionado con el aumento de la pobreza es el incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso, que será discutido más ampliamente al final de este capítulo. Por el momento solamente dejaremos sentado que la distribución del ingreso en los Estados Unidos, medida por los coeficientes de Gini, tuvo una evolución favorable hasta finales de los sesenta. Después mostró una tendencia a subir que se acentuó en los ochenta y se agudizó a principios de los noventa.¹⁵ Por otra parte la participación en el ingreso global del 80% de la población ha disminuido claramente a partir de 1980-81.¹⁶ Para explicar estos fenómenos, al igual que la creciente pobreza con la que están ligados, es necesario aludir al impacto que los cambios en el entorno económico produjeron en los Estados Unidos y las respuestas que provocaron en los ámbitos de la política económica y las estrategias empresariales.

El ciclo económico en los setenta: crisis y estanflación

La década de los setenta fue muy desconcertante para la mayoría de los estadounidenses y en particular para los economistas. La derrota en Vietnam demostró que la primera potencia militar del mundo no era invencible y los "shocks" petroleros provocados por la OPEP evidenciaron la vulnerabilidad de la economía más grande del mundo. La moneda más fuerte también se tambaleó. Debido a las crecientes

¹⁵ U.S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey, Historical Income Tables - Families*, <<http://www.census.gov/income/histinc/>>, table F-4.

¹⁶ U.S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey, Historical Income Tables - Households*, <<http://www.census.gov/income/histinc/>>, table H-2.

presiones internacionales contra el dólar, en 1971 Estados Unidos se vio obligado a declarar la inconvertibilidad del dólar en oro. Así, dio el primer golpe mortal al sistema monetario internacional que se había establecido bajo su liderazgo en 1945. Al abandonar las tasas de cambio fijas entre sus monedas y el dólar, en 1973, los países europeos dieron el golpe final al sistema de Bretton Woods.

En otras palabras, como explica Fred L. Block, aquel orden monetario internacional funcionaba "sólo cuando el dominio político y económico estadounidense, en el mundo capitalista, era absoluto". Pero como resultado de la reconstrucción de Europa Occidental y Japón, por un lado, y los crecientes costos internos de la extensión global del poderío estadounidense, por el otro –señala Block– aquel dominio absoluto desapareció y por consiguiente el orden monetario internacional empezó a desmoronarse.¹⁷

Muchos autores ubican también en esta misma época el inicio del desmoronamiento del sueño americano. "Los acontecimientos de los setenta erosionaron seriamente la confianza y la sensación de bienestar que habíamos disfrutado a finales de los sesenta", afirma el economista Ezra Solomon.¹⁸ "Al final del año 1980 –continúa Solomon– una economía que, apenas doce años atrás, era considerada como razonablemente predecible se había convertido en una economía caracterizada por el desorden y la incertidumbre".¹⁹ Este autor, como muchos otros, insiste en que, en términos del comportamiento de la economía, los setenta fue la peor década desde los años treinta. "Un

¹⁷ Fred L. Block, *The Origins of International Economic Disorder*, University of California Press, Berkeley, 1977, p.163.

¹⁸ Ezra Solomon, *Beyond the Turning Point*, W. H. Freeman and Company, San Francisco, 1982, p.4.

¹⁹ *Ibidem*.

sistema que hasta entonces funcionaba bien y cuyo crecimiento y estabilidad se tomaban ya como hechos dados, empezó a deshilarse justo antes de los años setenta y las cosas se empeoraron durante toda la década".²⁰

De hecho, de 1966 a 1970 se registra una disminución casi continua en el ritmo de crecimiento de la economía estadounidense. Los años siguientes son marcados por grandes fluctuaciones en el ritmo de crecimiento del PIB. La mayoría de los economistas estadounidenses concordaban en señalar el deterioro del crecimiento de la productividad como una de las causas principales de los problemas que se manifestaron en el desempeño de la economía en los setenta.²¹ Una vez observado este hecho, la concordancia termina. No hay ninguna explicación generalmente aceptada con respecto a por qué el crecimiento de la productividad estadounidense se ha deteriorado.²² Después de analizar a varias hipótesis alternativas, Edward F. Denison llegó a la conclusión de que "lo que pasó es, francamente, un misterio".²³ Esta conclusión es citada a menudo por quienes ofrecen nuevas hipótesis al respecto.²⁴

²⁰ *Ibidem.* p. 2.

²¹ William J. Baumol y Kenneth McLennan, editores, *Productivity Growth and U.S. Competitiveness*, Oxford University Press, New York, 1985, p.7. Las estimaciones de Bowles, Gordon and Weisskopf in *Beyond the Wasteland*, p. 123, coinciden con estas estimaciones.

²² Las cifras más recientes muestran una tendencia menos pronunciada de caída en la productividad durante los setenta pero durante los ochenta y los noventa, con la excepción de unos pocos años, el crecimiento de la productividad es muy baja. *Economic Report of the President 1998, op. cit.*, p. 339.

²³ Edward F. Dennison, *Accounting for Slower Economic Growth*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1979, citado en James K. Galbraith *Balancing Acts*, Basic Books, New York, 1989, p.42. Bowles, Gordon y Weisskopf también hacen referencia al mismo estudio y la misma conclusión por parte de Dennison, *op. cit.*, p. 123.

²⁴ *Ibidem.*

Entre las explicaciones más frecuentemente señaladas y analizadas se encuentran las siguientes: un deterioro en el ritmo de formación de capital y por lo tanto en la relación capital-trabajo; cambios en la composición de la fuerza de trabajo, concretamente el incremento en el número de trabajadores jóvenes y mujeres; el alza en los precios de los energéticos; una disminución en los gastos para investigación y desarrollo con un deterioro consiguiente del ritmo del cambio tecnológico; cambios en la composición del producto global de la economía, en particular el incremento relativo del empleo en el sector de servicios; el incremento en la reglamentación gubernamental; y la idea de que las causas son meramente cíclicas y por lo tanto transitorias.²⁵

Independientemente de las posibilidades de establecer o no una relación causal, tanto el *shock* petrolero de 1973 como el de 1979 fueron seguidos o acompañados por tasas negativas en el crecimiento de la productividad del -1.7% en 1974, -0.4% en 1979 y -0.3% en 1980. El aumento de los precios internacionales del petróleo en 1979 también coincidió con un aumento en los precios de algunos alimentos y Estados Unidos registró una tasa inflacionaria de 11.3% en 1979 y 13.5% en 1980. Tales deterioros en la productividad y tales incrementos en los precios evidencian, sin duda, un debilitamiento de la economía estadounidense, sobre todo dada la importancia del aumento de la productividad para el crecimiento económico general y el hecho de que una de las metas explícitas de la política económica durante aquellos años era controlar la inflación.

²⁵ Baumol y McLennan, *op.cit.*, capítulos 1 y 2.

En su libro *Beyond the Waste Land*, Bowles, Gordon y Weisskopf, por ejemplo, descartan varias de las explicaciones más convencionales del deterioro de la productividad y desarrollan lo que ellos llaman un "modelo de los costos del poder corporativo" (*costs - of - corporate - power model*). Argumentan a lo largo de su obra "que el deterioro económico de los Estados Unidos se debe a la erosión de las instituciones que apuntalaban al poder del capital y a la costosa contraofensiva de las corporaciones que intentan recuperar su poder y privilegio".²⁶ Las sucesivas caídas en la tasa de ganancias, a partir de 1966, y los mecanismos implementados por las empresas para intentar recuperar su rentabilidad forman parte fundamental del análisis. Formulan una serie de indicadores cuantitativos para registrar cambios en la intensidad del trabajo, en las presiones para la innovación de los procesos productivos y en la resistencia popular a la dominación corporativa, a fin de determinar el impacto de estos factores sobre el crecimiento, o más bien falta de crecimiento de la productividad.²⁷

No obstante todas las divergencias con respecto a las causas del deterioro en el crecimiento de la productividad, la preocupación sobre las implicaciones que esto tiene para el nivel de vida de los estadounidenses en el futuro es generalmente compartida. "El crecimiento de la productividad es importante porque es el elemento clave en la determinación del nivel de vida de la nación en el futuro".²⁸ Por otra parte, las perspectivas de mejoras en el nivel de vida están vinculadas cada vez más a la suerte de la competitividad internacional

²⁶ *Op. cit.*, p. 123.

²⁷ Los autores desarrollan su análisis en los capítulos 1 al 5 y en el capítulo 6 intentan ilustrar su validez cuantitativa; presentan su modelo matemático de regresión multivariado en el Apéndice C.

²⁸ Baumol y McLennan, *op. cit.*, p. 5.

de la economía estadounidense. Particularmente, según James K. Galbraith, de la competitividad en la producción de bienes de capital. "Ningún país que tiene que exportar bienes de consumo para financiar sus compras de bienes de capital puede disfrutar de un nivel de vida tan alto como un país en la situación contraria", afirma él.²⁹

Por lo tanto, es necesario analizar el crecimiento de la productividad estadounidense no sólo en términos absolutos sino también relativos, sobre todo con respecto al desempeño de los otros países altamente industrializados. Algunas fuentes indican que había menores tasas de crecimiento de la productividad en Estados Unidos (no obstante su nivel absoluto de productividad más alta) que en los otros países altamente industrializados desde las décadas de los años veinte y treinta de este siglo, y también para los cincuenta.³⁰ Otras fuentes indican que el crecimiento de la productividad fue mayor en Estados Unidos que en Japón, Alemania, Inglaterra y Francia durante el periodo de 1913 a 1950, e inferior ya en el periodo de 1950 en adelante.³¹ Sin embargo, hay concordancia en que por lo menos a partir de la segunda mitad del siglo el crecimiento relativo de la productividad estadounidense ha sido poco favorable en comparación con otros países industrializados.

Para el periodo de 1960 a 1973 la productividad en los Estados Unidos aumentó a un ritmo anual promedio de 3.1%; la del Reino Unido a 3.8%, Canadá 4.2%, Alemania Occidental 5.8%, Francia 5.9%, Italia 7.8% y Japón 9.9%. Todas estas tasas disminuyeron marcadamente

²⁹ Galbraith, *op. cit.*, p.72.

³⁰ Pedro Lopez Díaz, "Imperialismo y crisis" en *La crisis de capitalismo, teoría y práctica*, Pedro Lopez Díaz coordinador, Siglo XXI, México, 1984, p. 304.

³¹ *Economic Report of the President 1989*, U. S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1989, p. 150.

durante el periodo 1973 a 1979, sin embargo, con la excepción de Canadá, los países mencionados registraron mayor crecimiento de la productividad que Estados Unidos. Las tasas respectivas son 1.1% en Estados Unidos, Canadá 1.0%, Reino Unido 1.9%, Alemania Occidental 4.3%, Francia 4.2%, Italia 1.6% y Japón 3.8%. De tal manera, afirman Baumol y McLannan, "aun cuando Estados Unidos tenía niveles de productividad más altos que los otros países en 1960, las tasas de crecimiento más rápido para éstos dieron como resultado una convergencia de los niveles absolutos de productividad en muchas ramas manufactureras".³²

Retrospectivamente muchos autores señalan que los cambios en el desempeño económico empezaron a manifestarse a finales de los años sesenta, pero se vuelven plenamente perceptibles hasta ya entrada la década de los setenta. El salario promedio real por semana llegó a un punto máximo en 1972-73, el cual hasta la fecha no ha sido alcanzado otra vez. En el mismo año, el índice de pobreza llegó a un mínimo que tampoco se ha repetido hasta ahora. La recesión de 1974-1975 es la más larga y en varios sentidos la más severa de la posguerra.

Una característica sobresaliente de esta recesión son las altas tasas de inflación que la acompañan. El índice de precios al consumidor es de 11.0% en 1974, que es la primera vez que alcanza los dos dígitos desde 1947. Además esta recesión se inscribe en el marco de una verdadera crisis del capitalismo a nivel internacional. Cada uno de los países industrializados más fuertes –los que ahora forman el G-7– sufre, entre 1974 y 1975, un deterioro de su PIB, con

³² Baumol y McLennan, *op. cit.*, p. 14.

fuerzas caídas en la producción industrial y altas tasas de inflación; todo ello en medio del colapso del sistema monetario internacional.

De hecho, durante la década de los setenta el peso del sector externo en la economía estadounidense –que había sido realmente pequeño, no obstante el dominio de este país sobre el comercio mundial– se duplicó, aumentando de entre 4 y 5% del PIB en los años sesenta a más del 10% en 1980. Además, a partir de 1976, los déficits en la balanza comercial de mercancías –que aparecieron por primera vez en la posguerra en 1971, 1972 y 1974– se incrementan vertiginosamente, rebasando los 30 mil millones de dólares a finales de la década. Incluso la balanza en cuenta corriente alcanza montos negativos de \$14.5 y \$15.4 mil millones de dólares en 1977 y 1978, respectivamente.³³

A pesar de los aumentos importantes en el gasto social del gobierno federal, de 14.7% en 1966 y 13.6% en 1967 y el alto déficit fiscal, de \$25.2 mil millones de dólares en 1968, hay un pequeño superávit en 1969 (\$3.2 mil millones de dólares). Pero a partir de 1970 el déficit del gobierno federal se vuelve crónico y, aun cuando hay grandes fluctuaciones, tiende a crecer rápidamente. El promedio anual del déficit fiscal es de \$56 mil millones de dólares durante la última mitad de la década.³⁴

No obstante la aparición de los "déficits gemelos" (el fiscal y el comercial) y las magnitudes que alcanzaron, tal vez el fenómeno más preocupante a finales de los setenta, tanto para los economistas como para la ciudadanía en general, era la "estanflación", una economía

³³ *Economic Report of the President 1992*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1992, pp. 298, 299, y 412.

³⁴ *Ibidem.*, p. 385.

relativamente estancada pero con altas tasas de inflación. La década estaba enmarcada por dos recesiones leves (una en 1970 y otra en 1980) con una recesión fuerte y prolongada en medio (1974-1975). El saldo en términos muy generales era un crecimiento promedio del PIB de 2.8% anual con una tasa inflacionaria promedio de 7.1%, i.e. más de tres veces mayor que la tasa promedio de la década anterior que era de 2.2%.³⁵

Por otra parte la economía se negaba a adaptarse a la lógica de la curva de Phillips, y aun dadas las excepcionalmente altas tasas de inflación, el escaso crecimiento económico no fue suficiente para abatir los también inusitadamente altos niveles de desempleo. La explicación más socorrida en aquel entonces era que las medidas de política económica anticíclica, institucionalizadas después de los años treinta, habían generado inflexibilidades en la economía, particularmente en los precios y sobre todo en los salarios. Sin embargo, aun cuando el salario nominal promedio por hora se duplicó entre 1970 y 1980, esto en términos reales constituyó una caída. El resultado neto fue que el salario real disminuyó más que el producto total y más que la productividad durante los años setenta.³⁶

Los acontecimientos de la década de los setenta habían producido un clima económico y político tal, que como señalan Barry Bluestone y Bennett Harrison, "en el momento de las elecciones de 1980 la ciudadanía estaba tan alarmada con respecto al inminente deterioro económico que percibían, que estaban dispuestos a probar un

³⁵ *Ibidem.*, pp. 301, 366.

³⁶ *Economic Report of the President 1998*, pp. 336 y 339.

cambio radical en el régimen político"³⁷, es decir, votar por Ronald Reagan. El libro de Bluestone y Harrison, *The Deindustrialization of America*, fue uno –tal vez de los más leídos y comentados– de un conjunto de libros publicados entre finales de los setenta y principios de los ochenta que analizaban la cuestión de si Estados Unidos estaba experimentando o no, un amplio y profundo proceso de desindustrialización. Según estos autores la respuesta es afirmativa y se debe a la forma que el capital industrial estadounidense ha escogido para responder a los desafíos de la competencia internacional, que es precisamente por medio del desplazamiento de sus inversiones a otros lugares del país e incluso a otros países.

James K. Galbraith en su libro *Balancing Acts*, ofrece otra interpretación de la situación existente a finales de los setenta. Él afirma que "no existía ningún problema serio con respecto a la competitividad; al contrario, la competitividad estadounidense estaba en plena recuperación." Pero reconoce que, "al mismo tiempo, a pesar de lo anterior, dos crisis (la de la productividad y la de la inflación) estaban convenciendo a muchos economistas estadounidenses y, a través de ellos, a gran parte de los ciudadanos, de que la economía estaba encaminada a un desastre."³⁸ Galbraith alega que a pesar de la "visión unificada de descomposición" que llegó a "dominar la percepción popular de la década"³⁹ los problemas de la productividad y la inflación no eran tan graves como parecían.

³⁷ Barry Bluestone y Bennett Harrison, *The Deindustrialization of America*, Basic Books, New York, p.194.

³⁸ *Op. cit.*, p.40.

³⁹ *Ibidem.*, pp.40-41.

Este autor argumenta que las medidas convencionales de la productividad no daban cuenta de los cambios tecnológicos que han sido incorporados a los productos ni de los cambios en la composición del producto global. Cambios en los patrones de comercio y consumo modificaron la estructura del empleo. Trabajadores desplazados de la producción de bienes de consumo se refugiaron en el sector servicios donde el crecimiento de la productividad tiende a ser menor. Pero por otro lado, con los métodos convencionales, es difícil medir el producto de los sectores que producen bienes de capital avanzados que se transforman rápidamente; aquí las anomalías de medición subestiman el crecimiento real del producto. Por lo tanto, concluye Galbraith, "un desplazamiento de la producción de los ya establecidos sectores de bienes de consumo, hacia bienes de capital de tecnología avanzada, puede tener el efecto, irónicamente, de disminuir la tasa de crecimiento medible del producto total y por consiguiente disminuir también la medición de la tasa de crecimiento de la productividad, con respecto a lo que realmente sucede".⁴⁰

En cuanto al problema de la inflación, Galbraith lo considera como parte del costo del ajuste a una economía mundial más abierta y competitiva. Por otra parte, afirma que el incremento del desempleo en la segunda mitad de los setenta se debe más al ingreso de nuevos trabajadores a la fuerza laboral –en particular mujeres y personas que abandonaron la escuela– que a la pérdida de empleos en la manufactura. Plantea que la recesión de 1974-75 eliminó la inflación provocada por la primera crisis petrolera, pero que "las exigencias de un comercio equilibrado, en medio de una expansión asimétrica a

⁴⁰ *Ibidem.*, p. 47.

finales de los setenta –con la caída del dólar, un incremento en los precios de las importaciones y salarios crecientes en los sectores avanzados– obstaculizaron la estabilización de los precios a lo largo del ciclo."⁴¹

Para este autor, hasta finales de 1980 –no obstante "los cambios, enormes y prácticamente irreversibles, en los condicionantes internacionales de la demanda interna" que "alteraban el comportamiento, en cuanto a sus inversiones, de las empresas que vendían en el mercado nacional ", y "alteraban también los indicadores de productividad de la economía en su conjunto"– no se habían debilitado los recursos tecnológicos y competitivos ni la flexibilidad de la economía estadounidense.⁴² Según él, "a pesar de la sensación de crisis provocada por problemas de ajuste, a finales de los setenta, y el tratamiento inadecuado de otros problemas (en especial, el de la inflación), la tendencia subyacente era favorable, la industria estadounidense permanecía en la delantera del desarrollo económico y tecnológico a nivel mundial hasta, aproximadamente, 1981."⁴³

Aunque discutible, la apreciación de Galbraith sobre la salud intrínseca de la economía estadounidense a finales de la década de los setenta resulta interesante. Sus consideraciones sobre la importancia del sector productor de bienes de capital en la determinación del liderazgo económico y tecnológico a nivel mundial, son muy sugerentes. "La superioridad en este sector –asegura– es algo que no puede ser emulado por un país en desarrollo o en

⁴¹ *Ibidem.*, pp. 47-52.

⁴² *Ibidem.*, p. 52.

⁴³ *Ibidem.*, pp. 21-22.

proceso de industrialización, y ni siquiera por una potencia industrial de segundo orden, ni tampoco puede ser amenazada por la competencia de bajos salarios. Es, por lo tanto la única cosa que asegura el alto nivel de vida de un país avanzado."⁴⁴

Por otra parte, sus percepciones sobre los errores de la política económica de la década de los ochenta, son, en términos generales, probablemente más ampliamente compartidas. Asevera que durante esta última década se atendió a una serie de exigencias políticas, determinadas por metas macroeconómicas internas, sin tomar en cuenta las consecuencias adversas en el ámbito internacional. El resultado ha sido una erosión de las ventajas comparativas estadounidenses. Su conclusión es que de continuarse este proceso podría tener consecuencias irreversibles.

La década de los ochenta: "Reaganomics" y su secuela

A lo largo de su campaña y ya como Presidente, al anunciar su programa económico ante el Congreso, Ronald Reagan afirmaba que: "La causa más importante de nuestros problemas económicos ha sido el gobierno mismo."⁴⁵ Reagan culpaba a la administración anterior, y al gobierno federal mismo, de la inflación, del poco crecimiento de la economía nacional y de la disminución de la productividad. Alegaba que el gobierno federal, a través de impuestos, gastos y políticas regulatorias y monetarias, había sacrificado

el crecimiento y la estabilidad de precios a largo plazo a cambio de efímeras metas de corto plazo. Particularmente,

⁴⁴ *Ibidem.*, p. 17.

⁴⁵ Ronald Reagan, *America's New Beginning: A Program for Economic Recovery*, Washington, D.C., 18 de febrero, 1981, p.4.

el gasto gubernamental excesivo y la política monetaria demasiado acomodaticia se han combinado para producir un clima de inflación continua.... Además, el creciente peso de la reglamentación desordenada e ineficiente ha debilitado el crecimiento de la productividad. Altas tasas marginales de impuestos sobre empresas y personas han desincentivado al trabajo, y a la innovación y la inversión necesarias para mejorar la productividad y el crecimiento a largo plazo....⁴⁶

El programa económico presentado por Reagan tenía cuatro puntos básicos: 1) disminuir el ritmo de crecimiento del gasto federal, 2) reducir los impuestos sobre la renta, 3) disminuir la reglamentación federal de las actividades empresariales, 4) instituir una política monetaria estabilizadora. Su cometido específico era nada menos que el de disminuir significativamente la tasa de inflación, incrementar el menguando crecimiento económico, y lograr al mismo tiempo el aumento de la productividad y la disminución del nivel de desempleo.

Para Reagan el "desenfrenado" crecimiento del gasto gubernamental era una de las causas principales de las altas tasas de inflación. Su programa contemplaba, sin embargo, un incremento importante del gasto militar, por lo tanto sería necesario disminuir el peso de los demás rubros del presupuesto federal. El blanco principal para los recortes serían aquellos gastos de tipo social que Reagan consideraba innecesarios e inclusive nocivos, porque fomentaban, según él, la universalización de beneficios sociales para sectores no tan necesitadas de la población.⁴⁷

Por otra parte, afirmaba que el sistema impositivo era una de las causas fundamentales del estancamiento económico porque reduce

⁴⁶ *Ibidem.*

⁴⁷ Ver Ronald Reagan, *op. cit.*, y Elaine Levine, "La política económica de Ronald Reagan", *Cuadernos de Marcha*, Segunda época, año II, número 13, mayo-junio de 1981, pp. 31-43.

incentivos para la inversión e innovación. Por lo tanto, insistía en la reducción de las tasas impositivas a fin de alentar la productividad tanto a nivel individual como empresarial. También señalaba a la "excesiva" reglamentación gubernamental como una traba para la inversión alegando que desalienta la investigación, disminuye la inversión en planta y equipos nuevos, incrementa el desempleo elevando los costos de mano de obra, y disminuye la competencia.⁴⁸

El cuarto punto del programa de Reagan era lograr un control eficaz sobre la oferta monetaria y crediticia, como condición necesaria para volver a una etapa de crecimiento económico sostenido con estabilidad de precios. Una política monetaria demasiado expansiva incrementaría la inflación. Pero una política demasiado restrictiva agudizaría innecesariamente la recesión y el desempleo. Intentaría lograr que el crecimiento monetario y crediticio disminuyese gradualmente a lo largo de varios años, para poder así reducir la inflación de manera significativa y permanente.⁴⁹

Durante el primer periodo presidencial de Reagan, se logró eliminar algo de la reglamentación federal sobre las empresas y estabilizar significativamente la oferta monetaria. En 1981 se redujeron los impuestos sobre la renta, aunque fue necesario incrementar algunos otros impuestos dos años después. Se hicieron recortes en ciertos rubros del gasto gubernamental e incluso se eliminaron por completo algunos de tipo asistencial. Pero al mismo tiempo se incrementó enormemente el presupuesto del Pentágono, de manera que no fue posible disminuir el crecimiento del gasto gubernamental y se

⁴⁸ *Ibidem.*

⁴⁹ *Ibidem.*

incurrió en un déficit fiscal sin precedentes, revelando así cierta inconsistencia en el programa económico del nuevo Presidente.

A finales de 1981 la Reserva Federal había acentuado su política restrictiva para combatir enérgicamente la inflación, y el incremento en las tasas de interés fue acompañado por un desplome del crecimiento económico, registrando una caída del -4.9% en el último trimestre de 1981. El crecimiento negativo continuó durante los tres primeros trimestres del siguiente año. Con la aguda recesión de 1981-1982 vinieron muchos presagios de que la llamada "revolución conservadora" de Reagan pasaría rápidamente a la historia con mucho más pena que gloria. En 1982 el PIB real disminuyó 2.1%, la caída anual más fuerte de toda la posguerra. El desempleo llegó a 9.7% en 1982, la tasa más alta desde 1941, que en términos absolutos (casi 11 millones de personas), se aproximaba al número de personas que sufrieron el desempleo en los años de la gran depresión.⁵⁰

La recuperación fue casi igualmente espectacular y dio inicio al periodo de crecimiento económico ininterrumpido más largo que había experimentado Estados Unidos en la posguerra, en tiempos de paz. La economía creció a un ritmo de 4.9% en 1983 y 7.0% en 1984. El desempleo permanecía arriba de los niveles relativos y absolutos experimentados a finales de los setenta, registrando una tasa del 7.5% en 1984, i.e. 8.5 millones de personas. Pero el índice de precios al consumidor, que había alcanzado los temibles dos dígitos de 1979 a 1981, bajó considerablemente, a 6.2% en 1982 y 3.2% en 1983,

⁵⁰ *Economic Report of the Presidente 1984*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 1984, p.223, *Economic Report of the President 1985*, USGPO, Washington, D.C. p.235, y *Economic Report of the President 1998*, *op. cit.*, pp. 283 y 322.

ubicándose en 4.3% en 1984.⁵¹ Estos dos hechos –el crecimiento de la economía y la disminución de la inflación– fueron suficientes para asegurar la reelección de Reagan.

La expansión continuó satisfactoriamente durante el segundo mandato de Reagan –con el crecimiento del PIB alrededor del 3% anual, la inflación con un promedio cercano al 3%, y una leve disminución en la tasa de desempleo al 6.2%⁵²– y aparentemente sin mayores problemas hasta el 19 de octubre de 1987, cuando se presentó una caída estrepitosa en la bolsa de valores de Nueva York. A raíz del crac bursátil –que de hecho se desencadenó por la coincidencia fortuita de una serie de acontecimientos como el anuncio de un aumento del déficit comercial, el intento de algunos bancos de incrementar medio punto sus tasas de interés, ciertos desacuerdos entre el Secretario del Tesoro estadounidense James Baker y el gobierno germano occidental, y enfrentamientos en el Golfo Pérsico– se empezó a analizar más cuidadosamente la situación económica del país y se descubrieron de repente sus dos flancos débiles: los déficits.⁵³

A partir de entonces se decía que el abatimiento de los déficits era condición necesaria para restablecer la confianza en la economía estadounidense y evitar una recesión. La recesión se hizo esperar tres años, a pesar de que, entre 1987 y 1990, no había intentos serios ni eficaces para resolver los desequilibrios económicos –ni mucho menos las desigualdades sociales– generados durante este período expansivo sin precedentes.

⁵¹ *Economic Report of the President 1998*, op. cit., pp. 283, 322 y 354.

⁵² *Ibidem*.

⁵³ Ver *Time*, núm., 44, noviembre 2, 1987, pp.24-26.

El motor del crecimiento a lo largo de la expansión fue en buena medida el consumo, que fue permitido y alentado por la disminución de impuestos, el creciente endeudamiento, tanto público como privado, y un enorme flujo de bienes y capitales provenientes del exterior. Como parte de este auge consumista se desarrolló un gusto creciente por los productos importados. De hecho hasta 1985 se combatió la inflación con un dólar sobrevaluado que permitía incrementar marcadamente la importación de bienes extranjeros y así ejercer presiones sobre los precios nacionales. Sin embargo, cuando posteriormente se quiso eliminar el déficit comercial, por medio de la caída del dólar, no resultó ser tan fácil. El déficit comercial permaneció arriba de los \$100 mil millones de dólares hasta 1991, cuando bajó a \$74.1 mmd más bien por el impacto de una nueva recesión. Con la endeble recuperación de 1992, el déficit comercial aumentó casi 30%.⁵⁴

Además, de acuerdo con los lineamientos del análisis de James K. Galbraith, es necesario considerar no sólo el monto del déficit comercial sino también su composición y, en particular, el rubro de bienes de capital. Aquí Estados Unidos tenía, y mantiene hasta la fecha, un superávit. Sin embargo, a partir de 1981 la relación del valor de los bienes de capital importados con respecto al valor de las exportaciones de este tipo aumenta rápidamente. Esta proporción –que era menos del 30% hasta 1972 y apenas superaba el 40% entre 1978 y 1980– rebasa el 90% en 1987 y permanece arriba del 75% durante el resto de la década.⁵⁵

⁵⁴ *Economic Report of the President 1998*, p.398.

⁵⁵ *Economic Report of the President 1992*, p.414.

Por otra parte las altas tasas reales de interés que prevalecieron en los Estados Unidos en aquellos años atrajeron un gran flujo de capitales del exterior. Estos flujos permitieron a los estadounidenses consumir más de lo que producían e invertir más de lo que ahorraban. La tasa del ahorro personal no alcanzó ni el 4.5% de 1987 a 1989. En 1986 y 1987 las entradas netas de capitales del exterior alcanzaron montos equivalentes a más del 90% de la inversión privada neta en aquellos años y más del 80% en los dos años siguientes.⁵⁶ Desde 1983 en adelante las entradas netas de capitales han sido superiores a las salidas netas y los ingresos netos por concepto de los activos estadounidenses en el exterior disminuyeron marcadamente de \$31.3 miles de millones de dólares en 1981 a sólo \$2.6 mmd en 1989.⁵⁷

Todos estos cambios en los flujos internacionales de bienes y servicios y de capitales se conjugaron, precisamente durante los años ochenta, para convertir a Estados Unidos en el país deudor más grande del mundo. Este país emergió de la Segunda Guerra Mundial con la posición de acreedor principal. Su posición como tal fue sostenida hasta inicios de la década pasada. Entre 1985 y 1986 pasó de ser acreedor neto a deudor neto.⁵⁸ Actualmente, Estados Unidos tiene la deuda externa más grande del mundo, con la salvedad de que está cifrada en su propia moneda.

De hecho la década de los ochenta trajo ritmos de endeudamiento sin precedentes en todos los ámbitos de la economía. El monto de la deuda del gobierno federal se incrementó sólo de manera paulatina de la posguerra hasta mediados de los setenta. De 1975 a 1980 creció

⁵⁶ *Ibidem*, pp. 314, 326, 413.

⁵⁷ *Ibidem*, pp. 412-13.

⁵⁸ *Ibidem*, p. 411.

casi 70% y entre 1980 y 1985 se duplicó de \$908 mil millones de dólares a \$1.8 billones. Prácticamente se duplicó otra vez en los siete años siguientes. El pago de intereses sobre esta deuda se ha convertido en uno de los rubros de más rápido crecimiento del presupuesto federal.⁵⁹

El peso del endeudamiento de las corporaciones también llegó a niveles sin precedentes. Según el Informe Cuomo, publicado en 1988, en las décadas de los cincuenta y sesenta las empresas gastaban aproximadamente la séptima parte de sus ganancias en el pago de intereses sobre sus deudas y durante los setenta este concepto absorbía un tercio. Pero durante la mayor parte de los ochenta, las corporaciones en su conjunto habían pagado más de 50% del monto de sus ganancias para el servicio de las deudas corporativas.⁶⁰

Por otra parte se incrementó la deuda de los individuos y los hogares para financiar el creciente consumo. Aun cuando los estratos de ingresos medios sufrieron cierta disminución de su participación en el ingreso global (la participación en el ingreso total, de 60% de la población en los estratos de ingresos intermedios, disminuyó de 51.7% en 1979 a 46.8% en 1989⁶¹) lograron incrementar su consumo, por un lado con la incorporación de otro miembro de la familia a la fuerza laboral y, por otro, mediante un mayor endeudamiento. Mientras que el ingreso personal disponible total se incrementó en 26.9% de 1980 a 1989, el gasto para el consumo personal aumento 31.7%. Los créditos

⁵⁹ *Ibidem.* pp. 385, 391.

⁶⁰ The Cuomo Commission on Trade and Competitiveness, *The Cuomo Commission Report*, Simon and Schuster Inc., New York, 1988, p. 5.

⁶¹ U.S. Department of Commerce, *Money Income and Poverty Status in the United States 1989*, *Current Population Reports*, serie P-60, núm. 168, Washington, D.C., 1990, p.6.

para el consumo, pagaderos en abonos, equivalían al 16.9% del ingreso personal disponible en 1979. La proporción bajó al 14% con la recesión de 1982 y después alcanzó un nivel récord de 19% en 1989.⁶²

El éxito económico de Reagan, y por lo tanto el éxito electoral de los republicanos en 1984 y 1988, radica precisamente en haber implementado políticas que resultaron, después de la severa recesión de 1982, en altas tasas de crecimiento económico y niveles muy bajos de inflación. Sin embargo, un análisis más detallado plantea serias dudas con respecto a si los fines justificaron los medios. Reagan dejó a su sucesor una economía con muchos flancos débiles, y los problemas sembrados durante sus dos mandatos afloraron durante la presidencia de George Bush, quien, a su vez, dejó a su sucesor un conjunto de problemas nada fáciles de resolver: el déficit comercial, el déficit fiscal, endeudamiento sin precedentes de todos los sectores de la economía, una infraestructura física deteriorada, deficiencias serias en la educación primaria e intermedia, altos índices de violencia y criminalidad. El crecimiento de la economía no fue acompañado por incrementos significativos de la productividad ni mejores oportunidades de empleo.

La mayor parte de los aproximadamente 20 millones de nuevos puestos de trabajo creados durante los ochenta corresponden a empleos de remuneración baja en el sector de servicios. Casi dos tercios de los nuevos miembros de la población económicamente activa (PEA) son mujeres quienes ganan de 30 a 50% menos que sus contrapartes masculinos. Al mismo tiempo los empleos en las ramas

⁶² *Economic Report of the President 1992*, pp. 300, 327, 384.

productores de bienes disminuyeron de 26 461 000 a 25 322 000, y los empleos en la manufactura disminuyeron en 1 598 000 puestos.⁶³

En realidad la estructura del empleo en los Estados Unidos ha sufrido una transformación progresiva a lo largo de varias décadas. La proporción de la PEA empleada en el sector de servicios se incrementó de 62.3% en 1960 a 77.3% en 1990. Durante el mismo lapso el porcentaje ocupado en la manufactura disminuyó del 31.0% a sólo el 17.7% de la PEA, y en las actividades agropecuarias la disminución fue de 4.6% a 1.7% de la fuerza laboral. Estos cambios han servido de base para las afirmaciones de que Estados Unidos ha dejado de ser ya una economía productora de bienes para convertirse en una economía productora de servicios. Pero no obstante el gran cambio en la estructura ocupacional, el peso de la manufactura en el producto total no ha disminuido significativamente. El sector manufacturero aportaba el 23.3% del PIB en 1960 y el 22.7% en 1990. El peso del sector de servicios aumentó de 72.4 a 74.9% y el de las actividades agropecuarias bajo de 4.3 a 2.4% del producto.⁶⁴

Este cambio en la estructura del empleo está señalado a menudo como una de las causas del lento crecimiento de la productividad. "En general se considera que la productividad tiende a incrementar más lentamente en los servicios que en la manufactura."⁶⁵ Por otro lado, varios autores afirman que la diferencia no es muy grande; sin embargo, existen grandes divergencias con respecto a la apreciación de la importancia de este factor en la determinación del ritmo de

⁶³ *Economic Report of the President 1992*, pp. 334, 344.

⁶⁴ *Ibidem.*, pp. 308, 344, 345; y U.S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States 1992*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1992, pp. 381, 429.

⁶⁵ Baumol y McLennan, *op. cit.*, p. 12.

crecimiento de la productividad estadounidense.⁶⁶ Lo que sí resulta más evidente es que los salarios en muchas ramas del sector servicios tienden a ser menores que los que prevalecen en la manufactura.

Independientemente de las causas, se puede observar que a finales de los ochenta la productividad casi no se incrementaba y los salarios continuaban su trayectoria descendiente. Creció el número de puestos de trabajo temporales o de tiempo parcial que estaban ocupados por personas que quisieron trabajar tiempo completo. Por otra parte, muchos empleos de tiempo completo ya no proporcionaban ingresos suficientes para mantener a una familia de 3 o 4 personas fuera de la pobreza, y la década se caracterizó por una desigualdad creciente en la distribución del ingreso.

A pesar de las dificultades económicas de los setenta el coeficiente de Gini para el ingreso familiar sólo se incrementó 3.5% al pasar de .353 en 1970 a .365 en 1980. En 1990, no obstante los ocho años de crecimiento favorable transcurridos entre 1983 y 1990, este coeficiente era .396; es decir, la desigualdad se había incrementado diez por ciento a lo largo de la década.⁶⁷

Ha quedado ampliamente comprobado que las ganancias atribuibles al crecimiento económico de los años ochenta beneficiaron principalmente al 1% más rico de la población cuyos ingresos aumentaron 75.5% entre 1980 y 1990.⁶⁸ Esta creciente desigualdad no tiene antecedentes en ningún periodo de crecimiento económico

⁶⁶ *Ibidem.*

⁶⁷ U.S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey, Historical Income Tables - Families*, <<http://www.census.gov/income/histinc/>>, table F-4.

⁶⁸ House Ways and Means Committee, *Tax Progressivity and Income Distribution*, Washington D.C., 26 de marzo de 1990, cuadro 10, p. 28, citado en Thomas Byrne Edsall con Mary D. Edsall, *Chain Reaction*, W. W. Norton & Company, New York, 1991, p. 219.

similar. Entre 1980 y 1990 el ingreso bruto real del 10% de la población con los ingresos más altos aumentó 37.1% y el del segundo decil con ingresos altos aumentó 15.7%. Al otro extremo de la escala, el 10% de la población con ingresos más bajos registró una disminución del 8.4% durante el lapso mencionado y el segundo decil más bajo sufrió un deterioro del 2.3% en sus ingresos reales.⁶⁹

El resultado perverso de la política económica neoliberal resulta aún más claro cuando se analiza el comportamiento de la distribución del ingreso después de deducidos los impuestos sobre la renta, donde se refleja la incidencia de las reformas fiscales que se realizaron durante la administración Reagan. En este caso el decil más bajo, en la escala de ingresos, sufrió una caída del 10.3% en sus percepciones reales después de los impuestos; la siguiente decil experimentó un deterioro del 3.4%, y la tercera una disminución del 1.3%. Al otro extremo de la escala, el 10% de la población con ingresos más altos experimentó, entre 1980 y 1990, un incremento real del 41.1% en sus ingresos después de los impuestos, mientras que el incremento para el 1% más rico de la población fue del 87.3%.⁷⁰

La política económica que se impuso como respuesta a la creciente globalización y la intensificación de la competencia internacional coadyuvó a una reestructuración de las empresas, basada en las fusiones financieras, el "*downsizing*" o adelgazamiento y el "*outsourcing*" o la subcontratación de algunos aspectos del proceso productivo, y de algunos servicios, anteriormente realizados directamente por la empresa. Los resultados fueron favorables para las

⁶⁹ House Ways and Means Committee, *op. cit.*, citado en Edsall, *op. cit.*, p. 219.

⁷⁰ *Ibidem.*, p. 30, citado en Edsall, *op. cit.*, p. 220.

empresas pero provocaron mayor inestabilidad e inseguridad para los trabajadores y más desigualdad en la distribución general del ingreso.

La década de los noventa: recesión y repunte, pero con desigualdades persistentes

A principios de la década de los noventa muchos factores que facilitaron la expansión económica de la década anterior llegaron a sus límites. A finales de 1990 la economía estadounidense entró en su novena recesión de la época de la posguerra. El autor David Brauer señala que, "aun cuando la recesión de 1990-1991 no fue particularmente severa en comparación con otras recesiones de la posguerra, varios indicadores macroeconómicos claves sugieren que durante el periodo que va desde principios de 1989 a principios de 1993, la economía estadounidense experimentó la mayor debilidad que haya mostrado durante cualquier otro ciclo desde 1945".⁷¹

El enorme déficit fiscal no dio margen al gobierno federal para implementar programas que estimularan el crecimiento económico o siquiera aliviaran el desempleo. La raquítica reactivación de 1992 fue suficiente para producir un nuevo salto en el déficit comercial. El endeudamiento que había financiado el auge consumista de los ochenta se frenó. Durante muchos meses ni las tasas de interés más bajas del último cuarto de siglo pudieron dar un impulso fuerte a la actividad económica.

La investigación de Brauer indica que "la desaceleración a finales de los ochenta fue poco usual pero no sin precedentes, mientras que la

⁷¹ Brauer, *op. cit.*, p. 3.

lentitud de la recuperación es única en toda la posguerra".⁷² Tanto el producto interno bruto como la producción industrial tardaron más de dos años, hasta septiembre y octubre de 1992, en recuperar, en términos reales, sus niveles máximos anteriores. Tal vez la debilidad más notoria fue la del empleo. "El empleo privado continuó su caída durante 19 meses, hasta febrero de 1992, y todavía en junio de 1993 estaba por debajo de su máximo anterior".⁷³

Las empresas del sector servicios –tan importantes para la creación de nuevos puestos de trabajo durante los ochenta– empezaron a invertir más en adquirir nueva tecnología para sus trabajadores que en la creación de nuevos empleos. De hecho los despidos masivos de trabajadores de cuello blanco fue un rasgo particular de esta recesión. Ellos constituyeron 43% de los desocupados en 1991, frente a 22% de los desempleados durante la recesión de 1982. La mejor utilización de computadoras y otros equipos de alta tecnología junto con los recortes de personal permitió al sector servicios incrementar enormemente su productividad, provocando un impacto favorable sobre la tasa global que fue del 3.2% para el conjunto de empresas no agrícolas en 1992, el incremento más alto en varios años. Durante los tres años siguientes el crecimiento de la productividad fue prácticamente nulo, pero hay señales de una mejora a partir de 1996.⁷⁴

Los efectos negativos de la recesión de 1991, que perduraron por mucho tiempo después del repunte en el crecimiento económico

⁷² *Ibidem.*, p. 4.

⁷³ *Ibidem.*, p. 5.

⁷⁴ Daniel Bell, "The Paradox of Jobs and Productivity", reproducido de "The Changing Face of America", *El País*, España, marzo, 1993, en *Dissent*, verano 1993, p. 320; y *Economic Report of the President 1998*, *op. cit.*, p. 339.

general, ya han sido opacados por los avances. A pesar de los escándalos políticos y personales, en los que se ha visto envuelto el presidente, y las no pocas derrotas que ha sufrido en el congreso, la administración Clinton se puede atribuir dos logros muy importantes, la disminución del desempleo y la eliminación del déficit fiscal. Después del primer trimestre de 1998, el desempleo llegó al nivel más bajo en 28 años. El déficit fiscal ha disminuido más rápidamente de lo que fue previsto y habrá un superávit, por primera vez en treinta años, para el ejercicio presupuestal de 1999.

En sus informes de 1997 y 1998 los asesores económicos de la Casa Blanca afirmaron que no se ha registrado ningún indicio de que la expansión actual se interrumpa todavía. Señalan que no hay presiones inflacionarias, ni acumulación de inventarios, ni evidencias de desequilibrios financieros. Subrayan los aumentos en la inversión desde 1993 e incrementos en la productividad y los salarios a partir de 1996. Pero al mismo tiempo reconocen que la tasa de ahorro personal es muy baja y el endeudamiento de los hogares ha aumentado. Por otra parte, advierten que "los avances recientes no anuncian el fin de la inflación y el vencimiento del ciclo, ni tampoco la reversión permanente de las tendencias seculares de bajo crecimiento de la productividad y creciente desigualdad en la distribución del ingreso".⁷⁵

El aumento de la 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

⁷⁵ *Economic Report of the President 1997*, USGPO, Washington, D.C., capítulos 1 y 2; *Economic Report of the President 1998*, *op. cit.*, capítulos 1 y 2, y p. 42.

publicaciones oficiales y no oficiales.⁷⁶ 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, según las explicaciones más frecuentes, la mayor dispersión salarial se debe a la creciente demanda para trabajadores con altos niveles de escolaridad, al incremento del número de mujeres y de inmigrantes en la fuerza laboral, al gran aumento absoluto y relativo del empleo en el sector de servicios, a la expansión del comercio internacional, a la decreciente afiliación sindical, así como a la disminución en el valor real del salario mínimo, entre otras.⁷⁷

Mishel y 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% 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.⁷⁸

⁷⁶ Ver por ejemplo *Economic Report of the President 1997, op. cit.*, capítulo 5; y Lawrence Mishel y Jared Bernstein, "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., 1995, pp. 101-196.

⁷⁷ *Ibidem.*

⁷⁸ Mishel y Bernstein, *op. cit.*, pp. 155, 114-5, y 129.

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. Sin embargo, 80% de la población ha visto que su participación en el ingreso total disminuyó claramente entre 1974 y 1996, mientras que la del 20% más rico aumentó.⁷⁹ Según Mishel y Bernstein, sólo las familias, en las que ambos cónyuges estaban empleados, experimentaron un incremento en su nivel de ingreso durante los años ochenta.⁸⁰

Los coeficientes de Gini, para todas las familias así como para todos los hogares, han crecido casi ininterrumpidamente desde mediados de los setenta. En ambos casos hay un salto muy pronunciado entre 1992 y 1993 (de .404 a .429 para el ingreso familiar). Se registró cierta mejoría entre 1993 (1994 en el caso de los hogares) y 1995. Pero no hay ningún indicio claro de que la tendencia general se haya revertido –a pesar del crecimiento económico favorable registrado a partir de 1992– puesto que entre 1995 y 1996 dichos coeficientes se incrementaron otra vez.⁸¹

En el capítulo siguiente analizaremos cómo estas tendencias generales han repercutido en el nivel de ingresos de un gran número de hispanos, hasta tal punto que se ha modificado la posición socioeconómica de ellos con respecto a otros grupos de la población.

⁷⁹ U.S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey, Historical Income Tables - Households*, <<http://www.census.gov/income/histinc/>>, table H-2.

⁸⁰ Mishel y Bernstein, *op. cit.*, pp. 106-7.

⁸¹ U.S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey, Historical Income Tables - Households*, y *Historical Income Tables - Families*, <<http://www.census.gov/income/histinc/>>, Household table H-4 y Family table F-4.

CAPÍTULO III - CARACTERÍSTICAS GENERALES Y VULNERABILIDAD DE LA POBLACIÓN HISPANA EN LOS ESTADOS UNIDOS

Desde finales de los años ochenta empezaron a aparecer estudios indicando que la incidencia de la pobreza entre los hispanos en los Estados Unidos, y entre los de origen mexicano en particular en los estados del sudoeste, estaba creciendo más rápidamente que para cualquier otro grupo de la población.¹ Al mismo tiempo los hispanos se perfilaban como la minoría de mayor crecimiento del país. Proyecciones basadas en las tendencias actuales indican que para el año 2005 la población hispana será más numerosa que la negra. Ahora, por primera vez desde que se registra la información al respecto, durante cuatro años consecutivos a partir de 1994, la incidencia de pobreza ha sido mayor para los hispanos que para los negros.

Llama la atención el hecho de que la expansión económica de la década de los ochenta parece haber beneficiado menos a la población hispana en los Estados Unidos que a otros grupos, y la recesión posterior los perjudicó más. Sólo los hispanos, 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

¹ Ver Joan Moore, "An Assessment of Hispanic Poverty: Is there an Hispanic Underclass?", ponencia del *Seminar on Persistent Poverty Among Hispanics*, Tomás Rivera Center, San Antonio, 1988; Refugio I. Rochin, "Economic Perspectives of the Hispanic Community", Tomás Rivera Center, San Antonio, 1989; y otros documentos distribuidos por el Tomas Rivera Center de San Antonio, Texas)

que forman parte de la población hispana. La pobreza entre todos ellos se incrementó más que para el resto de la población.

Es precisamente en los últimos lustros, debido a su rápido crecimiento demográfico y a los crecientes problemas socioeconómicos que lo han acompañado, que se empieza a tomar en cuenta, en ámbitos académicos y gubernamentales, a los hispanos como una minoría étnica dentro de los Estados Unidos. Además los hispanos constituyen una minoría que se niega a, y a su vez les es negada, la asimilación que ha caracterizado a otros grupos étnicos que emigraron a ese país en épocas anteriores. El censo de 1990 registró 22.4 millones de personas en los Estados Unidos –eso es aproximadamente el 9% de la población total de 248.7 millones– que se consideran o son considerados como de origen hispano. La cifra oficial para 1996 es de 28.3 millones, el 10.7% de la población. Los intentos de contabilizar la población hispana a nivel nacional se remontan a finales de la década de los sesenta y principios de los setenta. En 1976 se aprobó la legislación federal que obliga al registro del número de personas de origen hispano en los censos y encuestas gubernamentales.

En un principio se utilizaban indicadores "objetivos" como: lugar de nacimiento, lugar de nacimiento de los padres, idioma nativo, apellido, etc. para determinar la pertenencia o no al grupo de los "hispanos". Pero los censos de 1980 y 1990 se apoyaron en el criterio de autoidentificación como el principal indicador del número de personas de origen hispano.² Aun cuando los datos censales

² Ver Frank D. Bean y Marta Tienda, *The Hispanic Population of the United States*, Russel Sage Foundation, New York, 1987, capítulo 2; U.S. Bureau of the Census, *1990 Census of Population, Persons of Hispanic Origin in the United States*, USGPO, Washington, D.C., 1993, pp. B-12, B,13.

establecen la diferencia entre los países de origen y ascendencia para los hispanos –México, Cuba, Puerto Rico, los países de Centro o Sud América, el Caribe, España y otros– otras fuentes oficiales presentan datos solamente para los hispanos en conjunto. Por lo tanto, a veces, no es posible distinguir el comportamiento de los diversos subgrupos.

Pero a pesar de su idioma común los hispanos configuran una unidad diversa y, hasta ahora, más dividida que unificada. Sus lugares de origen, las circunstancias que motivaron su emigración, los momentos de mayor afluencia de unos y otros, y las zonas de Estados Unidos en donde tienden a asentarse, son hechos que han contribuido a mantener las diferencias económicas, políticas y sociales que existen entre los diversos grupos que constituyen la población de origen hispano en los Estados Unidos.

Algunos autores³ sugieren, por un lado, que el término "hispano" ha sido utilizado, más bien, por funcionarios, académicos y periodistas anglos, a veces con intenciones y connotaciones racistas, para agrupar y referirse a los distintos conjuntos nacionales que se incluyen bajo esta etiqueta; y, por el otro, que ha sido aprovechado por los líderes económicos y políticos de las diversas comunidades "hispanas" o "latinas", dentro de los Estados Unidos, para incrementar su propio poder económico y político a nivel nacional, pero no necesariamente el de sus bases.

No obstante estas consideraciones problemáticas se ha producido, en los medios académicos, una amplia literatura referida a

³ Ver, por ejemplo Peter Skerry, "Los hispanos: ¿realidad o invención?" *El Nuevo Herald*, 4 de octubre, 1992; y Rodolfo Cortina y Alberto Moncada, *Hispanos en los Estados Unidos*, Instituto de Cooperación Iberoamericana, quinto centenario, Madrid, 1988.

la población hispana o a los "latinos". La prensa también utiliza frecuentemente estas mismas etiquetas. Muchas fuentes gubernamentales incluyen cifras y datos referentes a la población hispana, pero muy pocas proporcionan información desglosada sobre los diversos grupos que constituyen este conjunto. Por otra parte, como señala Linda Robinson, "los hispanos no se ponen de acuerdo entre ellos mismos sobre cómo quieren ser identificados". Parece que la mayoría se autoidentifica por su origen nacional, aunque muchos otros se denominan como "latinos".⁴

En este trabajo señalaremos las diferencias que existen entre los principales grupos que constituyen la población hispana, cuando la información disponible lo permite. Sin embargo la mayor parte de las estadísticas oficiales publicadas utilizan simplemente la clasificación de "hispanos". Por otro lado cabe señalar que puesto que los hispanos de origen mexicano constituyen más del 60% del total –y que los otros dos grupos que siguen en importancia numérica, puertorriqueños (11%) y cubanos (4%), muchas veces exhiben tendencias divergentes– las cifras para la población hispana en su conjunto generalmente reflejan las tendencias que prevalecen entre los de origen mexicano.

Tamaño, composición y características generales de la población hispana

Los hispanos constituyen el grupo de mayor crecimiento numérico dentro de la población estadounidense hoy. Han pasado de 14.6 millones en 1980 a 28.3 millones en 1996, eso es del 6.4 al 10.7% de

⁴ Linda Robinson, "Hispanics' don't exist", *U.S. News and World Report*, 11 de mayo, 1998, p. 27.

la población total. De acuerdo con las proyecciones demográficas intermedias, la población hispana será mayor que la negra en el año 2005, 36.1 frente a 35.5 millones. Además se proyecta un crecimiento futuro tal que para el año 2030 los hispanos representarán cerca del 20% de la población total y casi una cuarta parte en 2050. Para este último año se estima que los negros no hispanos constituirán apenas el 13.6% de la población, los blancos no hispanos sólo el 52.8%, y los asiáticos y personas provenientes de las islas del Pacífico el 8.2%.⁵

Desde hace varias décadas las personas de origen mexicano han constituido más de la mitad de la población hispana en Estados Unidos. Actualmente representan entre el 63 y 64%. La proporción de puertorriqueños disminuyó entre 1980 y 1990, del 13.8 al 10.5%, pero muestra un ligero aumento, entre 1990 y 1996, para llegar al 11.0%. Los porcentajes de centro y sudamericanos y otros hispanos también tienden a crecer a partir de 1990 hasta alcanzar el 14.3% y el 7.3%, respectivamente. En cambio la proporción de cubanos dentro del conjunto ha disminuido paulatinamente desde el 5.5% en 1980 a sólo el 4.0% en 1996.⁶

Una de las características particulares de la población hispana es su alto grado de concentración geográfica dentro de los Estados Unidos. Prácticamente las tres cuartas partes (74.3% en 1994) radica en solamente cinco estados, California, Texas, Nueva York, Florida e Illinois. Además el lugar de residencia está altamente correlacionado

⁵ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1997*, USGPO, Washington, D.C. 1997, p. 19.

⁶ Frank L. Schick y Renee Schick, *Statistical Handbook on U.S. Hispanics*, Oryx Press, Phoenix, 1991, p. 7; U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *The Hispanic Population of the United States: March 1990, Current Population Reports*, serie P-20, núm. 449, 1991, p. 1; U.S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-1.txt>.

con el lugar de origen. Las cifras sobre distribución regional indican que el 58% de la población mexicana vive en el oeste, que significa principalmente California y otro 32% está en el sur, correspondiendo básicamente a Texas. El 69% de los puertorriqueños está en el noreste, que quiere decir sobre todo en y alrededor de Nueva York, y el 70% de los cubanos está en el sur, precisamente en el sur del estado de Florida, en Miami y sus alrededores.⁷

En términos de características demográficas y sociales los hispanos se distinguen de la población estadounidense en general en cuanto a lugar de residencia, tamaño de las familias, edad, nivel educativo y nivel económico. Cerca del 92% de los hispanos viven en zonas urbanas en comparación con el 73% del resto de la población. Aproximadamente el 27% de las familias hispanas son de cinco personas o más frente a menos del 13% de las familias no hispanas con cinco personas o más. Solamente el 16% de los hogares hispanos son de una sola persona en comparación con el 26% de los demás. En el caso de las familias, sólo el 27% de las familias hispanas son de dos personas nada más frente al 44% de las no hispanas. Un 31% de la población hispana es de menores de 15 años en comparación con el 22% de los no hispanos, mientras que sólo el 10% son mayores de 55 años a diferencia del 21% del resto de la población.⁸

Hay más hogares hispanos con ingresos anuales menores de 10 mil dólares –20 vs. 12% de los demás– y menos con ingresos anuales

⁷ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1997*, op. cit., pp. 31, 34.

⁸ U.S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1990, Current Population Reports*, serie P-20, núm. 449, 1991, p. 2; U.S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-1.txt, sumtab-3.txt, sumtab-4.txt>.

mayores de 50 mil dólares –18 vs. 33%. El 68% de los hogares no hispanos ocupan una casa propia frente a solamente el 41% de los hispanos. El 17% de los hispanos no tienen, ni tienen acceso a un teléfono en su lugar de residencia en comparación con sólo el 5.2% del resto de la población. Sólo el 53% de los hispanos mayores de 25 años ha cumplido el ciclo de enseñanza media comparado con el 84% de los demás. El 25% de la población no hispana, mayores de 24 años, tienen el grado de licenciatura o más pero sólo el 9% de los hispanos. En el censo de 1990 el 39% de los hispanos mayores de 5 años afirmaron que no hablan bien el inglés.⁹

Pero no obstante todos los factores que distinguen a los hispanos del resto de la población estadounidense y su origen "hispano" –que sólo hasta cierto punto es común, pero que sirve para identificarles como minoría frente a los blancos no hispanos y los negros– hay grandes diferencias entre los grupos que componen este conjunto. En términos generales el perfil demográfico y los parámetros socioeconómicos de los cubanos se acercan más a los de la población blanca de origen predominantemente anglosajón. La situación de los mexicanos y los puertorriqueños es bastante menos favorable. Sin embargo, la mediana del ingreso de las familias y los hogares cubanos, aun cuando es mayor que la de los mexicanos y puertorriqueños, es significativamente inferior a la mediana de los blancos no hispanos. Además la pobreza también ha aumentado entre los cubanos, ligeramente entre 1980 y 1989 y marcadamente entre 1989 y 1995.

⁹ U.S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-1.txt>, [sumtab-3.txt](http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-3.txt), [sumtab-4.txt](http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-4.txt); y U.S. Bureau of the Census, *1990 Census of Population, Persons of Hispanic Origin in the United States*, *op. cit.*, pp. 77-84.

La inmigración reciente de hispanos a Estados Unidos

En los últimos tiempos, uno de los factores señalados a menudo como causa del deterioro socioeconómico relativo de la población hispana en los Estados Unidos, es precisamente el auge observable en el flujo migratorio. De hecho el incremento ha sido muy marcado en el caso de los mexicanos y también notorio para inmigrantes de algunos otros países de Centro y Sudamérica y el Caribe. Por otra parte, el éxito económico de los asiáticos y personas provenientes de las islas del Pacífico –cuyos números se han incrementado recientemente debido sobre todo a la inmigración– contrasta rotundamente con el deterioro relativo registrado por los hispanos.¹⁰ Por lo tanto la inmigración en sí no es suficiente para explicar el fenómeno. De todas formas las personas recién llegadas generalmente tienden a exhibir desventajas frente a los demás.

A partir de 1970 los mayores flujos migratorios a los Estados Unidos provienen de México, el Caribe y el resto de América Latina, en primer lugar, y de los países asiáticos y las islas del Pacífico, en segundo término, contrastándose con el predominio de la inmigración europea en épocas anteriores. Personas originarias de este primer conjunto de países, es decir personas que se pueden contabilizar como hispanos, constituyeron el 40% de los inmigrantes de 1971 a 1980, el 47% de los que entraron de 1981 a 1990, y el 55% de los inmigrantes de 1991 a 1993. Durante varios años, a partir de 1989, se

¹⁰ En el caso de los asiáticos y las personas originarias de las islas del Pacífico, la proporción del incremento en sus números debido a la inmigración reciente es aún mayor que en el caso de los hispanos; pero ellos en cambio registran índices de pobreza solo de tres o cuatro puntos porcentuales por encima de los blancos y las medianas de sus niveles de ingresos son muy cercanas a las de los blancos en el caso de los hombres y un poco más altas que las de la población blanca en el caso de las mujeres.

registraron números muy altos de inmigrantes debido a que se incluían en el conteo a personas, anteriormente indocumentadas, quienes adquirieron la residencia legal en base a la Immigration Reform and Control Act (Ley de Reforma y Control de la Inmigración) de 1986. La estimación oficial es que más de la mitad de todos los indocumentados son mexicanos. Además el 34.7% de todos los inmigrantes entre 1991 y 1993 son mexicanos.¹¹

No hay información reciente que permita comparar las características socioeconómicas de los hispanos nacidos en los Estados Unidos con las de los hispanos inmigrantes. Como ya se ha señalado, la mayor parte de los datos oficiales que hay sobre esta población no están desglosados por países de origen, u origen de los ascendentes, ni mucho menos con respecto a quienes nacieron o no dentro de los Estados Unidos. Sólo se cuenta con la información arrojada por el censo de 1990, para intentar captar diferencias, en los niveles de bienestar económico, entre los hispanos nacidos en Estados Unidos, los que han vivido allí durante mucho tiempo y los que han llegado recientemente.

El 54% del crecimiento de la población hispana registrada entre 1980 y 1990 es atribuible a la inmigración, al igual que el 49% del incremento que se dio de 1991 a 1996.¹² No obstante lo anterior, y aunque alrededor del 36% de los hispanos son inmigrantes, estos constituyen en la actualidad sólo aproximadamente el 8% de toda la

¹¹ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1996*, USGPO, Washington, D.C. 1996, pp. 10 y 11; U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1997*, *op. cit.*, pp. 11 y 13.

¹² U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1997*, *op. cit.*, pp. 14 y 53.

población estadounidense. De acuerdo con los datos censales un tercio de los mexicanos que viven en los Estados Unidos nacieron fuera de ese país. El 72% de los cubanos son inmigrantes al igual que el 54% de los otros hispanos. Sólo el 1.2% de los puertorriqueños son considerados como inmigrantes (por lo tanto no tiene sentido hacer comparaciones entre los que nacieron en Estados Unidos y los que no nacieron allí en el caso de los puertorriqueños).¹³

Del 36% de la población hispana que no nació en los Estados Unidos, solamente el 26.2% de ellos había adquirido la nacionalidad estadounidense en 1990. La mitad de los cubanos y las tres cuartas partes de los mexicanos y de los otros hispanos no estaban nacionalizados. De los que sí estaban nacionalizados, la gran mayoría había ingresado a los Estados Unidos antes de 1980, aunque una parte considerable de los no nacionalizados también llegó antes de esa fecha.¹⁴

Es interesante hacer notar que la mediana del ingreso familiar de los pocos inmigrantes, ahora ciudadanos, que llegaron antes de 1980, es mayor que la mediana respectiva para las personas que nacieron en los Estados Unidos, tanto para el conjunto de los hispanos como para la población total. Sin embargo, en el caso de los mexicanos y los cubanos, los que nacieron en los Estados Unidos tienen la mediana mayor. Por otra parte los inmigrantes no nacionalizados que llegaron después de 1980 muestran la mediana más baja, dentro de cada una

¹³ U.S. Bureau of the Census, *1990 Census of Population, Persons of Hispanic Origin in the United States*, *op. cit.*, pp. 1-10.

¹⁴ *Ibidem.*

de las agrupaciones especificadas, seguidos por los que sí son ciudadanos estadounidenses pero que llegaron después de 1980.¹⁵

Al comparar la mediana del ingreso familiar de los distintos grupos de la población, se puede observar que la brecha entre los hispanos y los no hispanos es considerable y resulta aún mayor en el caso de los inmigrantes. Las diferencias entre los distintos subgrupos de la población hispana son también marcadas. Las familias cubanas tienen la mediana más alta, seguidas por las de los otros hispanos. Las familias mexicanas están en tercer lugar y las puertorriqueñas tienen el nivel más bajo. Aun cuando el ingreso per cápita es mayor para los puertorriqueños que para los mexicanos y los trabajadores puertorriqueños ganan por lo general más que los mexicanos, el ingreso familiar tiende a ser mayor para los mexicanos porque suele haber más trabajadores por familia y porque entre los puertorriqueños hay dos veces más familias encabezadas por mujeres.¹⁶

Los puertorriqueños, no obstante el hecho de ser ciudadanos estadounidenses, tienen mayores índices de desempleo y de pobreza que los demás hispanos. Para los demás hispanos, al igual que para los no hispanos, los inmigrantes no nacionalizados que llegaron después de 1980 exhibieron los niveles más altos de pobreza y de desempleo. Los índices más bajos correspondieron, en todos los casos, a inmigrantes nacionalizados que ingresaron antes de 1980. Es decir, tanto para los no hispanos como para los mexicanos, cubanos y otros hispanos, los inmigrantes nacionalizados que llegaron antes de 1980, tuvieron niveles de pobreza y de desempleo más bajos aún, dentro de

¹⁵ *Ibidem.*, pp. 153-162.

¹⁶ *Ibidem.*, y pp. 119-123.

cada uno de los grupos respectivos, que aquéllos que nacieron en los Estados Unidos.¹⁷

Los inmigrantes indocumentados

Sin duda los hispanos más explotados y depauperados son aquéllos que ingresan a Estados Unidos de manera ilegal para trabajar. Según estimaciones oficiales había cinco millones de inmigrantes indocumentados en 1996. Se calcula que 2.7 millones, el 54%, son mexicanos, y que hay por lo menos 830 mil más (17.6%) provenientes de otros países de América Latina, de manera que un poco más del 70% son clasificados como hispanos. El treinta por ciento restante viene de un sinnúmero de países, algunos tan prósperos como Canadá o tan lejanos como China. A pesar de los intentos de frenar el flujo de indocumentados, se piensa que de 200 a 300 mil ingresan cada año. Llegan por aire, tierra y mar, pero la mayoría cruzan la frontera, entre México y Estados Unidos, a pie o en vehículos particulares. El gran imán que los atrae a casi todos es un empleo con pago en dólares.¹⁸

Aunque se están diversificando cada vez más los lugares a donde llegan los trabajadores indocumentados, se calcula que más del 80% se ubica en los mismos cinco estados donde residen ya tres cuartos de los hispanos.¹⁹ Debido precisamente a su alto grado de concentración en unos cuantos estados, se han generado candentes debates sobre los costos y beneficios que su presencia representa para

¹⁷ *Ibidem.*, pp. 153-162.

¹⁸ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1997*, op. cit., p. 12; y Kathleen Lee, *Illegal Immigration*, Lucent Books, San Diego, 1996, p.18.

¹⁹ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1997*, op. cit., p. 12.

los respectivos gobiernos estatales. El meollo del asunto es que la mayor parte de los impuestos que pagan –mediante retenciones automáticas sobre las nóminas, aun cuando los números de registro para dichos fines sean apócrifos– constituyen ingresos para el gobierno federal. Pero los servicios que reciben, como educación para sus hijos y servicios de salud gratuitos –en casos de emergencia, cuando no los pueden pagar– representan gastos para los respectivos gobiernos estatales y locales.²⁰

Otro debate que su presencia genera es el que se da en torno al impacto que los indocumentados tienen sobre los niveles salariales y las condiciones de trabajo en los Estados Unidos. Mientras algunos alegan que los indocumentados privan a ciudadanos e inmigrantes legales de oportunidades de empleo, que deprimen el nivel general de salarios y minan las condiciones favorables de trabajo conquistadas anteriormente por los obreros estadounidenses, otros afirman que incrementan el nivel general de empleo a través de la demanda que generan como consumidores. Se dice también que todos los consumidores disfrutan de precios más bajos en una amplia gama de bienes y servicios, desde prendas de vestir hasta comidas en restaurantes, debido a los bajos salarios que se pagan a los indocumentados. Una tercera posición es que el impacto que ejercen los indocumentados es, de todas maneras, poco significativo.²¹

Por lo general, precisamente por su estatus migratorio irregular, son los trabajadores más mal pagados en los Estados Unidos. Trabajan jornadas extenuantes por salarios muy bajos en empleos que la

²⁰ Lee, *op. cit.*, capítulo 3, pp. 37-51.

²¹ *Ibidem.*

mayoría de los estadounidenses no aceptarían. En 1993, se estimaba que aproximadamente la mitad de los jornaleros agrícolas en California eran trabajadores indocumentados. Al aumentar la participación de éstos, el salario por hora bajaba de \$5 o \$6 dólares la hora a \$4.25 (que era el salario mínimo entonces) o menos. Los productores alegan que la única manera de mantener precios bajos para los consumidores es con trabajadores indocumentados.²²

También se plantea que si no existiera esta fuente de mano de obra tan barata dentro de los Estados Unidos ciertos tipos de empresas hubieran trasladado sus operaciones a otros países o hubieran sido desplazadas del mercado por competidores extranjeros. En talleres clandestinos de confección de prendas de vestir ubicados en Nueva York o Los Angeles, trabajadores indocumentados reciben desde 65 centavos hasta \$3 dólares la hora y las jornadas suelen ser de diez horas diarias o más. Según el sociólogo Douglas Massey, la industria de la confección de East Los Angeles estaría en Taiwán o México sin los inmigrantes ilegales.²³

El *Estudio Binacional México - Estados Unidos sobre Migración* llama la atención sobre el aumento reciente en el número de nuevos hogares de migrantes mexicanos en la parte inferior del espectro de ingresos. Se señala que el 11% de los hogares de mexicanos recién llegados, es decir entre 1990 y 1996, tenían ingresos inferiores a los \$5 000 dólares en 1996; eso es el doble de la proporción que hay entre los que llegaron antes. El estudio mencionado plantea que "esto

²² *Ibidem.*, p. 47.

²³ *Ibidem.*, pp. 38, 48.

puede denotar diferencias en la mezcla de *status* legales, por ejemplo, una proporción mayor de indocumentados entre los recién llegados".²⁴

Por otra parte, es probable que en el contexto actual, la presencia de los indocumentados pueda tener repercusiones negativas para muchos otros mexicanos e hispanos que radican en los Estados Unidos. Propicia un clima de persecución y discriminación que afecta a las comunidades hispanas en general y ejerce una fuerte presión a la baja sobre los niveles salariales en varios sectores de un mercado laboral que está negativamente sesgado y segmentado, en términos del tipo de empleos y de las remuneraciones accesibles para la mayoría de los hispanos.

Pobreza, desempleo y niveles de ingreso entre los hispanos

No obstante la situación tan difícil de los inmigrantes indocumentados y el impacto que ello pueda tener para el resto de los hispanos, el nivel más alto de pobreza es el de los puertorriqueños, quienes son precisamente los únicos que no tienen este problema. Desde 1980 ellos tienen un índice de pobreza aún mayor que la población negra. Entre 1980 y 1989, cuando la pobreza se incrementó tan marcadamente para los mexicanos, de 22.9 al 28.4%, hubo una mejoría leve para los puertorriqueños, de 35.6 al 33.0%. Pero a partir de la recesión de 1990 la pobreza entre los puertorriqueños superó los niveles anteriores y permanecía alrededor del 38% todavía en 1995.²⁵

²⁴ Secretaría de Relaciones Exteriores, *Estudio Binacional México - Estados Unidos sobre Migración*, Editorial y Litografía Regina de los Angeles S.A., México, D.F. 1997, p.29.

²⁵ Bean y Tienda, Op. Cit., p. 371; U.S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1990, Current Population Reports*, serie P-20, núm. 449, 1991, pp. 10-11; U.S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1992, Current Population Reports*, P20-

La primera mitad de los noventa ha significado mayores índices de pobreza para todos los grupos que constituyen la población hispana. El caso más sorprendente es, tal vez, el de los cubanos. Su índice creció ligeramente entre 1980 y 1989, del 12.7 al 15.2%, y posteriormente se incrementó mucho más, alcanzando el 21.8% en 1995. Después del salto que dio el nivel de pobreza entre los mexicanos durante los ochenta, el incremento para ellos (del 28.4% en 1989 al 31.2% en 1995) ha sido menor que para los demás hispanos. 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 se incrementó más de cinco puntos porcentuales entre 1989 y 1995.²⁶

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 hispanos. El peso de los hispanos dentro de la población considerada como pobre ha crecido casi ininterrumpidamente desde 1973. Al principio el incremento fue paulatino, del 10.3% en 1973 al 11.9% en 1980, pero se ha acelerado cada vez más. Los hispanos constituían el 17.9% de todas las personas pobres en 1990 y el 23.8% en 1996. Mientras tanto los blancos no hispanos pasaron del 55.9% en 1980 al 45.1% en 1996. Al mismo tiempo el porcentaje representado por los negros disminuyó del 29.3 al 26.5%.

465RV, 1993, pp. 16-17; 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/cps96/sumtab-2.txt>.

²⁶ *Ibidem*.

Cabe señalar aquí que el número de personas consideradas como pobres en los Estados Unidos aumentó de 29.3 millones en 1980 a 36.5 millones en 1996. El número de negros 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 ubica en 16.5 millones en 1996. Para los hispanos, en cambio, el crecimiento en el número de personas pobres ha sido casi ininterrumpido y pasó de 3.5 millones en 1980 a 8.7 millones en 1996.²⁷

Como sería 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 una correspondencia total. Típicamente, la tasa de desempleo para los negros es alrededor de dos veces mayor que la de los blancos y la tasa para los hispanos se ubica entre estos dos extremos. Dicho orden persiste aún de 1994 a 1996, cuando la incidencia de pobreza ya es mayor para los hispanos que para los negros, aunque en el caso de las mujeres la tasa de desempleo registrada para las hispanas en 1996 es ligeramente mayor que la de las negras.²⁸

Al diferenciar entre los grupos que constituyen la población hispana (hasta donde las estadísticas disponibles lo permiten) se

²⁷ U.S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey*, <http://www.census.gov/income/histpov/hstpov14.txt>.

²⁸ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1996*, *op. cit.*, p. 380; U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1997*, *op. cit.*, pp. 398 y 402; y *Economic Report of the President 1998*, *op. cit.*, p. 331.

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 negros. Pero en 1994 y 1995 fue mayor para los puertorriqueños, y las mujeres mexicanas y puertorriqueñas registraron niveles de desempleo más altos que las negras en 1995 y 1996.²⁹

También 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, del 79.7% al 74.9% en 1996. La participación de las mujeres, en cambio, ha crecido del 43.3% en 1970 hasta el 59.3% en 1996. Se exhibe este mismo patrón entre los hispanos y los negros, pero para los hispanos los cambios son más atenuados. Por lo general la tasa de participación es mayor para la población blanca, seguida por los hispanos y después por los negros. Los hispanos de origen mexicano tienen el nivel más alto de participación en la PEA, con los cubanos en segundo término, en tanto que los puertorriqueños tienen el grado de participación más baja.³⁰

De los tres grupos numéricamente más importantes de hispanos, los mexicanos tienen actualmente los niveles de ingresos más bajos. A lo largo de los noventa para todos los hombres y mujeres mexicanos con ingresos, al igual que para los que trabajan 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

²⁹ *Ibidem.*

³⁰ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1997, op. cit.*, pp. 397, 398.

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.³¹

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 (el 41.5% en 1996, comparado con el 18.8% y el 21.3%, 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.³²

³¹ U.S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1990*, op. cit., pp. 8-9; U.S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1992*, op. cit., pp. 16-17; 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/cps96/sumtab-2.txt>.

³² U.S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1990*, op. cit., pp. 12-15; U.S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1992*, op. cit., pp. 19 y 21; 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-3.txt> y [sumtab-4.txt](http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-4.txt); y U.S. Bureau of the Census, *1990 Census of Population, Persons of Hispanic Origin in the United States*, op. cit., pp. 119-123.

Evolución de los ingresos de los hispanos con respecto a los del resto de la población

Para evaluar cómo ha evolucionado el bienestar económico de los hispanos, con respecto a otros grupos de la población estadounidense, se requieren series de datos en precios constantes que abarquen un periodo determinado. Las series de este tipo que publica el Census Bureau sólo indican los valores correspondientes para la población hispana en conjunto. De todas maneras las tendencias que se pueden observar son muy reveladoras.

Para todos los grupos –población total, blancos, negros e hispanos– 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 negros e hispanos es muy similar hasta 1987. A partir de ese momento el nivel para los negros supera cada vez más al de los hispanos, cuyo descenso prosigue hasta 1995. Sólo los hispanos tienen, en 1996, un nivel de ingreso per cápita inferior al máximo que se registraba a finales de los ochenta, que resultó ser un máximo relativo para los demás.³³

Durante el mismo periodo, la mediana del ingreso para el conjunto de los hombres mayores de quince años que tienen ingresos, exhibe, no obstante algunos altibajos, una tendencia descendiente. De hecho el descenso se inicia desde 1973, cuando para todos los grupos

³³ U.S. Bureau of the Census, *March Current Population Survey, Historical Income Tables*, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po1.html>, [po1a.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po1a.html), [po1b.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po1b.html), y [po1d.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po1d.html).

se registró un máximo que no se había vuelto a alcanzar todavía en 1996. El deterioro es más pronunciado en el caso de los hispanos. La mediana para ellos, aun cuando disminuía, superaba a la de los negros a lo largo de los ochenta, pero fue rebasada por ésta en 1993. La mediana del ingreso de los hombres negros volvió a crecer a partir de 1985, con bajas y alzas posteriores, y en 1996 estaba ya muy cerca del nivel que tuvo en 1973.³⁴

En el caso de los hombres que perciben ingresos de tiempo completo durante todo el año, la tendencia descendiente, de la mediana real, también se manifiesta claramente para la población total, los blancos y los hispanos. La trayectoria es algo diferente para los negros. El nivel máximo alcanzado por los hombres negros corresponde al año 1978. A partir de 1985 se inicia una nueva tendencia ascendente, que se revierte ligeramente a principios de los noventa, sin alcanzar todavía en 1996 el máximo anterior. Por lo tanto, las medianas para los hispanos y los negros, anteriormente muy similares, empiezan a divergir cada vez más a partir de 1985, debido al descenso continuo sufrido por los hispanos.³⁵

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

³⁴ *Ibidem.*, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po2.html>.

³⁵ *Ibidem.*, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po29.html>, [po29a.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po29a.html), [po29b.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po29b.html), y [po29d.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po29d.html).

entre 1989 y 1994. Por consiguiente hay una divergencia cada vez mayor entre la mediana de las hispanas y la mediana de las demás. Cabe señalar que la mediana de las hispanas fue generalmente un poco mayor que la de las negras, hasta finales de los setenta, y que a partir de 1982 ha sido crecientemente inferior a ésta.³⁶

Para las mujeres que perciben 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 negras como las hispanas experimentaron un descenso para la primera mitad de los años noventa. Por otra parte la mediana de las hispanas es siempre inferior a la de las negras y la diferencia se acentúa de 1987 en adelante. De cualquier manera la diferencia entre las hispanas 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 1980.³⁷

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 a modificaciones en la estructura de las familias, es que la mediana del ingreso de los hogares y de las familias sólo se incrementó ligeramente, en términos reales, entre 1980 y 1996, a pesar del fuerte crecimiento registrado en el PIB. Los hispanos, sin embargo, sufrieron deterioros absolutos y relativos. Los niveles de las medianas de las familias y los hogares hispanos se acercan cada vez más a los de los negros, debido a la

³⁶ *Ibidem.*, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po2.html>.

³⁷ *Ibidem.*, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po29.html>, [po29a.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po29a.html), [po29b.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po29b.html), y [po29d.html](http://www.census.gov/hhes/income/histinc/po29d.html).

aproximadamente 50% mayor que la de los negros y 60% mayor que la de los hispanos.³⁹

En el caso de las mujeres con ingresos, la mediana real creció mucho durante la expansión económica de los ochenta. El incremento fue del 32% para las mujeres blancas, 20% para las negras y 15% para las hispanas. En la recesión posterior la caída fue del 9% para las hispanas y solamente del 2% para las mujeres negras y blancas. Después de 1992 la mediana de las negras se incrementó 18%. Incluso el crecimiento en la mediana para las hispanas, de casi 8%, fue mayor que en el caso de las blancas, de sólo 6%. El saldo de todo el periodo 1980-1996, fue un incremento del 37% en la mediana del ingreso de las mujeres blancas, del 40% en el caso de las negras, y solamente el 13% para las hispanas. La mediana de las blancas es 10% mayor que la de las negras y 26% más que la de las hispanas. Por otra parte, la mediana del ingreso de los hombres es casi el doble de la de las mujeres.⁴⁰

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%, a precios constantes, mientras que el PIB y el ingreso personal disponible crecieron 50%, en términos reales. Puesto que estos avances fueron acompañados por crecientes desigualdades en la distribución del ingreso (como se vio en el capítulo anterior), la mediana del ingreso real del conjunto de los hogares y de las familias aumentó poco; para la población hispana el saldo del periodo fue negativo en ambos casos. El incremento neto

³⁹ Los porcentajes son resultado de cálculos de la autora con base en datos de los *Historical Income Tables*, *op. cit.*

⁴⁰ *Ibidem.*

para todos los hogares fue de sólo 5.1%. La mediana de los hogares blancos creció 3.4% y la de los negros 14.4%, al mismo tiempo que había una disminución de 4.3% para los hispanos. En el caso de las familias la mediana creció 5.5% para la población total. El aumento fue de 7.2% para las familias blancas y 9.6% para las familias negras, mientras que la de las familias hispanas disminuyó 6.7%.⁴¹

Puesto que la principal fuente de ingresos de la gran mayoría de los estadounidenses es su trabajo, es necesario analizar las condiciones de oferta y demanda que prevalecen actualmente en el mercado laboral para explicar este cambio de ubicación de los hispanos en la escala de ingresos.

⁴¹ *Ibidem.*, y *Economic Report of the President 1998, op. cit.*, pp. 282, 317.

CAPÍTULO IV - LOS HISPANOS Y EL MERCADO DE TRABAJO EN LOS ESTADOS UNIDOS

Entre 1970 y 1990 la población hispana en los Estados Unidos creció más del 100%, de 9.1 a 22.4 millones de personas. Alrededor de la mitad del incremento registrado desde 1980, cuando había 14.6 millones de hispanos, fue el resultado de la inmigración.¹ Uno de los elementos más importantes que motivan a estas personas a dejar sus países de origen y emigrar a los Estados Unidos es la esperanza de conseguir un empleo con pago en dólares. Los hombres hispanos tienen una tasa de participación en la fuerza laboral mayor -i.e. un porcentaje mayor de ellos o tienen empleo o están buscando empleo- que los blancos no hispanos o los negros. Aunque la tasa de participación en la fuerza laboral es un poco más baja para la mujeres hispanas que para los otros grupos mencionados, se ha incrementado significativamente en años recientes.

Puesto que los hispanos tienen altas tasas de inmigración y tasas más altas de crecimiento natural y de participación en la fuerza laboral, así como una edad promedio menor que la de otros grupos de la población que están creciendo más lentamente y que ya tienen una edad promedio mayor, es indudable que el peso relativo de los hispanos en la fuerza laboral se incrementará significativamente en los próximos años. Gran parte de los trabajadores estadounidenses se han enfrentado a condiciones cada vez más adversas en el mercado laboral durante los últimos lustros y es probable que la situación empeore aún más en años venideros. Los trabajadores hispanos, debido a su

¹ U.S. Department of Commerce, *Hispanic Americans Today*, Current Population Reports, P23-183. pp. 2, 15.

generalmente bajo nivel educativo y dominio limitado del inglés, además de la discriminación que sufren a menudo, han sido particularmente afectados por estas condiciones adversas, las de un mercado laboral que se vuelve cada vez más segmentado y estratificado.

Con la excepción del 20 o 25% de los trabajadores más capacitados o más especializados, la mayoría de los trabajadores en Estados Unidos hoy han sufrido una creciente inestabilidad en sus empleos y sus ingresos durante los últimos quince o veinte años. La tasa general de desempleo creció a lo largo de los setenta y permaneció relativamente alta durante los ochenta. No obstante la disminución reciente de esa, los trabajadores desplazados tardan más que antes en encontrar un puesto nuevo y frecuentemente se ven obligados a aceptar un salario menor que el que tenían en su empleo anterior. El número de puestos permanentes de tiempo completo ha disminuido relativamente frente al creciente número de empleos temporales y de tiempo parcial o medio tiempo. Estos cambios en las condiciones del mercado laboral han sido acompañados con una creciente desigualdad en los niveles salariales y un aumento importante en el número de los *"working poor"* (personas que aun cuando tienen empleo, durante todo o buena parte del año, perciben ingresos inferiores al umbral de pobreza correspondiente).

Hasta hace poco Estados Unidos había sido de los países industrializados con más éxito 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 aumenta,

particularmente para los niños, y la distribución del ingreso se ha vuelto más desigual, sobre todo a partir de 1980.

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 empleado en el sector manufacturero ha disminuido crecientemente, desde 33.7% en 1950 a 27.3% en 1970 y hasta sólo 15.4% en 1996. Mientras la tasa de participación en la PEA ha aumentado moderadamente –de 59.2% en 1950 a 60.4% en 1970 y a 66.8% en 1996– la participación masculina ha disminuido –de 86.4% en 1950 a 79.7% en 1970 y 74.9% en 1996– y la participación femenina ha crecido marcadamente –de 33.9% en 1950 a 43.3% en 1970 y alcanzando 59.3% en 1996.² Aquí cabría mencionar que la remuneración a la mano de obra femenina es por lo general menor que la remuneración a los hombres que ocupan puestos similares.

² *Economic Report of the President 1998*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1994, pp. 327, 334.

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 que se presentó a principios de los años ochenta (1982 y 1983). Pero la diferencia fue pequeña, y en 1995 y 1996 se registraron las mismas tasas de desempleo para hombres y mujeres (5.6 y después 5.4%). Tradicionalmente el desempleo entre la población negra 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% para la población en su conjunto y 10.5% para la población negra. Los jóvenes blancos tenían una tasa de desempleo de 18.1% y las jóvenes una de 15.2%, a la vez que los negros y las negras entre 16 y 19 años tenían tasas de 36.9% y 30.3% respectivamente, en 1996.³

Un cambio notable es la correlación creciente del nivel de escolaridad con el nivel de ingresos. El autor 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 quince años. Citando un estudio publicado en 1990 con el título *America's Choice: High Skills or Low Wages*, Glazer señala que entre 1979 y 1987 los ingresos de los hombres de 24 a 34 años de edad que no habían terminado sus estudios de bachillerato, bajaron 12%; los ingresos de los que solamente habían terminado el ciclo de bachillerato disminuyeron en 9%; aquéllos que tenían 2 o 3 años de estudios superiores sufrieron

³ *Ibidem.*, pp. 330. 331.

una disminución de 5%. En contraste los ingresos de los hombres en el mismo rango de edades, con el grado de licenciatura, aumentaron en 8% durante el lapso mencionado, y aquellos con estudios de posgrado percibieron aumentos del 10%.⁴

Durante las primeras décadas de la posguerra los ingresos de los asalariados a 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 implementan programas de reestructuración que dejan sin empleo a decenas de miles de trabajadores. Entre 1977 y 1990 la remuneración promedio de los altos ejecutivos de las corporaciones estadounidenses creció aproximadamente 220% o a una tasa anual compuesta del 12%.⁵

En términos comparativos, un jefe corporativo en 1960 ganaba aproximadamente 40 veces más que el obrero promedio en la misma empresa, y después de descontados los impuestos esta diferencia se reducía a sólo 12 veces más. En 1988 la diferencia se había incrementado a un ingreso 93 veces mayor para el jefe corporativo, que al deducir los 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, ex Secretario de Trabajo de los Estados Unidos, afirma que esta diferencia creciente

⁴ Nathan Glazer, "A human capital policy for the cities", *The Public Interest*, núm. 112, verano 1993, p. 33.

⁵ Robert Reich, *The Work of Nations*, Vintage Books, Random House, New York, 1992, pp. 203-204.

en los niveles de ingresos está íntimamente vinculada con el nivel educativo.⁶ 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 del 35% de los trabajadores no agrícolas en 1960 a un poco menos del 25% en 1980 y solamente el 14.5%, de todos los trabajadores, en 1996⁷– 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 los 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 empleado en la manufactura creció de 14.7 millones de trabajadores a 21.0 millones, un incremento de casi el 43%. Entre 1979 y 1993, mientras la fuerza laboral no agrícola aumentó en 23.8 millones, el sector manufacturero eliminó a 3.1 millones de empleos. El empleo en el sector productor de bienes, que incluye también la minería y la construcción, bajó del 29.4% al 21.1% del total. No obstante el ligero incremento absoluto en el número de personas empleadas entre 1993 y 1997 –debido sobre todo a un nuevo impulso en la construcción– tanto en la producción de

⁶ *Ibidem.*, pp. 204-205;

⁷ *Ibidem.*, p. 212; U. S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States 1997*, USGPO, Washington, D.C. 1997, p. 440; y George J. Church, "Unions Arise - With New Tricks", *Time*, vol. 143 núm. 24, 13 de junio de 1994, p. 40.

bienes en general, como en la manufactura en particular, han disminuido su participación en el empleo total (de 21.1 a 20.2% y de 16.3 a 15.2% respectivamente, entre 1993 y 1997).⁸ De manera que parece estar desapareciendo lo que anteriormente constituía un camino rápido y seguro para un buen nivel de vida en los Estados Unidos, sin realizar estudios de nivel superior.

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 más 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, después de un año en su puesto, más que un egresado de la universidad a los quince o veinte años de ejercer 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.⁹

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

⁸ *Economic Report of the President 1994, op. cit.*, p. 318, y *Economic Report of the President 1998, op. cit.*, p. 334.

⁹ Peter F. Drucker, *The New Realities*, Harper & Row, Publishers, New York, 1990, pp. 174-175

los 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 ya desde principios de la década de los ochenta cuando fue analizado y discutido ampliamente en libros como el de Barry Bluestone y Bennet Harrison, *The Deindustrialization of America*, publicado en 1982.

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– juega un papel cada vez más central en la producción industrial hoy. A finales de los años ochenta los costos directos de mano de obra de la General Motors representaban aproximadamente el 25% del costo total de un automóvil, y el 18% en los casos de Toyota y Ford. Es probable que para la rama en general estos costos representarán no más del 10 o 12% 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 ésta constituye menos del 20% y cada vez disminuye más.¹⁰

¹⁰ Drucker, *op. cit.*, p. 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 se han reducido 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 se incrementa constantemente”.¹¹

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.¹²

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

¹¹ Reich, *op. cit.*, p. 105.

¹² *Ibidem.*, pp. 85, 173.

los bienes y ni siquiera en el financiamiento de la producción, sino más bien en la conceptualización, el 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 “aquéllos cuyo trabajo está basado en el conocimiento” (*knowledge based workers*) de Drucker– serán los mejor remunerados y por consiguiente, por lo menos así lo afirman algunos, 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 exhibe mayores disparidades entre países ricos y países pobres y también mayores desigualdades al interior de los países mismos, ya sean estos ricos o pobres. Después de todo el alboroto que se hizo en torno a lo que hasta entonces había sido “el período 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.¹³

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 en 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 aumentó, ubicándose arriba del 20% de 1992 a 1994. En 1996, todavía el 17.4% de estos tenían más de seis meses sin conseguir empleo.¹⁴

Menos seguridad y estabilidad en el empleo

Por otra parte la mayoría de los trabajadores desplazados de la manufactura tuvo que aceptar una remuneración menor. Según estimaciones oficiales unos dos millones de trabajadores de tiempo completo perdieron sus empleos cada año entre 1981 y 1990. Tardaron en promedio treinta semanas en encontrar un nuevo empleo. Pero, no todos lo lograron –algunas encuestas mostraron que aún años después sólo el 73% habían conseguido empleo– y de los que sí encontraron un trabajo nuevo, aproximadamente un tercio sufrieron una pérdida de ingresos de más del 20%.¹⁵

La reestructuración industrial de los últimos lustros ha significado no sólo la pérdida de puestos de cuello azul sino la eliminación de

¹³ Reich, *op. cit.*, pp. 196-198.

¹⁴ *Economic Report of the President 1998, op. cit.*, p. 332.

¹⁵ *Economic Report of the President 1994, p. 114.*

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 1/3.¹⁶

Además de las crecientes dificultades para conseguir y mantener un empleo, es cada vez más difícil encontrar un empleo bien remunerado, sobre todo para el aproximadamente 80% de la población que no detenta títulos universitarios. A principios de 1993 se estimaba que 43% de los trabajadores de entre los 18 y los 24 años se encontraba en empleos de salario mínimo en comparación con sólo el 23% en 1981.¹⁷ En 1996, un empleo con un salario mínimo en los Estados Unidos (\$4.25 dólares por hora hasta el 1 de octubre, y \$4.75 de esa fecha hasta el 1 de septiembre de 1997) no proporcionaba un ingreso suficiente para mantener a una familia de dos personas fuera de la pobreza.

Al iniciarse la década de los noventa más de la mitad de los 32.5 millones de personas clasificadas oficialmente como pobres –y casi dos tercios de los niños pobres– vivían en hogares donde por lo menos una persona tenía empleo. El número de personas que son pobres a pesar de que tienen empleo llegó al nivel más alto de la posguerra hasta entonces. Entre 1978 y 1987 los *working poor* aumentaron en casi dos millones, que significa un incremento del 23%. Para trabajadores de tiempo completo con empleo durante todo el año el número que tenían

¹⁶ *Ibidem.*, p. 108.

¹⁷ John Greenwald, "The Job Freeze" en *Time*, vol. 141, núm. 5, febrero 1, 1993, p.52

ingresos por debajo de la medida oficial de la pobreza se incrementó 43% durante el lapso mencionado.¹⁸ De las personas mayores de 16 años que estaban en la pobreza en 1996, el 40.8% trabajaron durante el año y el 9.6% tuvieron empleos de tiempo completo. El 54.5% de los jefes de familias pobres trabajaron durante 1996 y el 20% trabajaron tiempo completo durante todo el año.¹⁹

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.²⁰ 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* en abril de 1993, se estimaba que uno de cada tres trabajadores estadounidenses tenían empleos temporales 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.²¹

En su estudio sobre empleos de tiempo parcial Rebecca M. Blank indica que la proporción de trabajadores de tiempo parcial se incrementó paulatinamente entre 1968 y 1987 de 11.9% a 15.4% con respecto al empleo total. Pero al mismo tiempo el porcentaje de las personas con estos empleos que querían trabajos de tiempo completo se incrementó significativamente, del 14 al 24% en el caso de las

¹⁸ Reich, *op. cit.*, pp. 203-204.

¹⁹ *March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, op.cit.*, table 18.

²⁰ Reich, *op. cit.*, p. 203.

²¹ Janice Castro, "Disposable Workers", *Time*, vol. 141, núm. 16, 19 de abril 1993, p. 40.

mujeres y del 31 al 43% en el caso de los hombres con empleos de tiempo parcial.²² Además, hay indicios de que este fenómeno se ha acentuado marcadamente en los últimos años. Un autor afirma que "más del 90% de los 365 000 empleos creados por las empresas estadounidenses en febrero de 1993 eran puestos de tiempo parcial, los cuales fueron ocupados por personas que deseaban trabajar tiempo completo."²³ En 1996, el 24.4% de las personas empleadas trabajaron menos de 35 horas semanales.²⁴

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, el 24% de la fuerza laboral²⁵- una proporción creciente de la fuerza de trabajo estadounidense se vuelve instantáneamente "desechable". Asevera Janice Castro que esta 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 números crecientes de personas se ubican en empleos temporales o de tiempo parcial y trabajan para diversos patrones, empieza a debilitarse el contrato social".²⁶

Una de las características más desconcertantes de la recuperación cíclica después de la recesión de 1990-1991 fue la

²² Rebecca M. Blank, "Are Part-Time Jobs Bad Jobs?", en Gary Burtless, ed., *A Future of Lousy Jobs?*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1990, pp. 124-125.

²³ Castro, *op. cit.*, p. 40.

²⁴ U. S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States 1997*, *op. cit.*, pp. 398, 407.

²⁵ citado por John Greenwald, "The Job Freeze", *Time*, vol. 141, núm. 5, 1 de febrero 1993, p. 53.

²⁶ Castro, *op. cit.*, p. 40.

extrema lentitud en el crecimiento del empleo. Durante los primeros ocho trimestres (24 meses) de la recuperación el empleo privado se incrementó sólo en 0.5%, comparado con un promedio del 6.6% para los periodos similares durante toda la posguerra y con el 4.3% que se registró después de la recesión de 1960-1961 que hasta ahora había sido el aumento más bajo para una etapa post recesiva.²⁷ Al mismo tiempo que las empresas se muestran reticentes a crear nuevos puestos de trabajo permanentes, están reemplazando a muchos de sus empleados con consultores y empleados temporales. Mientras la IBM planeaba despedir a 25 000 empleados durante 1993, mantenía subcontratos con 300 empresas para proveer todo tipo de servicios desde el manejo de sus nóminas hasta el diseño de software. Prodigy Services, una empresa de IBM y Sears que ofrece a sus clientes servicios de compras por computadora desde sus hogares, despidió a 250 trabajadores y contrató a otra empresa para manejar su departamento de servicios al cliente.²⁸

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 los 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.”²⁹

²⁷ David Brauer, “A Historical Perspective on the 1989-92 Slow Growth Period” *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*, vol. 18, núm. 2, verano 1993, p.4.

²⁸ Greenwald, *op. cit.*, p.53.

²⁹ Citado en Castro, *op. cit.*, p. 41.

En términos generales la diferencia salarial, para trabajos temporales o de tiempo parcial, no es mucha con respecto a los salarios pagados en puestos permanentes. El gran ahorro para las empresas proviene de los *fringe benefits*, o prestaciones como vacaciones pagadas, contribuciones a fondos de jubilación, primas de seguros de gastos médicos, etc., que no pagan en el caso de los primeros. Aquí la diferencia es considerable. Parte de la reestructuración industrial de los últimos años ha sido orientada a bajar costos limitando este tipo de prestaciones –hecho que ha contribuido al creciente problema de las personas que se encuentran sin seguros de gastos médicos en Estados Unidos– o eliminándolas al sustituir trabajadores permanentes con trabajadores “desechables”.

Este tipo de prácticas ha hecho más flexibles y rentables a 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 habrá pocos 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 élite, 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.

La tendencia general hacia una mayor desigualdad en la distribución del ingreso y una situación laboral más precaria para un gran número de trabajadores es, sin duda, resultado de las transformaciones más o menos recientes en el mercado laboral estadounidense que, a su vez, surgen como respuestas a los cambios tecnológicos y a la exacerbación de la competencia internacional. Estas circunstancias adversas han afectado a la mayoría de los trabajadores estadounidenses. Aunque la población blanca no hispana tiene niveles de desempleo y de pobreza muy bajos en comparación con los negros y los hispanos, en términos absolutos el número de blancos -puesto que ellos constituyen todavía más del 70% de la población total- que viven en la pobreza y los que no pueden conseguir empleo es varias veces superior al número de negros o hispanos que se encuentran en estas circunstancias.

Lo que más llama la atención en el caso de los hispanos es el deterioro tan marcado que han sufrido en los últimos lustros. Los trabajadores hispanos -que son el grupo de bajos ingresos y altas tasas de desempleo, que registra el crecimiento más rápido del país³⁰- se enfrentan a la posibilidad de sufrir retrocesos de largo alcance debido a las modificaciones en la estructura del empleo y los salarios. Gregory DeFreitas, después de realizar un estudio extenso sobre la participación de los hispanos en la fuerza laboral en los Estados

³⁰ *Ibidem.*, p. 6.

Unidos, concluyó que este grupo sería el más vulnerable frente al cambio creciente en la estructura salarial, que perjudica sobre todo a los trabajadores menos calificados.³¹

Un sector importante de la población negra ha logrado mejorar su estatus socioeconómico relativo, gracias, entre otras cosas, a un nivel creciente de escolaridad. Pero una parte considerable de los trabajadores hispanos, particularmente de los de origen mexicano, no se encuentran preparados para sortear las nuevas condiciones que imperan ahora en el mercado de trabajo de los Estados Unidos. Por lo tanto ellos se ven relegados, cada vez más, a los trabajos menos deseados y más mal remunerados.

Segmentación del mercado laboral estadounidense

Esta 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.³² Los primeros trabajos al respecto, que aparecieron entre 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

³¹ Gregory DeFreitas, *Inequality at Work: Hispanics in the U.S. Labor Force*, Oxford University Press, New York, 1991, p. 5.

³² Ver por ejemplo Suzanne Berger y Michael J. Piore, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980 y David M. Gordon, Richard Edwards, y Michael Reich, *Segmented work, divided workers*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

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 la experiencias humanas varían de un segmento a otro".³³

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 diferencias inherentes a las personas sino que deben de 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 cómo 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 permiten 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.³⁴

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

³³ Suzanne Berger y Michael J. Piore, *op. cit.*, p. 16.

³⁴ *Ibidem.*, p.11.

para profundizar la segmentación y obtener mayores beneficios. En un libro publicado en 1994, Bennett Harrison 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".³⁵ 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.³⁶

Estas observaciones son muy pertinentes para explicar la situación de los trabajadores hispanos en los Estados Unidos, quienes se encuentran agrupados predominantemente en ciertos rubros o segmentos del espectro ocupacional. Indiscutiblemente hay una mayor concentración de trabajadores hispanos 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 los 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

³⁵ Bennett Harrison, *Lean and Mean*, Basic Books, New York, p. 196.

³⁶ Berger y Piore, *op. cit.*, p. 48.

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 faciliten o que dificulten el acceso de determinados grupos 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 hispanos, en particular los de origen mexicano, que se ha registrado en los últimos lustros. Además es muy importante considerar lo que señala Piore con 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 de origen hispano

Como ya se explicó en el capítulo anterior, a pesar de los factores que distinguen a la población hispana del resto de la población estadounidense, existen al mismo tiempo enormes diferencias entre los distintos sub grupos que se identifican como hispanos. 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 negra.

De todos los trabajadores hispanos en los Estados Unidos, tanto los hombres como las mujeres de origen mexicano tienen los niveles de ingresos medios y promedios más bajos. El ingreso mediano anual de los trabajadores mexicanos fue de \$14 717 dólares en 1996 y el 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, el 30.7% de los hombres y el 47.7% de las mujeres) con ingresos anuales por abajo de los \$10 000 dólares.³⁷

Como ya fue señalado en el capítulo II, aunque los trabajadores mexicanos ganan en promedio menos que los otros hispanos, los puertorriqueños tienen la más alta incidencia de pobreza y niveles más bajos de ingresos medianos 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 terminen el ciclo de enseñanza media por verse obligados a aportar al ingreso familiar. La tasa de participación en la población económicamente activa es mayor para los hombres mexicanos (81.4% en 1996) que para los cubanos (74.8%) y

³⁷ U.S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-2.txt>.

los puertorriqueños (69.2%). En el caso de las mujeres, la participación en la PEA es muy similar para las mexicanas y las cubanas (52.8% y 53.3% respectivamente en 1996), con una tasa algo menor para las puertorriqueñas (48.5%).³⁸

Las tasas de desempleo son un poco más bajas para los hispanos que para los negros pero significativamente más altas que las de la población blanca. El desempleo para los últimos fue de sólo 4.7% en 1996 mientras que para los negros fue de 10.5% y 8.9% entre los hispanos. Para los distintos grupos que componen la población hispana las tasas de desempleo para 1996 son las siguientes: puertorriqueños 9.6%, mexicanos 9.2%, cubanos 7.2%. Recientemente las tasas globales de desempleo tienden a ser muy cercanas o iguales entre hombres y mujeres. Pero entre la población hispana las mujeres todavía tienen tasas de desempleo, alrededor de dos puntos porcentuales, más altas que los hombres.³⁹

Además de tener tasas de desempleo relativamente altas, los hispanos tienen 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% de los mexicanos empleados en 1996 ocupaban puestos gerenciales o profesionales en comparación con 29.8% de los blancos y 20.0% de los negros. La cifra para los hispanos en conjunto fue de 14.2% debido a la preponderancia de los mexicanos aun cuando los puertorriqueños y los cubanos tienen una participación significativamente más alta en

³⁸ Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*, enero 1997, pp. 164-5.

³⁹ *Ibidem*.

este tipo de puestos (19.0% y 21.7%, respectivamente). La proporción de los trabajadores mexicanos (21.2%) 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%, negros 28.6%, puertorriqueños 32.1% y cubanos 32.7%). Aunque los mexicanos tienen la tasa más alta de participación (13.1% 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% para los blancos, 9.4% para los puertorriqueños y 12.7% para los cubanos) excepto con respecto a los negros (7.9%) y algunos de estos empleos tienen la desventaja de ser irregulares.⁴⁰

Por otra parte la proporción de mexicanos empleados como operarios o fabricantes (24.7% en 1996) es algo mayor que la de los negros (20.6%), significativamente mayor que la de los puertorriqueños (18.6%) o los cubanos (17.4%) y casi dos veces mayor que la de los trabajadores blancos (13.6%). Los negros tienen la participación más alta en empleos en los servicios (21.8% en 1996) -donde la mediana del salario es casi tan baja como en el sector agropecuario- y siguen los puertorriqueños (19.8%) y los mexicanos (18.9%) mientras los cubanos y los blancos tienen una participación mucho más baja en este tipo de puestos (14.6 y 12.5%, respectivamente). Pero en el rubro de servicios de protección, que generalmente son puestos bien pagados, los negros y puertorriqueños tienen tasas de participación casi tres o cuatro veces mayores que los mexicanos. La más o menos reciente contratación de miembros de los grupos minoritarios como

⁴⁰ *Ibidem.*, pp. 177-8.

policías se debe a políticas implementadas en algunas localidades consistentes en enviar a estas personas a controlar los problemas que surgen en sus propios barrios.⁴¹ Ningún grupo tiene una participación alta en las ocupaciones agropecuarias. Aun así, los mexicanos tienen una tasa de participación (8.0% en 1996) que excede con mucho las de los demás (blancos 3.1%, negros 1.0%, cubanos y puertorriqueños 1.2%).⁴²

Un análisis de la participación relativa de los hispanos en las diversas categorías y subcategorías ocupacionales revela que, en 1996, tenían lo que yo llamaría 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, en este caso 9.2%– 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 llamaría un alto grado de concentración –i.e. un porcentaje entre dos y tres veces mayor que la que tienen en el empleo total (arriba del 18.4%)– en 31 de estas 126 y una concentración muy alta –i.e. más de tres veces mayor– en nueve de estas categorías o subcategorías.⁴³

Ninguna de las categorías o subcategorías con una concentración alta o muy alta de hispanos caen dentro de las clasificaciones generales: I. Gerencia y especialidades profesionales, o II. Técnicos, ventas y apoyo administrativo. Las mayores concentraciones, i.e. arriba del 25%, de trabajadores hispanos se encuentran en las categorías de trabajadores agrícolas, clasificadores de bienes no agrícolas, servicio

⁴¹ *Ibidem.*

⁴² *Ibidem.*

⁴³ *Ibidem.*

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 hispanos, i.e. más del 18%, 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. 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 o procesos de relleno con fibras que sueltan partículas dañinas– o están asociados con una posición social inferior como los servicios de limpieza o los servicios domésticos.⁴⁴

Además, no es casual que de los 126 rubros donde se encuentra algún grado de concentración de trabajadores hispanos, sólo 16 de ellos tienen una remuneración semanal mediana 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 hispanos sólo una, colocación de losetas y azulejos, corresponde a una remuneración semanal mediana (\$502 dólares) por arriba de la mediana general. Una categoría más con alta concentración de hispanos es la de aplicación de acabados de concreto y similares que tiene un salario semanal mediano (\$467 dólares) muy cercana a la mediana general. En cuanto al resto de las categorías o subcategorías con alta concentración de hispanos, 19 corresponden a remuneraciones

⁴⁴ *Ibidem.*

medianas de entre \$300 y \$430 dólares semanales, que es entre el 61% y el 88% de la mediana general. Otros 19 rubros tienen remuneraciones medianas entre \$200 y \$300 dólares semanales, que equivalen a un rango que va del 43% al 61% de la mediana general.⁴⁵

Este análisis sugiere que hay una relación inversa entre el porcentaje de hispanos empleados en las diversas categorías ocupacionales y el nivel salarial correspondiente. En efecto, al correr los datos con el paquete *Econometric View* obtuvimos la siguiente ecuación de regresión: el porcentaje de hispanos ($phisp$) = $21.17628 - 0.022131(smedn)$ ⁴⁶, que es la mediana salarial respectiva. Los signos concuerdan con nuestras expectativas *a priori* y los coeficientes de regresión son altamente significativos de acuerdo con el valor mínimo de α (en este caso 0.0000) para el cual el modelo puede rechazar la hipótesis nula. Aún cuando se constata una estrecha relación entre las variables, el resultado obtenido con el coeficiente de determinación R^2 igual a 0.34 no parece muy alentador. Sin embargo, recordemos que en el caso de un modelo univariado la raíz cuadrada del coeficiente de determinación coincide con el coeficiente de correlación de Pearson, que mide la relación lineal correspondiente, y la gráfica nos muestra que ésta no es lineal, lo que seguramente afecta el cálculo de dicho coeficiente. Por consiguiente, se puede afirmar que el modelo se ajusta bien a los datos, que los signos son los que esperamos *a priori*, y que las pruebas t y F indican resultados significativos para los coeficientes de regresión. En otras palabras hay una relación inversa clara entre el porcentaje de hispanos empleados y la mediana salarial respectiva,

⁴⁵ *Ibidem*.

⁴⁶ La gráfica y los resultados correspondientes están incluidos en el anexo estadístico de este capítulo.

para las categorías ocupacionales detalladas que registra el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos.

No obstante la alta correspondencia entre concentración de hispanos y salarios bajos, los datos no se ajustan del todo a un patrón regular. Los trabajadores hispanos se encuentran mucho más concentrados en ciertos rubros dentro de una categoría o clasificación general que en otros. Estas variaciones se deben, entre otros factores, a las diferencias entre los distintos grupos que componen a la población hispana en los Estados Unidos y a las diferencias socioeconómicas y educativas que se encuentran al interior de cada grupo. Además corresponden a las "discontinuidades", señaladas por Piore, que caracterizan a un mercado laboral segmentado. Desafortunadamente, la información disponible no permite observar las diferencias entre mexicanos, puertorriqueños, cubanos, etc., a nivel de las categorías ocupacionales detalladas. De contar con datos al respecto probablemente revelarían 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 suele asignar ciertos tipos de empleos a los trabajadores hispanos.

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, que apuntalan 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 con respecto al número de

hombres en la PEA es de alrededor de 92%. En el caso de las mujeres hispanas cuya participación en la PEA también se incrementa rápidamente, la proporción de ellas con respecto a los hombres hispanos en la fuerza laboral es aproximadamente el 67%. Un poco más de 40% de las mujeres que trabajan (41.7% en 1996) ocupan 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%), y bastante más alta para las cubanas (48.9%). 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.⁴⁷

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 hispanos 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% de los hombres que trabajan está en esta categoría en comparación con 23% de las mujeres, y los mexicanos con 10% para los hombres y 16% para las mujeres. Sin embargo, como ya se ha señalado arriba, para los hispanos en conjunto la participación femenina en la PEA es todavía mucho más baja que la de los varones.⁴⁸

Por otra parte habría que mencionar que el ingreso mediano semanal

⁴⁷ U.S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-2.txt>.

⁴⁸ *Ibidem*.

para los hombres, que tenían empleos de este tipo en 1996, era de \$852.00 dólares y el de las mujeres \$616.00 dólares.⁴⁹

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

La participación relativa de los trabajadores masculinos como operadores, 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%) al igual que los hombres mexicanos (30.6%). La diferencia con respecto a otras mujeres hispanas no es muy alta (puertorriqueñas 11.4% y cubanas 11.0%) pero en el caso de los hombres es mayor (puertorriqueños 20.0% y cubanos 19.3%). En todos los casos las cifras son más altas que las de la población trabajadora en general (7.7% para las mujeres y 19.9% para los hombres). La mano de obra mexicana es también altamente representada en labores agrícolas; 2.9% de las mujeres

⁴⁹ Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*, enero 1997, p.206.

mexicanas que trabajan tienen este tipo de empleos frente a sólo el 1.1% de las trabajadoras en general. Para los hombres, 10.7% de los trabajadores mexicanos tienen empleos agrícolas en comparación con 4.0% del conjunto de los hombres empleados.⁵⁰

Dada su distribución en la estructura ocupacional, podría parecer que las mujeres, y las hispanas 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 el desempeño de trabajos similares. En casi todas las categorías ocupacionales la mediana del ingreso semanal de las mujeres es menor que la de los hombres. En 1996 los ingresos de las mujeres que trabajaban tiempo completo fueron iguales a sólo el 73.8% de los ingresos de los hombres. En el caso de las hispanas la relación fue del 88.6%. Esto no significa que las hispanas tengan una ventaja salarial relativa sino más bien indica que los hombres hispanos son muy mal pagados. La mediana del ingreso de las hispanas equivale al 76.4% de la mediana de todas las trabajadoras de tiempo completo y la mediana de los hispanos es solamente el 64.7% de la mediana general de los varones.⁵¹

Por otra parte aunque actualmente se pueden encontrar trabajadoras en la línea de producción de una fábrica de automóviles, o en la instalación y reparación de las líneas eléctricas de alta tensión, hay ocupaciones donde predominan las mujeres y otras donde predominan los hombres. Esta división del trabajo según el sexo se

⁵⁰ U.S. Census Bureau, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96/sumtab-2.txt>.

⁵¹ *Ibidem.*, y U.S. Census Bureau *March Current Population Survey, Historical Income Tables*, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/p33.html>.

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; etc.

Aun cuando la concentración de mujeres, i.e. el porcentaje que representan del total de las personas empleadas, en las profesiones (53.3%) es un poco mayor incluso que su peso en la fuerza laboral total (46.2%), su distribución dentro de los campos profesionales es muy desigual. En 1996 solamente el 26.4% de los médicos y el 13.7% de los dentistas eran mujeres comparado con 93.3% 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 en 95% o más por mujeres. Más de 90% de los ingenieros son hombres al igual que aproximadamente 70% de los abogados y jueces y 70% de los profesionales de las ciencias naturales.⁵²

En el ámbito de la producción de precisión donde sólo 23.6% 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%) y la alta costura (90.3%). También sucede algo similar con trabajos de producción menos calificados donde 24.4% de los trabajadores son mujeres. El 60.7% de los operarios de máquinas

⁵² U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*, vol. 44, núm. 1, enero de 1997, pp. 171-176.

que envuelven o rellenan son mujeres en comparación con solo 7.9% de los operarios de máquinas mezcladoras o revolvedoras. El 74.1% 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.⁵³

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% de todas las personas empleadas como choferes de vehículos de motor eran mujeres en 1996, las mujeres constituían 46.8% de los choferes de camiones de pasajeros. Esto se debe sin duda a que muchos de los servicios de transporte urbanos son administrados por los gobiernos municipales. A lo mismo se debe el incremento del número de mujeres en la policía (15.8%) aunque se ubican más en ciertos puestos tipo ("*sheriffs, bailiffs, and other law enforcement officers*") (21.7%) y como oficiales ("*officers*") en instituciones correccionales (24.6%) que directamente como policías y detectives del servicio público (12.9%).⁵⁴

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

⁵³ *Ibidem.*

⁵⁴ *Ibidem.*

una de éstas, se puede observar que la fuerza de trabajo femenina se encuentra empleada generalmente en los rubros menos bien 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, excepto en el caso de los servicios de protección, la concentración de las mujeres es muy alta, excepto en el caso de los servicios de protección.⁵⁵

El caso de los trabajadores agrícolas

Aunque la de trabajadores agrícolas es la categoría ocupacional que emplea el menor número de hispanos, tanto en términos relativos como absolutos, este rubro amerita un señalamiento especial por la alta concentración de hispanos, en su gran mayoría mexicanos, que se encuentra en dicha categoría. En 1996 el 37% de todos los trabajadores agrícolas eran hispanos y éstos constituían el 68% de los

⁵⁵ U.S. Department of Labor *Employment and Earnings*, op. cit., pp. 171-176 y 206-210.

que separan y clasifican productos agrícolas.⁵⁶ Seguramente la mayor concentración se da en el estado de California donde se estima que alrededor del 90% de los trabajadores agrícolas son hispanos, predominantemente mexicanos, y además casi todos ellos son inmigrantes.⁵⁷

En años recientes en California se ha dado un auge de la producción de cultivos que requieren grandes cantidades de mano de obra, por lo menos en ciertas temporadas, como legumbres, hortalizas, frutas y nueces. Al mismo tiempo la proporción de inmigrantes empleados en labores agrícolas ha crecido marcadamente de 58% en 1980 a 91% en 1996. Según Wayne Cornelius, el cambio observado en el patrón de cultivos se debe fundamentalmente a la creciente demanda, a nivel nacional, por un lado, y a la gran oferta de mano de obra mexicana, por el otro.⁵⁸

El trabajo agrícola se caracteriza por ser extenuante, rutinario, mal pagado e inestable. Un estudio de la situación de los trabajadores agrícolas en California a mediados de la década pasada revela que 70% de las granjas que empleaban a mano de obra contratada se dedicaban a la producción de frutas, verduras y hortalizas y que ocupaban 80% de dichos trabajadores. Sin embargo solamente 15% de los trabajadores agrícolas del estado percibían ingresos en cada trimestre del año. Cuarenta y cinco por ciento tuvo seis semanas o

⁵⁶ *Ibidem.*, pp. 176-178.

⁵⁷ Ver Juan Vicente Palerm "Farm Worker Enumeration Report", segunda parte, versión preliminar, 1991, p. 5; y Wayne A. Cornelius, "The Structural Embedness of Demand for Mexican Immigrant Labor: New Evidence from California" en Marcelo M. Suárez-Orozco, editor, *Crossings: Mexican Immigration in Interdisciplinary Perspectives*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1998, pp. 115-144.

⁵⁸ Cornelius, *op. cit.*, pp. 127, 131-132.

menos de empleo remunerado en la agricultura. Otro 45% laboró entre 6 y 30 semanas al año y únicamente 10% trabajó 31 semanas o más. El promedio de tiempo empleado por trabajador agrícola fue de 12 semanas anuales y el ingreso promedio fue de \$4 200 dólares.⁵⁹

Una cuarta parte de estos trabajadores consiguen el empleo por medio de contratistas. Aun cuando la mayoría es pagado por hora trabajada, hasta 40% indicó ser pagado a destajo. Un buen número de los trabajadores se ven obligados a mudarse de un lugar a otro en el transcurso del año, a veces fuera del estado, para conseguir empleo. Sin embargo, tienden a arraigarse cada vez más en pequeños poblados rurales y convertirse en habitantes permanentes de California. Por lo general los trabajadores agrícolas permanecen en el sector entre 10 y 15 años. Hace tres décadas la mayoría de los trabajadores agrícolas eran hombres jóvenes cuyos familiares permanecían en México. Actualmente, más de dos tercios radican con sus familias en Estados Unidos. En general, hay por lo menos dos trabajadores por familia y uno de ellos suele ser un hijo/a adolescente.⁶⁰

Sin embargo, los hijos que han asistido a la escuela en los Estados Unidos tienden a conseguir empleo en el sector de servicios o en ciertas industrias que todavía requieren mucha mano de obra poco calificada.⁶¹ Cornelius señala que en 1996, a diferencia de apenas unos años atrás, los inmigrantes constituían ya, en todo el estado de California, la mayoría de la fuerza laboral en varias categorías ocupacionales de bajos salarios: jardineros (66%), cocineros en

⁵⁹ *California Farmworker Enumeration Report*, citado y resumido en Palerm, *op. cit.*, pp. 3-6.

⁶⁰ *Ibidem.*

⁶¹ *Ibidem.*

restaurantes (69%), servicio doméstico (76%), cuidado de niños en el hogar (58%), ensambladores de productos electrónicos (60%), obreros de la construcción (64%), y, desde luego, trabajadores agrícolas (91%).⁶²

Según este autor el mercado laboral del estado es altamente segmentado y los inmigrantes no compiten con la mano de obra nativa, sino más bien se concentran en empleos rechazados por ésta. Considera que el auge reciente del servicio doméstico y el trabajo agrícola se debe en buena medida a la abundante oferta de mano de obra por parte de los inmigrantes. Además parece que las políticas recién implementadas para disminuir el flujo de inmigrantes indocumentados, simplemente obligan a éstos a consolidar más su permanencia, y la de sus familiares, en los Estados Unidos en vez de viajar frecuentemente entre los dos países. Por otra parte, no hay indicios de que ni la oferta ni la demanda de trabajadores inmigrantes fuera a disminuir en un futuro próximo.⁶³

Los mexicanos que emigran a Estados Unidos

Durante los últimos quince o veinte años los trabajadores mexicanos se han convertido en uno de los grupos más explotados y depauperados dentro de los Estados Unidos. Su situación socioeconómico actual es el resultado de la coincidencia de una serie de cambios en el mercado laboral estadounidense con el irremisible abatimiento de los niveles salariales en México, debido a las reiteradas crisis económicas que ha sufrido el país desde finales de la década de

⁶² Cornelius, *op. cit.*, pp 126-7.

⁶³ *Ibidem.*, pp. 133-142.

los setenta. Cada nueva oleada de crisis en México provoca nuevas oleadas de personas que intentan cruzar la frontera a toda costa. Además de los 500 mil mexicanos que emigran legalmente al país vecino cada año, se estima que alrededor de un millón cruzan la frontera ilegalmente, acicateados por la miseria y el hambre y atraídos por la ilusión de ganar en dólares. Sin duda la motivación principal para la creciente emigración de los mexicanos a los Estados Unidos es la esperanza de conseguir empleo.

Nunca se ha podido precisar el número de personas que cruzan la frontera ilegalmente en algún periodo determinado. Sólo existen ciertos datos –como un aumento del personal y el presupuesto de la Patrulla Fronteriza estadounidense, el número de deportados en un momento dado o el número de muertos encontrados en la zona fronteriza– que sirven apenas como atisbos de la verdadera magnitud del fenómeno. Sin embargo es innegable que el flujo migratorio, tanto legal como ilegal, hacia el "otro lado" ha constituido una válvula de escape muy importante para el desempleo y el descontento de este lado de la frontera. A su vez, el dinero que remiten los emigrantes constituye un ingreso considerable para los familiares que se quedan en México y una fuente de divisas nada despreciable para el país.⁶⁴

Aun cuando un empleo con el salario mínimo en los Estados Unidos no es suficiente para sacar de la pobreza a una familia de tres personas, significa un ingreso casi nueve veces mayor que el salario

⁶⁴ En 1992 Abraham Lowenthal calculó que los trabajadores mexicanos en los EE.UU. remitian a México unos 3 mil millones de dólares anuales. Ver Abraham Lowenthal "Las nuevas fronteras", Nexos, vol. XV, núm. 176, agosto de 1992, P.48. En un programa del canal 11 de televisión, "Los Mixtecos en Nueva York", transmitido en noviembre de 1995, se mencionaba la cifra de 6 o 7 miles de millones de dólares.

mínimo mexicano. Cerca del 80% de los trabajadores mexicanos tiene ingresos anuales que no llegan a más de un tercio del salario mínimo estadounidense. Entre 1982 y 1994 más de 200 mil puestos de trabajo fueron eliminados en el sector manufacturero; esto significa una disminución de aproximadamente el 20% para el sector. Wharton Economics estima que entre 1985 y 1999 la economía mexicana sólo podrá generar 881 mil empleos nuevos en el sector formal al mismo tiempo que el número de personas en busca de empleo se incrementará en 17 millones.⁶⁵

De acuerdo con las cifras oficiales el desempleo abierto se incrementó casi 40% durante los primeros cinco meses de 1995, de 3.7% en diciembre de 1994 a 5.1% en mayo de 1995.⁶⁶ Sin embargo las cifras oficiales y el llamado "desempleo abierto" tienen poco significado en un país donde más de la mitad de la PEA -53.5% según estimaciones de noviembre de 1994- está empleado en el sector informal de la economía.⁶⁷ En los cruceros importantes del Distrito Federal y otras zonas metropolitanas se pueden observar diez, veinte personas o más, de todas las edades, vendiendo diversos objetos, desde chicles, refrescos, utensilios de cocina, etc., o realizando todo tipo de actividades desde limpiar parabrisas, hacer malabarismos, bailar, comer fuego o simplemente pedir limosna.

⁶⁵ "La Situación de México en cifras", *Gaceta UNAM*, 18 de mayo de 1995, núm. 2 924, p. 13.

⁶⁶ *Ibidem*.

⁶⁷ Ver *La Jornada Laboral*, febrero 23, 1995, p. 9. El desempleo abierto se refiere solamente a aquellas personas que no trabajan ni en el sector formal ni en el sector informal de la economía; es decir según esta medida los más de 13 millones de personas que trabajan en el sector informal están considerados como empleados.

El censo de 1990 registra al 43% de la población mayor de los 12 años como económicamente activa. De la PEA 19% se encontraba empleado en el sector manufacturero y 23% en la agricultura, ganadería, silvicultura o pesca. Sólo 2.7% de las personas ocupadas desempeñaban trabajos clasificados como profesionales. Cincuenta y siete por ciento estaban registrados como empleados u obreros y 11% como jornaleros. El 23% trabajaban por cuenta propia y 2.5% trabajaban sin remuneración en negocios familiares. Sólo 2.3% fueron considerados como patronos o empresarios.⁶⁸

El 27% de la PEA gana el salario mínimo o menos, 63% tienen ingresos equivalentes a dos salarios mínimos o menos y 78% de la PEA gana tres salarios mínimos o menos. En términos reales el salario mínimo, que equivale ahora a aproximadamente \$3.00 dólares diarios se encuentra más del 40% por abajo del valor que había alcanzado hace 20 años. Los salarios absorbían 36% del PIB en 1980 y sólo 22% en 1991.⁶⁹ Más de tres cuartos de la población trabajadora en México ganan menos de \$3 300 dólares por año. La incidencia de pobreza, que disminuyó significativamente durante los sesenta y setenta –de más del 75% a menos del 50%– empezó a aumentar otra vez a principios de los ochenta y ahora se encuentra en alrededor del 66%.⁷⁰

⁶⁸ *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México, D.F. 1994, pp. 32-35.

⁶⁹ María de la Luz Arriaga, "TLC, precarización y desempleo", *El Cotidiano*, enero-febrero 1995, p. 11.

⁷⁰ Cifras presentadas por Julio Boltvinik en un panel sobre "Desempleo, pobreza y distribución del ingreso" en la Facultad de Economía de la UNAM el 6 de marzo de 1995. Para una explicación de cómo las cifras de INEGI-CEPAL subestiman la incidencia actual de la pobreza en México ver su artículo "La pobreza en México 1984-1992 según INEGI-CEPAL", *Economía Informa*, núm. 237, abril 1995, pp. 14-19.

Además se ha calculado que el poder adquisitivo de los salarios en México sufrió un deterioro de alrededor de 66% entre 1977 y 1992.⁷¹ Aún de acuerdo con las proyecciones oficiales de la inflación, anunciados a principios del año, los aumentos salariales concedidos en respuesta a la crisis desencadenada en diciembre de 1994, representarán un descenso del 30% en el poder adquisitivo sólo para 1995. Por otra parte, esta disminución desmedida del salario real mexicano logró para nuestro país, en los últimos años de la década de los ochenta, la terrible distinción de tener los salarios más bajos del mundo. Al otro lado de la frontera se encuentra el que es todavía, a pesar de la creciente competencia internacional, el país más rico del mundo.

Uno de los objetivos de la Immigration Reform and Control Act (IRCA) de 1986, conocida como la ley Simpson-Rodino es el de detener el creciente flujo de inmigrantes ilegales a los Estados Unidos. En efecto, las cifras de arrestos de indocumentados –que revelan aunque indirectamente la magnitud de la inmigración ilegal– bajaron a partir de 1986 hasta 1989; pero desde entonces han vuelto a crecer. Diversas fuentes se refieren a más de un millón de deportados anualmente, a finales de los ochenta, y aún las estimaciones más conservadoras admiten que es muy probable que el flujo de indocumentados haya vuelto a crecer a partir de 1990.⁷² Además, este nuevo ascenso en el número de inmigrantes ilegales se ha visto acompañado por un

⁷¹ Mario Zepeda, "México: caída salarial y nivel de ingresos", *Memorias*, 41, abril 1992, p. 20.

⁷² Ver Frank D. Bean, Barry Edmonston y Jeffrey Passel, eds. *Undocumented Migration to the United States*, The Urban Institute Press, Washington, D.C., 1991.

incremento en los actos de violencia perpetrados contra los inmigrantes mexicanos, tanto por parte de los cuerpos policiacos como por civiles.

No obstante lo anterior, en San Diego se reportó que "la cifra de mexicanos detenidos por la Patrulla Fronteriza rompió el récord en los primeros tres meses del año fiscal 1992, de octubre a diciembre, en los que 104 625 indocumentados fueron repatriados. En aquel entonces el número de aprehendidos y repatriados fue casi 6% mayor que el de los detenidos en el primer trimestre de 1986, año en que se impuso el récord más alto de todos los tiempos hasta entonces en la zona fronteriza Tijuana-San Diego.⁷³ Por las mismas fechas, un extenso reportaje sobre el tema, del diario estadounidense *The Washington Post*, declaró que los intentos "para detener el flujo de inmigrantes mexicanos indocumentados han fracasado y el tráfico de personas sigue a pesar de las dificultades que enfrentan".⁷⁴

Evidentemente, si se van tantos mexicanos no es solamente porque padecen hambre 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 negros como blancos. Los trabajadores mexicanos no sólo son muchas veces incapaces de resistirse 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 PEA en México, están más que dispuestos a aceptar lo que ellos perciben como una mejoría muy significativa al conseguir trabajo en los Estados

⁷³ *La Jornada*, 4 de enero de 1992, p. 11.

⁷⁴ *La Jornada*, 19 de febrero de 1992, p. 13.

Unidos, aun cuando aquél país les ha brindado generalmente los empleos menos deseados y los más mal remunerados.

Empezar desde los peldaños más bajos siempre ha sido el destino de los inmigrantes pobres y poco calificados. Una remuneración que no rebasa el umbral de pobreza en los Estados Unidos excede varias veces el salario que la mayoría de los inmigrantes hispanos ganaba en sus países de origen. Por eso las condiciones de trabajo y las remuneraciones aparecen ante ellos como mucho mejores que las que dejaron atrás. Además la expectativa es que las segundas generaciones lograrán superar a las primeras.

En épocas anteriores, y para otros grupos de inmigrantes, el sistema educativo estadounidense jugó un papel fundamental en su asimilación y su ascenso socioeconómico. Actualmente, para un gran número de inmigrantes hispanos no ha cumplido esta función. Resulta así, por un lado, porque el mercado de trabajo es mucho más segmentado y estratificado ahora que antes y, por el otro, porque en buena medida los niños hispanos han padecido múltiples formas de segregación de facto en las escuelas, como veremos en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO V - LOS HISPANOS Y EL SISTEMA EDUCATIVO ESTADOUNIDENSE

Hoy en día, el nivel educativo es un factor cada vez más importante en la determinación del nivel de ingresos de las personas. Según autores como Peter F. Drucker y Alvin Toffler, entre otros, el conocimiento se ha convertido en el elemento fundamental del sistema socioeconómico actual. Drucker centra su análisis en el papel que atribuye al conocimiento como recurso básico de la producción y plantea que este hecho constituye la característica fundamental de lo que él llama la sociedad post capitalista.¹ Considera que el proceso de transición a dicha sociedad está ya bien encarrilada. Afirma que "las ganancias se producen cada vez menos con base en los recursos tradicionales: trabajo, tierra y capital (dinero). La información y el conocimiento se han convertido en los principales productores de riqueza".²

El análisis de Toffler parte de la adquisición y retención del poder a nivel mundial en un contexto post industrial.³ Para él, el poder está cada vez más indisolublemente relacionado con el conocimiento. Considera que el poder está determinado por la riqueza, la fuerza y el conocimiento y que este último se ha convertido en elemento esencial de los otros dos. Plantea que en los países ricos, no obstante las grandes desigualdades en la distribución del ingreso y de la riqueza, las luchas por el poder girarán cada vez más en torno al acceso al

¹ Ver su libro *Post Capitalist Society*, Harper Business, New York, 1993, sobre todo el capítulo 10.

² *Ibidem.*, p. 183.

³ Ver su libro *Powershift*, Bantam Books, New York, 1991.

conocimiento y la distribución del conocimiento. Para Toffler el "control del conocimiento estará en el centro de todas las futuras luchas por el poder, mismas que se librarán en todo el mundo y en cada ámbito de la vida humana".⁴

Además este autor sostiene que, no obstante la distribución tan inequitativa de la riqueza a nivel mundial, el conocimiento está aún más mal distribuido.⁵ Por otra parte afirma que, con los avances tecnológicos más recientes en los medios de comunicación, el abismo cultural se ensancha y no al revés.⁶ Si estas aseveraciones son ciertas las diferencias socioeconómicas, provocadas simplemente por las diferencias ya existentes –y que además son crecientes– en el acceso al conocimiento y a la información, se incrementarán aún más en el futuro.

Toffler señala que el trabajo requiere niveles cada vez más altos de habilidad en el manejo de información, de manera que la mayoría de las personas pertenecientes a lo que él y otros han llamado el "*underclass*"⁷ no tienen los conocimientos necesarios para llenar buena parte de los puestos de trabajo existentes. El conocimiento requerido rebasa ya la habilidad para desempeñar una tarea específica. En la actualidad "el trabajador tiene que poder, sobre todo, obtener e intercambiar información."⁸ Aunque con enfoques distintos, tanto Toffler como Drucker consideran que el sistema educativo estadounidense actual es obsoleto y que sin modificaciones profundas

⁴ *Ibidem.*, p. 20.

⁵ *Ibidem.*

⁶ *Ibidem.*, p. 359.

⁷ El término *underclass* ha sido utilizado por varios autores estadounidenses para referirse a los grupos de ingresos más bajos con características de marginación social.

⁸ *Ibidem.*

será incapaz de proporcionar, a la mayoría de los niños y jóvenes hoy en edad escolar, las habilidades necesarias para enfrentar los desafíos del siglo XXI.⁹

Pero ni siquiera hay que entrar al terreno del futurismo con Drucker y Toffler u otros para saber que la gran mayoría de los setenta a cien mil jóvenes hispanos¹⁰ en los Estados Unidos que abandonan la escuela cada año, sin concluir el ciclo de enseñanza media, están destinados al subempleo y la pobreza. En el mundo actual se requieren de cada vez más altos niveles educativos para asegurar un buen nivel de vida. La población estadounidense de origen hispano es el grupo que tiene las más altas tasas de deserción escolar y los más bajos niveles de escolaridad, y entre ellos los que muestran las mayores desventajas educativas son los de origen mexicano.

La creciente relación entre nivel educativo y nivel de ingresos

La creciente correlación entre niveles de ingresos y niveles de escolaridad se manifiesta en ambos extremos de la escala salarial. Entre personas que no terminaron el *high school* el porcentaje de quienes perciben un ingreso anual bajo (definido como inferior al nivel de la pobreza para una familia de cuatro personas) se incrementó del 21.3% en 1979 al 36.1% en 1990. Durante el mismo lapso el porcentaje con ingresos bajos, para personas con el certificado de *high school* pero sin estudios universitarios, aumentó del 13.0 al 21.6%.¹¹

⁹ Ver Toffler *op. cit.*, capítulo 28, pp. 351-363, y Drucker, *Post Capitalist Society*, *op. cit.*, capítulo 11, pp. 195-209.

¹⁰ U.S. Department of Commerce, *School Enrollment - Social and Economic Characteristics of Students: October 1994*, *Current Population Reports*, serie P-20-487, 1996, p. A-28.

¹¹ U.S. Department of Commerce, *Workers With Low Earnings: 1964 to 1990*, *Current population Reports*, serie P-60, núm. 178, 1992, p. 5.

Por otra parte, las cifras indican que desde la década de los sesenta la diferencia entre el nivel de ingresos de las personas con títulos universitarios y los ingresos de los no titulados tiende a crecer.¹²

Esta diferencia alcanzó un máximo relativo del 43% en 1973,¹³ año en que el salario real promedio por semana llegó a un punto máximo que no ha sido alcanzado otra vez desde entonces. Entre 1973 y 1978 esta "prima" por tener un título universitario disminuyó dejando la diferencia en 37% en 1978. Pero a partir de aquel momento volvió a crecer rápidamente alcanzando su máximo anterior a mediados de los ochenta y llegando al 53% en 1989. En el caso de los recién ingresados al mercado laboral la diferencia es aun más grande; estaba entre el 57 y el 59% durante la segunda mitad de los ochenta.¹⁴

La creciente diferenciación, en los ingresos de las personas según sus respectivos niveles de escolaridad, que se dio durante la década de los ochenta ha sido ampliamente documentado, tanto en fuentes oficiales como otras.¹⁵ Entre 1979 y 1989 las personas que no habían terminado el *high school* sufrieron el mayor deterioro porcentual (-16.1%) en sus ingresos reales y solamente aquellas con títulos universitarios lograron un incremento. Además el incremento fue mucho mayor (8.3% vs. 2.4%) para quienes habían realizado por lo menos dos años de posgrado. Por otra parte el impacto negativo de la recesión, a principios de los noventa, fue menos pronunciado en el caso de las

¹² Kevin M. Murphy y Finis Welch, "Industrial Change and the Rising Importance of Skill" en Sheldon Danziger y Peter Gotschalk, eds., *Uneven Tides: Rising Inequality in America*, Russell Sage Foundation, Washington D.C., 1993, p. 105.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ Ver por ejemplo U.S. Department of Commerce, *Trends in Relative Income: 1964 to 1989*, Current Population Reports, serie P-60, núm. 177, 1991; o Lawrence Mishel y Jared Bernstein en Lawrence Mishel y John Schmitt, editores, *Beware the U.S. Model*, Economic Policy Institute, Washington, D.C., 1995, parte tres.

personas quienes habían o concluido el *high school* o los estudios de licenciatura, frente a las que quedaron sin terminar el ciclo respectivo.¹⁶

Actualmente la diferenciación en niveles de ingresos, según la escolaridad se manifiesta claramente tanto para toda la PEA como por género y por grupo étnico o racial. En 1996 el promedio de los ingresos de las personas que no habían concluido el ciclo de enseñanza media (*high school*) era solamente 53% del promedio general. El promedio aumenta sucesivamente de acuerdo con los niveles de escolaridad, alcanzando el 218% para quienes tenían posgrados. El mismo patrón se repite entre hombres y mujeres, y para blancos, negros e hispanos. Para cada una de estas agrupaciones la diferencia entre los de mayor y menor escolaridad es alrededor de cuatro a uno.¹⁷

Dado el enorme cambio en la estructura del mercado laboral efectuado en las últimas dos o tres décadas, sería lógico suponer que las crecientes diferencias salariales, asociadas con diferencias educativas, podrían estar relacionadas con los cambios en la distribución del empleo entre los distintos sectores de la economía estadounidense. Sin embargo, después de un análisis matemático riguroso, Kevin M. Murphy y Finis Welch concluyen que el 80% del aumento de la diferencia de ingresos, entre personas con títulos universitarios y quienes no los tienen, se debe a cambios dentro de una misma rama industrial. Es decir, de acuerdo con sus resultados, los cambios tan marcados en la composición sectorial de la demanda

¹⁶ Mishel y Bernstein, *op cit.*, p. 152.

¹⁷ U.S. Department of Commerce, Census Bureau, *Educational Attainment in the United States: March 1997, Current Populaton Reports*, P20-505, 1998, p. 5.

de mano de obra no pueden explicar más que una parte relativamente pequeña (el 20%) del fenómeno.¹⁸

Otro hecho importante es que el nivel general de escolaridad de la población estadounidense ha mejorado mucho a lo largo de la posguerra. Entre 1970 y 1996 la proporción de la población de 25 años o más que no había terminado el *high school*, disminuyó del 47.7% al 18.3%. Al mismo tiempo el porcentaje con títulos universitarios pasó del 10.7% al 23.6%.¹⁹ El número de personas, entre los 25 y los 64 años de edad, con títulos universitarios aumentó de 14.7 millones en 1974 a 29.9 millones en 1989.²⁰ Murphy y Welch aseveran que, "el hecho de que el precio relativo de la mano de obra con título universitario se incrementó durante un periodo cuando su oferta relativa se duplicó, implica que se ha dado un incremento enorme en la demanda de universitarios titulados, que de alguna manera ha rebasado el rápido crecimiento de la oferta."²¹

Por otra parte es muy importante considerar que la relación entre nivel educativo y nivel de ingresos es de doble vía, dado que los costos de la educación superior son muy altos en los Estados Unidos. El costo promedio anual –incluyendo colegiaturas, libros, alimentación, transporte, hospedaje (en el caso de los que residen en el campus) y otros gastos– para realizar estudios de licenciatura en una universidad pública en 1992, fue de \$8 071.00 dólares para los que residen en el campus y de \$6 473.00 dólares para los que no pagaban el costo de

¹⁸ Murphy y Welch, *op. cit.*, pp. 120-131.

¹⁹ U.S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States 1997*, Washington D.C., USGPO, 1998, p. 159.

²⁰ U.S. Department of Commerce, *Trends in Relative Income: 1964 to 1989*, *Current Population Reports*, serie P-60, núm. 177, 1991, p. 10.

²¹ Murphy y Welch, *op. cit.*, p. 120.

una habitación en la universidad. En el caso de las universidades privadas el costo promedio anual fue de \$17 027.00 dólares y de \$14 621.00 dólares respectivamente para los estudiantes residentes y los no residentes.²² Cualquiera de estas cifras, cuando es multiplicada por los cuatro años que se requieren para obtener un título universitario, resulta inalcanzable para una familia de bajos ingresos.

La opción más barata es estudiar en un *community college* que ofrece un programa de dos años. El costo promedio anual para realizar estudios en una institución pública de este tipo fue de \$5 282.00 dólares en 1992.²³ Sin embargo, el problema es que no se puede obtener el *bachelor's degree* (grado de licenciatura) en estas instituciones. Por otra parte, al concluir los dos años es, a menudo, difícil transferirse a un *college* que ofrece un programa de cuatro años, ya que no solamente los costos sino también las exigencias académicas son generalmente más altos. Si se toma en cuenta que el 50% de las familias hispanas tenía ingresos anuales menores de \$26 179.00 dólares (que fue la mediana) en 1996,²⁴ no es difícil entender porqué la mayoría de ellas no puede cubrir el costo de una educación universitaria para sus hijos. Pero las limitaciones económicas no son los únicos obstáculos a los que se enfrentan los hispanos para acceder a la educación superior.

²² U.S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States 1995*, USGPO, Washington, D.C., 1995, p. 185.

²³ *Ibidem*.

²⁴ U.S. Census Bureau, *March Current Population Survey, Historical Income Tables*, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/f07.html>.

Los grupos rezagados en términos de escolaridad

No obstante los enormes avances a partir de los años sesenta de las minorías étnicas y raciales todavía existen rezagos en términos de escolaridad,. De la población blanca entre los 18 y los 24 años de edad, el 81.7% había concluido el *high school* en 1972 y el 82.6% en 1994. Aquí el avance fue pequeño pero el porcentaje ya era bastante alto en 1972, sobre todo en comparación con otros grupos de la población. El 66.7% de la población negra entre los 18 y los 24 años había terminado el *high school* en 1972 y 77.0% lo había concluido en 1994. Para la población hispana en este rango de edad sólo el 51.9% había concluido el *high school* en 1972 y el 56.6% en 1994. Para todos los grupos las tasas de terminación del ciclo eran un poco más altas para las mujeres que para los varones tanto en 1972 como en 1994.²⁵

A pesar de la creciente vinculación entre escolaridad e ingresos y las cada vez más escasas perspectivas económicas para quienes no tienen estudios superiores –ni mucho menos para los que no terminaron siquiera el *high school*– persiste el problema de la deserción escolar sobre todo para la población hispana. Entre 1972 y 1994 el porcentaje de blancos entre los 18 y los 24 años que había abandonado la escuela sin graduarse de *high school* bajó del 15.2% al 12.7%. La población negra logró un avance muy importante disminuyendo la tasa del 26.2% en 1972 al 15.5% en 1994. La mejoría, del 40.4% al 34.7%, en el caso de los hispanos es significativa pero su tasa de deserción escolar en 1994 es más de dos veces más alta que la de los negros y cerca de tres veces mayor que la de los blancos.²⁶

²⁵ U.S. Department of Commerce, *School Enrollment - Social and Economic Characteristics of Students: October 1994*, op. cit., pp. A-29 a A-36.

²⁶ *Ibidem*.

Las mujeres blancas tenían una tasa de deserción más alta que la de los varones en 1972 y más baja que la de ellos en 1994. Para la población negra, los hombres tenían una tasa de deserción escolar más alta en 1972 y también en 1994. Además las mujeres negras registraron una mejoría de casi 12 puntos porcentuales durante este lapso. En el caso de los hispanos los hombres registraron tasas de deserción más altas que las mujeres. La mejoría para los hombres durante este periodo de veintidós años fue de 5.4 puntos porcentuales mientras que la de las mujeres fue de 16 puntos porcentuales.²⁷

Desgraciadamente las oportunidades para continuar sus estudios a nivel superior son muy limitados en el caso de quienes no concluyeron el *high school*. Mientras que la mejoría en la tasa de terminación del ciclo de educación media fue bastante pequeña para la población blanca –sólo el 2.5%% porque ya partía de una base bastante alta– el incremento en el porcentaje de las personas entre los 18 y los 24 años inscritos en la universidad aumentó significativamente, del 26.4% al 35.3%, entre 1972 y 1994. Si se restringe la comparación a las personas que terminaron el bachillerato el incremento es aún mayor, del 32.3% al 42.7%. Para los negros y los hispanos la mejoría es entre el 5.4 y el 8.5%, ampliando un poco el rezago con respecto a los blancos en ambos casos. En 1994 el 27.3% de los negros entre los 18 y los 24 años estaba inscrito en la universidad y el 18.8% de los hispanos. Los hispanos que sí concluyeron el bachillerato registraron una mejoría muy importante en términos de la matrícula universitaria, del 25.8% en 1972 al 37.1% en 1992, pasando de una desventaja de 2.3% con respecto a los negros a

²⁷ *Ibidem*.

una ventaja del 3.3%. Sin embargo, entre 1992 y 1994 registraron un retroceso de casi 4 puntos porcentuales. Aunado a lo anterior la altísima tasa de deserción escolar de los hispanos antes de concluir el ciclo de la enseñanza media, restringe sus posibilidades de mejorar el nivel educativo general, dejándoles en franca desventaja frente al resto de la población estadounidense.²⁸

Por otra parte, alrededor del 40% (cifra para 1994) de los estudiantes universitarios hispanos está inscrito en instituciones que sólo proporcionan dos años de educación superior y por lo tanto no otorgan grados de licenciatura. Optan por este tipo de escuelas porque, generalmente, las colegiaturas son más bajas, las exigencias académicas de ingreso y permanencia son menores, y los horarios son más flexibles. Solamente el 32% de los estudiantes negros y el 28% de los blancos estaban inscritos en este tipo de escuelas superiores en 1994. Al mismo tiempo el 55% de los estudiantes universitarios blancos y el 56% de los negros, frente a sólo el 49% de los hispanos, asistían a universidades que ofrecen cursos completos de cuatro años y otorgan títulos de licenciatura. Por otra parte, el 18% de los blancos que estaban inscritos en alguna institución de educación superior en 1994 cursaba estudios de posgrado en comparación con el 15% de los negros y el 11% de los hispanos.²⁹

Además la proporción de los universitarios hispanos que se dedican tiempo completo a sus estudios tiende a ser algo menor que para los blancos o los negros. En instituciones que ofrecen dos años de educación superior el 45% de los hispanos eran estudiantes de

²⁸ *Ibidem.*

²⁹ *Ibidem.*, pp. 31-35.

tiempo completo en 1994, en comparación con el 56% de los negros y el 50% de los blancos. A nivel de licenciatura el 72% de los hispanos eran alumnos de tiempo completo frente al 77% de los negros y el 79% de los blancos. A nivel de posgrado eran estudiantes de tiempo completo, el 40% de los hispanos, el 41% de los blancos y el 39% de los negros.³⁰ No obstante estas diferencias, en cuanto a la dedicación de tiempo completo a los estudios, la proporción de estudiantes universitarios que a la vez tienen trabajos de tiempo completo es bastante similar (entre el 30.7% y el 32.2% en 1992) entre todos los grupos. El porcentaje de los que tienen trabajos de tiempo parcial es también similar (entre el 27.2% para los hispanos y el 30.5% para los blancos) excepto en el caso de los negros donde se ubica en 19.5%.³¹

Los hispanos de origen mexicano son los rezagados de los rezagados. En marzo de 1996 sólo el 46.9% de los mexicanos de 25 años de edad o más había concluido por lo menos sus estudios de *high school* comparado con el 60.4% de los puertorriqueños, el 63.8% de los cubanos, 61.3% de los centro y sudamericanos, y el 66.4% de otros hispanos. La cifra para toda la población estadounidense, no hispana, fue del 82.5%. Al mismo tiempo sólo el 5.3% de los mexicanos mayores de 25 años tenía el grado de licenciatura o más en comparación con el 10.8% de los puertorriqueños, el 19.2% de los cubanos, 12.6% de los centro y sudamericanos, y 12.6% de otros hispanos. En ese momento

³⁰ *Ibidem*.

³¹ U.S. Department of Commerce, *School Enrollment - Social and Economic Characteristics of Students: October 1992, Current Population Reports*, serie P-20, núm. 474, 1993, pp. 41-46.

el 23.7% de la población no hispana tenía el grado de licenciatura o más.³²

De hecho los hispanos tienen los niveles de matrícula más bajos en ambos extremos del ciclo escolar; 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. En 1994 solamente el 30.8% de los niños hispanos de 3 a 4 años de edad estaba inscrito en alguna escuela del ciclo preprimaria, en comparación con el 51.9% de los niños negros y el 47% de los blancos. En el mismo año el 94.3% de los jóvenes blancos de 16 y 17 años asistía a la escuela, y el 95.4% de los negros, pero sólo el 88.3% de los hispanos.³³ A partir de los 17 años las tasas de matrícula disminuyen sensiblemente y la de los hispanos es siempre la más baja. En 1994, de los jóvenes entre los 22 y los 24 años de edad, el 23.5% de los blancos, el 21.3% de los negros y sólo el 15.1% de los hispanos se encontraban inscritos en alguna institución educativa.³⁴

Puesto que la asistencia es obligatoria a partir del ingreso a la primaria (que por lo general es a los seis años, pero por cuestiones del calendario o grado de madurez de los niños puede variar entre los cinco y los siete años de edad) hasta los dieciséis años cumplidos, prácticamente el 99% de todos los niños en este rango de edades, de todos los grupos étnicos y raciales, está inscrito en la escuela. Por otra parte, la asistencia a la escuela desde el *kindergarden* hasta la terminación del ciclo intermedio (o en el peor de los casos por lo

³² U.S. Bureau of the Census, *Internet Release*, <http://www.census.gov/population/www.socdemo/hispanic/cps96/sumtab-1.txt>.

³³ U.S. Department of Commerce, *School Enrollment - Social and Economic Characteristics of Students: October 1994*, *op. cit.*, pp.1-3.

³⁴ *Ibidem*.

menos hasta los 16 años) está relacionada no sólo con la obligatoriedad sino con la existencia de escuelas oficiales gratuitas que cubren la mayor parte de la demanda en estos niveles.

Pero la educación preprimaria oficial y gratuita para niños de tres y cuatro años no está muy generalizada. En muchas localidades no hay escuelas públicas para este nivel. En 1994 el 58.7% de los niños de tres y cuatro años inscritos en *nursery school*, asistía a escuelas privadas.³⁵ El nivel de ingresos de la familia muestra una correlación directa con la asistencia escolar de los niños antes de los cinco años. Para 1992, el 24.1% de los niños, de tres y cuatro años, de familias con ingresos de menos de \$20 mil dólares anuales, asistía al *nursery school*. La proporción era del 31.0% para aquéllos con ingresos familiares entre \$20 mil y \$39.3 mil dólares, y de los que tenían ingresos familiares de \$40 mil dólares o más el 49.2% estaba inscrito en *nursery school*. La preferencia por escuelas privadas para sus hijos en este rango de edad también se incrementa directamente en relación con el ingreso familiar. En el nivel más bajo (menos de \$20 000 dólares) sólo 29.5% asistía a escuelas privadas y 82.7% de las familias con ingresos de \$40 mil dólares o más que enviaban a sus niños de tres y cuatro años al *nursery school*, optaban por las privadas.³⁶

Como ya señalamos arriba sólo alrededor del 42% de los jóvenes que se gradúan de *high school* ingresa actualmente a instituciones de educación superior, pero todos los que abandonan la escuela, sin concluir el ciclo de enseñanza media, se ven casi irremediabilmente obstaculizados para continuar sus estudios a otro nivel. Puesto que el

³⁵ *Ibidem.*, p.ix.

³⁶ U.S. Department of Commerce, *School Enrollment - Social and Economic Characteristics of Students: October 1992*, op. cit., p. ix.

no haber concluido el *high school* está altamente correlacionado con la inestabilidad en el empleo y la inseguridad económica a largo plazo, Sara S. McLanahan y Larry Bumpass aseveran que la terminación o no de este ciclo es la transición más importante para explicar las desigualdades que surgen entre miembros de generaciones cercanas y para entender la transmisión intergeneracional de la pobreza".³⁷

Intentos de explicar la deserción escolar

Recurrir a la metáfora del círculo vicioso para explicar el fenómeno de la deserción escolar y sus consecuencias socioeconómicas es casi inevitable. Ingresos familiares bajos y bajos niveles de escolaridad de los padres se encuentran entre las circunstancias más frecuentemente relacionadas con un bajo rendimiento escolar observable en los niños con altas probabilidades de deserción. Para los jóvenes hispanos la tasa anual de deserción del ciclo de enseñanza media, de 9.2% en 1994, fue 95% más alto que la de los jóvenes blancos, de 4.7%, y 48% mayor que la tasa de los jóvenes negros, de 6.2%.³⁸

A finales de la década de los ochenta el National Center for Educational Research del U.S. Department of Education realizó un extenso estudio sobre alumnos que cursaban el octavo año de la escuela, que proporciona información detallada sobre los alumnos hispanos entre otros. Algunos de los resultados de este estudio y otros

³⁷ Sara S. McLanahan y Larry Bumpass, "Comment: A Note on the Effect of Family Structure on School Enrollment" en Gary D. Sandefur y Marta Tienda, eds. *Divided Opportunities, Minorities, Poverty and Social Policy*, Plenum Press, New York, 1988, p. 196.

³⁸ U.S. Department of Commerce, *School Enrollment - Social and Economic Characteristics of Students: October 1994*, op. cit., p.x.

datos adicionales preparados especialmente para el National Council of La Raza están presentados en el documento *Hispanic Education: A Statistical Portrait 1990*, publicado por el NCLR. Uno de los objetivos del estudio fue intentar identificar características asociadas con la reprobación de materias y posteriormente la deserción escolar.³⁹

El estudio analiza seis "factores de riesgo": una familia con la presencia de sólo uno de los padres, bajo nivel educativo de los padres, limitaciones en el manejo del inglés, bajo nivel de ingreso familiar, hermanos que han abandonado la escuela sin graduarse de *high school*, y permanecer solo en casa más de tres horas diarias entre semana. El estudio señala que la presencia de un factor de riesgo no es, en sí, indicio de que un alumno está destinado al fracaso, pero añade que ha sido comprobado que ciertas combinaciones de factores de riesgo están altamente correlacionadas con la deserción escolar. Afirma que alumnos con dos o más factores de riesgo tienen el doble o más probabilidades, que aquellos sin ninguno, de estar en el quintil más bajo en cuanto a calificaciones en sus materias y en pruebas estandarizadas. A la vez, tienen seis veces más probabilidades de no tener expectativas de graduarse de *high school*.⁴⁰

Sólo el 14% de los alumnos blancos manifestaba dos o más factores de riesgo, frente al 36.6% de los hispanos y el 40.9% de los

³⁹ Se refiere al *National Education Logitudinal Study, A Profile of the American Eighth Grader: NELS:88 Student Descriptive Summary*, U.S. Department of Education, Office of Educational Research and Improvement, National Center for Education Research, NCES 90-458, U.S. Government Printing Office, Washington D.C., abril 1990, que contienen información tanto del *NELS:88 Student Descriptive Summary* y datos adicionales preparados especialmente para el NCLR, citado en *Hispanic Education: A Statistical Portrait 1990*, preparado por Denise De La Rosa y Carlyle E. Maw, National Council of La Raza, Washington D.C., 1990, sobre todo en el capítulo 3, pp. 15-64.

⁴⁰ *Hispanic Education: A Statistical Portrait 1990, op. cit.*, pp. 39-40.

negros. El 61.5% de los blancos no presentaba ningún factor de riesgo, ni tampoco el 32.0% de los hispanos ni el 28.4% de los negros. Se observan mayores incidencias de factores de riesgo entre los mexicanos y los puertorriqueños que entre los cubanos, 39.3%, 40.8% y 23.0% con dos factores o más, respectivamente, y en el mismo orden, 27.9%, 30.2% y 45.9% sin ninguno.⁴¹

El estudio destaca dos combinaciones de factores como muy importantes: 1) la presencia de sólo uno de los padres y un bajo ingreso familiar, y 2) bajo nivel educativo de los padres y limitaciones en el manejo del inglés. De todas maneras el NCLR advierte que no obstante las asociaciones que existen con los factores señalados, éstos no son necesariamente las causas de la deserción escolar. Además consideran que algunos de los factores sin duda tienen más importancia para ciertos grupos que para otros. En el caso de los hispanos la escolaridad de los padres muestra una vinculación muy fuerte con el aprovechamiento escolar de los hijos. Señalan como ejemplo el caso de los mexicanos, quienes tienen la proporción más baja de alumnos que terminan el *high school* y el porcentaje más alto de padres que tampoco concluyeron la enseñanza media.⁴² Richard Rothstein indica que los niveles de escolaridad de los inmigrantes mexicanos son mucho más bajos que los de inmigrantes coreanos, filipinos o asiáticos, en general.⁴³

Por otra parte, como asevera el NCLR, de acuerdo con los resultados del estudio mencionado hay más alumnos negros que

⁴¹ *Ibidem.*, p. 40.

⁴² *Ibidem.*, pp.37-44.

⁴³ Richard Rothstein, "Obstacles to Latino Educational Achievement" en Abraham F. Lowenthal y Katrina Burgess, eds. *The California - Mexico Connection*, Stanford University Press, Stanford, 1993, p. 183.

hispanos con dos o más factores de riesgo, y sin embargo un porcentaje mayor de los alumnos negros termina el *high school* e incluso obtiene títulos universitarios. Por lo tanto "en el riesgo educativo se involucra más que una simple suma de factores". El planteamiento del NCLR destaca que aun cuando, en la mayoría de los estudios, los factores más constantemente vinculados con el bajo aprovechamiento y la deserción escolar tienen que ver con el estatus socioeconómico de las familias de los alumnos, existe otro ámbito importante de factores que tiene que ver con las características de las escuelas.⁴⁴

Autores con perspectivas muy diversas han planteado que la educación que reciben los alumnos pertenecientes a las minorías étnicas y raciales en las escuelas públicas estadounidenses puede ser muy distinta de la que recibe la mayoría de los alumnos blancos.⁴⁵ Es decir, además de las diferencias socioeconómicas que existen antes de que los alumnos lleguen a la escuela, hay situaciones que se dan dentro de las escuelas mismas que tienen por resultado diferencias cualitativas en el tipo de instrucción que reciben los alumnos pertenecientes a distintos grupos étnicos o raciales. La mayoría de estos factores de diferenciación, que se originan en la escuela misma, tienen que ver con diferencias en la infraestructura y los recursos materiales disponibles por alumno, diferencias en los programas y planes de estudios ofrecidos a unos y otros, diferentes grados de

⁴⁴ *Ibidem.*, pp. 37-47.

⁴⁵ Ver en primer lugar el libro *Savage Inequalities* de Jonathan Kozol, Crown Publishers, New York, 1991; o el libro *The Politics of Hispanic Education* de Kenneth J. Meier y Joseph Stewart Jr., State University of New York Press, Albany, 1991; o el planteamiento de Peter F. Drucker en su libro *Post Capitalist Society*, *op. cit.* capítulo 11, para diferentes enfoques al respecto.

interacción, o más bien de falta de interacción, entre los alumnos con características socioeconómicas y étnicas o raciales distintas y diferencias en las actitudes de los maestros hacia y sus expectativas para los diversos grupos de alumnos.

Escuelas ricas y escuelas pobres

Tal vez una de las diferencias más sorprendentes, y al mismo tiempo de las más evidentes, es la diferencia, de un lugar a otro, en el monto de recursos materiales disponibles para la educación. No sólo dentro de un mismo estado, sino dentro de una misma ciudad o una misma zona metropolitana existen enormes diferencias en el gasto anual por alumno puesto que una ciudad o zona metropolitana generalmente contiene varios distritos escolares. A finales de la década de los ochenta el gasto anual por alumno en el estado de Illinois variaba de \$2 100 dólares, en los distritos más pobres, a más de \$10 000 dólares en los más ricos. Dentro de la ciudad de Nueva York, el gasto anual por alumno era alrededor de \$5 600 dólares por alumnos mientras que en varias zonas aledañas, como Manhasset, Jerico y Great Neck, llegaba a más del doble, arriba de los \$11 200 dólares. En California los niveles variaban entre \$3 000 y \$7 000 dólares y el caso más extremo era Texas donde los distritos más pobres gastaban \$2 000 dólares anuales por alumno y los más ricos alrededor de \$19 000 dólares.⁴⁶ Además una diferencia anual de sólo mil o hasta dos o tres o cuatro mil dólares anuales por alumno se convierte en diferencias de treinta o sesenta o más de cien mil dólares por grupo y de cientos de miles o varios millones de dólares anuales

⁴⁶ Kozol, *op. cit.*, pp. 37, 221-223, 237.

por escuela. Lo que esto significa en términos de laboratorios, bibliotecas, gimnasios, equipos de computo, salas de música, libros de texto, salarios de los maestros, etc., es demasiado claro.

Las desigualdades entre distritos escolares ricos y pobres son crecientes. "Al depender del impuesto predial local como una fuente fundamental del financiamiento para las escuelas, Estados Unidos ha creado un sistema de castas dentro de la educación pública donde las diferencias y las desigualdades son cada vez mayores".⁴⁷ La fórmula de financiamiento es distinta en cada estado; pero por lo general casi la mitad (aproximadamente el 47%) de los fondos destinados a la educación pública provienen del impuesto predial local y otro tanto proviene del gobierno estatal. Los fondos federales constituyen sólo alrededor del 7% del gasto total para la educación. Se supone que las aportaciones del gobierno estatal deberían de estar orientados a disminuir las disparidades locales; sin embargo, como señala Jonathan Kozol, "casi nunca han sido suficientes para cumplir con ese propósito".⁴⁸ Además las presiones políticas ejercidas por los residentes de las zonas más prósperas generalmente obstaculizan cualquier intento de lograr mayor equidad.⁴⁹

La realidad es que niños pobres viven en barrios pobres y asisten a escuelas pobres donde a menudo carecen de lo más elemental en cuanto a instalaciones decorosas y materiales apropiados y suficientes para crear un ambiente propicio para el aprendizaje, como lo ilustra tan elocuentemente Kozol en su libro *Savage Inequalities*. En verdad,

⁴⁷ Emily Mitchell, "Do the Poor Deserve Bad Schools?", *Time*, vol 138, núm.15, 14 de octubre 1992, p. 42.

⁴⁸ Kozol, *op. cit.*, pp. 56-7.

⁴⁹ El libro de Kozol está repleto con ejemplos al respecto.

resulta difícil entender cómo pueden existir las desigualdades descritas por Kozol; pero lo que él describe explica muy bien por qué el desempeño de los niños y jóvenes que asisten a algunas de las escuelas que él visitó es tan pobre. De esta manera –a través de la fórmula para el financiamiento del gasto dentro de cada distrito escolar– las carencias económicas que padecen muchos niños, particularmente los de las minorías étnicas y raciales, trascienden el nivel familiar y se reproducen a nivel del sistema educativo. Dentro del sistema de educación pública estadounidense, tanto a nivel de primaria como de enseñanza media, niños ricos y niños pobres generalmente no asisten a las mismas escuelas.

Nuevas formas de segregación escolar

En otros términos se puede afirmar que la mayoría de los niños y jóvenes blancos no asisten a las mismas escuelas que la mayoría de los niños y jóvenes negros e hispanos. De los aproximadamente 20.5 millones de niños de 7 a 13 años de edad, inscritos en la escuela en 1994, sólo 22% de los blancos asistía a planteles ubicados en lo que se llama el *central city* –que es la zona más vieja y céntrica de la ciudad– en comparación con 54% de los negros y 54% de los hispanos.⁵⁰ Estas cifras globales apenas sugieren la situación en algunos centros urbanos donde del 90% al 100% de los alumnos pertenece a las minorías étnicas o raciales.⁵¹

Jorge Chapa y Richard R. Valencia aseveran que la segregación de los alumnos hispanos ha crecido rápidamente en años recientes,

⁵⁰ U.S. Department of Commerce, *School Enrollment - Social and Economic Characteristics of Students: October 1994*, op. cit., pp. 4-7.

⁵¹ Ver *Hispanic Education: A Statistical Portrait 1990*, op. cit., p. 20.

hasta tal punto que ellos tienen la terrible distinción de ser el grupo más segregado dentro de las escuelas estadounidenses.⁵² Pérez y De La Rosa Salazar citan los resultados de un estudio realizado para la National School Boards Association que indica que 80% de los alumnos hispanos en el sur y en el noreste del país asisten a escuelas donde la mayoría de los alumnos se caracterizan por ser de una minoría étnica o racial, al igual que 71% en el oeste y 52% en el llamado "medioeste". Plantean que tales resultados indican que en las grandes ciudades los hispanos tienen aún mayores probabilidades que los alumnos negros de asistir a escuelas donde de hecho hay segregación.⁵³

Hasta mediados de los cincuenta la segregación en las escuelas oficiales era legal en varios estados. Existían escuelas diferentes para los blancos y para los negros y en algunas partes del sudoeste había también escuelas para niños de origen mexicano. La decisión de la Suprema Corte en el caso *Brown vs. Board of Education* de Topeka (Kansas) en 1954 marcó el principio del fin de la segregación racial sancionada por la ley. Pero todavía no se ha podido acabar con la segregación *de facto* basada en las restricciones que el nivel socioeconómico impone sobre los lugares de residencia de determinados grupos de la población.

⁵² Jorge Chapa y Richard R. Valencia, "Latino Population Growth, Demographic Characteristics, and Educational Stagnation: An Examination of Recent Trends" en *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, vol.15, núm.2, mayo de 1993, p. 181; ellos a su vez citan a Donato, R., Menchaca, M., y Valencia, R.R. (1991).

"Segregation, desegregation, and integration of Chicano students: Problems and prospects, en R.R.Valencia, ed. *Chicano school failure and success: Research and Policy agendas for the 1990s*, The Stanford Series on Education and Public Policy pp. 27-63, Basingstoke, England: Falmer Press y Orfield, G. (1992). *Status of school segregation: The next generation*, Washington D.C.: The National School Board Association.

⁵³ Sonia M. Pérez y Denise De La Rosa Salazar, "Economic, Labor Force, and Social Implications of Latino Educational and Population Trends", en *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, vol.15, núm. 2, mayo de 1993, p. 206.

A raíz de la nueva legislación federal de los cincuenta y sesenta que prohíbe la segregación en las escuelas públicas, la población blanca de las grandes ciudades empezó a huir de sus zonas residenciales tradicionales.⁵⁴ Sectores importantes de la población de ingresos medios y altos se trasladaron a los nuevos suburbios y los aún más distantes "exurbios" para alejarse de los barrios, y por ende de los distritos escolares, con un alto porcentaje de niños negros o hispanos.

El distrito escolar de Los Angeles es el más grande del estado de California y tiene más alumnos hispanos que cualquier otro lugar del país. En 1990 los niños y jóvenes de origen hispano representaban el 63% de la población escolar en ese distrito, en comparación con sólo el 22% apenas veinte años atrás. Al mismo tiempo la matrícula de niños y jóvenes blancos no hispanos disminuyó de 50% a 14% del total.⁵⁵ Ya para el ciclo escolar 1986-87 el 69% de los hispanos asistía a escuelas donde la población perteneciente a minorías étnicas o raciales constituía 90% o más del alumnado. Sólo 3.2% de los alumnos hispanos en Los Angeles asistía a escuelas donde la mayoría de los alumnos son blancos no hispanos.⁵⁶

En muchas otras ciudades con una población hispana significativa la situación es igual o peor. En Brownsville, Texas, el 94% de los alumnos hispanos asistía a escuelas donde 90 a 100% de los estudiantes pertenecía a alguna minoría étnica o racial y ningún

⁵⁴ En inglés se refiere a este fenómeno como "*white flight*", literalmente el vuelo o la huida de los blancos.

⁵⁵ Richard Rothstein, "In Search of the American Dream: Obstacles to Latino Educational Achievement", en Abraham F. Lowenthal y Katrina Burgess, eds., *The California Mexico Connection*, Stanford University Press, Stanford, 1993, p. 177.

⁵⁶ *Hispanic Education: A Statistical Portrait 1990*, op. cit., pp. 20-21

hispano asistía a una escuela donde la mayoría del alumnado era blanco no hispano. Otros casos extremos, donde la gran mayoría de los hispanos asiste a escuelas en las cuales el 90% o más de los alumnos pertenece a algún grupo minoritario, son Oakland California, con 88% de los alumnos hispanos en escuelas de este tipo, en 1986-1987, San Antonio, Texas con 75%, Newark, New Jersey con 74%, y Nueva York con 68%.⁵⁷

En sus respectivos artículos para un número especial del **Hispanic Journal of Behavioral Sciences**, Chapa y Valencia así como Pérez y De La Rosa Salazar hacen referencia a diversos estudios que vinculan la segregación escolar con el bajo rendimiento de los alumnos hispanos.⁵⁸ La creciente segregación de éstos muestra una fuerte correlación negativa con varios indicadores de aprovechamiento. Las calificaciones en pruebas estandarizadas, a todos los niveles disminuyen. A nivel de la enseñanza media las tasas de deserción aumentan; la oferta de cursos avanzados o *college preparatory* se reduce; el porcentaje de alumnos que presenta los exámenes de admisión para la universidad disminuye, al igual que la calificación promedio obtenida en éstas. Por otra parte los maestros tienen a su vez menos experiencia y menos escolaridad que sus contrapartes en otras escuelas. En ambos casos los autores concluyen que la preparación inferior, que reciben los alumnos hispanos como resultado de la segregación, es uno de los aspectos más importantes entre los

⁵⁷ *Ibidem*.

⁵⁸ Citan entre otras fuentes a Donato, R., Menchaca, M., y Valencia R.R., *op. cit.*; L.S. Orum, *Making Education work for Hispanic Americans: Some promising community based practices*, National Council of La Raza, Washington, D.C. 1988; L. Duany y K. Pitman, *Latino youths at a crossroads*, Childrens' Defense Fund, Washington, D.C., 1990; D. De La Rosa y C. Maw, *Hispanic Education A Statistical Portrait*, National Council of La Raza, Washington, D.C. 1990.

diversos factores que limitan su acceso a las instituciones de educación superior.⁵⁹

Además, la segregación existe no solamente en términos de la asistencia o no a las mismas escuelas. Al interior de una misma escuela los niños pueden estar agrupados según diversos criterios que en efecto resultan en una separación entre los alumnos negros e hispanos por un lado y los blancos por otro. Los niños pueden estar asignados a diversos grupos de acuerdo con resultados de pruebas de inteligencia, la detección de ciertos problemas o dificultades para el aprendizaje, su manejo o no del inglés, y en particular al nivel de la enseñanza intermedia, la canalización hacia distintos programas o *tracks*, unos donde los alumnos cubren los requisitos para ingresar a instituciones de educación superior y otros en que no.

Kenneth J. Meier y Joseph Stewart Jr. en su libro *The Politics of Hispanic Education* afirman que prácticas tales como la agrupación según habilidades, programas especiales para alumnos con ciertas dificultades para el aprendizaje y *tracking*, o la asignación a distintos programas, se iniciaron en los Estados Unidos en el momento en que la asistencia a la escuela se impuso como obligatoria, hecho que forzó a las escuelas públicas a atender a una población heterogénea. "Más adelante en la década de los veinte", señalan, "las prácticas de agrupamiento académico empezaron a tomar formas parecidas a las actuales".⁶⁰ El lanzamiento del primer satélite soviético dio un nuevo

⁵⁹ Jorge Chapa y Richard R. Valencia, *op. cit.*, p. 181 y Sonia M. Pérez y Denise De La Rosa Salazar, *op. cit.*, p. 219.

⁶⁰ Kenneth J. Meier y Joseph Stewart Jr., *The Politics of Hispanic Education*, State University of New York Press, Albany, 1991, pp. 17-18.

impulso a la formación de grupos especiales para alumnos dotados, sobre todo en las áreas de ciencias y matemáticas.

Se estima que aproximadamente 85% de las escuelas del ciclo intermedio utilizan *curriculum tracking*. En alrededor de 25% de las escuelas primarias se asignan a los niños a distintos salones según sus habilidades, mientras que en el 75% o más se da este tipo de agrupación al interior del aula. Prácticamente todos los distritos escolares de cierto tamaño tienen clases para educación "especial" y educación "compensatoria". Donde hay 20 alumnos o más, que pertenecen a las llamadas "minorías lingüísticas" (*language-minority students*), en una misma escuela hay la obligación de proporcionarles algún tipo de educación bilingüe.⁶¹ De hecho la llamada "educación bilingüe" es un caso tan particular de segregación por grupos, y tan relevante para los alumnos de origen hispano –cuyas virtudes y fallas han sido ampliamente estudiadas y debatidas en la propia comunidad hispana, o más bien entre las distintas comunidades hispanas– que será discutido por separado en el siguiente apartado.

Incluso la asignación a grupos especiales de cualquier tipo es una práctica que ha sido cuestionada y criticada desde varias perspectivas. En el primer capítulo de su libro Meier y Stewart reseñan algunos de los problemas que se presentan con tales asignaciones. En primer lugar los criterios de asignación (pruebas de inteligencia, pruebas estandarizadas, calificaciones, opiniones de los maestros, etc.) son a menudo sesgados. Números desproporcionados de niños de las minorías étnicas y raciales son asignados a los grupos bajos y muy pocos son asignados a los grupos de niños dotados. Un resultado muy

⁶¹ *Ibidem.*, p. 18.

común en el caso de niños con un manejo limitado del inglés es que con frecuencia son clasificados como alumnos con cierto grado de retraso mental y, por consiguiente, asignados erróneamente a grupos de "educación especial".⁶²

Otro problema es la relativa permanencia de las asignaciones. Las clases de educación especial, por ejemplo, se consideran más bien permanentes en vez de compensatorios. Según estimaciones del Office of Education, menos del 10% (y hasta menos del 4 o 5% según otros estudios) de los alumnos asignados a estos grupos se vuelven a incorporar a grupos regulares. En el caso del *tracking* que se da a nivel intermedio, el 85% de los alumnos en el *track* de *college prep*, o preparación para ingresar a la universidad, continúa sus estudios a nivel superior pero solamente 15% de los alumnos de otros *tracks* logra continuar después de *high school*.⁶³ El NCLR afirma que casi tres cuartos de los alumnos hispanos han sido asignados a "*non academic curriculum tracks*" y que este hecho hace prácticamente imposible que ingresen a alguna institución de educación superior.⁶⁴

Los altos porcentajes de alumnos pertenecientes a las minorías étnicas y raciales que se encuentran asignados a cierto tipo de grupos o *tracks* sugieren que existe un trasfondo de motivos discriminatorios y segregacionistas. Meier y Stewart citan a fuentes que encontraron una fuerte coincidencia entre el incremento notorio del uso de prácticas de agrupamiento y las acciones legales en contra de la segregación que

⁶² *Ibidem.*, pp. 18-19; con respecto al último punto ver también Rosalie Pedalino Porter, *Forked Tongue: The Politics of Bilingual Education*, Basic Books, Inc., New York, 1990, p. 3.

⁶³ Meier y Stewart, *op. cit.*, pp. 19-20.

⁶⁴ *The Decade of the Hispanic: An Economic Retrospective*, National Council of La Raza, Washington. D.C., 1990, p. 20.

existía en las escuelas públicas. Ogubu afirma que estas prácticas se incrementaron justamente después del fallo de la Suprema Corte obligando a la desegregación de las escuelas. Trent descubrió, en 18 distritos escolares del estado de California, que la agrupación según habilidades y *tracking* se incrementaron después de que las cortes obligaron a la desegregación de las escuelas. Mercer y Richardson afirman que la legislatura estatal de California abolió la ley que sancionaba la segregación de alumnos de origen mexicano más o menos al mismo tiempo en que se legisló para crear programas especiales para niños con cierto grado de retraso mental (*educable mentally retarded*). Rangel y Alcalá señalan que cuando el Procurador General del estado de Texas ordenó la desegregación de los alumnos mexicanos en 1950, muchos de los distritos escolares que sí "acataron" la orden, lo hicieron estableciendo salones separados para los mexicanos.⁶⁵

Además, desde el punto de vista pedagógico los beneficios de establecer grupos o salones homogéneos son discutibles. Con base en un gran número de estudios revisados, Meier y Stewart asienten que existe un consenso de que los resultados no son favorables para los alumnos con aprovechamiento medio o bajo y que los beneficios son por lo menos dudosos o cuestionables en el caso de los alumnos avanzados. Algunos autores atribuyen los resultados negativos al tipo de dinámica que se establece al interior de los grupos mismos, otros a las bajas expectativas de los maestros en el caso de los grupos bajos o "especiales". En general se considera que los materiales y las técnicas utilizados en estos casos son menos motivantes y menos interesantes.

⁶⁵ Meier y Stewart, *op. cit.*, p. 21.

Meier y Stewart concluyen a su vez, con base también en otras fuentes, que "los grupos bajos reciben una educación de menor calidad que refuerza las diferencias iniciales e incluso las incrementa a lo largo de los años".⁶⁶

El libro de Meier y Stewart está dedicado al análisis de lo que ellos llaman "*second-generation educational discrimination*", literalmente, discriminación educativa de segunda generación –o tal vez mejor designado en español como discriminación educativa de "segundo grado"– y en particular, su aplicación a los alumnos de origen hispano. Se refieren a las prácticas de agrupación (incluyendo a la educación bilingüe, que analizaremos más adelante) y al uso diferenciado de medidas disciplinarias y cómo estas prácticas repercuten en la calidad de la educación que reciben los niños y jóvenes pertenecientes a las minorías étnicas y raciales. Sostienen que la discriminación de *second-generation* consiste en el uso de las prácticas de agrupación y de disciplina de tal manera "que los alumnos hispanos están separados de los anglos", i.e. los blancos no hispanos. El resultado es que con dicha separación "los alumnos hispanos son privados de las mismas oportunidades educativas que los anglos".⁶⁷

Meier y Stewart vinculan la generalización de *second-generation discrimination* con las acciones legales en contra de la segregación de las escuelas. "Es sólo después de la desegregación", dicen, "que un distrito escolar tiene que utilizar estas técnicas de segundo grado para evitar que las oportunidades educativas sean iguales para todos". Sin embargo, prácticas de este tipo surgieron no sólo en las escuelas

⁶⁶ *Ibidem.*, pp. 21-23.

⁶⁷ Ver Meier y Stewart, *op. cit.*; la cita textual es de la página 1.

anteriormente segregados del sur sino en casi todo el país. Además sirvieron no solamente para limitar el contacto entre blancos y negros sino también entre blancos e hispanos.⁶⁸

A pesar de que niños y jóvenes mexicanos asistían a escuelas segregadas en muchas partes de Texas y California y algunos otros estados del sudoeste, su situación no fue tomada en cuenta en la decisión de la Suprema Corte en el caso de *Brown v. Board of Education*. Durante un tiempo la *Office for Civil Rights*, establecida por el gobierno estadounidense para asegurar la desegregación de las escuelas, contaba a los hispanos como blancos para esos fines. De esta manera una escuela con alumnos negros e hispanos no sería considerada como segregada aunque no hubiera alumnos blancos no hispanos. Fue hasta 1973, con el fallo en *Keyes v. Denver*, que la Suprema Corte de los Estados Unidos determinó que los hispanos también constituían un grupo minoritario y que tenían que ser tomados en cuenta como tal en la desegregación de las escuelas públicas.⁶⁹

Esto sucedió más o menos al mismo tiempo que se dio un viraje importante en el carácter de las luchas, por parte de los hispanos, para obtener mejores oportunidades educativas. "La eliminación de la segregación de las escuelas fue la estrategia dominante hasta mediados de los setenta" señala Guadalupe San Miguel Jr. en su libro sobre la lucha de los "mexicano-americanos" por la igualdad educativa en Texas. "Después de 1975 se consideraba a la educación bilingüe

⁶⁸ *Ibidem.*, p. 182

⁶⁹ *Ibidem.*, p. 1, 69-70, 183.

como el instrumento más apropiado para lograr la igualdad social", afirma este autor.⁷⁰

La polémica sobre la educación bilingüe

El tema de la educación bilingüe es uno de los aspectos más controvertidos de la política educativa diseñada para atender al número creciente de alumnos, en las escuelas públicas estadounidenses, cuya lengua materna no es el inglés. Según Angela L. Carrasquillo hay antecedentes para la educación bilingüe en los Estados Unidos desde el siglo diecinueve pero su uso fue prohibido a raíz de los sentimientos nacionalistas y antialemanes que se despertaron con la primera guerra mundial. Un interés renovado en la educación bilingüe surgió en la década de los sesenta cuando llegó un gran número de refugiados cubanos al estado de Florida y debido a las luchas emprendidas por los mexicano-americanos en Texas.⁷¹

En 1968 se aprobó la Bilingual Education Act (Ley de educación bilingüe) mediante la cual el gobierno federal empezó a dar apoyo económico limitado a algunos de los programas bilingües establecidos con base en el Title VII de la Elementary and Secondary Education Act (Ley de educación primaria y secundaria) de 1965. Posteriormente, un hecho que tuvo enormes repercusiones fue el fallo de la Suprema Corte en el caso Lau vs. Nicolas de 1974. La corte determinó que en efecto había discriminación, con base en el idioma, en la enseñanza proporcionada por el San Francisco Unified School District (Distrito

⁷⁰ Guadalupe San Miguel Jr., *Let All of Them Take Heed*, University of Texas Press, Austin, 1987, p. 215,

⁷¹ Angela L. Carrasquillo, *Hispanic Children and Youth in the United States*, Garland Publishing, Inc., New York, 1991, pp. 115-116.

Escolar Unificado de San Francisco). Resolvió además que, para poder recibir financiamiento federal de cualquier tipo (i.e. no solamente para financiar programas de educación bilingüe), los distritos escolares en todo el país tendrían que tomar medidas para remediar las deficiencias lingüísticas de los niños cuyo idioma nativo no es el inglés. No hacerlo significaría una violación de los derechos civiles garantizados en el Title VI de la Civil Rights Act (Ley de los Derechos Civiles) de 1964. Así, las escuelas públicas se vieron obligadas a implementar programas especiales para ayudar a los alumnos a vencer sus deficiencias en el manejo del inglés. Pero la Suprema Corte no estipuló ninguna forma precisa de cómo se deberían de remediar estas deficiencias.⁷²

La decisión en el caso Lau dio pie a muchos otros litigios que tuvieron como resultado el inicio, en varios estados, de diversos programas para dar algún tipo de instrucción especial a alumnos con un dominio limitado del inglés. Dadas las grandes diferencias entre una región del país y otra, e incluso entre distintas regiones de un mismo estado, en términos de la composición étnica y lingüísticas de sus respectivas poblaciones, y el hecho de que la política educativa se determina básicamente a nivel local, surgieron una gran variedad de programas y métodos para intentar satisfacer las necesidades y las demandas de los alumnos con deficiencias en el manejo del inglés.

Pero el financiamiento federal para la educación bilingüe empezó a disminuir a partir de 1980, al mismo tiempo que hubo reducciones para varios otros programas educativos, como parte de los recortes

⁷² *Ibidem.*, pp. 116-117.

presupuestales de la administración Reagan.⁷³ En consecuencia, a pesar de la demanda creciente, la proporción de alumnos hispanos que reciben algún tipo de servicios educativos bilingües ha disminuido en la mayoría de los estados. De los estados con una población hispana importante, solamente California y Arizona incrementaron la cobertura de sus programas bilingües entre 1980 y 1986, afirma el NCLR.⁷⁴ El incremento considerable del número de niños inmigrantes que no hablan inglés se ha visto acompañado, en años recientes, por un resurgimiento de movimientos para disminuir o eliminar los programas bilingües en las escuelas públicas estadounidenses.⁷⁵

El debate sobre la educación bilingüe tiene dos vertientes, una pedagógica y la otra política. No hay ningún acuerdo entre los especialistas sobre cuánta instrucción y qué tanto apoyo se requiere en el idioma nativo para llegar a dominar el inglés lo suficiente para tener un buen desempeño escolar en general. Además, con la excepción del español y algunos cuantos idiomas más —en ciertas regiones donde hay gran concentración de inmigrantes con una lengua común entre ellos— es prácticamente imposible proporcionar instrucción en los 145 idiomas distintos de los alumnos que participan en programas de educación bilingüe. Por otra parte no hay acuerdo sobre las metas que deberían tener tales programas. Mientras unos grupos desean que el aprendizaje del inglés sea lo más rápido posible, para facilitar la adaptación de sus hijos a la vida estadounidense, otros grupos temen la pérdida de sus idiomas y sus tradiciones. Pero todos ellos, como señala Rosalie

⁷³ Lori S. Orum, "Beyond the Myths: Title VII and Bilingual Education in the United States", National Council of La Raza, Washington, D.C., 1983, p.1.

⁷⁴ *Hispanic Education: A Statistical Portrait 1990*, op. cit., p. 25.

⁷⁵ Ver el artículo de Margot Hornblower en la revista *Time*, vol. 146, núm. 15, octubre, 1995, pp. 41-42, 49-50.

Pedalino Porter, consideran que las escuelas públicas estadounidenses tienen la obligación de implementar sus prioridades particulares.⁷⁶

Los diversos métodos utilizados para enseñar a los alumnos con deficiencias en el manejo del inglés van desde programas de "inmersión total" –donde los alumnos reciben toda su instrucción en inglés y además tienen enseñanza especial del inglés para ayudarles a adquirir la habilidad necesaria para avanzar en las demás materias– pasando por los diversos programas de transición –que combinan instrucción en inglés con instrucción en el idioma nativo y clases especiales de inglés, para que en un momento dado los alumnos puedan incorporarse a la instrucción monolingüe en inglés– hasta los programas que persiguen mantener y mejorar las habilidades de los alumnos en su idioma nativo al igual que en inglés. Otro tipo de educación bilingüe son los programas de doble vía donde participan un buen número de alumnos cuyo primer idioma es el inglés y quienes, a su vez, aprenden el idioma de los miembros del grupo que no hablan inglés mientras éstos lo aprenden. La ventaja de estos programas es que los alumnos mismos sirven como modelos lingüísticos, los unos para los otros, y hay mucho más interacción entre ellos.⁷⁷ Desafortunadamente hay muy pocos programas de este tipo.

La mayoría de los programas que existen actualmente pueden ser clasificados como *transitional bilingual education* (educación bilingüe de transición). El número de horas de enseñanza especial del inglés –*English as a second language*, ESL (inglés como segundo idioma) o *English for speakers of other languages*, ESOL (inglés para personas

⁷⁶ Porter, *op. cit.*, p. 5.

⁷⁷ Para una descripción más amplia de los diversos tipos de programas ver Carrasquillo, *op. cit.*, capítulo 6, y Porter *op. cit.*, capítulos 3 y 5.

que hablan otros idiomas), que es como se designan generalmente a estos cursos— y el número de horas de instrucción en el idioma nativo, cuando existe, es muy variable de un estado a otro y aun de una localidad a otra dentro del mismo estado. También hay diferencias de criterio con respecto al número de años que los alumnos pueden o deben permanecer en dichos programas. Por consiguiente los resultados son también muy variables. Gary D. Sandfur señala que la evidencia existente indica que algunos programas resultaron en avances, otros tuvieron efectos nulos y algunos otros produjeron efectos negativos en cuanto al aprovechamiento escolar de los alumnos.⁷⁸

Aunado de las dificultades para evaluar la eficacia de toda la gama de programas y métodos ahora contemplados en lo que se suele designar como educación bilingüe, o programas para alumnos con deficiencias en el manejo del inglés, han surgido muchos problemas en la implementación de los mismos. Mientras, por un lado, se afirma que sólo alrededor de una cuarta parte o un tercio de los niños que requieren los programas realmente tienen acceso a éstos,⁷⁹ por otra parte, hay indicios de que muchos de los niños asignados a los grupos especiales para el aprendizaje del inglés no deben estar incluidos en ellos. En algunos casos —tal vez para obtener una mayor parte de los fondos especiales destinados a apoyar estos programas— la asignación de los alumnos se realiza con base en sus orígenes étnicos aun cuando no tienen deficiencias lingüísticas. También se ha observado una

⁷⁸ Gary D. Sandfur, "The Duality in Federal Policy towards Minority Groups, 1787-1987" en Gary D. Sandfur y Marta Tienda, editores, *Divided Opportunities, Minorities, Poverty and Social Policy*, Plenum Press, New York, 1988, p. 222.

⁷⁹ Ver Orum, *op. cit.*, p. 10; Meier y Stewart, *op. cit.*, p. 130; y Carrasquillo, *op. cit.*, pp. 119-120.

tendencia a retener a los alumnos en los grupos especiales cuando ya no tienen necesidad de estar allí.⁸⁰

No obstante todas las dificultades que existen y las diferencias entre unos programas y otros, la defensa de la educación bilingüe ha sido uno de los principales objetivos de las organizaciones políticas y sociales de la población hispana.⁸¹ Rosalie Pedalino Porter considera que existe un "*bilingual education establishment*" (*establishment* de la educación bilingüe) que, por los intereses creados, se empeña en la defensa del *status quo* de los programas independientemente de su eficacia.⁸² Los promotores más radicales de la educación bilingüe la consideran como un medio para enfrentar el carácter asimilacionista de la educación pública estadounidense. Para ellos el objetivo principal de dichos programas debería ser el de conservar y promover la cultura y el idioma nativos más que el aprendizaje del inglés.⁸³

Contrariamente, desde mediados de los ochenta, han aumentado los sentimientos anti inmigrantes, dando nueva vida a los movimientos para abolir la enseñanza o el uso de otros idiomas en las escuelas y otras instituciones públicas. Hasta la fecha no han prosperado los intentos de promulgar leyes para establecer al inglés como idioma oficial y único en los Estados Unidos pero tales movimientos han tenido un impacto negativo sobre la asignación de fondos federales para la educación bilingüe.

⁸⁰ Ver Porter, *op. cit.*, p. 67; Meier y Stewart, *op. cit.*, p. 23; y Hornblower, *op. cit.*, p. 42.

⁸¹ Carrasquillo, *op. cit.*, p. 119.

⁸² Ver Porter, *op. cit.*

⁸³ Ver Nicolas Kanellos, *The Hispanic American Almanac*, Gale Research Inc., Detroit, 1993, pp. 304-306; Guadalupe San Miguel Jr., *op. cit.*, pp. x, 215-218; y Porter, *op. cit.*, p. 83.

Existen, sin embargo, otras corrientes que critican a la educación bilingüe, no con base en sentimientos anti inmigrantes o racistas, sino precisamente por el carácter segregacionista que han adquirido estos programas en la mayoría de los casos. Meier y Stewart concluyen que "no obstante la utilidad que pueden tener las clases bilingües, los alumnos hispanos resultan enormemente perjudicados por estar separados de los alumnos anglos."⁸⁴ Es probable que el uso del inglés con sus pares es tanto o más importante que la instrucción formal de este idioma dentro del aula. A lo largo de su libro sobre la educación bilingüe en Estados Unidos, Rosalie Pedalino Porter señala cómo la separación de los alumnos con conocimientos limitados del inglés, durante buena parte de la jornada escolar, limita severamente sus oportunidades de interacción con los alumnos anglo parlantes, disminuyendo por lo tanto sus oportunidades para aprender inglés.⁸⁵

Ella alega además que la limitación de la oportunidad para aprender, en las escuelas públicas, el idioma predominante, constituye una violación de los derechos civiles de los niños con conocimientos limitados del inglés.⁸⁶ Recoge también la afirmación de Gramsci de que "sin el dominio de la versión estandard del idioma nacional, uno está inevitablemente destinado a funcionar solamente en la periferia de la vida nacional y, en particular, fuera del *mainstream* nacional y político."⁸⁷ Inevitablemente se manifiesta una contradicción entre los deseos de los grupos minoritarios de preservar su identidad étnica, cultural y lingüística, y sus aspiraciones de ascenso socioeconómico.

⁸⁴ Meier y Stewart, *op. cit.*, p. 205.

⁸⁵ Porter, *op. cit.*

⁸⁶ *Ibidem.*, p. 161.

⁸⁷ Citado en Porter, *op. cit.*, p. 164.

Surgen de inmediato interrogantes sobre el papel de la familia, de la comunidad, y de las escuelas públicas con respecto a estas metas contrapuestas.⁸⁸

Perspectivas para mayor escolaridad y mejores empleos

Si las tendencias actuales continúan, casi las únicas personas con buenas perspectivas para mantener o mejorar su estatus socioeconómico serán aquellas que tienen títulos universitarios. Para la población hispana los obstáculos económicos y académicos para acceder a la educación superior persisten aún después de varias generaciones. Numerosos estudios revelan que la diferencia entre el nivel educativo de los mexicano-americanos y el resto de la población ha permanecido más o menos constante hasta para las terceras generaciones.⁸⁹ La falta de recursos económicos es una de las limitantes más directas para impedir el acceso a la educación superior.

Las recesiones de 1980-1981 y 1990-1991 tuvieron un impacto negativo sobre los ingresos de los gobiernos estatales. Uno de los efectos de esta escasez de fondos fue el aumento de los costos de la educación superior en las universidades estatales. Al mismo tiempo los programas federales de asistencia económica para realizar estudios universitarios disminuyeron en términos reales. Con esta combinación de hechos los jóvenes con limitaciones económicas se han enfrentado a crecientes obstáculos para cursar estudios a nivel superior. Gary Orfield señala que la diferencia entre la tasa de participación en la educación superior de los jóvenes blancos y la de las minorías étnicas

⁸⁸ *Ibidem.*, pp. 164-5.

⁸⁹ Sonia M. Pérez y Denise De La Rosa Salazar, *op. cit.*, p. 220.

y raciales disminuyó durante los setenta y volvió a crecer durante los ochenta, paralelamente con los cambios en las políticas de financiamiento del gobierno federal.⁹⁰

Sin embargo, como reconoce Orfield, para la mayoría de los jóvenes de familias de bajos ingresos, una fuente de financiamiento es una condición necesaria, pero de ninguna manera suficiente, para asegurar su acceso a la educación superior. "Si el alumno no ha llevado los cursos requeridos, si su familia no tiene la información necesaria para solicitar su ingreso y la asistencia económica, o si su escuela no le ha proporcionado las habilidades necesarias ... no estará en condiciones de obtener un título universitario".⁹¹

Décadas atrás, casi cualquier avance en términos de escolaridad conllevaba a cierta mejoría en términos de ingresos. Inmigrantes que incrementaban su escolaridad solían encontrar buenos empleos en el sector manufacturero y ganar lo suficiente para mantener a sus familias, aun sin aspirar a obtener un título universitario.⁹² Dadas las condiciones imperantes en el mercado laboral estadounidense hoy, esto ya no es posible para la mayoría de los jóvenes que, por una u otra razón, no pueden acceder a la educación superior. Las posibilidades de obtener empleo y los niveles de ingresos de las personas que terminan el *high school* nada más, han disminuido marcadamente en las últimas décadas. Richard Rothstein afirma que también se disminuyen los sueldos o salarios de los jóvenes hispanos que han cursado de uno a tres años del nivel superior. Los beneficios

⁹⁰ Ver Gary Orfield, "Money, Equity, and College Access" en el *Harvard Educational Review*, vol. 62, núm. 3, otoño de 1992, pp. 337-372.

⁹¹ *Ibidem.*, p. 363.

⁹² Rothstein, *op. cit.*, p. 193.

económicos de la educación sólo son claramente palpables para quienes concluyen el ciclo superior.⁹³

Este autor considera que, para muchos jóvenes hispanos, es difícil percibir los beneficios de la educación cuando la meta inmediata –graduarse del *high school*– exhibe rendimientos decrecientes. Refiriéndose a los jóvenes de origen mexicano, afirma que “sus niveles educativos no mejorarán hasta que ellos y sus familias puedan creer que metas educativas realistas –la terminación de *high school* y *junior college*– serán premiadas por el mercado”.⁹⁴ Un escenario de este tipo es poco probable a la luz de las tendencias actuales del mercado laboral. Según el mismo Rothstein, para fines de este siglo unos 7.3 millones de egresados de las universidades estarán subempleados, i.e. ocuparán puestos que no requieren un título universitario.⁹⁵ Por lo tanto, es difícil pensar que la mayoría de los hispanos en los Estados Unidos pudiera tener perspectivas de alcanzar una escolaridad mayor y obtener mejores empleos, ni en el corto ni en el mediano plazo.

El sistema educativo tiene un entronque natural con el mercado de trabajo porque es, ahora más que nunca, el principal ámbito de capacitación de la mano de obra en los Estados Unidos. El éxito y el ~~buen desempeño en el ámbito escolar es generalmente premiado en el~~ ámbito laboral. El mercado laboral también tiene un entronque con el sistema de seguridad social, pero de otro tipo. Los programas de seguridad social están dirigidos a los que ya dejaron el mercado laboral –los jubilados– a los que no pueden participar en él –algunos incapacitados– a los que tienen interrupciones en su actividad laboral

⁹³ *Ibidem.*, pp. 192-3.

⁹⁴ *Ibidem.*, p. 193.

⁹⁵ *Ibidem.*, p. 194.

-los temporalmente desempleados- y a los que han tenido otro tipo de problemas o impedimentos para sostener una relación laboral más constante.

Se podría suponer, dadas las dificultades crecientes que tantas personas enfrentan para lograr empleos regulares y bien remunerados, que en un país tan rico como Estados Unidos existiera una estructura amplia y coherente de programas sociales para asegurar un cierto nivel mínimo de bienestar para todos los habitantes. Pero en este caso no la hay, como veremos en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO VI - LOS HISPANOS Y EL GASTO SOCIAL DEL GOBIERNO

Las nuevas condiciones prevalecientes en el mercado laboral plantean no sólo nuevos retos para el sistema educativo sino también nuevas exigencias para el sistema de seguridad social. En 1993 había más de 39 millones de personas consideradas oficialmente como pobres en los Estados Unidos, que es el número más alto de esta década. No se habían registrado cifras absolutas de tal magnitud desde principios de los años sesenta, y la incidencia de la pobreza (15.1%) se aproximaba a la tasa alcanzada (15.2% en 1983) a raíz de la recesión de 1982. Todavía en 1997, con siete años de expansión económica continua, la incidencia de la pobreza fue de 13.3%. En otras palabras, dos periodos prolongados de crecimiento económico (1983 a 1989 y 1991 hasta la fecha) no han sido suficientes para reducir la pobreza al nivel que prevaleció a lo largo de los setenta.

Por otra parte se han dado cambios muy importantes en el impacto de la pobreza según rangos de edad. Antes de 1974 la pobreza era más pronunciada entre los ancianos que para el resto de la población. El sistema de seguridad social –la pensión de jubilación Old Age, Survivors and Disability Insurance, OASDI (Seguro para la vejez, para los familiares sobrevivientes y contra riesgos del trabajo) y el seguro de gastos médicos mayores *medicare*– ha sido bastante eficaz en disminuir la pobreza entre las personas mayores de 65 años. Al mismo tiempo la incidencia de pobreza ha crecido marcadamente para los niños. Actualmente la población infantil es el grupo más vulnerable.

Otra diferencia con épocas anteriores es que ahora muchas personas pobres tienen empleos pero son muy mal pagados. Aun cuando

la tasa de pobreza para las personas de entre los 18 y los 64 años de edad no ha variado en más de dos o tres puntos porcentuales, su peso dentro del conjunto se ha aumentado de menos del 40% del total, a mediados de los setenta, a más del 50% de éste, a mediados de los noventa. Este hecho está directamente relacionado con el incremento en el número de los *working poor*, que fue señalado en el capítulo tres.

Otro fenómeno de los últimos lustros es los que los estudiosos del tema llaman la "feminización de la pobreza". Hay un número creciente de familias encabezadas por mujeres en todos los grupos y estratos de la población estadounidense, pero al mismo tiempo ha habido un aumento desproporcionado del número de familias pobres encabezadas por mujeres. A principios de los años sesenta la incidencia de la pobreza entre las familias encabezadas por mujeres era muy alta (alrededor del 42%) pero sólo el 10% de todas las familias eran de este tipo, y por lo tanto las familias pobres encabezadas por mujeres no representaban más de una cuarta parte de las familias pobres. En 1996 la incidencia de pobreza entre familias encabezadas por mujeres ha bajado al 32.6% pero ahora el número de éstas ha aumentado, de menos de dos millones durante los sesenta a más de cuatro millones en los noventa, de manera que constituyen más del 17% de las familias estadounidenses. Desde finales de los ochenta, más de la mitad de las familias pobres son familias encabezadas por mujeres.¹

En general, la participación de las mujeres en la población económicamente activa ha crecido marcadamente, inclusive la de mujeres

¹ U.S. Department of Commerce, *Poverty in the United States: 1992, Current Population Reports*, serie P-60, núm. 185, p. xvi; y U.S. Department of Commerce, Census Bureau, *Historical Poverty Tables*, <http://www.census.gov/income/histpov/hstpov4.txt>.

casadas o con hijos. Hace tres décadas más del 50% de las mujeres entre 25 y 54 años de edad se dedicaban exclusivamente a las labores del hogar. Al iniciar la década de los noventa, sólo el 21% de las mujeres en este rango de edades se dedicaban exclusivamente al hogar mientras el 74% participaban en la fuerza laboral.² No obstante el hecho de que las remuneraciones de las mujeres se han incrementado sistemáticamente –a la vez que las de los hombres, en promedio, se han visto estancadas en términos reales desde 1973– en 1992 el ingreso promedio de todas las que trabajan representaba sólo el 59% del ingreso promedio del conjunto de los trabajadores masculinos. En el caso de las personas que trabajan tiempo completo durante todo el año la relación era del 67%.³

De las mujeres pobres que encabezan familias, el 41.9% trabajaron en 1992 y el 9% trabajaron tiempo completo durante todo el año. Estas tasas son más bajas que las de las mujeres jefas de familia que no se encuentran en la pobreza; de ellas el 64.4% trabajaron en 1992 y el 39.9% trabajaron de tiempo completo. El 63.7% de las jefas de familias pobres que no estaban en la PEA, señalaron que sus obligaciones familiares no les permitían trabajar.⁴ En los Estados Unidos las guarderías son por lo general privadas y por lo tanto sus costos son prohibitivos para mujeres con salarios bajos. Por lo tanto, resulta muy difícil para las madres pobres reconciliar su necesidad de trabajar con la necesidad de atender a sus hijos. Los servicios asistenciales existentes son totalmente insuficientes para enfrentar este tipo de problemas.

² U.S. Department of Labor Bureau of Labor Statistics, *Working Women: A Chart Book*, Boletín 2385, agosto de 1991, pp. 31-32.

³ U.S. Department of Commerce, *The Hispanic Population of the United States: March 1992*, *op. cit.*, pp. 14-15.

⁴ U.S. Department of Commerce, *Poverty in the United States: 1992*, *op. cit.*, pp. xv, 113.

Solamente el 42.7% de las personas que viven por debajo de la medida oficial de la pobreza recibieron asistencia gubernamental en forma de dinero en 1992. Aún así, la mayoría (56.0%) de los miembros de los hogares que recibieron dicha ayuda permanecían en la pobreza. Además de los programas que proporcionan dinero en efectivo (Aid to Families with Dependent Children, AFDC, Ayuda para familias con Niños menores de edad; Supplemental Security Income, SSI, Seguro de Ingresos Suplementarios; y General Assistance, Asistencia General) hay programas que proveen ayuda a personas necesitadas en la forma de pago de gastos médicos (*medicaid*), cupones para la adquisición de alimentos (*food stamps*), rentas subsidiadas y comidas gratuitas o subsidiadas para niños en las escuelas. El 51.3% de las personas pobres vivían en hogares que reciben *food stamps*, el 56.4% vivían en hogares donde alguien estaba cubierto por el *medicaid*, y sólo el 18.4% tenían rentas subsidiadas.⁵

Considerando las comidas escolares gratuitas o subsidiadas, el 73.2% de las personas pobres en 1992 vivía en un hogar que se beneficiaba de algún tipo de asistencia gubernamental. Sin incluir las comidas escolares la cifra baja al 66.6%. Es decir el 26.8% de los pobres no recibían ningún tipo de ayuda y un tercio no recibía ninguna ayuda más allá de las comidas escolares. A algunas personas pobres se les niegan servicios asistenciales –cuya asignación está basada en criterios de “necesidad comprobada”– porque tienen un auto o algunos ahorros. Algunos no saben que podrían obtener algún tipo de asistencia y otros

⁵ *Ibidem.*, pp. xvii-xviii.

consideran que la poca ayuda que pudieran lograr no justifica el esfuerzo de los trámites.⁶

Intentos de reformar el sistema de seguridad social

Estados Unidos fue de los últimos países industrializados de Occidente en implementar programas asistenciales a nivel nacional. Fue solamente a raíz de la catástrofe de 1929, y la ineficacia de los mecanismos hasta entonces aceptables para enfrentarse a la nueva situación económica de la depresión generalizada, que se empezó a modificar la concepción del papel del Estado. Con la llegada de Franklin D. Roosevelt a la Casa Blanca en 1933 se abrió paso por primera vez a una participación más activa del gobierno federal en ciertos aspectos de la vida económica, antes reservados para la actuación de los gobiernos estatales y locales de aquel país. En particular se avanzó en abrir un espacio para la participación federal en los ámbitos de la reglamentación, la regulación y el asisitencialismo, para así amortiguar los excesos de la competencia capitalista.

Sin embargo, la tendencia reciente en los Estados Unidos ha sido proponer mayores recortes e imponer nuevas restricciones a los programas orientadas a la asistencia pública. Por desgracia el factor que más ha motivado la actual ola reformadora es la necesidad de frenar los crecientes gastos gubernamentales y no el deseo de proporcionar más y mejores servicios para un conjunto creciente de la población que cada vez más los requiere. En cuanto a los seguros gubernamentales –como el de jubilación, *social security*, y el de los gastos médicos de los jubilados, *medicare*, que representan una erogación muy superior a la de la

⁶ *Ibidem.*, p. xvii.

asistencia pública— solamente se busca establecer mecanismos que frenen un poco su crecimiento. Desde luego, entre la población en general, y sobre todo entre quienes suelen votar, los programas de seguros gozan de una mayor aceptación y legitimación que los programas asistenciales.

A pesar de innumerables debates y algunos intentos más o menos serios para reformularlo, el sistema de prestaciones sociales del gobierno federal —con la excepción del *medicare* y *medicaid* instituidos en 1965— es en esencia más o menos el mismo que se estableció en 1935.⁷ El objetivo central es asegurar un ingreso a quienes hayan tenido una participación regular en la fuerza de trabajo cuando ya no estén en condiciones de trabajar, así como proteger a los trabajadores activos de los vaivenes del mercado laboral mediante un seguro de desempleo de vigencia temporal. El AFDC o *welfare* estaba dirigido básicamente a viudas con hijos pequeños que no tuvieran otra protección. El supuesto subyacente era que a mediano plazo, con la maduración de los otros seguros gubernamentales y la generalización de los seguros privados, la necesidad para este tipo de asistencia pública directa desaparecería. Empero, en la práctica no sucedió así.

El programa más exitoso y el que goza de mayor legitimación social es sin duda el seguro federal para la jubilación OASDI, mejor conocido como *social security*. Éste ha sido muy importante para mantener a personas de edad avanzada fuera de la pobreza. Se ha estimado que 15 millones de jubilados estarían en la pobreza si no tuvieran esta

⁷ En 1996 se aprobó la desaparición del programa federal de Aid to Families with Dependent Children AFDC, que será sustituido por un conjunto de programas similares a éste, denominados como Temporary Assistance to Needy Families TANF, establecidos por cada estado.

prestación. Sin embargo lo más interesante del caso, como lo señalan varios autores, es que los principales beneficiarios del *social security* son las capas medias de la escala de ingresos y no los sectores más necesitados.⁸ A partir de diversas estimaciones se puede afirmar que más de la mitad de los pagos por concepto de OASDI está destinado a personas que no son estadísticamente pobres y no lo serían aun prescindiendo de esta pensión. Esto sucede porque los beneficios recibidos no se determinan en función de la necesidad de los pensionados sino con base en un promedio de las aportaciones a lo largo de su vida laboral. De esta manera quienes más aportaron, porque tuvieron empleos más regulares y mejor remunerados, reciben más. Este rubro es el componente más grande del gasto social federal y desde 1993 también lo es de todo el presupuesto federal.⁹

De hecho, este seguro es la pieza central de todo el sistema establecido con la Social Security Act de 1935. Fue concebido para premiar el esfuerzo de quienes hubieran participado de manera consistente en la fuerza laboral a lo largo de su vida y proveer a sus familias en caso de fallecimiento. Las pensiones se financian con un fondo revolvente formado por un impuesto sobre las nóminas pagado en partes iguales por patrones y trabajadores. Quienes poseen su propio negocio o trabajan por su cuenta pueden autoasegurarse. Actualmente incluye a aproximadamente el 97% de la fuerza laboral. No es casual que este programa sea administrado completamente por el gobierno federal,

⁸ "America's other welfare state", U.S. News and World Report, vol. 118, núm. 14, 10 de abril de 1995, p. 36.

⁹ A partir de 1992, tanto por recortes en el rubro de defensa como por incrementos en el gasto de *social security*, éste es ya el rubro más grande del gasto del gobierno federal. Ver el *Statistical Abstract of the United States: 1995*, U.S. Bureau of the Census, Washington D.C., p. 335.

mientras que el seguro de desempleo y la AFDC –asistencia monetaria para familias con hijos menores de edad donde el padre esté ausente, o en algunos casos desempleado, mejor conocido como *welfare*– son administrados por los gobiernos estatales. El resultado es que en el caso de estos dos últimos hay grandes diferencias en el monto de los beneficios entre un estado y otro.

Hasta la fecha los cambios más importantes en los programas sociales del gobierno federal son aquellos realizados en la década de los sesenta. En 1964, en un discurso muy elocuente, el entonces presidente de Estados Unidos, Lyndon B. Johnson, anunció una “guerra contra la pobreza”. Sin embargo la asignación de recursos para los nuevos programas contemplados en esta “guerra” nunca alcanzó a más del 4% del gasto social del gobierno federal ni a más del 1.33% de todo el presupuesto federal.¹⁰ El número de personas con ingresos por debajo de la línea de la pobreza llegó en 1973 a un nivel mínimo de 11.1% o 23 millones de personas, a partir del cual volvió a crecer, fluctuando ligeramente con los altibajos de la economía nacional. Solo alrededor del 43% de los 38 millones de pobres que había en 1992, recibían asistencia monetaria del gobierno.¹¹

Los cambios en la estructura familiar durante la posguerra han alterado significativamente el perfil de quienes reciben el *welfare* y al mismo tiempo otros cambios socioeconómicos no anticipados han incrementado su número. La legislación social de los años sesenta creó varios programas educativos y de capacitación para que las personas de

¹⁰ Elaine Levine, “Deterioro del Estado Benefactor en Estados Unidos”, en Rosa Cusminsky, ed., *Mito y Realidad de la Declinación de Estados Unidos*, CISEUA-UNAM, México, 1992, pp. 130-131.

¹¹ *Statistical Abstract of the United States 1995*, op. cit., p. 480, y U.S. Department of Commerce, *Poverty in the United States: 1992*, op. cit., pp. xi, xvii.

escasos recursos mejorasen su desempeño en el mercado laboral, pero sin considerar paralelamente medidas para crear empleos y elevar el nivel de ingresos de las personas marginadas. Estos cambios no modificaron la estructura básica del *welfare*, pero sí despertaron muchas expectativas. En los años siguientes, cuando el gasto público por este concepto creció en vez de bajar, se desató una serie de críticas y ataques al sistema de asistencia pública. Finalmente el AFDC fue abolido en 1996 y sustituido por un conjunto de programas estatales –en buena medida similares a aquél pero con más restricciones– denominados Temporary Aid for Needy Families, TANF, Ayuda temporal para familias necesitadas.

Uno de los programas más exitosos establecido en los sesenta es el *head start*, que prepara a niños pobres en edad preescolar para un mejor aprovechamiento cuando llegan a la primaria. No obstante los logros comprobados, el programa fue víctima de la oleada de recortes de los ochenta y en muchas localidades ha desaparecido por falta de fondos. Actualmente, sólo incorpora a un tercio de los niños que deberían de beneficiarse con dicho programa.¹²

El cambio más radical en el sistema de seguridad social desde su inicio en 1935, y también el más costoso, ha sido la creación de un seguro de gastos de hospital y gastos médicos llamado *medicare*, administrado por el gobierno federal, para las personas jubiladas. Al mismo tiempo se creó, además, un programa asistencial llamado *medicaid* para cubrir gastos médicos y hospitalarios para personas pobres, que a su vez cumplen los requisitos para recibir algún tipo de asistencia pública monetaria. Se estima que solamente alrededor de la mitad de las

¹² William Clinton, *State of the Union Address*, Federal Information Corporation, Washington, D.C., 18 de febrero de 1993, p. 6.

personas que tienen ingresos por debajo del umbral de la pobreza tienen acceso al *medicaid*.¹³

Después del entusiasmo que surgió con los nuevos programas sociales durante el gobierno de Kennedy, y sobre todo el de Johnson –periodo en el que se aprobó la mayor parte de la legislación al respecto– vino el desencanto. La pobreza no fue eliminada de tajo, aunque sí disminuyó de manera espectacular entre 1960 y 1973, y el gasto social del gobierno aumentó, también de manera espectacular. El gasto social total (i.e. del gobierno federal y de los gobiernos estatales y locales) creció del 10.15% del PIB en 1960 al 18.62% en 1976, mientras el gasto social federal pasó del 27.11% del presupuesto federal en 1960 al 53.37% en 1977.¹⁴

La década de los setenta produjo mucha retórica, tanto a favor como en contra de ellos, pero no se dieron cambios significativos en los programas sociales. El presidente Carter (1976-1980) intentó ampliar el compromiso social del gobierno federal. Quiso establecer un seguro nacional de gastos médicos, un programa de creación de empleos en el sector público, y subsidios a la vivienda para personas de bajos ingresos. Sin embargo, no tuvo éxito en lograr la aprobación de estas propuestas y el gasto social no aumentó significativamente su participación en el gasto federal total durante su mandato.¹⁵

¹³ Mark Merlis, "Medicaid: Program Description and Recent Trends", *CRS Report for Congress*, Congressional Research Service, The Library of Congress, actualizado el 27 de julio de 1995, p. 2.

¹⁴ Cálculos míos en base a datos del *Economic Report of the President*, varios años y del *Social Security Bulletin* varios números.

¹⁵ D. Lee Bawden y John L. Palmer, "Social Policy: Challenging the Welfare State" en John L. Palmer y Isabel V. Sawhill eds., *The Reagan Record*, The Urban Institute, Ballinger Publishing Co., Cambridge, Mass., 1984, p. 184.

Reagan, en cambio, logró recortar los incrementos presupuestarios previstos para muchos de los programas aprobados en los sesenta e incluso la eliminación total de algunos de ellos.¹⁶ En casi todos los rubros del gasto social el ritmo de crecimiento fue frenado. No obstante lo anterior, los lineamientos y el funcionamiento del *social security* y aún los del *welfare* no fueron alterados por la política reaganiana. Pero otros programas menores, orientados hacia los grupos más necesitados de la población, o fueron eliminados o fueron transferidos a los gobiernos estatales y locales sin una transferencia correspondiente de fondos para financiarlos.

Según cálculos hechos por D. Lee Bawden y John L. Palmer en su análisis de la política social de Reagan,¹⁷ el gasto para *social security* en el año fiscal de 1985 resultó ser 4.6% menos de lo que hubiera sido en ese año de haberse continuado con la política anteriormente vigente. La erogación federal para el seguro de desempleo se vio disminuido en 17.4%, respecto al nivel que hubiera alcanzado bajo los lineamientos anteriores. Se logró una disminución del 14.3% en el caso del *welfare*, aunque la propuesta presidencial hubiera significado una disminución del 28.6%, con respecto a la cifra proyectada a futuro. En la mayoría de los casos el Congreso no accedió a recortes tan grandes como aquéllos sugeridos por el presidente.

No obstante lo anterior, los rubros más castigados por los recortes reaganianos eran algunos programas diseñados precisamente para ayudar a los sectores más necesitados de la población y cuyo peso en el presupuesto federal era relativamente pequeño. Un programa de empleos

¹⁶ Para un análisis detallado de los cambios en la política del gasto social durante la administración de Reagan ver D. Lee Bawden y John L. Palmer, *op. cit.*

¹⁷ Ver *Ibidem.*, pp. 184-187.

en el sector público para personas pobres fue eliminado totalmente. Otros programas relacionados con préstamos para la educación superior, capacitación, servicios comunitarios servicios de salud, y otros, sufrieron recortes de más del 30%. El financiamiento para un programa de apoyo alimentario para niños pobres fue disminuido 28% con respecto al crecimiento proyectado.¹⁸ El recorte de este tipo de programas marginales, en términos presupuestarios, demuestra que sus beneficiarios también lo son y obedece claramente a una lógica política más que económica.

En otras palabras los más perjudicados por dichos recortes fueron los grupos más marginados y depauperados de la población. Un estado benefactor que pretenda suplir aún las carencias elementales de los sectores más necesitados no es parte ni de la ideología ni de la cultura política de Estados Unidos. La ética protestante tan firmemente arraigada en la conciencia nacional dicta que la pobreza es culpa de los pobres, sobre todo en un país tan rico donde, de acuerdo con esta postura, quien se esfuerza decididamente para salir adelante lo puede hacer. De manera que ningún programa gubernamental —empezando con las medidas del *New Deal*, hasta los programas con metas tan ambiciosas como las anunciadas por el presidente Johnson en la década de los sesenta— supuestamente encaminado a eliminar la pobreza, haya sido lo suficientemente radical y profundo para hacerlo.

La prescripción neoliberal de mayor crecimiento económico y menos restricciones para las iniciativas empresariales tampoco ha sido muy eficaz para mejorar la situación de los más marginados. El saldo del periodo de crecimiento económico más largo que había experimentado Estados Unidos hasta entonces en tiempos de paz, en la segunda

¹⁸ *Ibidem*.

posguerra, fue más pobreza para los pobres y una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. De 1979 a 1987 el ingreso medio por familia del 20% más pobre de la población disminuyó en un 6.1%, a la vez que el del 20% con mayores ingresos aumentó en 11.1%.¹⁹

Pero no obstante todos los efectos negativos de las políticas implementadas por la administración Reagan y continuados por la de George Bush y particularmente las repercusiones terribles que tuvieron estas políticas para los sectores más necesitados y desamparados de la población –a las que dan fe los aumentos en la incidencia de la pobreza y el número de personas (las estimaciones van de 300 mil a 3 millones) que literalmente habitan las calles de las grandes ciudades por carecer de un hogar– los lineamientos generales, la orientación fundamental y la estructura básica del gasto social gubernamental, permanecieron intactos. De hecho son esencialmente los mismos que han imperado en este ámbito desde 1935.

Ronald Reagan llegó a la Casa Blanca con el compromiso, entre otros, de disminuir el gasto gubernamental “excesivo” y de éste uno de los componentes más señalados fue el gasto social “infructífero”. Como ya se mencionó, Reagan no pudo ejercer todos los recortes que deseaba debido a cierta resistencia por parte del Congreso. Este hecho, aunado a su empeño en aumentar el gasto bélico y otros elementos de su política fiscal orientados a estimular la economía y contrarrestar la inflación, dieron como resultado final de su mandato un gasto gubernamental mayor –y no menor como lo había prometido– que cuando asumió la presidencia

¹⁹ Committee on Ways and Means, U.S. House of Representatives, *Background Material and Data on Programs within the jurisdiction of the Committee on Ways and Means*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 15 de marzo de 1989, p. 986.

ocho años antes. También dejó como legado un gran desequilibrio comercial y un enorme déficit fiscal.

Estructura actual del gasto social gubernamental

El déficit fiscal del gobierno federal fue una preocupación constante desde fines de la década de los setenta hasta mediados de los noventa. Desde hace casi treinta años el rubro de los gastos sociales absorbe alrededor de la mitad del presupuesto del gobierno federal. Muchas personas, y entre ellos muchos políticos, asumían la posición simplista de atribuir el creciente déficit al creciente gasto social, sin analizar la política de ingresos y egresos del gobierno federal en conjunto. El gasto social tiene varios componentes y diversos mecanismos de financiamiento en cada caso.

A raíz de la gran depresión, el gobierno federal asume por primera vez un papel que había sido reservado anteriormente para los gobiernos estatales y locales, y consolida su participación en la previsión social a través de los programas de seguros gubernamentales y de asistencia pública establecidos en la Social Security Act de 1935. Hasta 1930, los gobiernos estatales y locales aportaban alrededor del 80% de los fondos destinados a gastos de tipo social y el gobierno federal sólo participaba con aproximadamente el 20%. A lo largo de la posguerra la participación federal en el gasto social se había incrementado sistemáticamente, del 45% a principios de los años cincuenta a más del 50% a finales de los sesenta, y rebasaba el 60% a principios de los ochenta. Durante la administración Reagan algunos programas federales son transferidos a los estados y otros discontinuados. En 1994 el gobierno federal aportaba el

59.4% del gasto social y el 40.6% restante provenía de los gobiernos estatales y locales.

Generalmente, las fuentes oficiales dividen el gasto social gubernamental en seis o siete grandes rubros: 1) seguros gubernamentales, 2) asistencia pública, 3) programas de atención a la salud, 4) programas para veteranos, 5) educación, 6) vivienda y 7) otros gastos sociales. La distribución del gasto federal difiere bastante de la del gasto estatal y local y la combinación de ambos en el gasto social total arroja todavía otra distribución porcentual del conjunto. El rubro más importante del gasto social total (federal más estatal y local) son los seguros gubernamentales, en 1994 absorbían el 48%. En segundo lugar estaba educación con 24% y después asistencia pública con 17%. La categoría programas de salud representaba el 6% del gasto total, programas para veteranos 3%, vivienda 2% y otros programas 2%. Sin embargo, es necesario aclarar que las mayores erogaciones para la atención a la salud se encuentran incluidas en los rubros de seguros –que es el caso del *medicare*, que absorbe el 11% del total– y de asistencia pública –que es el caso del *medicaid*, que representa el 9% del gasto total. Al sumar cada uno de estos componentes resulta que se asigna el 26% del gasto social a los diversos programas de atención a la salud.²⁰

En el caso del gobierno federal, el componente más importante son los seguros que en 1994 absorbieron el 66% de su gasto social. La asistencia pública representó el 19% del total, programas para veteranos 5%, programas de salud 4%, educación 3%, vivienda 2%, y otros gastos sociales 1%. Pero al agrupar los gastos del *medicare* y *medicaid* con los otros programas de salud, éstos absorbieron el 31% del gasto social

²⁰ *Social Security Bulletin*, vol. 60, núm. 3, verano 1997, pp. 42-44.

federal. En cambio la mayor parte del gasto social a nivel estatal y local esta destinado a la educación; este rubro representó el 55% en 1994. Los seguros absorbieron el 22% y la asistencia pública el 13%. El 8% del gasto social estatal y local fue asignado a programas de salud, el 2% a otros gastos sociales, y vivienda y programas para veteranos, juntos representaban menos del 1%. Si agrupamos los distintos programas de gastos para la salud resulta que ellos absorbieron el 17% del total.²¹

Aun cuando en la época anterior al New Deal el gasto social era primordialmente la responsabilidad de los gobiernos estatales y locales, en la actualidad es el gobierno federal que aporta la mayor parte de los fondos, no sólo a nivel global sino también para cada uno de los grandes rubros en que se divide el gasto social excepto en el caso de la educación. Los costos de la educación pública, tanto a nivel superior como de primaria y secundaria, son financiados en más del 90% por los respectivos gobiernos estatales y/o locales. En el caso de los gastos de salud, cuando se suman las erogaciones para *medicare* y *medicaid* a lo que se gasta para otros programas de salud es claro que el gobierno federal aporta mucho más del 50% del total.²²

El OASDI o *social security* es el rubro más importante de todo el gasto social y junto con el *medicare*, i.e. el OASDHI (Old Age, Survivors, Disability and Health Insurance) representó en 1994, el 56% del gasto social federal. Ahora que se aproxima la jubilación de los primeros integrantes del llamado "baby boom", i.e. las generaciones nacidas entre 1945 y 1964, el *social security* se ha vuelto un tema de debate como nunca antes desde su promulgación. De no realizarse ninguna

²¹ *Ibidem.*

²² *Ibidem.*

modificación en la estructura actual, los egresos del sistema empezarán a superar a los ingresos entrando en la segunda década del siglo XXI. En unos años más se agotarán las reservas existentes y se calcula que al llegar al año 2030 se podrán cubrir sólo alrededor del 75% de las obligaciones bajo los lineamientos actuales.

Las propuestas van desde las de algún incremento en el impuesto que se cobra por este motivo y cierta disminución del monto de las pensiones o del incremento automático (por concepto del aumento en el costo de la vida) de las mismas, hasta las que piden la individualización y privatización absoluta del sistema.²³ En este último caso el argumento principal es que se podría obtener beneficios mucho mayores al invertir la misma suma de dinero en instrumentos financieros más redituables que los bonos del tesoro de Estados Unidos y si se manejaran las cunetas en forma personalizada. El sistema actual está basado en un fondo revolvente, donde los ingresos de cada año financian las pensiones del mismo y el excedente se puede invertir solamente en bonos federales. Además, hay un mecanismo ligeramente redistributivo mediante el cual quienes han cotizado más recibirán más pero no en proporción directa a sus aportaciones. Los defensores del sistema actual pronostican un incremento de la pobreza entre las personas mayores de 65 años si se abandonan los lineamientos básicos de éste.

Sin duda, *social security* y *medicare* han jugado un papel muy importante en disminuir la incidencia de la pobreza entre las personas de edad avanzada. No obstante lo anterior, como ya se señaló páginas atrás, la mayor parte de la erogación por concepto de OASDHI beneficia a

²³ El debate al respecto ha sido ampliamente difundido en la prensa estadounidense, sobre todo en el *New York Times* y el *Washington Post*, a lo largo de 1998.

personas de ingresos medios o altos.²⁴ De hecho apenas el 29% del gasto social del gobierno federal, o lo que es el 17% de todo el presupuesto federal, está destinado explícitamente para el beneficio de personas con bajos ingresos. Si se suma a éste el monto que gastan los gobiernos estatales y locales, resulta que los programas gubernamentales destinados para ayudar a personas de escasos recursos representaron el 4.9% del PNB en 1994 o el 24.0% del gasto social total, al mismo tiempo que éste representó el 20.7% del PNB.²⁵

Por otra parte, difícilmente se puede pasar por alto el hecho de que alrededor del 47% del gasto social total, destinado a beneficiar a personas de bajos ingresos, es absorbido por el pago de gastos de atención médica y hospitalaria. De hecho el pago de gastos médicos es el elemento de más rápido crecimiento del rubro de gastos de asistencia pública. La proporción, del monto total asignado a los diversos programas de asistencia pública, que es absorbida por los pagos de servicios médicos pasó del 37.9% en 1980 al 56.6% en 1993.²⁶ Esto no quiere decir que las personas de escasos recursos se beneficie con cada vez más y mejores servicios médicos, sino que la atención médica en los Estados Unidos cuesta cada vez más. De hecho se estima que solamente la mitad de las personas que viven por debajo del umbral de la pobreza tienen acceso al *medicaid*.²⁷

²⁴ "America's other welfare state", *op. cit.*, p. 36.

²⁵ U. S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States: 1997*, USGPO, Washington, D.C. pp. 375, 447.

²⁶ *Ibidem.*, pp. 373, 375.

²⁷ Erik Eckholm, ed., *Solving America's Health-Care Crisis*, Times Books, Random House, 1993, p. 8.

La ausencia de un programa nacional de salud o un seguro nacional de gastos médicos

Una carencia grave del sistema de seguridad social en los Estados Unidos es precisamente que no cuenta con un programa nacional para proporcionar o asegurar los servicios de atención a la salud. Se gasta más del 14% del PIB en servicios médicos y hospitalarios –más que cualquier otro país en el mundo– y es el único de los países altamente industrializados que no tiene un sistema de cobertura universal de servicios de salud. Los altos y crecientes costos de los servicios médicos se han convertido en un problema apremiante para gran parte de la población. En 1992, treinta y siete millones de personas, 14% de la población total del país, no tenían ningún seguro de salud, mientras otros 25 millones, de los que sí están asegurados, tienen una cobertura insuficiente.²⁸ Ya para 1996 el número de no asegurados había crecido a 41.7 millones, el 15.6% de la población.²⁹ Para todos ellos, un accidente o una enfermedad prolongada puede eliminar los ahorros de toda una vida.

En 1965, cuando el costo de la atención a la salud no era todavía tan elevado, se estableció un seguro gubernamental de gastos médicos mayores para las personas jubiladas, el *medicare*, financiado con cotizaciones adicionales a las del seguro de jubilación. Al mismo tiempo se creó también un programa asistencial llamado *medicaid* para cubrir gastos médicos y hospitalarios de ciertos grupos de personas muy pobres –ancianos, ciegos, incapacitados y aquellas familias con niños menores de edad que calificaban para recibir asistencia pública bajo el programa

²⁸ *Health Security: The President's Report to the American People*, The White House Domestic Policy Council, Washington, D.C., 1993, p. 7.

²⁹ U.S. Department of Commerce, Census Bureau, *Health Insurance Coverage: 1996, Current Population Reports*, P60-199, 1997, p. 1.

de AFDC. Posteriormente se incluyó también a mujeres embarazadas y niños cuando el ingreso familiar no rebasa el 133% del nivel oficial de la pobreza. El resto de la población o paga los servicios de salud de su bolsillo o cuenta con un seguro privado para cubrir este tipo de gastos.

Entre 1940 y 1970, la cobertura de los diversos programas de seguros de salud, tanto públicos como privados, fue creciente. Pero a partir de la década de los ochenta, al mismo tiempo que los costos médicos y hospitalarios se incrementaron a ritmos acelerados, el número de personas sin ningún tipo de cobertura creció cada vez más. En 1996 el 14.4% de la población blanca, el 21.7% de la población negra y el 33.6% de los hispanos no tenían ningún tipo de seguro para cubrir sus gastos médicos. A pesar de la existencia del programa de *medicaid* un número muy grande (11.3 millones o el 30.8%) de personas con ingresos por debajo de la medida oficial de la pobreza no tiene ninguna cobertura para sus gastos médicos. El 32.1% de los blancos pobres, el 26.9% de los negros pobres y el 39.5% de los hispanos pobres se encontraban en esta situación en 1996.³⁰ De todas formas la población hispana es la más desprotegida.

Por lo general los seguros privados no son contratados de manera individual sino que más bien forman parte del paquete de prestaciones que las empresas proporcionan a sus empleados. De aquellas personas que tienen seguros privados para cubrir sus gastos médicos, alrededor del 90% son aseguradas a través de su empleo o el del jefe de familia. En muchos casos los trabajadores tienen que aportar parte del costo de las primas. Sin embargo, de los más de 37 millones de estadounidenses que no tienen ningún tipo de seguro de salud, el 85% pertenecen a familias

³⁰ *Ibidem.*, pp. 1-2.

donde hay un adulto que tiene empleo; es decir, números crecientes de trabajadores carecen de esta prestación.³¹

Durante las últimas décadas, el costo de los servicios de salud ha crecido dos veces más que la tasa general de inflación.³² Paralelamente se han incrementado las primas de los seguros correspondientes. Los dos programas gubernamentales que existen hoy día, *medicare* y *medicaid* se encuentran entre los rubros de más rápido crecimiento del presupuesto federal de los Estados Unidos. Sin embargo, hay varios aspectos que no están cubiertos, o no de manera satisfactoria, por estos dos programas. Por consiguiente, muchas personas de edad avanzada, que pueden pagar por ellos, tienen seguros privados adicionales para cubrir los "huecos" no cubiertos por el *medicare*. En el caso de las personas de escasos recursos que no cuentan con ningún seguro, simplemente postergan la atención médica, en la medida en que eso sea posible, y cuando la situación se vuelve inmanejable recurren a la sala de emergencias de algún hospital. Allí serán atendidos gratuitamente y los costos serán prorrateados, a fin de cuentas, entre los demás usuarios de los servicios del hospital, vía tarifas más altas.

Por otro lado, uno de los principales blancos para recortes en el caso de las prestaciones otorgadas a sus empleados por las empresas privadas –que en números crecientes, desde la década pasada, han implementado programas de reestructuración– han sido los seguros para gastos médicos, cuyos costos se han disparado considerablemente. Parte de la solución para los empresarios ha sido transferir un porcentaje creciente de este gasto a los trabajadores, a través de deducibles y pagos

³¹ *Health Security: The President's Report to the American People*, op. cit., pp. 3, 81.

³² *Ibidem.*, p. 91.

compartidos más altos, y también obligándoles a pagar una parte mayor de las primas correspondientes. Otra vía ha sido la sustitución de muchos trabajadores de base con puestos de tiempo completo, por trabajadores temporales o de medio tiempo quienes generalmente no tienen derecho a este tipo de prestación.³³

También han crecido marcadamente diversas formas de lo que se llama *managed care* (atención administrada) a través de Health Management Organizations (Organizaciones para la administración de la salud) HMOs –que son constituidas por un centro médico u hospital o grupos de médicos vinculados a uno o varios hospitales– que proporcionan una amplia gama de servicios a sus afiliados, quienes pagan una cuota fija mensual –o las Preferred Provider Organizations (Agrupaciones de proveedores preferidos) PPOs –que son grupos de médicos y hospitales que establecen un acuerdo con los afiliados para proporcionarles servicios a un costo menor– o agrupaciones similares que combinan características de estos dos. Su desarrollo ha sido, en buena medida, el resultado de los esfuerzos de las empresas para reducir el costo de los seguros médicos que proporcionan a sus empleados. Muchas empresas ahora aseguran a sus empleados a través de mecanismos de este tipo, cuyo crecimiento ha sido realmente espectacular entre mediados de los ochenta y mediados de los noventa.

Según estimaciones recientes, aproximadamente 134 millones de personas, alrededor de la mitad de la población estadounidense, está inscrito en algún tipo de *managed care*. En general se considera que este gran aumento en el *managed care* es lo que ha frenado un poco el acelerado crecimiento de los costos de la atención a la salud. Cifras

³³ Eckholm, *op. cit.*, p. 6.

gubernamentales indican que el ritmo de crecimiento del costo de los servicios de salud –que alcanzaba los dos dígitos durante los primeros años de la década– fue de sólo el 6.4% en 1994. Este es el nivel de crecimiento más bajo para el rubro de los últimos 35 años.³⁴

Pero han surgido algunos temores de que los éxitos del *managed care* se deben a una disminución de opciones, e incluso de servicios, para los usuarios. La mayoría de los más de 1 500 planes, o compañías, de *managed care* que existen actualmente en los Estados Unidos funcionan para obtener ganancias. Al mismo tiempo que muchos congresistas ven la generalización del *managed care* como una solución para los crecientes gastos gubernamentales por concepto de *medicare* y *medicaid*, otros manifiestan sus preocupaciones sobre los altos salarios de los ejecutivos de estas compañías. Como señala Stuart Auerbach en el *Washington Post*, hace dos décadas había inconformidad por los ingresos tan altos de los médicos y se consideraba que se debían, de alguna manera, a que el gobierno estaba solventando el costo de la atención a la salud de las personas de edad avanzada a través de *medicare*. Ahora, tanto médicos como pacientes se quejan de los altos ingresos de los ejecutivos del *managed care*, que según ellos devienen de negar servicios a los usuarios y pagar mal a los médicos.³⁵

No obstante estas preocupaciones, seguramente la incorporación de alguna forma de *managed care* estará entre las medidas aplicadas para limitar el crecimiento futuro de las erogaciones para *medicare* y *medicaid*. Estos dos rubros, junto con el pago de intereses sobre la deuda pública, se encuentran entre los conceptos de más rápido crecimiento del

³⁴ Stuart Auerbach, "Managed Care Backlash", *The Washington Post*, sección de Health News, 25 de junio, 1996, p. 13.

³⁵ *Ibidem.*, p. 14.

presupuesto federal. La magnitud de los incrementos se ve claramente al observar cómo el *health insurance* (seguro de salud) o *medicare* ha crecido con respecto al monto total del *social security*, y cómo el *medicaid* ha aumentado con respecto al monto asignado para la asistencia pública o el *welfare*. En 1970 el *medicare* representaba el 19.4% de la erogación por concepto de OASDHI; aumentó al 23% en 1980 y al 33.8% en 1994. El *medicaid* absorbía el 51.6% del monto erogado para la asistencia pública directa en 1970, el 61.8% en 1980 y el 81.0% en 1994.³⁶

Todas las propuestas lanzadas, en años recientes, están encaminadas a frenar el ritmo de incremento del monto que el gobierno federal gasta por concepto de *medicare* y *medicaid*. Pero más que enfrentar directamente el problema del creciente costo de los servicios médicos y hospitalarios en general, pretenden resolverlo con base en la competencia en el mercado vía la expansión del *managed care* entre los beneficiarios. En el caso del *medicare*, las modificaciones implementadas recientemente buscan transformar este programa –que está reglamentado y financiado por el gobierno federal con base en el sistema de *fee-for-service* (pago por servicio)– en un sistema *market-based*, es decir aún más arraigado en el mercado que el sistema actual, donde los asegurados puedan escoger entre diversas opciones de planes de *managed care*, el actual *fee-for-service* o lo que se ha llamado una cuenta de ahorros para gastos médicos (*medical savings account*) –por medio de la cual los titulares pueden ahorrar y acumular dinero si sus gastos médicos no exceden una determinada cantidad en el transcurso del año. La idea es

³⁶ *Statistical Abstract of the United States: 1997, op. cit.*, p.373; y *Social Security Bulletin, op. cit.*, pp. 43, 44.

que los diversos planes tendrían que competir entre sí con base en los precios, la calidad y los servicios ofrecidos.

Una de las cuestiones más importantes en el debate sobre el *medicare* es decidir qué parte del costo total de éste será financiado por el gobierno federal.³⁷ Actualmente el programa de *medicare* tiene dos partes. La Parte A, que cubre gastos de hospitalización, está financiada por un impuesto del 1.45% sobre salarios que pagan tanto trabajadores como patrones, para un total del 2.9% sobre las nóminas. Según las proyecciones los egresos del fondo empezarían a superar a los ingresos a fines de los noventa y el fondo podría agotarse en el año 2001.³⁸ La Parte B del *medicare*, que cubre gastos médicos fuera del hospital, es voluntaria y pueden inscribirse todas las personas mayores de 65 años mediante el pago de una prima mensual, que en 1996 fue de \$42.50 dólares. Esta prima generalmente cubre alrededor del 25% del costo de los servicios médicos proporcionados a los derechohabientes del *medicare*, y el gobierno federal cubre el 75% restante vía la recaudación de impuestos del público en general.³⁹

En el caso de *medicaid*, que es un programa de asistencia pública, el costo está cubierto totalmente por fondos gubernamentales. El gobierno federal aporta alrededor del 57% del costo del programa y los respectivos gobiernos estatales el 43% restante. Las metas principales de las reformas propuestas son reducir el crecimiento del gasto federal por este concepto y dar mayor flexibilidad a los gobiernos estatales para diseñar y administrar sus programas de asistencia médica para personas

³⁷ Beth C. Fuchs, Bob Lyke, Jennifer O'Sullivan y Richard Price, *op. cit.*, p. 8.

³⁸ *Ibidem.* p. 4.

³⁹ Jennifer O'Sullivan y Richard Price, "Medicare", *CRS Issue Brief*, Congressional Research Service, The Library of Congress, actualizado el 20 de junio de 1996, p. 2.

necesitadas. Muchos gobiernos estatales quieren más libertad para implementar programas de *managed care* para quienes reciben asistencia pública y también más libertad para decidir quiénes recibirán dicha asistencia. Se argumenta que, de esta forma, los gobiernos estatales tendrían mayores posibilidades para aprovechar la competencia y las eficiencias del *managed care* y así proporcionar servicios médicos a un número mayor de personas a menor costo. Sin embargo, aunque solamente alrededor de la mitad de las personas pobres en los Estados Unidos cumple los requisitos para beneficiarse del *medicaid*, existen temores de que al dar mayor discrecionalidad a los estados se atendería a una proporción todavía menor de esta población.⁴⁰

De todas manera es una realidad ineludible que, bajo el sistema actual, el gobierno federal y los gobiernos estatales gastan mucho más para cubrir el costo de servicios médicos para personas de bajos ingresos que para cualquier otro tipo de asistencia pública, ya sea monetaria o en especie. En el caso del gobierno federal, la erogación por concepto de atención médica en 1994, fue 53% mayor que lo que se gastó en asistencia monetaria directa y 2.6 veces más de lo que se gastó en subsidios para alimentación. Los gobiernos estatales gastaron tres veces más para atención médica que para asistencia monetaria directa.⁴¹ En otras palabras, la mayor parte del gasto gubernamental para aliviar la pobreza es destinada a los médicos y los hospitales que atienden a las personas de escasos recursos.

⁴⁰ Melvina Ford, "Medicaid Reform", *CRS Issue Brief*, Congressional Research Service, The Library of Congress, actualizado el 25 de junio de 1996, pp. 11-12.

⁴¹ *Statistical Abstract of the United States: 1997*, *op. cit.*, pp.373.

La eterna estigmatización del *welfare*

La erogación federal para *welfare*, bajo AFDC, distaba mucho de ser uno de los rubros más importantes del presupuesto federal, del que representaba apenas el 1% en 1994. Ni siquiera debe ser considerado como uno de los componentes más importantes del gasto social federal porque constituyó solamente el 1.7% de éste en 1994. Sin embargo, durante más de treinta años fue el tema de los debates más acalorados tanto en el seno del Congreso como en muchos otros ámbitos políticos y sociales. Otros programas de asistencia monetaria –como el Supplemental Security Income (SSI) para personas de edad avanzada, ciegas o incapacitadas que no tienen otra pensión o fuente de ingresos– o en especie, como los *food stamps* (estampillas o cupones para adquirir alimentos), significan actualmente una erogación mayor que la del *welfare*. No obstante, ningún programa ha sido tan controvertido como éste.

Proporcionar asistencia monetaria directa a personas que tienen hijos –muchas veces fuera del matrimonio– y que no los pueden atender y proveerlos económicamente al mismo tiempo, se opone rotundamente a la ética protestante. Hasta hace apenas unas décadas, el papel primordial de la mujer en los Estados Unidos era la de esposa, ama de casa y madre. La mujer sola con hijos siempre ha sido estigmatizada, en mayor o menor medida, y además de cuidar a sus hijos tiene que ver cómo se las arregla para mantenerlos. Es socialmente aceptable que una mujer dependa de un hombre para su manutención, sobre todo cuando él es el padre de sus hijos, pero se espera que una mujer sola con hijos pueda ver

por ellos sin asistencia. En caso contrario es estigmatizada y despreciada.⁴²

Esta contradicción dio lugar a la evolución de un sistema de asistencia pública o *welfare*, repleto con deficiencias e inconsistencias, que no pudo resolver satisfactoriamente los problemas de las familias que dependían de esta prestación. En agosto de 1996 se aprobó la desaparición del sistema de asistencia pública federal existente hasta entonces. El programa federal de AFDC fue sustituido por programas estatales denominados Temporary Assistance for Needy Families, TANF (Asistencia temporal para familias necesitadas) que tenían que ser diseñados y establecidos en cada estado, a más tardar, el primero de julio de 1997. Los estados recibirán una asignación global (*block grant*) del gobierno federal basado en el monto anteriormente proporcionado bajo el AFDC y programas colaterales a éste. Cada estado tiene la obligación de aportar el 80% del monto de financiamiento no federal que absorbía el AFDC y los programas colaterales en el año fiscal de 1994. Por lo demás, podrán establecer sus propios criterios para determinar quiénes tendrán acceso a dicha asistencia así como las formas y los montos de la misma. En términos generales se impondrán límites de dos años consecutivos para recibir TANF y cinco años acumulativos.⁴³

Evidentemente, es demasiado pronto para poder evaluar el funcionamiento de estos nuevos programas. Por otra parte, una discusión de la TANF y un análisis de sus posibles impactos rebasan los límites y objetivos de este trabajo. Cabe señalar simplemente que muchos de los

⁴² Para una discusión amplia de la estigmatización de las mujeres que recurren al welfare ver Nancy Fraser y Linda Gordon, "A Genealogy of Dependency: Tracing a Keyword of the U.S. Welfare State", *Signs*, invierno 1994, pp.309-336.

⁴³ U.S. Department of Health and Human Services, *Annual Statistical Supplement to the Social Security Bulletin*, 1997, USGPO, Washington, D.C., 1997, pp. 122-123.

problemas fundamentales del anterior sistema persistirán con el nuevo porque las contradicciones inherentes a la manera en que se concibe la asistencia para mujeres solas con hijos no han sido resueltas. En primer lugar, los montos percibidos por concepto *welfare* eran muy bajos. Además, aunque existían ciertos lineamientos y aportaciones federales, cada estado ya administraba su propio programa de AFDC y por lo tanto los montos promedio por familia variaban enormemente de un estado a otro. Por ejemplo en 1992, los pagos mensuales variaban de \$187.00 dólares en Mississippi a \$655.00 dólares en Vermont y el promedio general no llegaba a los \$400.00 dólares mensuales.⁴⁴ En otras palabras la percepción anual estaba entre \$2 244.00 y \$7 860.00 dólares y el promedio no llegaba a los \$4 800.00. Para el mismo año el umbral de pobreza para una familia de dos personas era un ingreso anual de \$9 137.00 dólares.

Hasta 1961, una familia no podía recibir asistencia si ambos padres estaban presentes en el hogar, aun estando desempleados. En la práctica, esto llevó a un gran número de padres sin empleo a abandonar a sus familias para que la madre sola con los hijos pudieran recibir el apoyo del AFDC. Entre 1961 y 1990 cada estado tenía libertad para decidir si los hijos que convivían con sus dos padres podían recibir ayuda en caso de desempleo de ambos. Una enmienda de 1988 obligaba a los estados a proporcionar, a partir de 1990, por lo menos seis meses de *welfare* en estos casos.⁴⁵

⁴⁴ U.S. Department of Health and Human Services, *Annual Statistical Supplement to the Social Security Bulletin, 1993*, USGPO, Washington, D.C., 1993, p. 331.

⁴⁵ George J. Church, "Ripping Up Welfare", *Time*, vol. 148, núm. 8., 12 de agosto de 1996, p. 21.

Otro problema era que aun cuando la meta explícita consistía en lograr que las personas transitaran del *welfare* a la autosuficiencia, las provisiones para la terminación de los pagos directos y de otros beneficios, como gastos médicos por ejemplo, para quienes obtuvieran otros ingresos eran tales que generalmente desincentivaban la incorporación al trabajo remunerado. Además, nunca se resolvió el problema central de la falta de guarderías a un costo accesible para personas de bajos ingresos, ni tampoco el otro problema fundamental que es la falta de empleos con una remuneración decorosa para personas no muy calificadas. Por otra parte, los procedimientos para determinar el derecho a recibir el AFDC eran muy complicados y sujetos a caprichos o modas burocráticas que a menudo ponían los criterios de eficiencia o eliminación de los abusos muy por encima de la tarea de proporcionar ayuda a quienes la necesitaban.

Aunque el número de familias que reciben *welfare* llegó a un máximo récord a principios de 1993, el número de niños que viven en la pobreza —que disminuyó de una tasa del 27.3% en 1959 a alrededor del 15% a principios de los setenta— se ha incrementado desmedidamente en los últimos quince años, situándose arriba del 20% durante la mayor parte de los ochenta y los noventa.⁴⁶ En 1994 se estimaba que aproximadamente 20 millones de personas más en los Estados Unidos estarían viviendo en la pobreza sin el beneficio de los programas gubernamentales existentes. Sin embargo, más del 50% de la gente que recibe tales beneficios aún permanece en la pobreza.⁴⁷ Se estima que la terminación de beneficios,

⁴⁶ Thomas Corbett, "Changing the culture of welfare", *Focus*, vol. 16, núm. 2, invierno 1994-1995, p. 15; y *Poverty in the United States: 1992*, *op. cit.*, p. 104.

⁴⁷ Robert H. Haverman y John Karl Scholz, "The Clinton welfare reform plan: Will it end poverty as we know it?" *Focus*, vol. 16, núm. 2, invierno 1994-1995, p. 3; y *Poverty in the United States: 1992*, *op. cit.*, p. xvii.

con base en la nueva legislación aprobada en agosto de 1996, significará que por lo menos unos 2.6 millones de personas más se encontrarán en la pobreza.⁴⁸

Sólo dos tercios de las personas pobres en los Estados Unidos reciben algún tipo de asistencia gubernamental directa, ya sea monetaria o en especie como los *food stamps*. Por otra parte, no obstante la controversia constante generada por el monto del gasto gubernamental dedicado a este tipo de programas, la erogación para el *welfare* ha disminuido en términos reales en comparación con 1973. En 1970 el pago mensual promedio para *welfare* era equivalente a \$676.00 dólares, convertido a dólares de 1993; en 1993 el pago promedio fue de solamente \$373.00 dólares.⁴⁹ Al mismo tiempo, el gasto para SSI y *food stamps* ha crecido. Sin embargo, en los últimos veinte años la pobreza ha aumentado 60%, mientras que el gasto combinado para *welfare* y *food stamps* se incrementó sólo 43%.⁵⁰ En otras palabras, las erogaciones gubernamentales para combatir la pobreza no han crecido tanto como la pobreza misma, en una época caracterizada por periodos importantes de crecimiento económico, pero acompañado con crecientes desigualdades en la distribución del ingreso.

En este contexto, el principal programa gubernamental de ayuda monetaria directa para personas necesitadas –a pesar de su relativamente poca importancia en términos del monto presupuestario que representaba– fue eliminado como tal. Ningún otro programa social del gobierno ha

⁴⁸ Cifras del Urban Institute citados por Daniel Patrick Moynihan durante el debate en el Senado, citado en *The New York Times*, 2 de agosto de 1996, p. A10.

⁴⁹ Randy Albelda y Nancy Folbre, *The War on the Poor*, The New Press, W.W. Norton & Co., New York, 1996, p. 107.

⁵⁰ Robert H. Haverman y John Karl Scholz, *op. cit.*, p. 3; y *Poverty in the United States: 1992*, *op. cit.*, p. xvii.

provocado controversias tan enconadas ni ha sido blanco de tantas críticas. Ningún grupo de beneficiarios de algún programa gubernamental ha sido tan hostigado ni tan estigmatizado como quienes recibieron pagos de *welfare*. En la práctica la sociedad estadounidense todavía asigna a las mujeres la responsabilidad primaria en el cuidado y atención a los hijos. Sin embargo no se acaba de aceptar que ellas puedan requerir de alguna asistencia económica para cumplir con esta función. Los beneficiarios del *welfare* eran generalmente caracterizados como patológicamente dependientes y sin deseos de lograr la autosuficientes. No es casual que los beneficiarios del *welfare* fueran casi exclusivamente mujeres y sus hijos, y que un número muy importante de ellos pertenecían a las minorías étnicas y raciales.

Grado de participación de los hispanos en los programas gubernamentales para personas de bajos ingresos

Es innegable que la necesidad de recurrir a los programas gubernamentales de asistencia pública es proporcionalmente mayor entre los negros y los hispanos que entre los blancos. El 24.2% de los negros y el 18.9% de los hispanos participaron en alguno de los programas gubernamentales de este tipo a lo largo de 1991 y 1992, mientras que la tasa de participación de los blancos fue de solamente 5.8%.⁵¹ Sin embargo, en términos absolutos la mayoría, 57.9%, de las personas que se beneficiaron de alguno de estos programas durante 1991 y 1992 son blancos; el 36.2% son negros y el 20.9% hispanos.⁵²

⁵¹ Los programas considerados aquí son AFDC, Asistencia General, SSI, medicaid, food stamps, y ayuda para renta o vivienda subsidiada. U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Dynamics of Economic Well-Being: Program Participation, 1991 to 1993, Current Population Reports*, P70-46, julio 1995, p. 2.

⁵² *Ibidem.*, p. 5.

Si se parte del porcentaje que cada grupo representa dentro de la población total –en 1992 el 83.5% eran blancos, el 12.4% negros y el 9.5% hispanos– las cifras anteriores parecen bastante desproporcionadas. Cuando el punto de partida es el sector de la población que tiene ingresos por debajo del nivel de la pobreza (que es precisamente uno de los factores que determinan quiénes pueden participar en dichos programas) aquellos porcentajes no resultan tan disparados. Para el año 1992, el 66.5% de los pobres son blancos y el 49.6% son blancos no hispanos; el 28.8% son negros, el 18.0% son hispanos, y el 4.7% de los pobres pertenecen a otros grupos raciales.⁵³

Tomando en cuenta la incidencia de pobreza entre cada uno de los grupos principales de la población, se ajusta aun más a la tasa de participación en alguno de estos programas gubernamentales. Para la población total la incidencia de pobreza fue del 14.8% en 1992 y el 13.4% de la población total participó en alguno de los programas mencionados. Para los blancos la tasa de pobreza fue el 11.9% y la tasa de participación en algún programa gubernamental fue de 10.3%. En el caso de los negros los porcentajes fueron 33.4% y 33.0% respectivamente y para los hispanos el 29.6% eran pobres y el 26.9% participaron en alguno de los programas referidos.⁵⁴

No obstante lo anterior, cuando se observa lo que sucede con los programas de ayuda monetaria directa para personas o familias de escasos recursos, AFDC o General Assistance (Asistencia General de los gobiernos estatales y locales), resulta que la tasa de participación en

⁵³ U.S. Department of Commerce, *Poverty in the United States: 1992*, op. cit., p. xi.

⁵⁴ *Statistical Abstract of the United States: 1995*, op. cit., p. 480; y U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Dynamics of Economic Well-Being: Program Participation, 1991 to 1993*, op. cit., p. 3.

éstos es baja en comparación con la incidencia de la pobreza. Los porcentajes en 1992 eran 4.7% para la población total, 3.0% para blancos, 14.8% para negros y 10.2% para hispanos. En todos los casos la tasa de cobertura no llegaba ni a la mitad de las respectivas tasas de pobreza para el mismo año que eran de 14.8, 11.9, 33.4 y 29.6%, respectivamente.⁵⁵

El Social Security Administration –la oficina federal que administra los programas federales de seguridad social– publica anualmente, en su *Annual Statistical Supplement del Social Security Bulletin*, información muy detallada sobre los derechohabientes, los participantes y los montos de todos los programas sociales del gobierno estadounidense. Sin embargo, entre las múltiples categorías y clasificaciones que maneja, no incluye la de origen hispano. La única fuente, de acceso general, que permite observar el grado de participación de los hispanos en los programas gubernamentales para personas de bajos ingresos es parte de la serie de *Household Economic Studies* de los *Current Population Reports* que se refiere al tema de *Program Participation*. Desafortunadamente el formato de presentación de la información no ha sido siempre el mismo y el de los años más recientes es menos completo que en algunos años anteriores. La información más actual que se ha publicado a la fecha sólo abarca los años 1992-1993 y presenta tasas de participación por grupos étnicos o raciales pero no el número de participantes.⁵⁶

⁵⁵ *Ibidem.*

⁵⁶ Ver U.S. Department of Commerce, Census Bureau, *Dynamics of Economic Well-Being: Program Participation, 1992-1993, Who Gets Assistance?, Current Population Reports*, P70-58, Julio 1996. Se puede consultar a este mismo documento via internet a <http://www.census.gov/hhes/progpart/dewb9293/pp9293.html>. Las cifras de estas dos versiones muestran ligeras diferencias con las que aparecen en la versión anterior de este reporte, U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Dynamics of*

La información más completa referida al presente estudio se encuentra en el documento *Recipients and the Dynamics of Program Participation*. Allí puede constatar el grado de participación de los hispanos en los programas de AFDC u otra asistencia monetaria, asistencia para vivienda, y *medicaid*. En todos los casos –i.e. con respecto a la población total de cada grupo étnico– la hispana se ubica en un rango intermedio entre la de los blancos y la participación mayor por parte de los negros. La tasa de participación es siempre bastante inferior entre los hispanos, que en el año de 1988 fue del 10.2%, a este patrón se manifiesta también en el caso de los negros.⁵⁷

Los programas con los niveles más altos de participación son *food stamps* y *medicaid* en tanto que la participación en los otros es limitada. En términos absolutos –i.e. con respecto al número de participantes en cada programa– los hispanos están sobre-representados en cada uno de los programas. Sin embargo, en el caso del SSI, la proporción de hispanos con respecto a la población total es bastante mayor que la proporción que representa a los hispanos de los Estados Unidos; es decir ellos, al igual que los negros, están sobre-representados entre los participantes en el programa. En parte dicha sobre-representación desaparece al considerar la participación en los programas de AFDC y *medicaid*.

Economic Well-Being: Program Participation, 1991 to 1993, Current Population Reports, P70-46, julio 1995.

⁵⁷ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Recipients and the Dynamics of Program Participation 1987-1988, Current Population Reports*, P70-31, USGPO, Washington, D.C., 1992. pp. 15-20; y *Current Population Reports, United States: 1995, op. cit.*, p. 480.

considerado se restringe a la población con ingresos por debajo del umbral de la pobreza. Cabe señalar que, al igual que la incidencia de la pobreza, las tasas de participación en los programas asistenciales son ligeramente superiores en 1992 que en 1988. También de 1992 a 1993 hay, por lo general, pequeños incrementos en las tasas de participación y un aumento pequeño en la incidencia general de la pobreza.⁵⁸

A su vez, los datos del censo de 1990 (*1990 Census of Population*), publicados en el tomo correspondiente a las personas de origen hispano en los Estados Unidos (*Persons of Hispanic Origin in the United States*), proporcionan información sobre las diversas fuentes de ingresos de los hogares, en el año de 1989, y se presenta un desglose de los diferentes grupos que forman parte de la población hispana. El 93.6% del total de hogares están clasificados como no hispanos y solamente el 6.4% son considerados como hogares de personas de origen hispano. El 80.0% de los hogares no hispanos tenían ingresos provenientes de sueldos o salarios en comparación con el 86.1% de los hogares hispanos. Esto concuerda con lo que se ha señalado en capítulos anteriores, donde se indicó que un alto porcentaje de los hispanos participa en la fuerza laboral pero, por lo general, percibe salarios muy bajos.

En contraste con el dato anterior, sucede que solamente el 14.6% de los hogares hispanos tenía ingresos por concepto de *social security* –la pensión de jubilación, administrada por el gobierno federal– frente al 27.2% de los hogares no hispanos. Esto puede ser en parte resultado de la diferencia en el perfil demográfico por edades de la población hispana, que tiende a ser más joven que el resto de la población; y además puede

⁵⁸ *Ibidem.*; y U.S. Department of Commerce, Census Bureau, *Dynamics of Economic Well-Being: Program Participation, 1992-1993, Who Gets Assistance?*, *op. cit.*, pp. 3-4.

estar relacionado con el hecho de que muchos hispanos tienen empleos informales. En cuanto a ingresos provenientes de pensiones privadas, sólo el 7.7% de los hogares hispanos tenía ingresos de esta fuente, comparado con el 16.1% de los hogares no hispanos. Evidentemente los hispanos tienen menos posibilidades económicas para invertir en fondos de pensiones.⁵⁹

Como es de esperarse, un número mayor de hogares hispanos, el 14.8%, tenía ingresos provenientes de programas de asistencia pública que en el caso de los hogares no hispanos, donde la cifra fue 7.1%. Pero al mismo tiempo, el 22.3% de las familias hispanas estaba en la pobreza en comparación con solamente el 9.8% de las familias no hispanas, y la tasa de pobreza entre personas que no viven con parientes era del 38.3% para los hispanos y del 26.7% para los no hispanos.⁶⁰

Para todos los grupos que constituyen la población hispana se puede observar que un porcentaje menor tenía ingresos provenientes de *social security* que en el caso de la población no hispana. Pero los de origen cubano, con 23.7%, se acercaban más al nivel de los no hispanos (27.2%) que al del conjunto de los hispanos (14.6%). Por otra parte, todos registraban un porcentaje similar con ingresos provenientes de la asistencia pública (entre el 11 y el 15%), con excepción de los puertorriqueños, donde el 26.8% tenía ingresos de esta fuente. Un porcentaje menor de puertorriqueños (75.6%) tenía ingresos derivados de sueldos y salarios, y los que registraban los porcentajes más altos eran los mexicanos (88.8%) y los otros hispanos (87.2%).⁶¹

⁵⁹ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Persons of Hispanic Origin in the United States, 1990 Census of Population*, 1990 CP-3-3, USGPO, Washington, D.C. 1993, pp. 153-161.

⁶⁰ *Ibidem.*

⁶¹ *Ibidem.*

El promedio de los ingresos provenientes de sueldos y salarios era menor para la mayoría de los hispanos que para los no hispanos, con excepción de los cubanos quienes tenían un monto muy similar (\$39 455.00 dólares anuales) a los no hispanos (\$39 702.00). En el caso de los jubilados los ingresos provenientes del *social security* y de pensiones privadas eran más altos en promedio para los no hispanos que para cualquier grupo de los hispanos. Por otro lado, todos los hispanos tenían un monto promedio más alto para los ingresos provenientes de la asistencia pública. Esto puede ser resultado del hecho de que las familias hispanas son más numerosas y sobre todo porque la mayoría de ellos radican en estados que pagaban cantidades más altas por concepto de AFDC como Nueva York y California.⁶²

Es evidente que aun cuando la mayoría de las personas que dependen de la asistencia pública son blancas (53.8% en 1992), la dependencia es mayor, en términos proporcionales (i.e. con respecto a la población total de cada grupo), para las negras y las hispanas. No se puede soslayar el hecho de que hay relativamente más mujeres hispanas y negras que se encuentran solas con hijos y que hay relativamente más familias encabezadas por mujeres hispanas y negras que se encuentran en la pobreza. El 48.8% de las familias hispanas encabezadas por mujeres y el 49.8% de las familias negras de este tipo se encuentran en la pobreza en comparación con el 28.1% de las familias blancas encabezadas por mujeres.⁶³

No obstante la creciente incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo y el hecho de que el salario real promedio de ellas se ha

⁶² *Ibidem.*

⁶³ U.S. Department of Commerce, *Poverty in the United States: 1992, op. cit.*, p. 1.

incrementado paulatinamente durante las últimas décadas, la mayoría percibe todavía salarios bastante inferiores a los de los hombres. A finales de la década de los ochenta casi un tercio de las trabajadoras blancas (32.7%), el 40% de las trabajadoras negras y el 45% de las hispanas no tenían un nivel salarial que, en caso de tener empleo de tiempo completo durante todo el año, hubiera sido suficiente para mantener a una familia de cuatro personas fuera de la pobreza.⁶⁴

Incluso en el caso de los hombres, dado los niveles salariales prevalecientes en 1989, un número considerable de ellos –y lo peor es que el porcentaje aumentó de manera importante entre 1979 y 1989– de haber tenido trabajo de tiempo completo durante todo el año, no hubiera ganado una cantidad suficiente como para mantener a una familia de cuatro fuera de la pobreza. Para hombres blancos no hispanos fue el 18.8%, con un incremento de 4.1% en el lapso mencionado; para hombres negros no hispanos fue el 33.3% y el incremento fue del 8.1%. En el caso de los hombres hispanos el 38.3% de ellos no ganaba lo suficiente, aunque trabajara tiempo completo durante todo el año, para mantener a una familia de cuatro personas fuera de la pobreza. Además esta cifra significa un aumento del 11.7% con respecto al dato correspondiente para 1979.⁶⁵

En general, el período de 1980 a 1996 fue caracterizado por altos niveles de crecimiento macroeconómico en los Estados Unidos. Sin embargo, este comportamiento favorable fue acompañado por una creciente desigualdad en la distribución del ingreso y altos niveles de pobreza. Por otra parte parece evidente, como señalan Lawrence Mishel y

⁶⁴ Lawrence Mishel y Jared Bernstein, *The State of Working America: 1992-93*, The Economic Policy Institute, Washington, D.C., 1992, pp. 306-7.

⁶⁵ *Ibidem*.

Jared Bernstein –en su estudio *The State of Working America: 1992-93*, que analiza precisamente el impacto de las condiciones económicas sobre el nivel de vida de los estadounidenses– “que el sistema de impuestos y transferencias diseñado para mitigar tales fallas del mercado fue menos eficaz que en el pasado” para disminuir la pobreza.⁶⁶ Además el grupo más afectado, en términos de un deterioro importante en sus ingresos reales y un aumento significativo en la incidencia de la pobreza, ha sido la población de origen hispano. Su creciente pobreza les ha obligado a recurrir cada vez más a la asistencia pública; sin embargo, la escasa ayuda gubernamental ha resultado cada vez menos eficaz para aliviar las penurias de los pobres.

⁶⁶ *Ibidem.*, p. 314.

CAPÍTULO VII – CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

Es indiscutible que las estrategias empresariales y las políticas económicas adoptadas a partir de 1980 –para enfrentar los problemas y desafíos que se presentaron a la economía estadounidense en los setenta– resultaron eficaces en términos de los principales indicadores macroeconómicos: crecimiento del PIB, inflación, empleo, etc. Sin embargo, el saldo no es del todo favorable si se toman en cuenta algunos aspectos socioeconómicos. Actualmente existe una mayor desigualdad en la distribución del ingreso y el crecimiento logrado no ha resultado muy efectivo para disminuir la pobreza. El ascenso económico es ahora más difícil que en épocas anteriores, sobre todo para los trabajadores menos calificados. En este nuevo entorno se empiezan a configurar sectores de la población que tienen pocas perspectivas para mejorar su estatus socioeconómico. Un número creciente de hispanos se encuentra en esta situación, precisamente en el momento en que éstos se han convertido en el grupo de mayor crecimiento demográfico del país.

Con base en los datos expuestos en el capítulo tres se puede afirmar que, a partir de 1980, los hispanos en los Estados Unidos han sufrido un deterioro socioeconómico con respecto al resto de la población. A raíz de las dos recesiones que se han presentado desde esa fecha, la incidencia de pobreza creció más entre los hispanos que para los demás. A pesar de los dos periodos expansivos tan largos, su situación relativa se ha deteriorado. La brecha entre ellos y el resto de la población, en términos del ingreso per cápita, se ha ensanchado. Las ventajas que tenían los hombres hispanos, en cuanto a niveles de

ingresos, frente a los negros se han transformado en desventajas crecientes. La desventaja, en términos de ingresos, de las mujeres hispanas frente a las negras es ahora mayor que antes. Sólo las familias y los hogares hispanos experimentaron un deterioro en la mediana del ingreso real entre 1980 y 1996. Este cambio de estatus relativo se ha dado durante un lapso marcado por dos periodos extraordinarios de crecimiento macroeconómico, una gran afluencia de inmigrantes hispanos y también muchos cambios en el mercado laboral.

Durante las dos últimas décadas se han consolidado en Estados Unidos, nuevos procesos productivos y nuevas estrategias de organización empresarial. El conocimiento y el acceso a la información juegan un papel creciente en la producción material, mientras se vuelve cada vez más difícil distinguir entre "la producción de bienes" y "la producción de servicios". La reestructuración empresarial conllevó a una mayor inestabilidad e inseguridad para los trabajadores. La estructura de la demanda de mano de obra se ha transformado y la de la oferta también. Hay una mayor dispersión salarial y por ende una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. La creciente incorporación de mujeres y de inmigrantes a la PEA facilita una mayor segmentación del mercado laboral, que a su vez dificulta el ascenso socioeconómico.

La población hispana se encuentra altamente concentrada en los rubros inferiores del espectro ocupacional y salarial, lo cual es de esperarse dadas las altas tasas de inmigración reciente que se presentan entre ellos y el bajo nivel de escolaridad de la mayoría de estos inmigrantes. Hoy en día proliferan lo que se llaman en Estados Unidos los empleos de "callejón sin salida" (*dead end jobs*), que no

ofrecen ninguna oportunidad de aprendizaje ni de ascenso y pagan muy poco. Por lo tanto se han engrosado las filas de los “*working poor*”. Con la disminución del número de puestos de trabajo en la manufactura, prácticamente desaparecen las posibilidades de alcanzar un alto nivel de ingresos sin asistir a la universidad. La gran movilidad socioeconómica que caracterizó a la sociedad estadounidense en épocas anteriores se ha dificultado enormemente en la actualidad por la creciente estratificación del mercado laboral.

La capacidad para obtener, manejar e intercambiar información se ha vuelto parte fundamental de casi cualquier trabajo. Hay una correlación cada vez mayor entre el nivel de escolaridad y el nivel de ingresos de las personas. El nivel de escolaridad de los hispanos es considerablemente más bajo que el de otros grupos de la población. Su alta incidencia de deserción escolar –antes de concluir el ciclo de enseñanza media– por un lado, y por otro los altos costos de la educación universitaria, limitan el acceso de los hispanos a ésta. Se genera así un círculo vicioso que afecta la escolaridad de segundas y terceras generaciones.

Además los niños hispanos han padecido los efectos de la segregación de facto de las escuelas estadounidenses –que es el resultado de la determinación económica del lugar de residencia y por ende de la escuela a la que asisten. También han sufrido otro tipo de segregación mediante los programas bilingües y el *tracking* –la canalización a un plan de estudios que no incluye todas las materias necesarias para poder ingresar a una universidad. Indudablemente este aislamiento académico y social repercute en el aprovechamiento escolar de los niños. Por lo tanto, acceder a la educación superior resulta

doblemente difícil para la mayoría de los jóvenes hispanos, hecho que a la vez limita sus opciones de empleo.

Al analizar el sistema de seguridad social estadounidense, resulta claro que no fue concebido para resolver los problemas de la pobreza y la marginación. La gran depresión de los años treinta llevó al gobierno federal a tomar medidas para contrarrestar las turbulencias más fuertes del mercado y asegurar un ingreso mínimo a quienes eran considerados ya demasiado viejos para trabajar, pero nada más. La pensión federal de jubilación "*social security*", y el seguro federal de gastos médicos para los jubilados "*medicare*" han sido factores muy importantes en el abatimiento de la pobreza entre las personas mayores de 65 años. Sin embargo, la mayor parte de la erogación gubernamental bajo estos conceptos beneficia a personas con ingresos medianos o altos. Menos de una tercera parte del gasto social federal está destinado específicamente a personas de bajos ingresos.

La retórica y los programas sociales de los años sesenta crearon expectativas excesivas para los montos asignados y las medidas adoptadas. Aun así, y con la ayuda de condiciones macroeconómicas favorables, la incidencia de pobreza llegó a su mínimo histórico en 1973. El incremento de la pobreza a partir entonces exacerbó tanto el debate en torno al "*welfare*" que finalmente en 1996 la responsabilidad de diseñar y administrar directamente la asistencia pública fue devuelto a los gobiernos estatales. Aunque los últimos dos periodos expansivos han sido muy favorables en términos del crecimiento macroeconómico no han resultado muy eficaces para disminuir la incidencia de pobreza. Esto no se logrará sin un cambio de

voluntad política en Estados Unidos que implica una modificación de la concepción prevaleciente con respecto a las causas de la pobreza.

Mientras esto no suceda, continuará la estigmatización de los pobres en general y, especialmente de los que reciben algún tipo de asistencia pública. Aunque la mayoría de las personas que recibe asistencia pública es blanca, la proporción de negros e hispanos es alta en comparación con su peso dentro de la población total. Pero si se parte del conjunto de las personas consideradas como pobres no es así. De todas formas la concepción prevaleciente en Estados Unidos es que la pobreza, la marginación, e incluso las desigualdades, son problemas individuales más que sociales. Además, es más fácil sostener este tipo de ideas cuando hay elementos de otredad como en el caso de los negros o de los hispanos.

Las personas pobres se distinguen por el simple hecho de tener menos, en términos materiales, que los demás. Pero cuando hay además otras características –reales o supuestas, imaginadas o inventadas– que diferencian a un buen número de los pobres del resto de la población, es más fácil, para los demás, justificar y explicar la presencia de los que tienen menos en función de estos rasgos distintivos. Así se puede ignorar o menospreciar los elementos sistémicos que propician las desigualdades. De esta manera la diferenciación se perpetúa y la supuesta “incapacidad para superarse” atribuida a los pobres se vuelve una *self fulfilling prophecy*. En tales circunstancias, un deterioro social entre las nuevas generaciones –que se manifiesta en fenómenos tales como la drogadicción, el pandillerismo, la deserción escolar, las adolescentes embarazadas, etc.– es prácticamente inevitable. Esto es en buena medida lo que ha

pasado con una parte importante de la población hispana a partir de los años ochenta.

A lo largo de las dos últimas décadas se han creado millones de empleos con salarios insuficientes para mantener a una familia estadounidense fuera de la pobreza. Al mismo tiempo, un ingreso menor que el umbral de pobreza en aquel país es mayor que el ingreso de la gran mayoría de las familias en un país como México. Por lo tanto hay una fuente inagotable de personas, de todas partes del mundo, dispuestos a emigrar a los Estados Unidos y ocupar aquellos puestos. Desde 1980 en adelante, las reiteradas crisis económicas en algunos países de América Latina, y en México en particular, han propiciado mayores flujos de inmigrantes provenientes de estos lugares.

Los nuevos inmigrantes hispanos aceptan niveles salariales y condiciones de trabajo inaceptables para muchos estadounidenses. No es casual que actualmente tienen fama de ser muy buenos trabajadores. Disfrutan de condiciones materiales aparentemente mejores que las que dejaron atrás, aunque en Estados Unidos ocupan los peldaños más bajos de la escala socioeconómica. Sin embargo, el precio que pagan por este mayor bienestar material es muy alto en términos espirituales. La vida cotidiana en los barrios latinos, y los barrios pobres en general, está repleta de presiones, violencias y tensiones que reflejan de manera particular las contradicciones y desigualdades de aquella sociedad en la época actual.

Lo que nos interesa subrayar aquí es el hecho de que el crecimiento económico experimentado en los años ochenta y noventa ha sido acompañado por mayores desigualdades. Además esta creciente polarización socioeconómica ha afectado, en especial, a la población

hispana. Ésta ha sufrido un deterioro relativo frente al resto de la población. Su situación se dimensiona todavía más al considerar que pronto constituirán el grupo minoritario más grande del país y que para mediados del próximo siglo representarán cerca de un cuarto de la población total. Esto nos lleva a pensar que tal vez los desafíos más importantes, para Estados Unidos en las décadas siguientes, provendrán de las transformaciones económicas y sociales internas –concretamente, de las crecientes desigualdades que se están gestando actualmente adentro de ese país– más que de los retos por parte de sus rivales externos, aunque los dos ámbitos están cada vez más imbricados.

BIBLIOGRAFÍA

Libros y Capítulos de Libros

- Acosta-Belen, Edna y Barbara R. Sjostrom. eds. 1968. *The Hispanic Experience in the United States*, New York: Praeger.
- Aglietta, Michel. 1979. *Regulación y Crisis del Capitalismo*, México, Siglo XXI.
- Albelda, Randy y Nancy Folbre. 1996. *The War on the Poor*. New York: The New Press, W.W. Norton & Co.
- Albelda, Randy, Robert Drago y Steven Schulman. 1997. *Uneven Playing Fields: Understanding Wage Inequality and Discrimination*. New York: McGraw Hill.
- Anzaldúa, Gloria, 1987. *Borderlands/La Frontera*. San Francisco: Spinsters/Aunt Lute.
- Axin, June y Mark J. Stern. 1988. *Dependency and Poverty*. Lexington, Mass: Lexington Books.
- Baumol, William J. y Kenneth McLennan. eds. 1985. *Productivity Growth and U.S. Competitiveness*. New York: Oxford University Press.
- Bawden, D. Lee. ed. 1984. *The Social Contract Revisited: Aims and Outcomes of President Reagan's Social Welfare Policy*. Washington, D. C.: The Urban Institute Press.
- Bawden, D. Lee y John L. Palmer. 1984. "Social Policy: Challenging the Welfare State", en John L. Palmer y Isabel V. Sawhill, eds. *The Reagan Record*. Cambridge, Mass.: The Urban Institute, Ballinger Publishing Co. pp. 177-215.
- Bean, Frank D., Barry Edmonston, y Jeffrey S. Passel, eds. 1991. *Undocumented Migration to the United States*. Washington, D.C.: The Urban Institute Press.
- Bean, Frank D. y Marta Tienda. 1987. *The Hispanic Population of the United States*. New York, Russell Sage Foundation.

- Berger, Suzanne y Michael J. Piore. 1980. *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Blank, Rebecca M. 1990. "Are Part-Time Jobs Bad Jobs?", en Gary Burtless, ed., *A Future of Lousy Jobs?*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
1997. *It Takes a Nation: A New Agenda for Fighting Poverty*. New York: Russell Sage Foundation.
- Block, Fred L. 1977. *The Origins of International Economic Disorder*. Berkeley: University of California Press.
- Bluestone, Barry y Bennett Harrison, 1982. *The Deindustrialization of America*. New York: Basic Books.
1990. *The Great U-Turn*. New York: Basic Books.
- Bobbio, Norberto. 1986. *El Futuro de la Democracia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Borjas, George J. 1990. *Friends or Strangers*. New York: Basic Books.
- Borjas, George J. y Marta Tienda. 1982. *Hispanics in the U.S. Economy*. New York: Academic Press.
- Bowles, Samuel, David M. Gordon y Thomas E. Weisskopf. 1984. *Beyond the Waste Land*. New York: Anchor Press.
- Bustamante, Jorge A. 1997. *Cruzar la línea: La migración de México a los Estados Unidos*. Mexico, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Cafferty, Pastora San Juan y William C. McCready, eds. 1985. *Hispanics in the United States, A New Social Agenda*. New Brunswick, N. J.: Transaction Books.
- Carrasquillo, Angela L. 1991. *Hispanic Children and Youth in the United States*. New York: Garland Publishing, Inc.
- Cherlin, Andrew J. ed. 1988. *The Changing American Family and Public Policy*. Washington, D. C.: The Urban Institute Press.
- Connor, Walker. ed. 1985. *Mexican Americans in Comparative Perspective*. Washington, D. C.: The Urban Institute Press.

- Critchlow, Donald T. y Ellis W. Hawley. 1989. *Poverty and Public Policy in Modern America*. Chicago: The Dorsey Press.
- Danziger, Sheldon y Daniel H. Weinberg. eds. 1986. *Fighting Poverty: What works and what doesn't*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Danziger, Sheldon y Peter Gotschalk, eds. 1993. *Uneven Tides: Rising Inequality in America*. New York: Russell Sage Foundation.
- Davis, Mike, 1986. *Prisoners of the American Dream*. London: Verso.
- DeFreitas, Gregory. 1991. *Inequality at Work: Hispanics in the U.S. Labor Force*, New York: Oxford University Press.
- De la Garza, Rodolfo y Frank D. Bean, et. al. eds. 1985. *The Mexican American Experience: An Interdisciplinary Anthology*. Austin: The University of Texas Press.
- Dertouzos, Michael L., Richard K. Lester y Robert M. Solow. 1989. *Made in America*. Cambridge: MIT Press.
- Dixon, John y David Macrov. 1998. *Poverty: A persistent global reality*. London: Routledge.
- Drucker, Peter F. 1990. *The New Realities*. New York: Harper & Row, Publishers.
1993. *Post Capitalist Society*. New York: Harper Business.
- Duran, Richard P. 1983. *Hispanics' Education and Background*. New York: College Entrance Examination Board.
- Eckholm, Eric, ed. 1993. *Solving America's Health-Care Crisis*. New York: Times Books, Random House.
- Edsall, Thomas Byrne y Mary D. Edsall. 1991. *Chain Reaction*. New York: W. W. Norton & Company.
- Galbraith. James K. 1989. *Balancing Acts*. New York: Basic Books.
- Garnio, Manuel. 1971. *Mexican immigration to the United States*. New York: Dover Publications.

- Gastélum Gaxiola, María de los Angeles. 1991. *La Migración de Trabajadores Indocumentados a los Estados Unidos*. México, D.F.: UNAM.
- González, Gilbert, G. 1990. *Chicano Education in the Era of Segregation*. Philadelphia: The Black Institute Press.
- Gordon, David M., Richard Edwards y Michael Reich. 1982. *Segmented work, divided workers*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gough, Ian. 1982. *The Political Economy of the Welfare State*. London: Macmillan Press.
- Gutierrez, David G. 1995. *Walls and Mirrors: Mexican Americans, Mexican Immigrants, and the Politics of Ethnicity*. Berkley: University of California Press.
1996. ed. *Between two Worlds: Mexican Immigrants in the United States*. Wilmington: Scholarly Resources, Inc.
- Harrington, Michael. 1963. *The Other America, Poverty in the United States*. Baltimore: Penguin Books.
1984. *The New American Poverty*. New York: Penguin Books.
- Harrison, Bennett. 1994. *Lean and Mean*. New York: Basic Books.
- Heer, David M. 1990. *Undocumented Mexicans in the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jenks, Christopher, y Paul E. Peterson. eds. 1992. *The Urban Underclass*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Kamerman, Sheila B. y Alfred J. Kahn. eds. 1989. *Pivatization and the Welfare State*. Princeton: Princeton University Press.
- Kanellos, Nicolas. 1993. *The Hispanic American Almanac*. Detroit: Gale Research Inc.
- Kiser, George C. y Martha Woody Kiser, editores. 1979. *Mexican Workers in the United States*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Kozol, Jonathan. 1991. *Savage Inequalities*. New York: Crown Publishers, Inc.

- Labastida, Julio. coord. 1986. *Los nuevos procesos sociales y la teoría política contemporánea*. México: Siglo XXI y IIS-UNAM.
- Lee, Kathleen. 1997. *Illegal Immigration*. San Diego: Lucent Books.
- Levine, Elaine. 1992. "Deterioro del Estado Benefactor en Estados Unidos" en Rosa Cusminsky, de. *Mito y Realidad de la Declinación de Estados Unidos*. México: CISEUA-UNAM. pp. 127-135.
- Lopez Diaz, Pedro, coordinador, 1984. *La Crisis del Capitalismo, teoría y práctica*. México: Siglo XXI.
- López Díaz, Pedro. 1988. *Capital, Estado y Crisis*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Lowenthal, Abraham F. y Katrina Burgess, eds. 1993. *The California Mexico Connection*. Stanford: Stanford University Press.
- Mandel, Ernest. 1979. *El Capitalismo Tardío*. México: Ediciones Era.
- Maril, Robert Lee. 1989. *Poorest of Americans*. Notre Dame, Indianan: University of Notre Dame Press.
- Meier, Kenneth J. y Joseph Stewart Jr. 1991. *The Politics of Hispanic Education*. Albany: State University of New York Press.
- Melendez, Edwin, Clara Rodriguez y Janis Barry Figueroa. 1991. *Hispanics in the Labor Force*. New York: Plenum Press.
- Mishel, Lawrence y Jared Bernstein. 1992. *The State of Working America*. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Mishel, Lawrence y John Schmitt, editores. 1995. *Beware the U.S. Model*. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Mirande, Alfredo, 1985. *The Chicano Expedience*. Notre Dame, Indiana: Notre Dame University Press.
- Moore, Joan y Harry Pachon. 1985, *Hispanics in the United States*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.
- Morales, Patricia. 1982. *Indocumentados Mexicanos*. México, D.F.: Grijalbo.

- Morales, Rebecca y Frank Bonilla. 1993. *Latinos in a Changing U.S. Economy*. Newbury Park, California: SAGE Publications Inc.
- Murray, Charles. 1984. *Losing Ground: American Social Policy 1959-1980*. New York: Basic Books.
- Nelson, Richard R. y Felicity Skidmore. eds. 1983. *American Families and the Economy*. Washington, D. C.: National Academy Press.
- Oboler, Suzanne. 1995. *Ethnic Labels, Latino Lives: Identity and (re)presentation in the United States*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Palmer, John L. e Isabel V. Sawhill, eds. 1984. *The Reagan Record*. Washington D. C.: The Urban Institute.
- Piven, Frances Fox y Richard A. Cloward. 1982. *The New Class War*. New York: Pantheon Books.
1993. *Regulating the Poor*. New York: Vintage Books.
- Porter, Rosalie Pedalino. 1990. *Forked Tongue: The Politics of Bilingual Education*. New York: Basic Books.
- Reich, Robert. 1992. *The Work of Nations*, Vintage Books, New York: Random House.
- Rodgers, Harrell R. ed. 1988. *Beyond Welfare: New Approaches to the Problem of Poverty in America*, Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, Inc.
- Rodgers, Harrell R. 1990. *Poor Women, Poor Families*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, Inc.
- Phillips, Kevin. 1991. *The Politics of Rich and Poor*. New York: Perennial.
- San Miguel Jr., Guadalupe. 1987. *Let All of Them Take Heed*. Austin: University of Texas Press.
- Sandefur, Gary D. y Marta Tienda, eds. 1988. *Divided Opportunities, Minorities, Poverty and Social Policy*. New York: Plenum Press.
- Schick, Frank L. Y Renee Schick. 1991. *Statistical Handbook on U. S. Hispanics*. Phoenix: Oryx Press.

- Shaw, Wendy. 1996. *The Geography of United States Poverty*. New York: Garland Publishing, Inc.
- Shiller, Bradley R 1984. *The Economics of Poverty and Discrimination*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall. Inc.
- Solomon, Ezra. 1982. *Beyond the Turning Point*. San Francisco: W. H. Freeman and Company.
- Stein, Herbert. 1994. *Presidential Economics*. New York: Touchstone Edition, Simon and Schuster Inc.
- Stockman, David. 1987. *The Triumph of Politics*. New York: Avon Books.
- Suarez-Orozco, Manuel M. ed. 1998. *Crossings: Mexican Immigration in Interdisciplinary Perspectives*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- The Cuomo Commission on Trade and Competitiveness. 1988. *The Cuomo Commission Report*. New York: Simon and Schuster Inc.
- Toffler, Alvin. 1991. *Power Shift*. New York: Bantam Books.
- Tomaskovic-Devey, Donald. ed. 1988. *Poverty and Social Welfare in the United States*. Boulder, Col.: Westview Press.
- Weir, Margaret, Ann Shola Orloff y Theda Skopol. eds. 1988. *The Politics of Social Policy in the United States*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Weyer, Thomas, 1988. *Hispanic U.S.A.* New York: Harper & Row.
- Wilson, William Julius. 1990. *The Truly Disadvantaged*. Chicago: The University of Chicago Press.

Artículos en Revistas y Periódicos

- Arriaga, María de la Luz. 1995. "TLC, precarización y desempleo", *El Cotidiano*. enero-febrero 1995.
- "America's Other Welfare State". 1995. *U. S. News and World Report*. Vol. 118, núm. 14, 10 de abril de 1995. pp. 36-

- Auerbach, Stuart. 1996. "Managed Care Backlash". *The Washington Post*. Sección de Health News. 25 de junio, 1996, p. 13.
- Bell, Daniel. 1993. "The Paradox of Jobs and Productivity". reproducido de "The Changing face of America", *El País*, España, marzo, 1993, en *Dissent*, verano 1993.
- Boltvinik, Julio. 1995. "La pobreza en México 1984-1992 según INEGI-CEPAL". *Economía Informa*. Núm. 237, abril de 1995. pp. 14-19.
- Borjas, George J. 1996. "The New Economics of Immigration". *The Atlantic Monthly*. Vol. 278, núm. 5, noviembre 1996. pp.72-80.
- Brauer, David. 1993. "A Historical Perspective on the 1989-92 Slow Growth Period". *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*. Vol. 18, núm. 2, verano 1993.
- Castro, Janice. 1993. "Disposable Workers". *Time*, Vol. 141, núm. 16, 19 de abril de 1993.
- Cattan, Peter. 1993. "The Diversity of Hispanics in the U.S. Work Force". *Monthly Labor Review*. Vol. 116, núm. 8. 1993. pp. 3-15.
- Chapa, Jorge y Ricardo R. Valencia. 1993. "Latino Population Growth, Demographic Characteristics, and Educational Stagnation: An Examination of Recent Trends". *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*. Vol. 15, núm. 2, mayo de 1993. pp.165-187.
- Chiswick, Barry R. 1986. "Mexican Immigrants: The Economic and Social Dimension". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. Vol. 487, septiembre de 1986, pp. 92-101.
- Church, George, J. 1994. "Unions Arise - With New Tricks", *Time*. Vol. 143, núm. 24, 13 de junio de 1994.
1996. "Ripping Up Welfare" *Time*. Vol. 148, núm. 8, 12 de agosto de 1996.
- Corbett, Thomas. 1995. "Changing the culture of welfare". *Focus*. Vol.16, núm. 2, invierno 1994-1995, pp.
- Fraser, Nancy y Linda Gordon. 1994. "A Genealogy of Dependency: Tracing a Keyword of the U.S. Welfare State". *Signs*. Invierno 1994. pp. 309-336.

- Glazer, Nathan. 1993. "A human capital policy for the cities", *The Public Interest*. Núm. 112, verano 1993.
- Gordon, David M. 1988. "Can we Pay the Piper? Linkages Between Macroeconomy and the Welfare State". *Politics and Society* 16(4): 487-502.
- Greenwald, John. 1993. "The Job Freeze". *Time*. Vol. 141, núm.5, 1 de febrero de 1993.
- Haveman, Jon D., Sheldon Danziger y Robert Plotnick. 1991. "State Poverty rates for whites, blacks and Hispanics in the late 1980's". *Focus* Vol. 13, núm. 1, pp. 1-7.
- Haverman, Robert H. y John Karl Scholz. 1995 "The Clinton welfare reform plan: Will it end poverty as we know it?" *Focus*. Vol.16, núm. 2, invierno 1995-1996, pp.
- Hornblower, Margot. 1995."Putting tongues in check". *Time*. Vol.146, núm. 15, octubre, 1995. pp. 41-42 y 49-50.
- Howe, Irving. "In Honor of Mike", *Dissent*. Verano 1993.
- Institute for Research on Poverty. 1998. *Focus*. Vol. 19, núm. 2, primavera 1998.
- Kennedy, David M. 1996. "Can We Still Afford to Be a Nation of Immigrants?" *The Atlantic Monthly*. Vol. 278, núm. 5, noviembre 1996. pp. 51-68.
- La Jornada*. 1992. 4 de enero de 1992.
1992. 19 de febrero de 1992.
- La Jornada Laboral*. 23 de febrero de 1995.
- "La situación de México en cifras". *Gaceta UNAM*. No. 2,924, 18 de mayo de 1995, p. 13.
- Lowenthal, Abraham F. 1992. "las nuevas fronteras". *Nexos*. Vol. XV, núm. 176, agosto de 1992.
- Massey, Douglas. 1998. "March of Folly: U.S. Immigration Policy after NAFTA". *The American Prospect*. Núm. 37, marzo-abril 1998. pp. 22- 33.

- McClain, Paula D. 1993. "The Changing Dynamics of Urban Politics: Black and Hispanic Municipal Employment - Is There Competition?". *The Journal of Politics*, Vol. 55, No. 2, mayo de 1993. pp. 399-414.
- McConnell, Scott. 1997. "Americans No More?" *National Review*. Vol. XLIX, núm. 25. pp. 30-35.
- Mitchell, Emily. 1992. "Do the Poor Deserve Bad Schools?" *Time*. Vol. 138, núm. 15, 14 de octubre de 1992. pp. 42-3.
- Nasar, Sylvia. 1992. "However you slice the Data the Rich did get Richer". *The New York Times*. 11 de mayo 1992, pp. 1C y 5C.
- Orfield, Gary. 1992. "Money, Equity, and College Access". *Harvard Educational Review*. Vol. 62, núm. 3, otoño de 1992. pp. 337-372.
- Perez, Sonia M. y Denise De la Rosa Salazar. 1993. "Economic, Labor Force and Social Implications of Latino Educational and Population Trends". *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*. Vol. 15, núm. 2, mayo de 1993. pp. 188-229.
- Prosser, William R. 1991. "The underclass: Assessing what we have learned". *Focus*. Vol. 13, núm. 2, verano. pp. 1-5 y 9-17.
- Richman, Louis. 1993. "When will Layoffs end?" *Fortune*. Vol. 128, núm. 6. 20 de septiembre 1993.
- Robinson, Linda. 1998. "Hispanics' don't exist", *U.S. News and World Report*. Vol. -- , núm. --, 11 de mayo de 1998. pp. 27-32.
- Perez, Sonia M. y Denise de La Rosa Salazar. 1993. "Economic, Labor Force and Social Implications of Latino Education and Population Trends". *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*. Vol. 15, núm. 2, mayo de 1993. pp. 188-229.
- Reyes, Pedro y Richard. R. Valencia. 1993. "Educational Policy and the Growing Latino Student Population: Problems and Prospects". *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*. Vol. 15, núm. 2, mayo de 1993. pp.259-283.
- Sáenz, Rogelio y Alberto Davila. 199-. "Chicano Return Migration to the Southwest: An Integrated Human Capital Approach". *International Migration Review*. Vol. xxvi, núm. 4. pp. 1248-1266.

- Shapiro, Robert Y. y John T. Young. 1989. "Public Opinion and the Welfare State: The United States in Comparative Perspective". *Politica Science Quarterly*. 104 (1, spring) 59-115.
- Skerry, Peter. 1992. "Los hispanos: realidad o invención?" *El Nuevo Herald*. 4 de octubre de 1992.
- Tienda, Marta, Katherine M- Donato y Hector Cordero-Guzman. 1992. "Schooling Color and the Labor Force Activity of Women". *Social Forces*. Vol. 7, núm. 2, diciembre de 1992. pp. 365-395.
- Time*. 1987. Núm. 44. 2 de noviembre de 1987. pp. 24-26.
- The New York Times*. 1996. 2 de agosto de 1996. p. A10.
- Universidad Nacional Autónoma de México, 1995. *Gaceta UNAM*. Núm. 2 924, 18 de mayo de 1995.
- Verdugo, Richard R. 1992. "Earnings Differentials between Black, Mexican American and White Male Workers". *Social Science Quarterly*, Vol. 73, núm. 3, September 1992. pp. 663-673.
- Zepeda, Mario. 1992. "México: caída salarial y nivel de ingresos". *Memorias*. 41, abril de 1992.

Documentos e Informes Gubernamentales y Otros

- Clinton, William. 1993. State of the Union Address, Washington, D.C.: Federal Information Corporation.
- Committee on Ways and Means, U. S. House of Representatives. 1989. *Background Material and Data on Programs Within the Jurisdiction of the Committee on Ways and Means*. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office.
1991. *1991 Green Book*. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office.
1993. *1993 Green Book*. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office.
- Cornelius, Wayne. 1990. "From Sojourners to Settlers: The changing profile of Mexican migration to the United States". La Jolla, Ca.: Center for U. S. Mexican Studies.

- Cortina, Rodolfo y Alberto Moncada. 1988. *Hispanos en los Estados Unidos*. Madrid: Instituto de Cooperación Iberoamericana, quinto centenario.
- Ford Foundation. 1984. *Hispanics: Challenges and Opportunities*. New York: Ford Foundation, Office of Reports.
- Ford Melvina, 1996. "Medicaid Reform". *CRS Issue Brief*. Washington, D.C.: Congressional Research Service, The Library of Congress.
- Fuchs, Beth C., Bob Lyke, Jennifer O'Sullivan y Richard Price. 1996. "Medicare: The Restructuring Debate". *CRS Issue Brief*. Washington, D.C.: Congressional Research Service, The Library of Congress.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. 1994. *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*. México, D.F.
- Leggon, Cheryl B. y Willie Pearson. 1992. "Who Will Do Science in the United States? Implications for Indigenous Minorities". Ponencia presentada en el Simposio Internacional Sobre Ciencia y Tecnología, organizado por la UAM-Ixtapalapa. México, D. F., 28 al 30 de octubre de 1992.
- Merlis, Mark. 1995. "Medicaid: Program Description and Recent Trends". *CRS Report for Congress*. Washington, D.C.: Congressional Research Service, The Library of Congress.
- Moore, Joan. 1988. "An Assessment of Hispanic Poverty: Is there an Hispanic Underclass?" ponencia "Seminar on Persistent Poverty among Hispanics". San Antonio: Tomas Rivera Center.
- National Council of La Raza. 1987. *Hispanics in the Work Force, Part I*. Washington, D.C.: National Council of La Raza-NCLR.
1987. "Hispanics in the Work Force, Part III: Hispanic Youth". Washington, D.C.: NCLR.
1989. "Testimony on Hispanic Underrepresentation in the Job Training Partnership Act". Washington, D.C.: NCLR.
1990. *Hispanic Education: A Statistica Portrait 1990*. Washington, D.C.: NCLR.

1990. *The Decade of the Hispanic: An Economic Retrospective*. Washington, D.C.: NCLR
1991. "Diversity in the Workplace: Barriers and Opportunities from an Hispanic Perspective". Washington, D.C.: NCLR.
1992. *For My Children: Mexican American Women, Work and Welfare*. Washington, D.C.: NCLR.
1992. *State of Hispanic America 1991: An Overview*. Washington, D.C.: NCLR.
1993. *State of Hispanic America 1993: Towards a Latino Anti-Poverty Agenda*. Washington D.C.: NCLR.
- Ortiz, Vilma. 1989. "The Changing Economic Forture of Latinos in Three American Cities". presentación en la reunión de la American Sociological Association, San Francisco.
- Orum, Lori S. 1983. "Beyond the Myths: Title VII and Bilingual Education in the United States". Washington, D.C. National Council of La Raza.
- O'Sullivan, Jennifer y Richard Price. 1996. "Medicare". *CRS Issue Brief*. Washington, D.C.: Congressional Research Service, The Library of Congress.
- Palerm, Juan Vicente, 1991. "Farm Worker Enumeration Report". Versión preliminar.
- Reagan, Ronald. 1981. *America's New Beginning: A Program for Economic Recovery*. Washington, D.C.
- Rochin, Refugio I. 1989. "Economic Perspectives of the Hispanic Community". San Antonio: Tomas Rivera Center.
- Secretaría de Relaciones Exteriores. 1997. *Estudio Binacional México-Estados Unidos sobre Migración*. México, D.F.: Editorial y Litografía de los Angeles S.A.
- The White House Domestic Policy Council. 1993. *Health Security: The President's Report to the American People*. Washington. D.C.: The White House Domestic Policy Council.

- Treviño, Fernando M. et. al. 1988. *The Feminization of Poverty, Poverty among Hispanic Households*". Ponencia "Siminar on Persistent Poverty Among Hispanics". San Antonio: Tomas Rivera Center.
- U.S. Council of Economic Advisers. 1984. *Economic Report of the President 1984*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
1985. *Economic Report of the President, 1985*. Washington, D. C.: USGPO.
1989. *Economic Report of the President, 1989*. Washington, D. C.: USGPO.
1990. *Economic Report of the President, 1990*. Washington, D. C.: USGPO.
1991. *Economic Report of the President, 1991*. Washington, D. C.: USGPO.
1992. *Economic Report of the President, 1992*. Washington, D. C.: USGPO.
1993. *Economic Report of the President, 1993*. Washington, D. C.: USGPO.
1994. *Economic Report of the President, 1994*. Washington, D. C.: USGPO.
1995. *Economic Report of the President, 1995*. Washington, D. C.: USGPO.
1996. *Economic Report of the President, 1996*. Washington, D. C.: USGPO.
1997. *Economic Report of the President, 1997*. Washington, D. C.: USGPO.
1998. *Economic Report of the President, 1998*. Washington, D. C.: USGPO.
- U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. 1983. *Statistical Abstract of the United States: 1984*. Washington, D. C.: USGPO.

1993. *The Hispanic Population of the United States: March 1992. Current Population Reports. Serie P-20, núm. 465RV*, Washington, D.C.: USGPO.

1993. *School Enrollment- Social and Economic Characteristics of Students: October 1992. Current Population Reports. Serie P-20, núm. 474*, Washington, D.C.: USGPO.

1993. *Persons of Hispanic Origin in the United States. 1990 Census of Population. 1990 CP-3-3*. Washington, D.C.: USGPO.

1995. *Dynamics of Economic Well Being: Program Participation, 1991 to 1993. Current Population Reports. P70-46*, Washington, D.C.: USGPO.

1995. *Statistical Abstract of the United States, 1995*. Washington, D. C.: USGPO.

1996. *Statistical Abstract of the United States, 1996*. Washington, D.C.: USGPO.

1996. *School Enrollment – Social and Economic Characteristics of Students: October 1994. Current Population Reports. Serie P-20-487*. Washington, D.C.: USGPO.

1996. *Dynamics of Economic Well-Being: Program Participation 1992-1993, Who Gets Assistance? Current Population Reports. P70-58*. Washington, D.C.: USGPO.

1997. *Health Insurance Coverage: 1996. Current Population Reports. P60-199*. Washington, D.C.: USGPO.

1997. *The Foreign Born Population: 1996. Current Population Reports. P20-494*. Washington, D.C.: USGPO.

1997. *Statistical Abstract of the United States, 1997*. Washington, D.C.: USGPO.

1998. *Current Population Survey March 1994, Hispanic Population Summary Tables*. Internet Release. <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps94>.

1998. *Current Population Survey March 1996, Hispanic Population Summary Tables*. Internet Release. <http://www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/cps96>.

1998. *Historical Poverty Tables*. Internet Release. <http://www.census.gov/hhes/income/histpov>.

1998. *Historical Income Tables*. Internet Release. <http://www.census.gov/hhes/income/histinc>.

U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics. 1993. *Opportunity to Learn, Issues of Equity for Poor and Minority Students*. Washington, D.C.: USGPO.

U.S. Department of Health and Human Services, Social Security Administration. 1992. *Social Security Bulletin*. Vol. 55, núm. 2, verano 1992. Washington, D.C.: USGPO.

1993. *Annual Statistical Supplement to the Social Security Bulletin*, 1993. Washington, D.C.: USGPO.

1994. *Social Security Bulletin*. Vol. 57, núm. 1, primavera 1994.

1995. *Social Security Bulletin*. Vol. 58, núm. 2, verano 1995.

1997. *Annual Statistical Supplement to the Social Security Bulletin*, 1997. Washington, D.C.: USGPO.

U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. 1991. *Working Women: A Chart Book*. Boletín 2 358, agosto 1991.

1993. *Employment and Earnings*. Vol. 40, núm.1, enero de 1993.

1995. *Employment Outlook: 1994-2005 Job Quality and Other Aspects of Projected Employment Growth*. Boletín 2 472. Washington, D.C.: USGPO.

1997. *Employment and Earnings*. Vol. 44, núm 1, enero de 1997.

ANEXO ESTADÍSTICO

273403

ÍNDICE DE CUADROS

Capítulo II:

Crecimiento del PIB y tasas de desempleo y pobreza, 1960-1996	A1
Número de personas pobres, por raza y origen hispano 1959-1996	A3
Incidencia de pobreza, por raza y origen hispano 1959-1996	A5
Incidencia de pobreza por edades, 1960-1996	A7
Distribución de las personas pobres según raza y origen hispano, 1966-1996	A9
Crecimiento del PIB, la productividad y los salarios, 1960-1996	A11
Salario semanal promedio, 1960-1996, en dólares de 1992	A12
PIB y balanza comercial, 1960-1996	A14
Comercio de bienes como % del PIB, 1960-1996	A15
Comercio de bienes y servicios como % del PIB, 1960-1996	A17
Excedente o déficit del gasto del gobierno federal, 1940-1996	A19
Tasas de inflación y desempleo, 1960-1996	A20
Consumo personal en relación al PIB, 1960-1996	A22
Exportaciones e importaciones de bienes de capital, 1965-1996	A24
Ingreso disponible y tasa de ahorro, 1960-1996	A26
Inversión privada bruta como % del PIB, 1960-1996	A27
Coeficientes de Gini para las familias, 1970-1996	A28
Coeficientes de Gini para todos los hogares, 1970-1996	A30
Distribución del ingreso de las familias por quintiles y el 5% más alto, 1970-1996	A32
Distribución del ingreso de los hogares por quintiles y el 5% más alto, 1970-1996	A33

Capítulo III:

Tamaño de la población hispana, 1980, 1990, 1996	A34
Proyección intermedia del crecimiento de la población hispana para años seleccionados entre 2000 y 2050	A35
Composición de la población hispana por origen nacional, 1980, 1990, 1996	A36
Comparaciones entre la población no hispana y grupos de la población hispana 1996	A37
Inmigrantes a los Estados Unidos según región o país de origen, 1981-1990, 1991-1993, 1994, 1995	A38
Población de origen hispano según lugar de nacimiento y ciudadanía, 1990	A39
Población de origen hispano según lugar de nacimiento y ciudadanía, 1990, en porcentajes	A40
Mediana del ingreso anual de las familias hispanas según lugar de nacimiento y ciudadanía, 1989	A41
Tasa de desempleo entre los grupos de hispanos en 1990, según lugar de nacimiento y ciudadanía	A42
Incidencia de pobreza entre los grupos de hispanos en 1989, según lugar de nacimiento y ciudadanía	A43
Incidencia de pobreza para diversos grupos de la población	A44
Tasas de participación en la PEA por grupos de la población, para diversos años entre 1970 y 1996	A45
Tasas de desempleo por grupos de la población, para diversos años entre 1986 y 1996	A46
Ingreso per capita por grupos, 1970-1996 (dólares de 1996)	A47
Mediana del ingreso de los hombres mayores de 15 años, 1970-1996 (dólares de 1996)	A49
Mediana del ingreso de los hombres que trabajan tiempo completo, 1970-1996 (dólares de 1996)	A51

Mediana del ingreso de las mujeres mayores de 15 años, 1970-1996 (dólares de 1996)	A53
Mediana del ingreso de las mujeres que trabajan tiempo completo, 1970-1996 (dólares de 1996)	A55
Mediana del ingreso de las familias, 1970-1996 (dólares de 1996)	A57
Mediana del ingreso de los hogares, 1970-1996 (dólares de 1996)	A59
Cambios reales en el PIB, el ingreso disponible, el consumo personal y las medianas del ingreso, entre 1980 y 1996	A61
Cambios en las medianas del ingreso per cápita, por grupos, entre 1980 y 1996 (montos en dólares de 1996)	A62
Cambios, entre 1980 y 1996, en las medianas del ingreso de los hombres que trabajan (montos en dólares de 1996)	A63
Cambios, entre 1980 y 1996, en las medianas del ingreso de los hombres que trabajan tiempo completo (montos en dólares de 1996)	A64
Cambios, entre 1980 y 1996, en las medianas del ingreso de las mujeres que trabajan (montos en dólares de 1996)	A65
Cambios, entre 1980 y 1996, en las medianas del ingreso de las mujeres que trabajan tiempo completo (montos en dólares de 1996)	A66
Cambios en las medianas del ingreso de las familias, entre 1980 y 1996 (montos en dólares de 1996)	A67
Cambios en las medianas del ingreso de los hogares, entre 1980 y 1996 (montos en dólares de 1996)	A68

Capítulo IV:

Mediana del ingreso anual por grupos de la población hispana, 1996	A69
Participación en la PEA y desempleo por grupos de la población hispana, 1996	A70
Distribución ocupacional de las personas con empleo por grupos de la población hispana, 1996 (miles de personas)	A71
Distribución ocupacional de las personas con empleo por grupos	

de la población hispana, 1996 (porcentajes)	A72
Número de trabajadores por categorías ocupacionales, porcentajes por sexo, raza y origen hispano, y mediana del ingreso semanal por categorías, 1996	A73
Distribución ocupacional por sexo para grupos de la población hispana, 1996	A74
La correlación entre el porcentaje de hispanos y la mediana del salario para las categorías ocupacionales detalladas, 1996	A76
Categorías ocupacionales detalladas con % de hispanos empleados y la mediana salarial semanal, 1996 (ordenadas según % de hispanos)	A77-83

Capítulo V:

Ingreso promedio en 1996, según nivel educativo, para grupos de la población (mayores de 18 años)	A84
Promedio de ingresos anuales por niveles educativos expresados como porcentaje de los promedios generales por grupos 1996	A85
Porcentaje de la población con menos de 12 años de escolaridad y porcentaje con 4 años o más de estudios universitarios, 1970, 1980, 1990, 1996	A86
Nivel educativo de la población de 18 a 24 años en 1972 y 1994, por sexo, raza y origen hispano (en porcentajes)	A87
Matrícula universitaria de la población mayor de 15 años, por sexo, raza y origen hispano (en miles) octubre 1994	A88
Matrícula universitaria de la población mayor de 15 años, por sexo, raza y origen hispano (en porcentajes) octubre 1994	A89
Matrícula escolar según lugar de residencia, Octubre 1992 (miles de personas de 7 a 13 años de edad, inscritos en la escuela)	A90

Capítulo VI:

Gastos del gobierno federal, 1996 (millones de dólares)	A91
Gasto social gubernamental para 1994, por fuente de los fondos	

y por programa	A92
Gasto social gubernamental para 1994, distribución según fuente de financiamiento	A93
Distribución porcentual del gasto social gubernamental, 1994, por programas	A94
Categorías seleccionadas del gasto del gobierno federal, como % del PIB y del gasto federal total, 1994 .	A95
Prestaciones monetarias y no monetarias para personas de bajos ingresos, 1994	A96
Seguros de gastos médicos, cobertura 1992 (porcentaje de asegurados por raza y origen hispano)	A97
Tasa promedio mensual de participación en programas de asistencia pública, 1988	A98
Tasa promedio mensual de participación en programas de asistencia pública, 1992	A99
Tasa promedio mensual de participación en programas de asistencia pública, 1992 y 1993	A100
Ingresos de los hogares por fuente de los ingresos, 1989	A101

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Capítulo II:

Crecimiento del PIB y tasas de desempleo y pobreza, 1960-1996	A2
Número de personas pobres por raza y origen hispano 1959-1996	A4
Incidencia de pobreza por raza y origen hispano 1959-1996	A6
Incidencia de pobreza por edades, 1960-1996	A8
Distribución de las personas pobres según raza y origen hispano, 1966-1996	A10
Salario semanal promedio, 1960-1996, en dólares de 1992	A13
Comercio de bienes como % del PIB, 1960-1996	A16
Comercio de bienes y servicios como % del PIB, 1960-1996	A18
Tasas de inflación y desempleo, 1960-1996	A21
Consumo personal como % del PIB, 1960-1996	A23
Importación de bienes de capital como % de las exportaciones de bienes de capital, 1965-1996	A25
Coeficientes de Gini para las familias, 1970-1996	A29
Coeficientes de Gini para todos los hogares, 1970-1996	A31

Capítulo III:

Ingreso per cápita por grupos, 1970-1996 (dólares de 1996)	A48
Mediana del ingreso de los hombres mayores de 15 años, 1970-1996 (dólares de 1996)	A50
Mediana del ingreso de los hombres que trabajan tiempo completo, 1970-1996 (dólares de 1996)	A52
Mediana del ingreso de las mujeres mayores de 15 años, 1970-1996 (dólares de 1996)	A54

Mediana del ingreso de las mujeres que trabajan tiempo completo,
1970-1996 (dólares de 1996) A56

Mediana del ingreso de las familias, 1970-1996 (dólares de 1996) A58

Mediana del ingreso de los hogares, 1970-1996 (dólares de 1996) A60

Capítulo IV:

Gráfica de la correlación entre el porcentaje de hispanos y la
mediana del salario para las categorías ocupacionales detalladas,
1996 A75

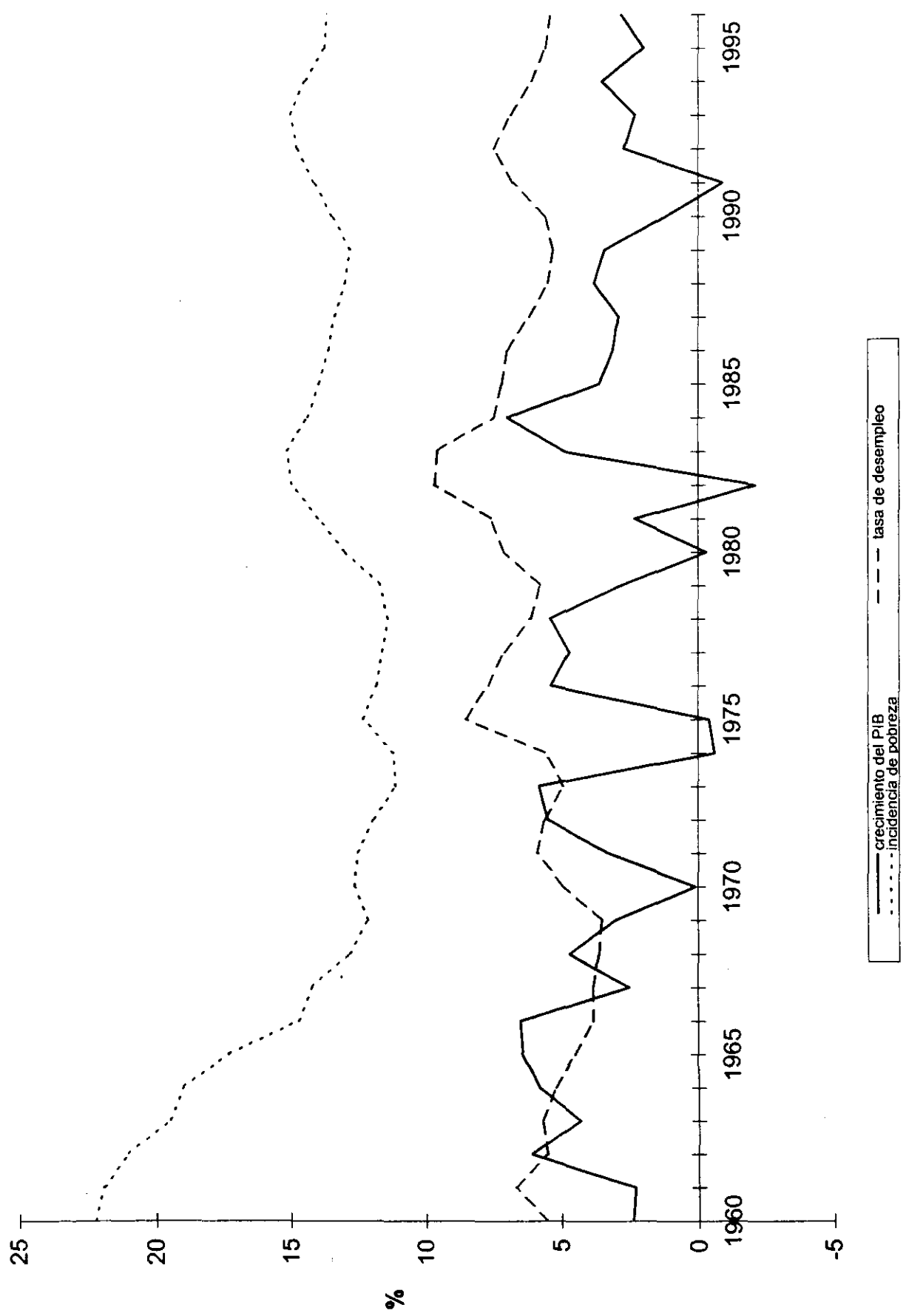
CRECIMIENTO DEL PIB Y TASAS DE DESEMPLEO Y POBREZA, 1960-1996

	crecimiento del PIB	tasa de desempleo	incidencia de pobreza
1960	2.4	5.5	22.2
1961	2.3	6.7	21.9
1962	6.1	5.5	21.0
1963	4.3	5.7	19.5
1964	5.8	5.2	19.0
1965	6.4	4.5	17.3
1966	6.5	3.8	14.7
1967	2.5	3.8	14.2
1968	4.7	3.6	12.8
1969	3.0	3.5	12.1
1970	0.1	4.9	12.6
1971	3.3	5.9	12.5
1972	5.5	5.6	11.9
1973	5.8	4.9	11.1
1974	-0.6	5.6	11.2
1975	-0.4	8.5	12.3
1976	5.4	7.7	11.8
1977	4.7	7.1	11.6
1978	5.4	6.1	11.4
1979	2.8	5.8	11.7
1980	-0.3	7.1	13.0
1981	2.3	7.6	14.0
1982	-2.1	9.7	15.0
1983	4.9	9.6	15.2
1984	7.0	7.5	14.4
1985	3.6	7.2	14.0
1986	3.1	7.0	13.6
1987	2.9	6.2	13.4
1988	3.8	5.5	13.0
1989	3.4	5.3	12.8
1990	1.2	5.6	13.5
1991	-0.9	6.8	14.2
1992	2.7	7.5	14.8
1993	2.3	6.9	15.1
1994	3.5	6.1	14.5
1995	2.0	5.6	13.8
1996	2.8	5.4	13.7

Fuente: Economic Report of the President 1998, pp. 283, 320, 322,

CRECIMIENTO DEL PIB Y TASAS DE DESEMPLEO Y POBREZA, 1960-1996

A2



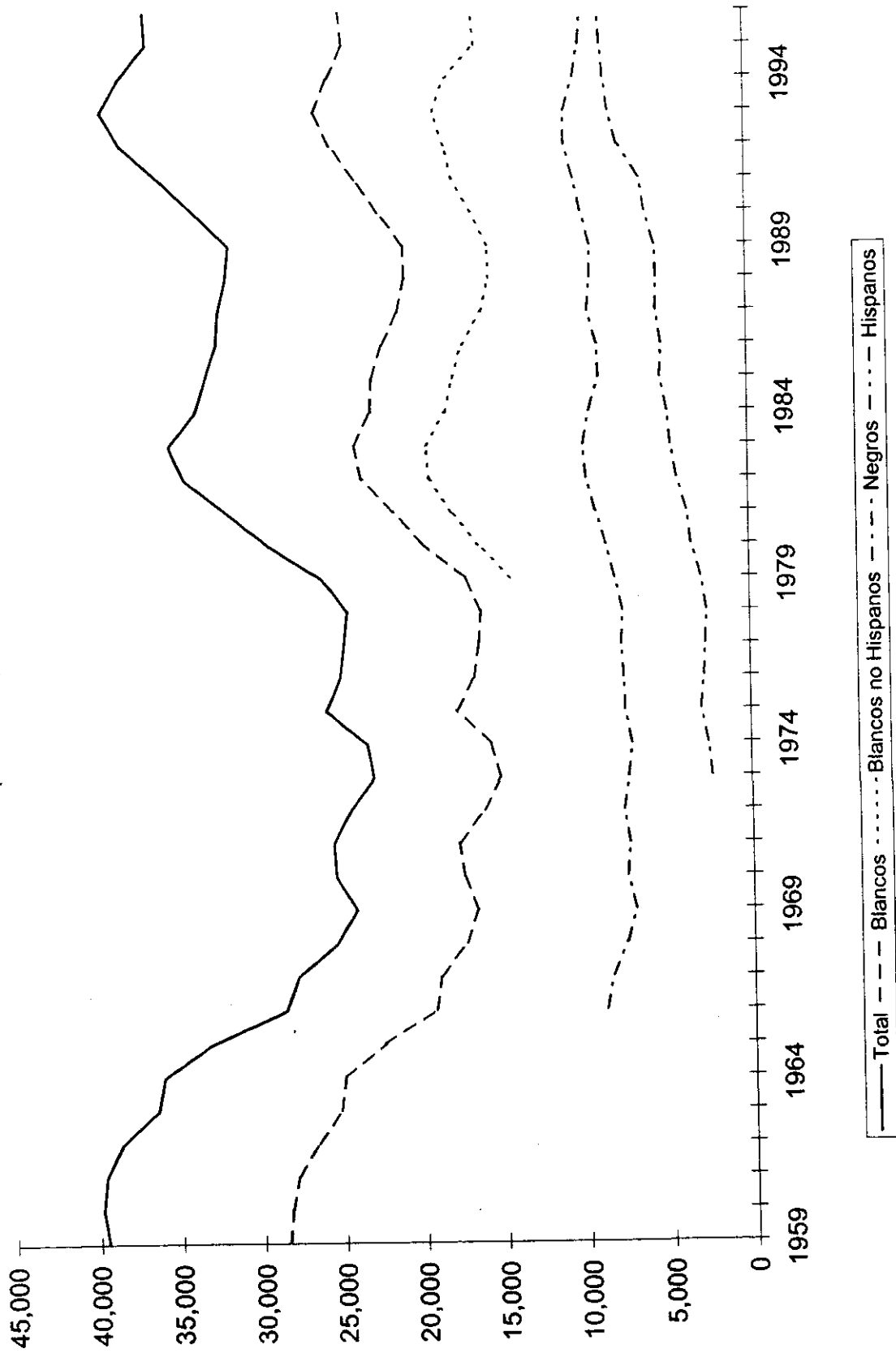
Fuente: Elaborada con datos de Economic Report of the President 1998, pp. 283, 320, 322.

NÚMERO DE PERSONAS POBRES, 1959-1996

	Total	Blancos	Blancos no Hispanos	Negros	Hispanos
1959	39,490	28,484		9,927	
1960	39,851	28,309			
1961	39,628	27,890			
1962	38,625	26,672			
1963	36,436	25,238			
1964	36,055	24,957			
1965	33,185	22,496			
1966	28,510	19,290		8,867	
1967	27,769	18,983		8,486	
1968	25,389	17,395		7,616	
1969	24,147	16,659		7,095	
1970	25,420	17,484		7,548	
1971	25,559	17,780		7,396	
1972	24,460	16,203		7,710	
1973	22,973	15,142		7,388	2,366
1974	23,370	15,736		7,182	2,575
1975	25,877	17,770		7,545	2,991
1976	24,975	16,713		7,595	2,783
1977	24,720	16,416		7,726	2,700
1978	24,497	16,259		7,625	2,607
1979	26,072	17,214	14,419	8,050	2,921
1980	29,272	19,699	16,365	8,579	3,491
1981	31,822	21,553	17,987	9,173	3,713
1982	34,398	23,517	19,362	9,697	4,301
1983	35,303	23,984	19,538	9,882	4,633
1984	33,700	22,955	18,300	9,490	4,806
1985	33,064	22,860	17,839	8,926	5,236
1986	32,370	22,183	17,244	8,983	5,117
1987	32,221	21,195	16,029	9,520	5,422
1988	31,745	20,715	15,565	9,356	5,357
1989	31,528	20,785	15,599	9,302	5,430
1990	33,585	22,326	16,622	9,837	6,006
1991	35,708	23,747	17,741	10,242	6,339
1992	38,014	25,259	18,202	10,827	7,592
1993	39,265	26,226	18,882	10,827	8,126
1994	38,059	25,379	18,110	10,196	8,416
1995	36,425	24,423	16,267	9,872	8,574
1996	36,529	24,650	16,462	9,694	8,697

Fuente: March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, Table 2.

NÚMERO DE PERSONAS POBRES, 1959-1996
(miles de personas)



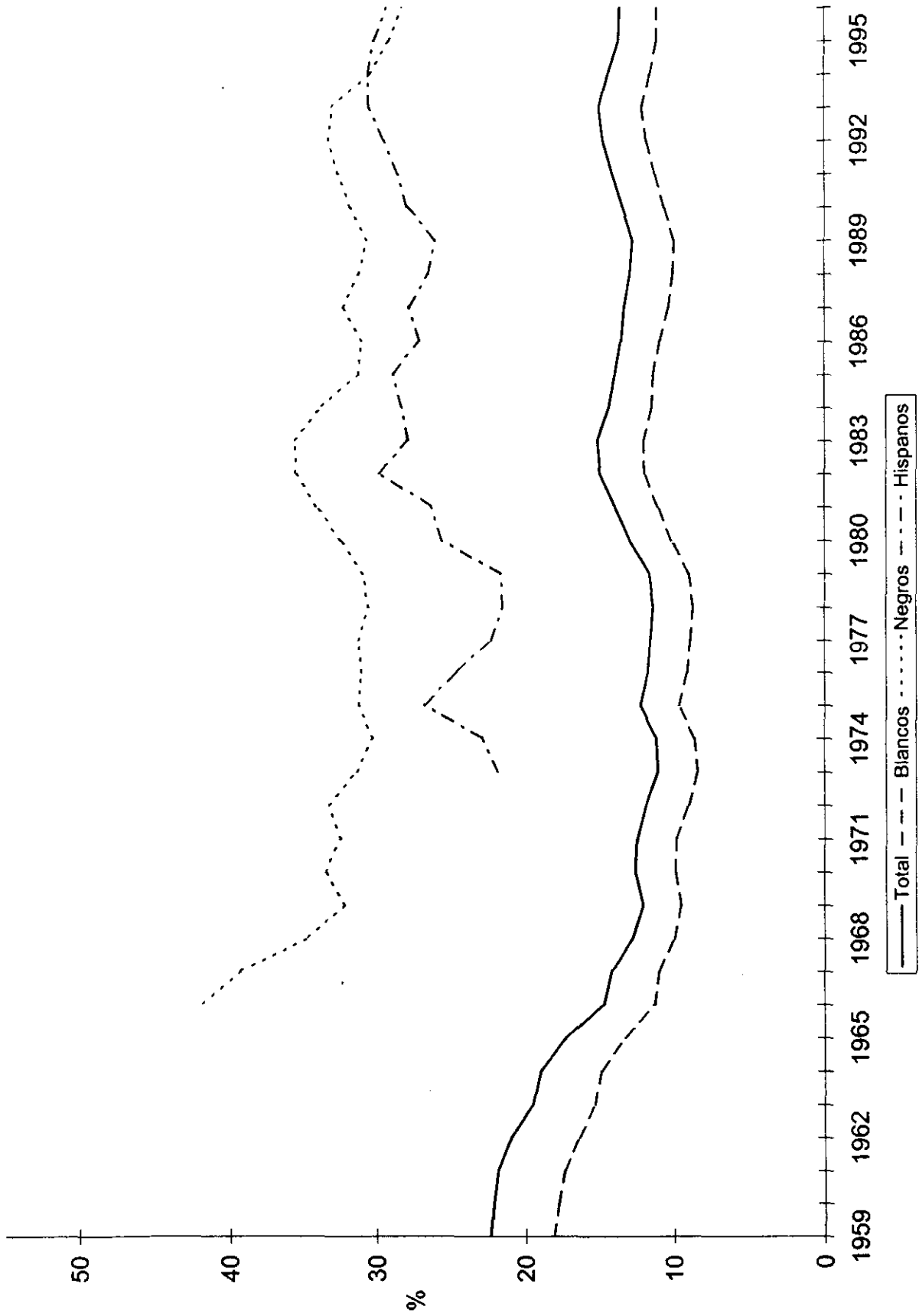
Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, Table 2.

INCIDENCIA DE POBREZA, 1959-1996 (en porcentajes)

	Total	Blancos	Negros	Hispanos
1959	22.4	18.1	55.1	
1960	22.2	17.8		
1961	21.9	17.4		
1962	21.0	16.4		
1963	19.5	15.3		
1964	19.0	14.9		
1965	17.3	13.3		
1966	14.7	11.3	41.8	
1967	14.2	11.0	39.3	
1968	12.8	10.0	34.7	
1969	12.1	9.5	32.2	
1970	12.6	9.9	33.5	
1971	12.5	9.9	32.5	
1972	11.9	9.0	33.3	
1973	11.1	8.4	31.4	21.9
1974	11.2	8.6	30.3	23.0
1975	12.3	9.7	31.3	26.9
1976	11.8	9.1	31.1	24.7
1977	11.6	8.9	31.3	22.4
1978	11.4	8.7	30.6	21.6
1979	11.7	9.0	31.0	21.8
1980	13.0	10.2	32.5	25.7
1981	14.0	11.1	34.2	26.5
1982	15.0	12.0	35.6	29.9
1983	15.2	12.1	35.7	28.0
1984	14.4	11.5	33.8	28.4
1985	14.0	11.4	31.3	29.0
1986	13.6	11.0	31.1	27.3
1987	13.4	10.4	32.4	28.0
1988	13.0	10.1	31.3	26.7
1989	12.8	10.0	30.7	26.2
1990	13.5	10.7	31.9	28.1
1991	14.2	11.3	32.7	28.7
1992	14.8	11.9	33.4	29.6
1993	15.1	12.2	33.1	30.6
1994	14.5	11.7	30.6	30.7
1995	13.8	11.2	29.3	30.3
1996	13.7	11.2	28.4	29.4

Fuente: March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, Table 2.

INCIDENCIA DE POBREZA EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1959-1996



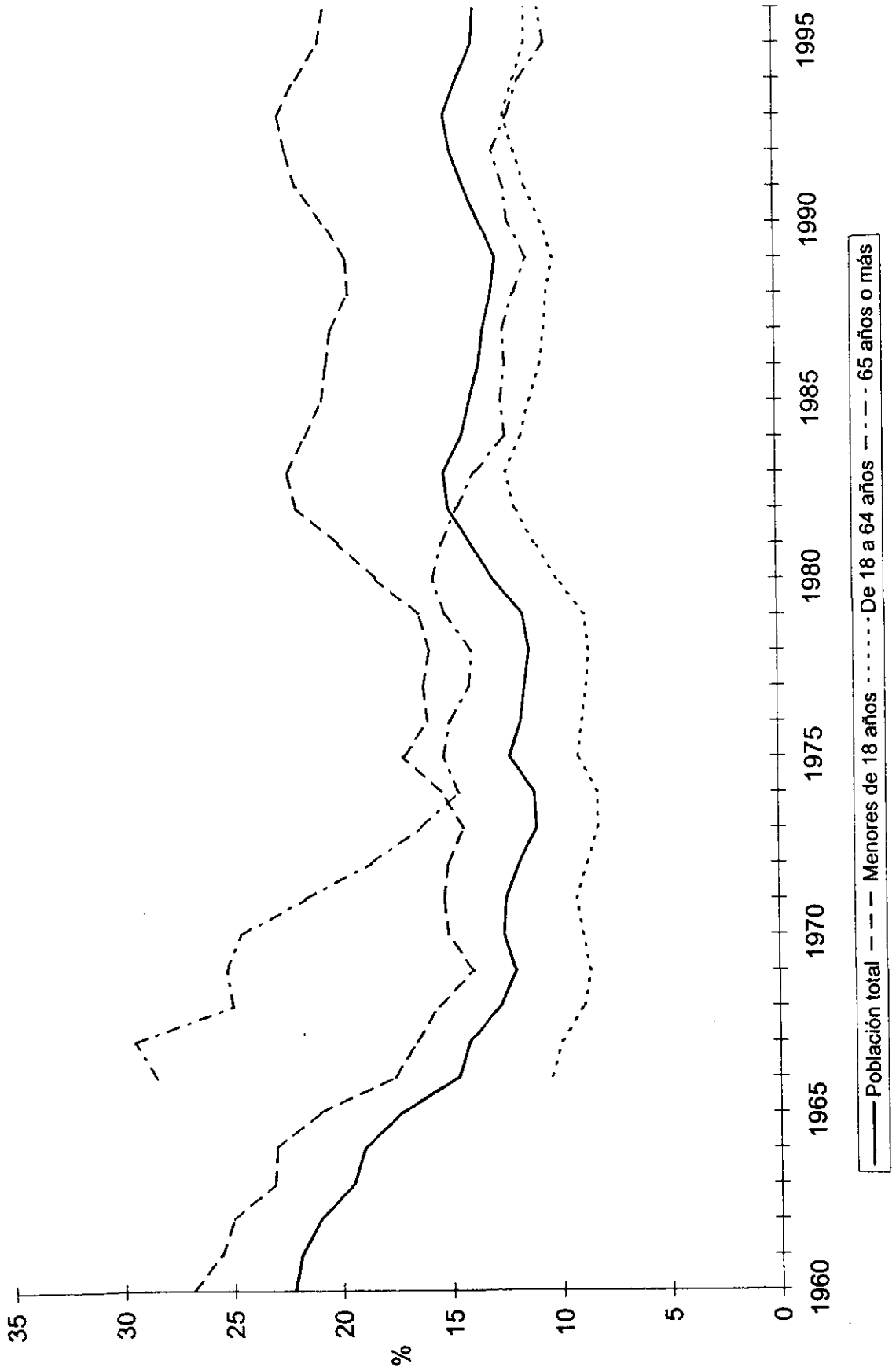
Fuente: Elaborado con datos de March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, Table 2.

INCIDENCIA DE POBREZA POR EDADES, 1960-1996 (en porcentajes)

	Población total	Menores de 18 años	De 18 a 64 años	65 años o más
1960	22.2	26.9		
1961	21.9	25.6		
1962	21.0	25.0		
1963	19.5	23.1		
1964	19.0	23.0		
1965	17.3	21.0		
1966	14.7	17.6	10.5	28.5
1967	14.2	16.6	10.0	29.5
1968	12.8	15.6	9.0	25.0
1969	12.1	14.0	8.7	25.3
1970	12.6	15.1	9.0	24.6
1971	12.5	15.3	9.3	21.6
1972	11.9	15.1	8.8	18.6
1973	11.1	14.4	8.3	16.3
1974	11.2	15.4	8.3	14.6
1975	12.3	17.1	9.2	15.3
1976	11.8	16.0	9.0	15.0
1977	11.6	16.2	8.8	14.1
1978	11.4	15.9	8.7	14.0
1979	11.7	16.4	8.9	15.2
1980	13.0	18.3	10.1	15.7
1981	14.0	20.0	11.1	15.3
1982	15.0	21.9	12.0	14.6
1983	15.2	22.3	12.4	13.8
1984	14.4	21.5	11.7	12.4
1985	14.0	20.7	11.3	12.6
1986	13.6	20.5	10.8	12.4
1987	13.4	20.3	10.6	12.5
1988	13.0	19.5	10.5	12.0
1989	12.8	19.6	10.2	11.4
1990	13.5	20.6	10.7	12.2
1991	14.2	21.8	11.4	12.4
1992	14.8	22.3	11.9	12.9
1993	15.1	22.7	12.4	12.2
1994	14.5	21.8	11.9	11.7
1995	13.8	20.8	11.4	10.5
1996	13.7	20.5	11.4	10.8

Fuente: March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, Table 2

INCIDENCIA DE POBREZA POR EDADES, 1960-1996



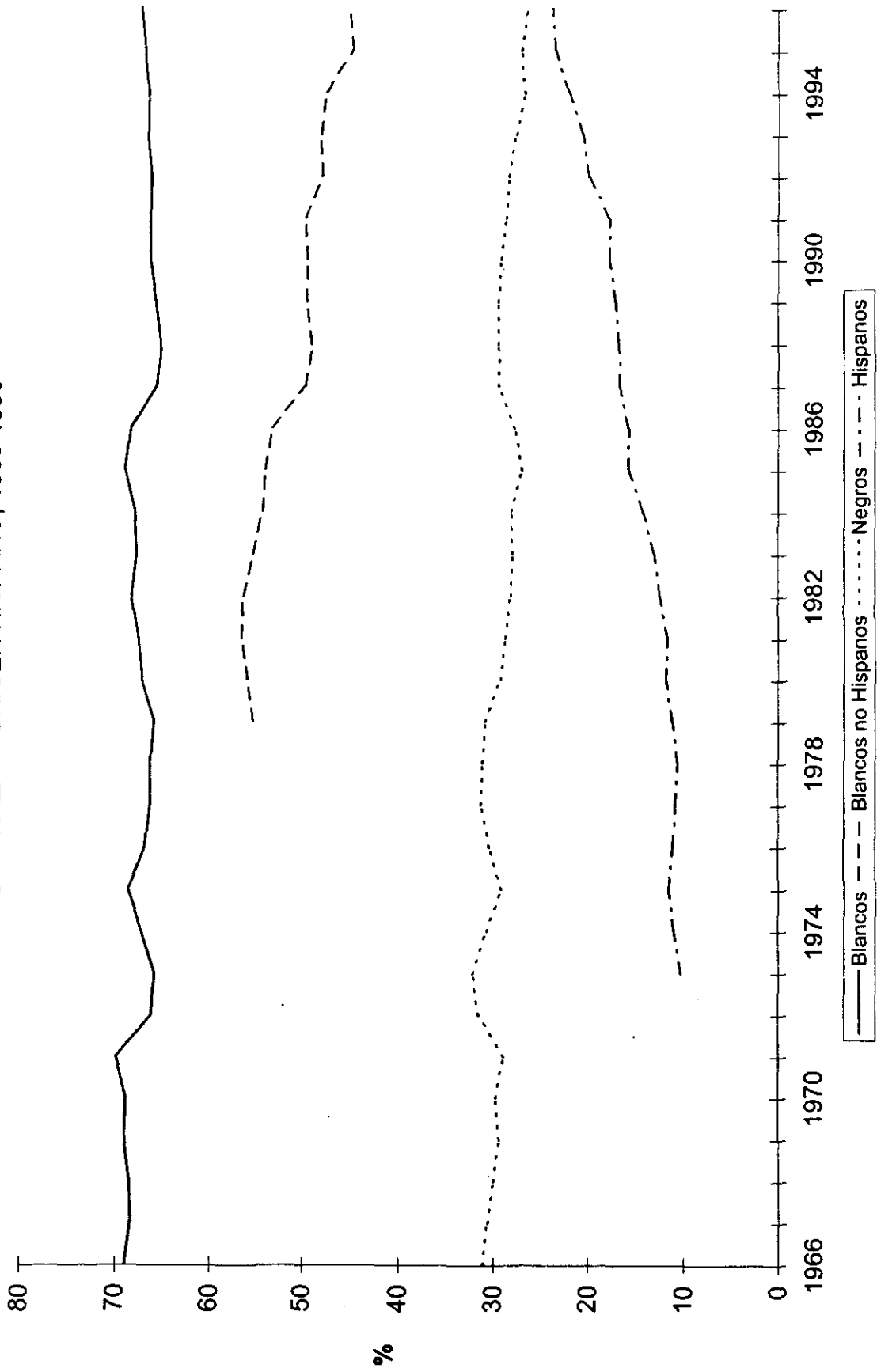
Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, Table 2.

DISTRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS POBRES SEGÚN RAZA Y ORIGEN HISPANO,
1966-1996, (en porcentajes)

	Total	Blancos	Blancos no Hispanos	Negros	Hispanos
1966	100	67.7		31.1	
1967	100	68.4		30.6	
1968	100	68.5		30.0	
1969	100	69.0		29.4	
1970	100	68.8		29.7	
1971	100	69.9		28.9	
1972	100	66.2		31.5	
1973	100	65.9		32.2	10.3
1974	100	67.3		30.7	11.0
1975	100	68.7		29.2	11.6
1976	100	66.9		30.4	11.1
1977	100	66.4		31.3	10.9
1978	100	66.4		31.1	10.6
1979	100	66.0	55.3	30.9	11.2
1980	100	67.3	55.9	29.3	11.9
1981	100	67.7	56.5	28.8	11.7
1982	100	68.4	56.3	28.2	12.5
1983	100	67.9	55.3	28.0	13.1
1984	100	68.1	54.3	28.2	14.3
1985	100	69.1	54.0	27.0	15.8
1986	100	68.5	53.3	27.8	15.8
1987	100	65.8	49.7	29.5	16.8
1988	100	65.3	49.0	29.5	16.9
1989	100	65.9	49.5	29.5	17.2
1990	100	66.5	49.5	29.3	17.9
1991	100	66.5	49.7	28.7	17.8
1992	100	66.4	47.9	28.5	20.0
1993	100	66.8	48.1	27.7	20.7
1994	100	66.7	47.6	26.8	22.1
1995	100	67.1	44.7	27.1	23.5
1996	100	67.5	45.1	26.5	23.8

Fuente: March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, Table 14.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS PERSONAS POBRES
 SEGÚN RAZA Y ORIGEN HISPANO, 1966-1996



Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Poverty Tables, Table 14.

CRECIMIENTO DEL PIB, LA PRODUCTIVIDAD Y LOS SALARIOS, 1960-1996

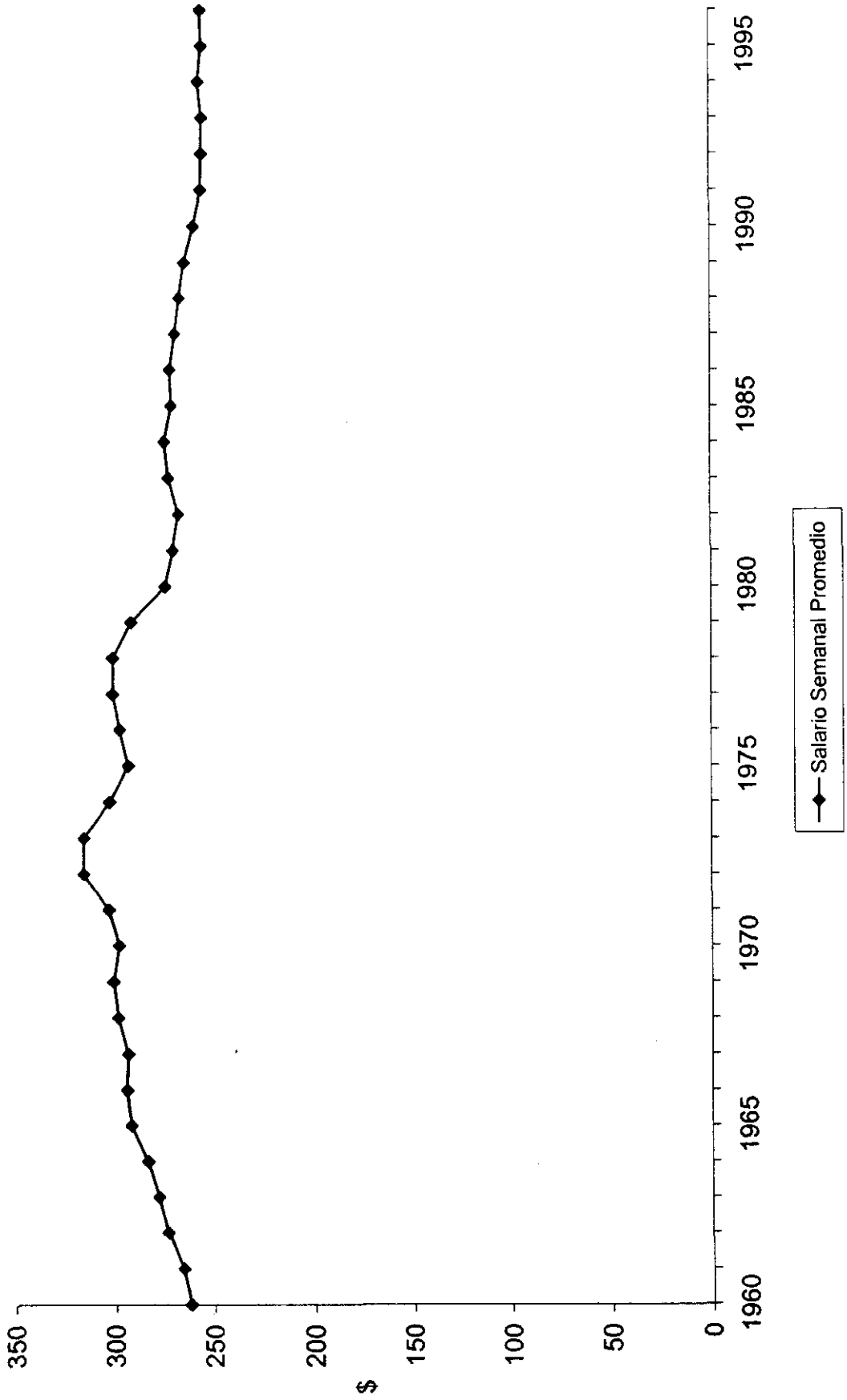
	crecimiento del PIB	crecimiento de la productividad	crecimiento del salario promedio real por hora	crecimiento del salario promedio real por semana
1960	2.4	1.7	2.6	0.4
1961	2.3	3.5	2.9	1.4
1962	6.1	4.7	3.5	3.0
1963	4.3	3.9	2.3	1.7
1964	5.8	4.6	3.8	2.0
1965	6.4	3.5	2.1	2.9
1966	6.5	4.0	3.7	0.8
1967	2.5	2.2	2.5	-0.2
1968	4.7	3.4	3.8	1.7
1969	3.0	0.4	1.5	0.8
1970	0.1	2.0	1.9	-0.9
1971	3.3	4.3	1.9	1.7
1972	5.5	3.3	3.0	4.1
1973	5.8	3.2	2.2	0.0
1974	-0.6	-1.7	-1.2	-4.2
1975	-0.4	3.5	1.0	-3.0
1976	5.4	3.4	2.9	1.5
1977	4.7	1.7	1.3	1.2
1978	5.4	1.1	1.3	0.0
1979	2.8	-0.4	-1.5	-3.1
1980	-0.3	-0.3	-2.4	-5.8
1981	2.3	1.8	-0.8	-1.5
1982	-2.1	-0.5	1.2	-1.2
1983	4.9	3.2	0.9	2.0
1984	7.0	2.5	0.0	0.8
1985	3.6	1.6	1.3	-1.3
1986	3.1	2.6	3.3	0.3
1987	2.9	-0.1	0.2	-1.0
1988	3.8	0.6	0.5	-0.9
1989	3.4	0.8	-1.9	-1.0
1990	1.2	0.7	0.3	-1.8
1991	-0.9	0.7	0.6	-1.6
1992	2.7	3.4	2.1	-0.2
1993	2.3	0.2	-0.4	0.0
1994	3.5	0.4	-0.9	0.7
1995	2.0	0.0	-0.3	-0.6
1996	2.8	1.5	0.3	0.2

Fuente: Economic Report of the President 1998, pp. 283, 336, 339.

SALARIO SEMANAL PROMEDIO, 1960-1996, en dólares de 1982

	Salario Semanal Promedio
1960	261.92
1961	265.59
1962	273.60
1963	278.18
1964	283.63
1965	291.90
1966	294.11
1967	293.49
1968	298.42
1969	300.81
1970	298.08
1971	303.12
1972	315.44
1973	315.38
1974	302.27
1975	293.06
1976	297.37
1977	300.96
1978	300.89
1979	291.66
1980	274.65
1981	270.63
1982	267.26
1983	272.52
1984	274.73
1985	271.16
1986	271.94
1987	269.16
1988	266.79
1989	264.22
1990	259.47
1991	255.40
1992	254.99
1993	254.87
1994	256.73
1995	255.07
1996	255.51

SALARIO SEMANAL PROMEDIO, 1960-1996, en dólares de 1982



Fuente: Elaborada con datos de Economic Report of the President 1998, p. 336.

PIB Y BALANZA COMERCIAL, 1960-1996 (miles de millones de dólares)

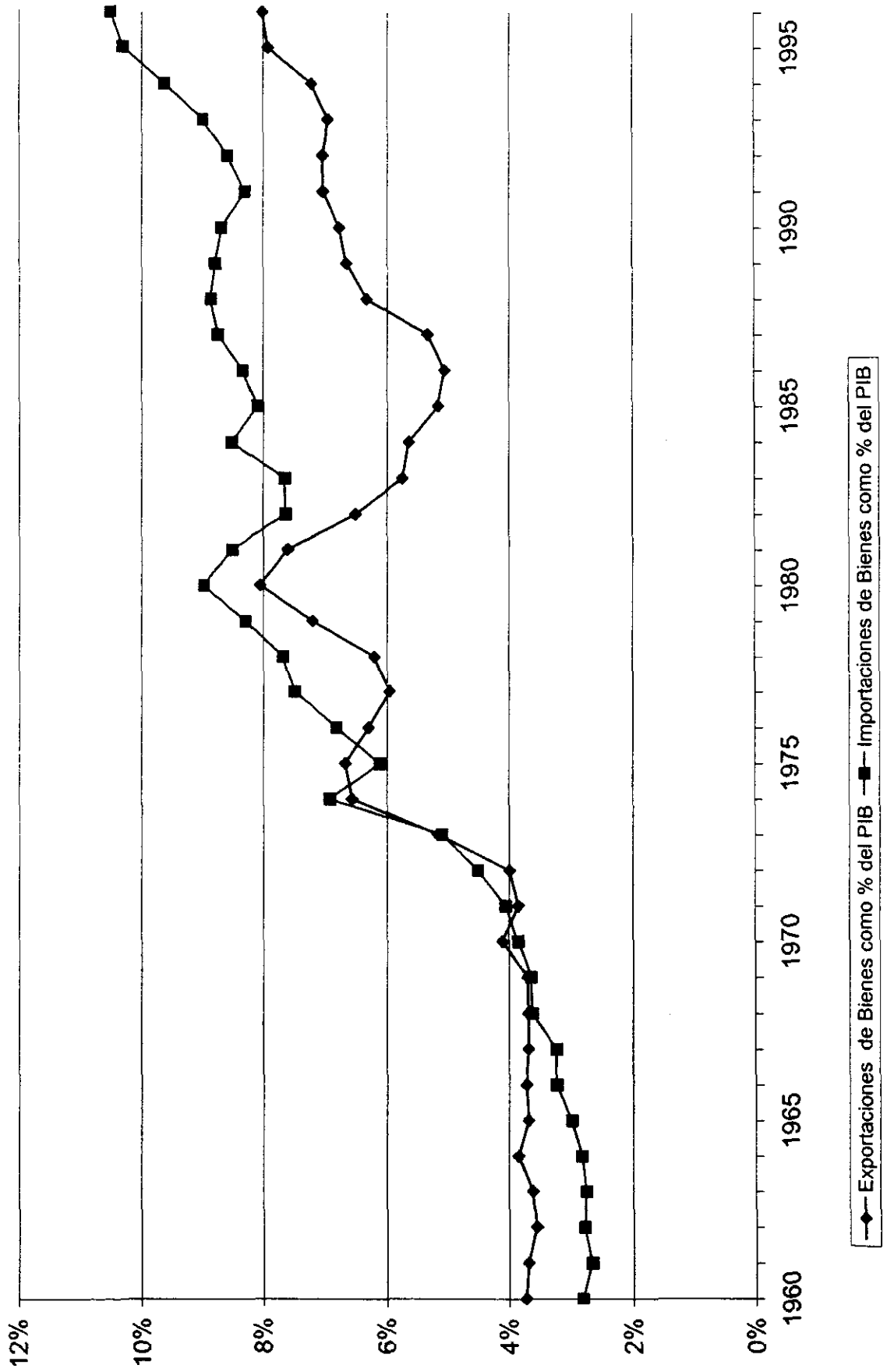
	Producto Interno Bruto	Exportaciones de Mercancías	Importaciones de Mercancías	Balanza Comercial
1960	526.2	19.6	14.8	4.9
1961	544.8	20.1	14.5	5.6
1962	585.2	20.8	16.3	4.5
1963	617.4	22.3	17.0	5.3
1964	663.0	25.5	18.7	6.8
1965	719.1	26.5	21.5	5.0
1966	787.8	29.3	25.5	3.8
1967	833.6	30.7	26.9	3.8
1968	910.6	33.6	33.0	0.6
1969	982.2	36.4	35.8	0.6
1970	1,035.6	42.5	39.9	2.6
1971	1,125.4	43.3	45.6	-2.3
1972	1,237.3	49.4	55.8	-6.4
1973	1,382.6	71.4	70.5	0.9
1974	1,496.9	98.3	103.8	-5.5
1975	1,603.6	107.1	98.1	8.9
1976	1,819.0	114.7	124.2	-9.5
1977	2,026.9	120.8	151.9	-31.1
1978	2,291.4	142.1	176.0	-33.9
1979	2,557.5	184.4	212.0	-27.6
1980	2,784.2	224.2	249.8	-25.5
1981	3,115.9	237.0	265.1	-28.0
1982	3,242.1	211.2	247.6	-36.5
1983	3,514.5	201.8	268.9	-67.1
1984	3,902.4	219.9	332.4	-112.5
1985	4,180.7	215.9	338.1	-122.2
1986	4,422.2	223.3	368.4	-145.1
1987	4,692.3	250.2	409.8	-159.6
1988	5,049.6	320.2	447.2	-127.0
1989	5,438.7	362.1	477.4	115.2
1990	5,743.8	389.3	498.3	-109.0
1991	5,916.7	416.9	491.0	-74.1
1992	6,244.4	440.4	536.5	-96.1
1993	6,558.1	456.8	589.4	-132.6
1994	6,947.0	502.4	668.6	-166.2
1995	7,265.4	575.9	749.4	-173.6
1996	7,636.0	612.1	803.2	-191.2

COMERCIO DE BIENES COMO % DEL PIB, 1960-1996

	Exportaciones de Bienes como % del PIB	Importaciones de Bienes como % del PIB
1960	3.7%	2.8%
1961	3.7%	2.7%
1962	3.6%	2.8%
1963	3.6%	2.8%
1964	3.8%	2.8%
1965	3.7%	3.0%
1966	3.7%	3.2%
1967	3.7%	3.2%
1968	3.7%	3.6%
1969	3.7%	3.6%
1970	4.1%	3.9%
1971	3.8%	4.1%
1972	4.0%	4.5%
1973	5.2%	5.1%
1974	6.6%	6.9%
1975	6.7%	6.1%
1976	6.3%	6.8%
1977	6.0%	7.5%
1978	6.2%	7.7%
1979	7.2%	8.3%
1980	8.1%	9.0%
1981	7.6%	8.5%
1982	6.5%	7.6%
1983	5.7%	7.7%
1984	5.6%	8.5%
1985	5.2%	8.1%
1986	5.0%	8.3%
1987	5.3%	8.7%
1988	6.3%	8.9%
1989	6.7%	8.8%
1990	6.8%	8.7%
1991	7.0%	8.3%
1992	7.1%	8.6%
1993	7.0%	9.0%
1994	7.2%	9.6%
1995	7.9%	10.3%
1996	8.0%	10.5%

Fuente: Economic Report of the President 1998, pp. 281, 398.

COMERCIO DE BIENES COMO % DEL PIB, 1960-1996



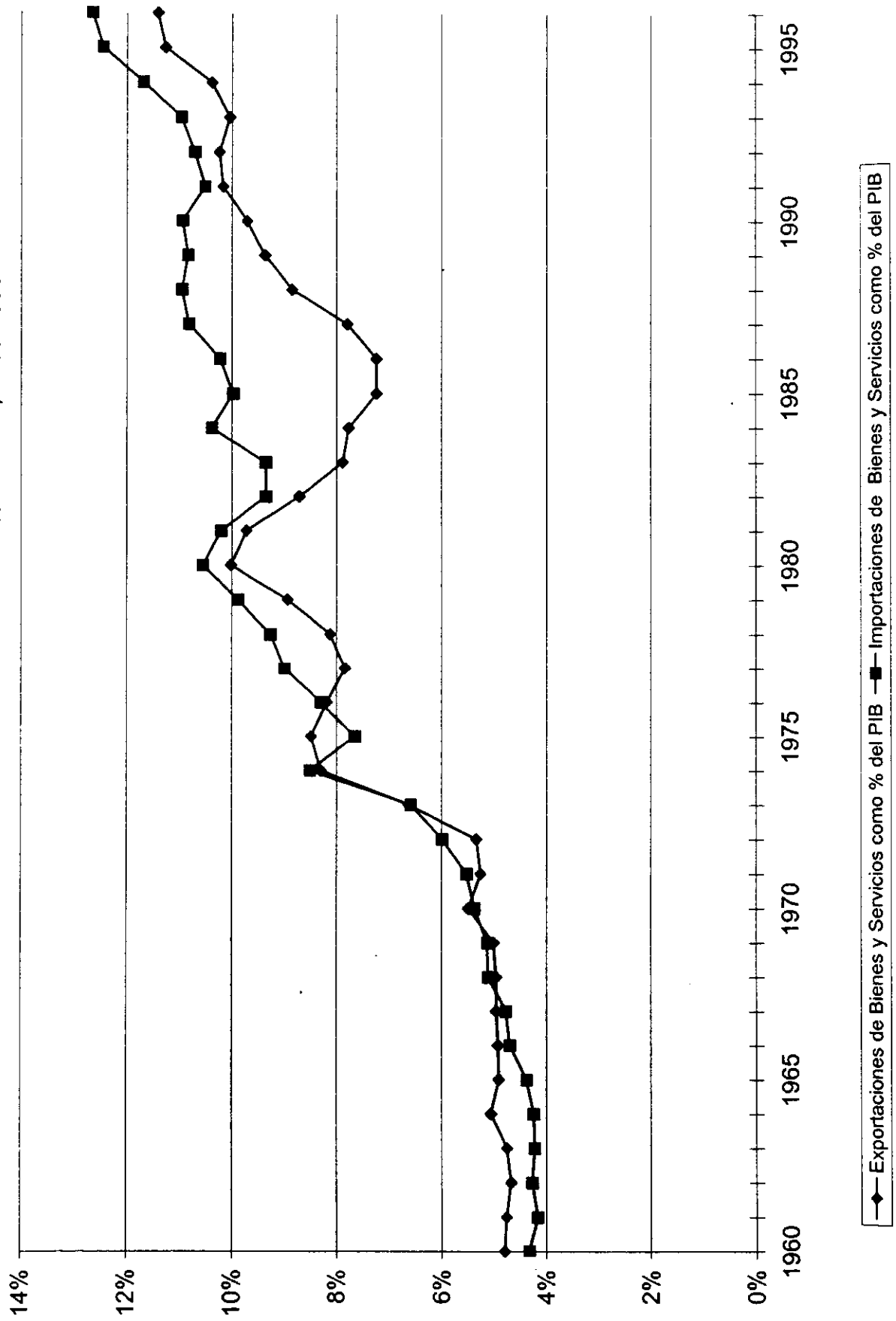
Fuente: Elaborada con datos de Economic Report of the President 1998, p. 398.

COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS COMO % DEL PIB, 1960-1996

	Exportaciones de Bienes y Servicios como % del PIB	Importaciones de Bienes y Servicios como % del PIB
1960	4.8%	4.3%
1961	4.8%	4.2%
1962	4.7%	4.3%
1963	4.8%	4.2%
1964	5.1%	4.2%
1965	4.9%	4.4%
1966	4.9%	4.7%
1967	5.0%	4.8%
1968	5.0%	5.1%
1969	5.0%	5.1%
1970	5.5%	5.4%
1971	5.3%	5.5%
1972	5.4%	6.0%
1973	6.6%	6.6%
1974	8.3%	8.5%
1975	8.5%	7.7%
1976	8.2%	8.3%
1977	7.8%	9.0%
1978	8.1%	9.3%
1979	8.9%	9.9%
1980	10.0%	10.6%
1981	9.7%	10.2%
1982	8.7%	9.4%
1983	7.9%	9.3%
1984	7.8%	10.4%
1985	7.2%	10.0%
1986	7.3%	10.2%
1987	7.8%	10.8%
1988	8.9%	11.0%
1989	9.4%	10.8%
1990	9.7%	10.9%
1991	10.2%	10.5%
1992	10.2%	10.7%
1993	10.0%	11.0%
1994	10.4%	11.7%
1995	11.3%	12.4%
1996	11.4%	12.6%

Fuente: Economic Report of the President 1998, pp. 281.

COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS COMO % DEL PIB, 1960-1996



EXCEDENTE O DEFICIT DEL GOBIERNO FEDERAL, 1940-1999
(miles de millones de dólares)

Excedente o Déficit del Gobierno Federal		Excedente o Déficit del Gobierno Federal	
1940	-2.9	1970	-2.8
1941	-4.9	1971	-23.0
1942	-20.5	1972	-23.4
1943	-54.6	1973	-14.9
1944	-47.6	1974	-6.1
1945	-47.6	1975	-53.2
1946	-15.9	1976	-73.7
1947	4.0	1977	-53.7
1948	11.8	1978	-59.2
1949	0.6	1979	-40.7
1950	-3.1	1980	-73.8
1951	6.1	1981	-79.0
1952	-1.5	1982	-128.0
1953	-6.5	1983	-207.8
1954	-1.2	1984	-185.4
1955	-3.0	1985	-212.3
1956	3.9	1986	-221.2
1957	3.4	1987	-149.8
1958	-2.8	1988	-155.2
1959	-12.8	1989	-152.5
1960	0.3	1990	-221.2
1961	-3.3	1991	-269.4
1962	-7.1	1992	-290.4
1963	-4.8	1993	-255.0
1964	-5.9	1994	-203.1
1965	-1.4	1995	-163.9
1966	-3.7	1996	-107.5
1967	-8.6	1997	-21.9
1968	-25.2	1998 *	-10.0
1969	3.2	1999 *	9.5

*estimaciones

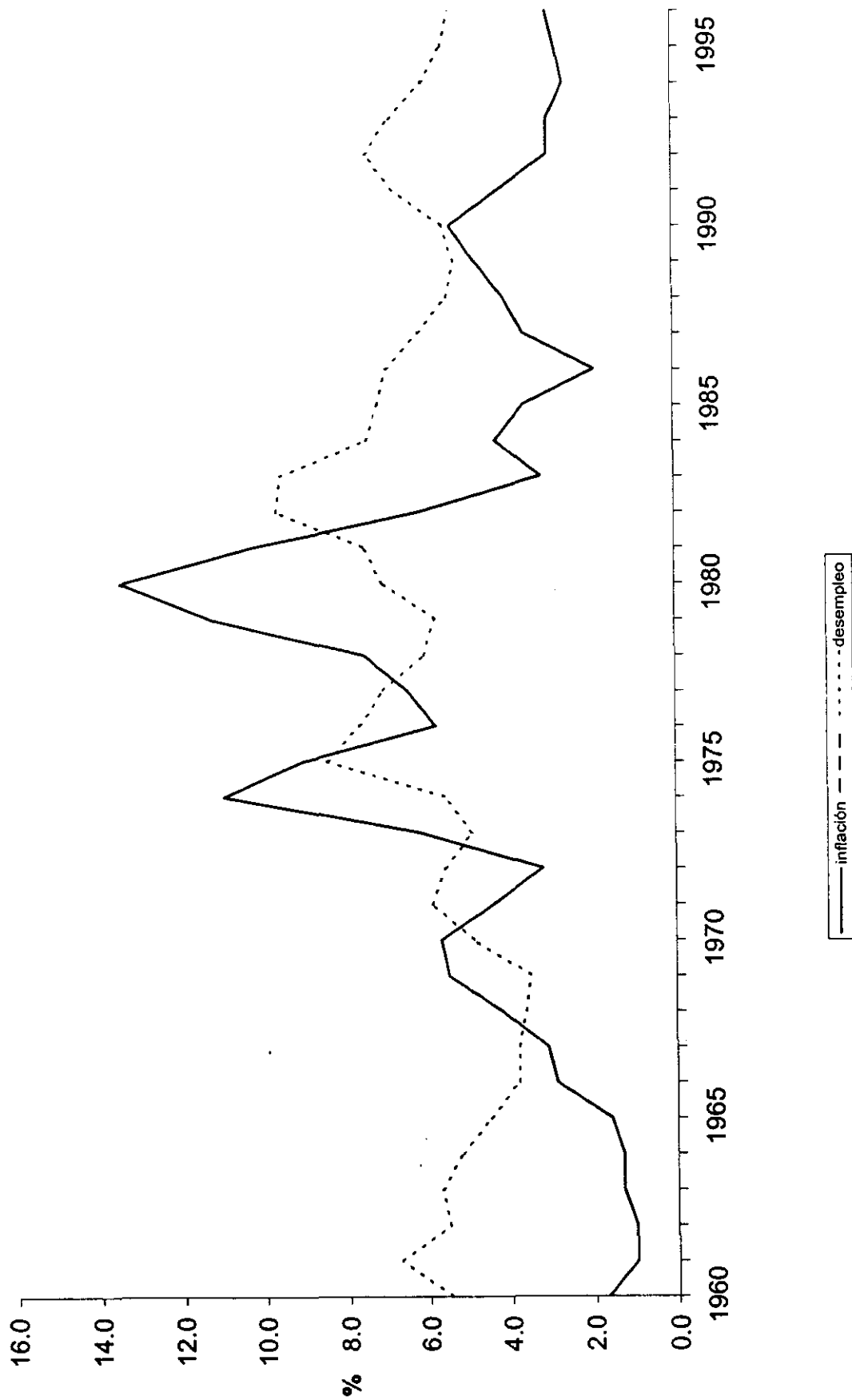
Fuente: Economic Report of the Presidente 1998, p. 373

TASAS DE INFLACIÓN Y DESEMPLEO, 1960-1996
(en porcentajes)

	inflación	desempleo
1960	1.7	5.5
1961	1.0	6.7
1962	1.0	5.5
1963	1.3	5.7
1964	1.3	5.2
1965	1.6	4.5
1966	2.9	3.8
1967	3.1	3.8
1968	4.2	3.6
1969	5.5	3.5
1970	5.7	4.9
1971	4.4	5.9
1972	3.2	5.6
1973	6.2	4.9
1974	11.0	5.6
1975	9.1	8.5
1976	5.8	7.7
1977	6.5	7.1
1978	7.6	6.1
1979	11.3	5.8
1980	13.5	7.1
1981	10.3	7.6
1982	6.2	9.7
1983	3.2	9.6
1984	4.3	7.5
1985	3.6	7.2
1986	1.9	7.0
1987	3.6	6.2
1988	4.1	5.5
1989	4.8	5.3
1990	5.4	5.6
1991	4.2	6.8
1992	3.0	7.5
1993	3.0	6.9
1994	2.6	6.1
1995	2.8	5.6
1996	3.0	5.4

Fuente: Economic Report of the President 1998, pp. 322, 354

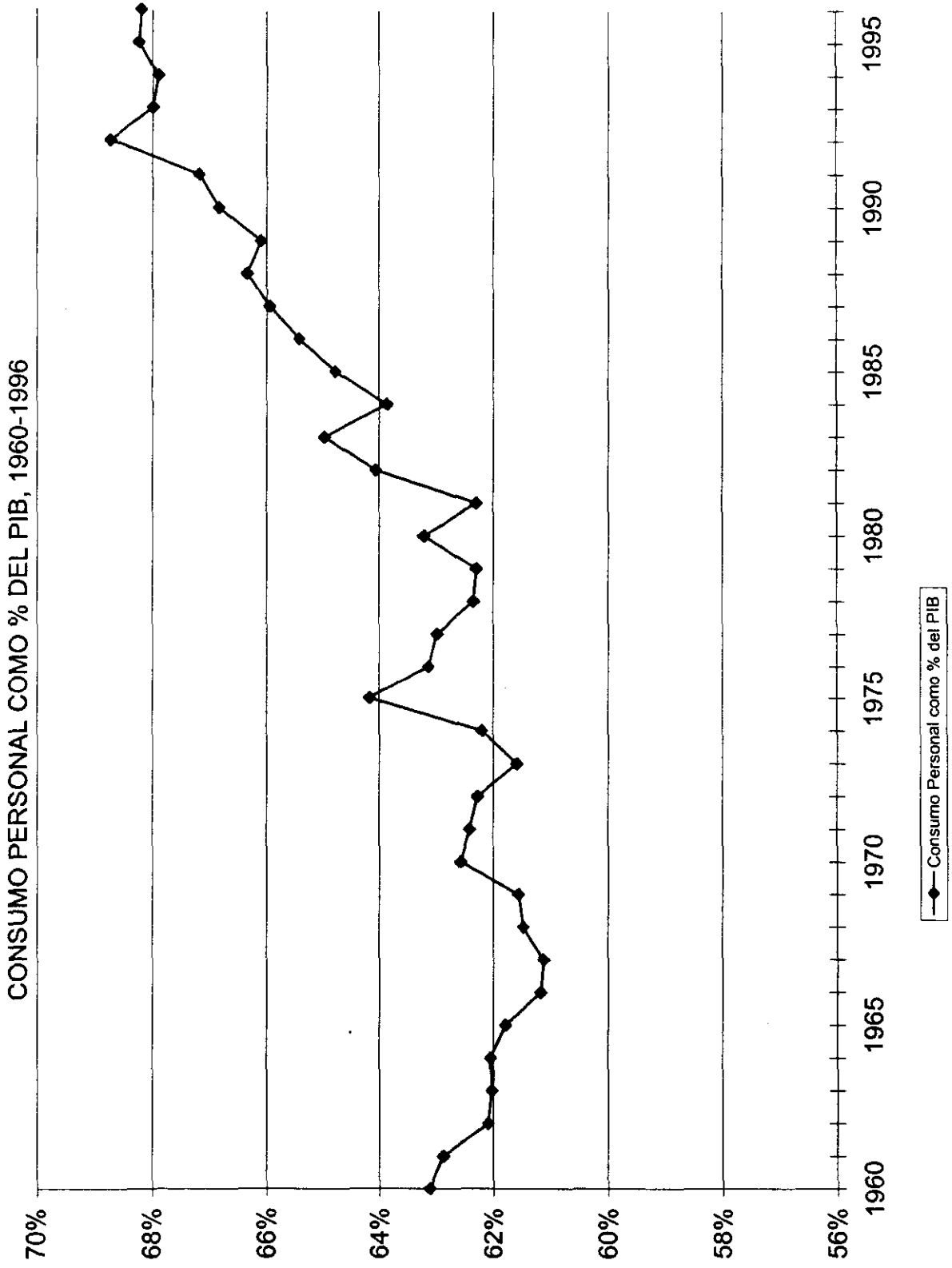
TASAS DE INFLACIÓN Y DESEMPLEO, 1960-1990



CONSUMO PERSONAL EN RELACIÓN AL PIB, 1960-1996
(miles de millones de dólares)

	Producto Interno Bruto	Consumo Personal	Consumo Personal como % del PIB
1960	526.2	332.2	63.1%
1961	544.8	342.6	62.9%
1962	585.2	363.4	62.1%
1963	617.4	383.0	62.0%
1964	663.0	411.4	62.1%
1965	719.1	444.3	61.8%
1966	787.8	481.9	61.2%
1967	833.6	509.5	61.1%
1968	910.6	559.8	61.5%
1969	982.2	604.7	61.6%
1970	1,035.6	648.1	62.6%
1971	1,125.4	702.5	62.4%
1972	1,237.3	770.7	62.3%
1973	1,382.6	851.6	61.6%
1974	1,496.9	931.2	62.2%
1975	1,603.6	1,029.1	64.2%
1976	1,819.0	1,148.8	63.2%
1977	2,026.9	1,277.1	63.0%
1978	2,291.4	1,428.8	62.4%
1979	2,557.5	1,593.5	62.3%
1980	2,784.2	1,760.4	63.2%
1981	3,115.9	1,941.3	62.3%
1982	3,242.1	2,076.8	64.1%
1983	3,514.5	2,283.4	65.0%
1984	3,902.4	2,492.3	63.9%
1985	4,180.7	2,707.8	64.8%
1986	4,422.2	2,892.7	65.4%
1987	4,692.3	3,094.5	65.9%
1988	5,049.6	3,349.7	66.3%
1989	5,438.7	3,594.8	66.1%
1990	5,743.8	3,839.3	66.8%
1991	5,916.7	3,975.1	67.2%
1992	6,244.4	4,291.8	68.7%
1993	6,558.1	4,459.2	68.0%
1994	6,947.0	4,717.0	67.9%
1995	7,265.4	4,957.7	68.2%
1996	7,636.0	5,207.6	68.2%

Fuente: Economic Report of the President 1998, p. 280.

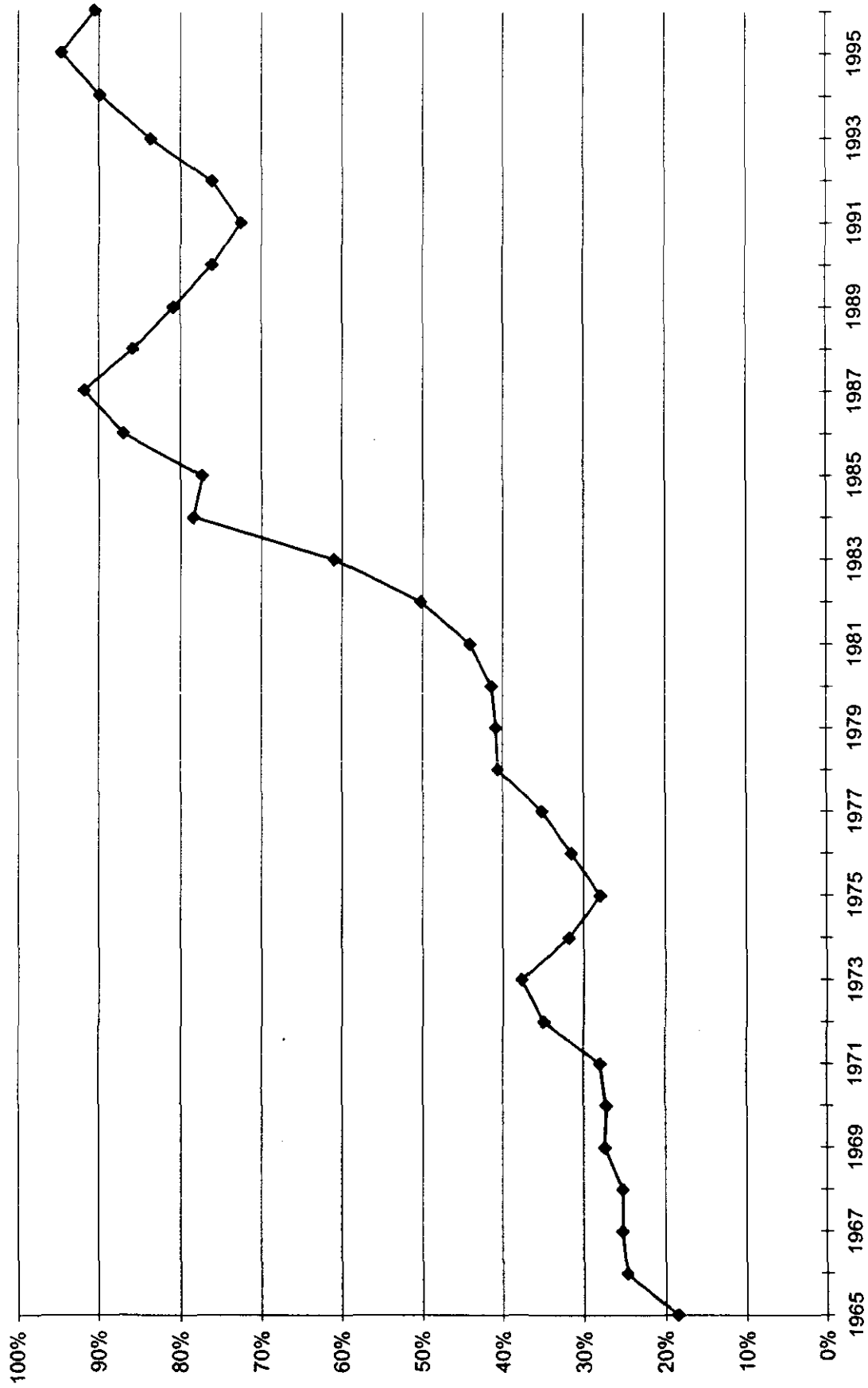


Fuente: Elaborada con datos de Economic Report of the President 1998, p. 280.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL, 1965-1996
(miles de millones de dólares)

	Exportaciones de Bienes de Capital	Importaciones de Bienes de Capital
1965	8.1	1.5
1966	8.9	2.2
1967	9.9	2.5
1968	11.1	2.8
1969	12.4	3.4
1970	14.7	4.0
1971	15.4	4.3
1972	16.9	5.9
1973	22.0	8.3
1974	30.9	9.8
1975	36.6	10.2
1976	39.1	12.3
1977	39.8	14.0
1978	47.5	19.3
1979	60.2	24.6
1980	76.3	31.6
1981	84.2	37.1
1982	76.5	38.4
1983	71.7	43.7
1984	77.0	60.4
1985	79.3	61.3
1986	82.8	72.0
1987	92.7	85.1
1988	119.1	102.2
1989	138.9	112.2
1990	152.5	116.1
1991	166.5	120.8
1992	176.1	134.3
1993	182.1	152.3
1994	205.2	184.4
1995	233.8	221.4
1996	253.1	229.0

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL COMO % DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL,
1965-1996



Fuente: Elaborada con datos de Economic Report of the President 1998, p. 400.

INGRESO DISPONIBLE Y TASA DE AHORRO, 1960-1996

	Ingreso disponible (miles de millones de dólares)	Tasa de ahorro personal (% de ingreso disponible)
1960	363.8	6.6
1961	379.7	7.7
1962	402.2	7.6
1963	422.0	7.0
1964	458.5	7.9
1965	494.8	7.8
1966	534.7	7.5
1967	572.9	8.7
1968	622.5	7.7
1969	669.4	7.2
1970	728.1	8.5
1971	791.5	8.8
1972	856.8	7.6
1973	967.0	9.5
1974	1,056.8	9.5
1975	1,162.6	9.3
1976	1,277.1	7.9
1977	1,406.1	6.9
1978	1,585.8	7.5
1979	1,775.7	7.7
1980	1,980.5	8.5
1981	2,208.3	9.4
1982	2,355.8	9.1
1983	2,531.5	7.0
1984	2,819.8	8.7
1985	3,012.1	7.2
1986	3,198.5	6.5
1987	3,374.6	5.3
1988	3,652.6	5.5
1989	3,906.1	5.1
1990	4,179.4	5.3
1991	4,356.8	6.0
1992	4,626.7	6.2
1993	4,829.2	5.1
1994	5,052.7	4.2
1995	5,355.7	4.8
1996	5,608.3	4.3

Fuente: Economic Report of the President 1998, p. 316.

INVERSIÓN PRIVADA BRUTA COMO % DEL PIB, 1960-1996
(miles de millones de dólares)

	Producto Interno Bruto	Inversión Privada Bruta	Inversión privada bruta como % del PIB
1960	526.2	78.8	15.0%
1961	544.8	77.9	14.3%
1962	585.2	87.9	15.0%
1963	617.4	93.4	15.1%
1964	663.0	101.7	15.3%
1965	719.1	118.0	16.4%
1966	787.8	130.4	16.6%
1967	833.6	128.0	15.4%
1968	910.6	139.9	15.4%
1969	982.2	155.0	15.8%
1970	1,035.6	150.2	14.5%
1971	1,125.4	176.0	15.6%
1972	1,237.3	205.6	16.6%
1973	1,382.6	242.9	17.6%
1974	1,496.9	245.6	16.4%
1975	1,603.6	225.4	14.1%
1976	1,819.0	286.6	15.8%
1977	2,026.9	356.6	17.6%
1978	2,291.4	430.8	18.8%
1979	2,557.5	480.9	18.8%
1980	2,784.2	465.9	16.7%
1981	3,115.9	556.2	17.9%
1982	3,242.1	501.1	15.5%
1983	3,514.5	547.1	15.6%
1984	3,902.4	715.6	18.3%
1985	4,180.7	715.1	17.1%
1986	4,422.2	722.5	16.3%
1987	4,692.3	747.2	15.9%
1988	5,049.6	773.9	15.3%
1989	5,438.7	829.2	15.2%
1990	5,743.8	799.7	13.9%
1991	5,916.7	736.2	12.4%
1992	6,244.4	790.4	12.7%
1993	6,558.1	876.2	13.4%
1994	6,947.0	1007.9	14.5%
1995	7,265.4	1038.2	14.3%
1996	7,636.0	1116.5	14.6%

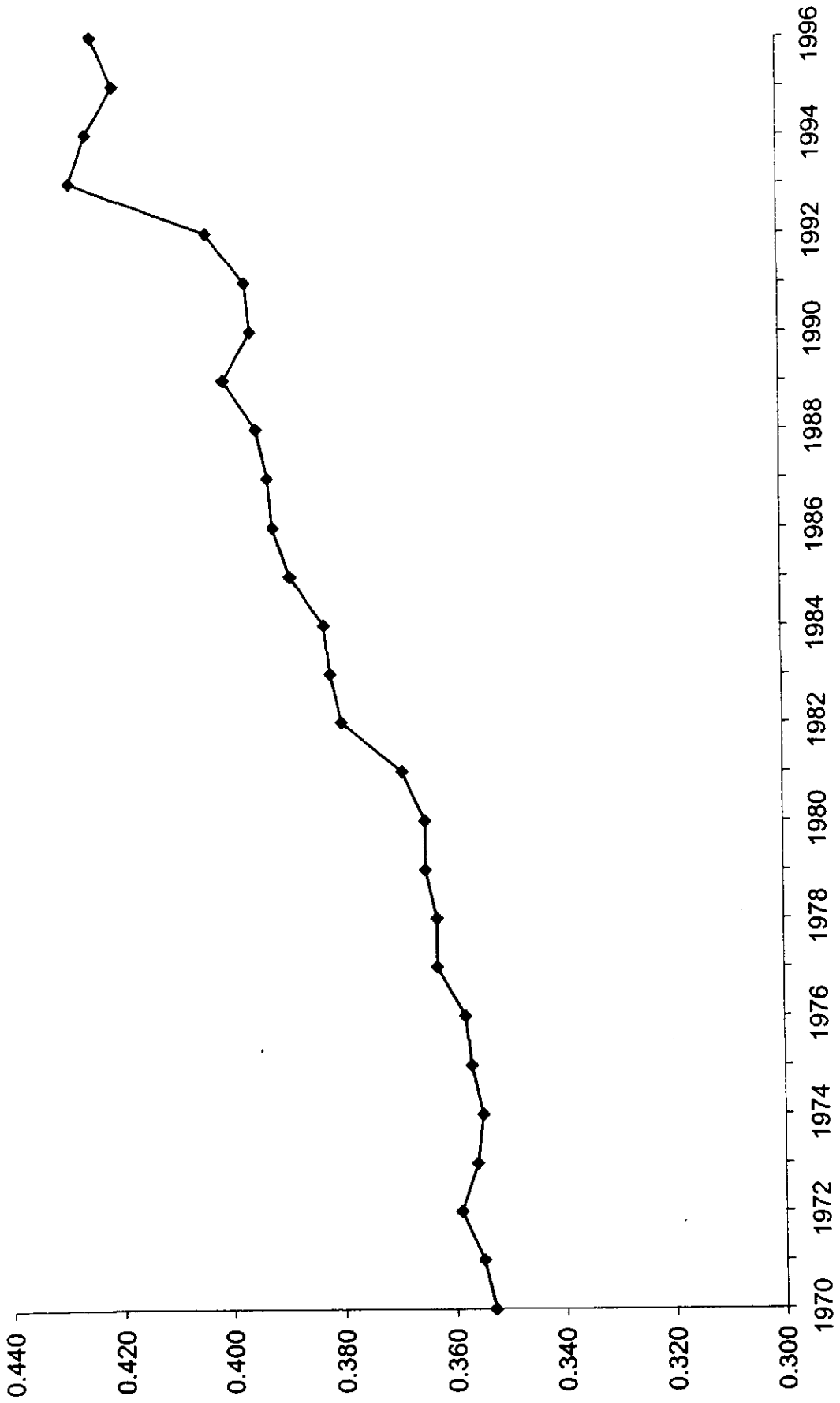
Fuente: Economic Report of the President 1998, pp. 280.

COEFICIENTES DE GINI PARA LAS FAMILIAS, 1970-1996

1970	0.353
1971	0.355
1972	0.359
1973	0.356
1974	0.355
1975	0.357
1976	0.358
1977	0.363
1978	0.363
1979	0.365
1980	0.365
1981	0.369
1982	0.380
1983	0.382
1984	0.383
1985	0.389
1986	0.392
1987	0.393
1988	0.395
1989	0.401
1990	0.396
1991	0.397
1992	0.404
1993	0.429
1994	0.426
1995	0.421
1996	0.425

Fuente: March Current Population Survey, Historical Income Tables, Table F-4.

COEFICIENTES DE GINI PARA LAS FAMILIAS, 1970-1996



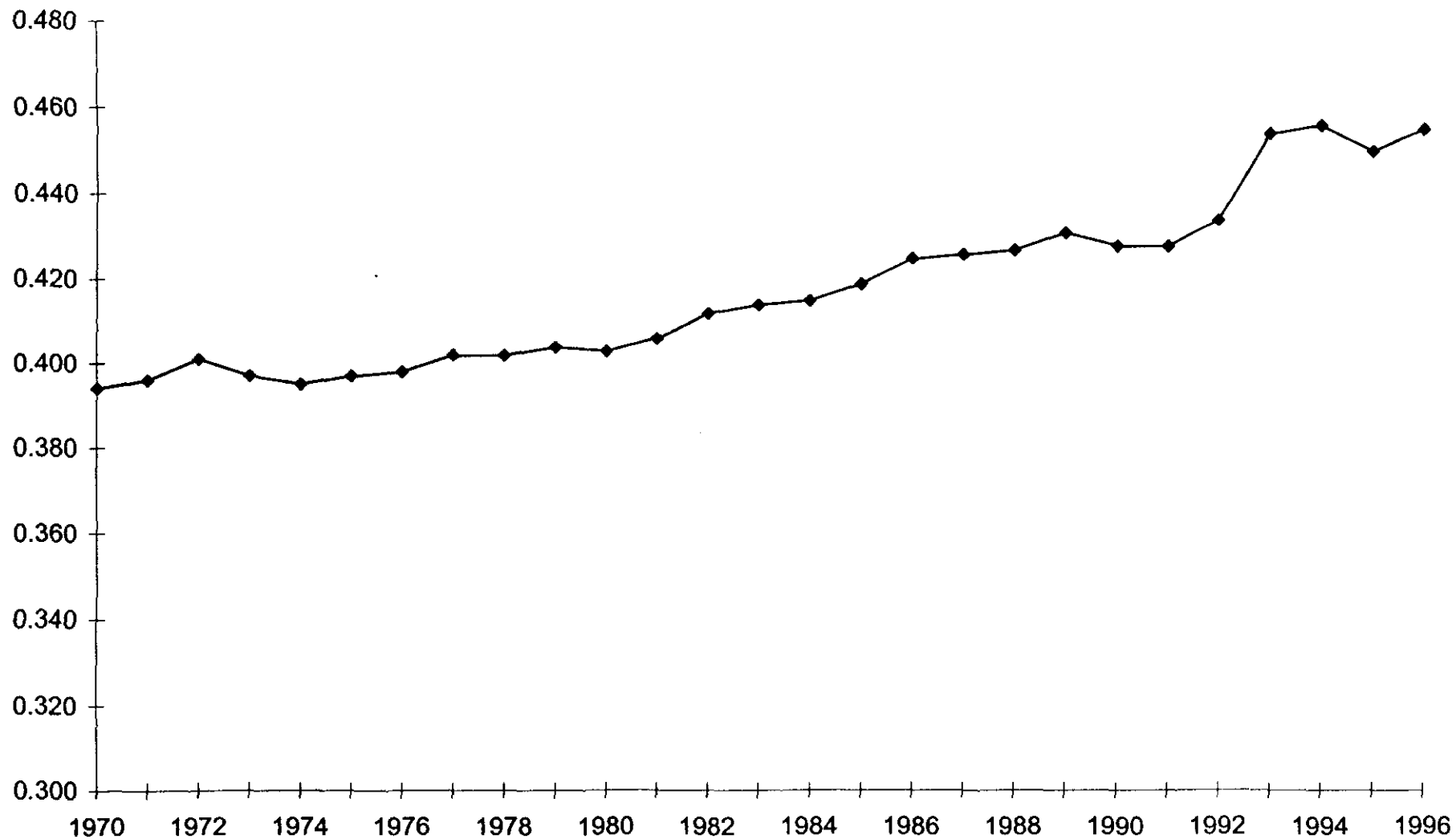
Fuente: Elaborada en base a datos de March Current Population Survey, Historical Income Tables, Table F-4.

COEFICIENTES DE GINI PARA LOS HOGARES, 1970-1996

1970	0.394
1971	0.396
1972	0.401
1973	0.397
1974	0.395
1975	0.397
1976	0.398
1977	0.402
1978	0.402
1979	0.404
1980	0.403
1981	0.406
1982	0.412
1983	0.414
1984	0.415
1985	0.419
1986	0.425
1987	0.426
1988	0.427
1989	0.431
1990	0.428
1991	0.428
1992	0.434
1993	0.454
1994	0.456
1995	0.450
1996	0.455

Fuente: March Current Population Survey, Historical Income Tables, Table H-4.

COEFICIENTES DE GINI PARA LOS HOGARES, 1970-1996



DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LAS FAMILIAS POR QUINTILES Y EL 5% MÁS ALTO,
1970-1996 (en porcentajes del ingreso agregado de las familias)

	Primer quintil	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	Quinto quintil	5% más alto
1970	5.4	12.2	17.6	23.8	40.9	15.6
1971	5.5	12.0	17.6	23.8	41.1	15.7
1972	5.5	11.9	17.5	23.9	41.4	15.9
1973	5.5	11.9	17.5	24.0	41.1	15.5
1974	5.7	12.0	17.6	24.1	40.6	14.8
1975	5.6	11.9	17.7	24.2	40.7	14.9
1976	5.6	11.9	17.7	24.2	40.7	14.9
1977	5.5	11.7	17.6	24.3	40.9	14.9
1978	5.4	11.7	17.6	24.2	41.1	15.1
1979	5.4	11.6	17.5	24.1	41.4	15.3
1980	5.3	11.6	17.6	24.4	41.1	14.6
1981	5.3	11.4	17.5	24.6	41.2	14.4
1982	5.0	11.3	17.2	24.4	42.2	15.3
1983	4.9	11.2	17.2	24.5	42.4	15.3
1984	4.8	11.1	17.1	24.5	42.5	15.4
1985	4.8	11.0	16.9	24.3	43.1	16.1
1986	4.7	10.9	16.9	24.1	43.4	16.5
1987	4.6	10.7	16.8	24.0	43.8	17.2
1988	4.6	10.7	16.7	24.0	44.0	17.2
1989	4.6	10.6	16.5	23.7	44.6	17.9
1990	4.6	10.8	16.6	23.8	44.3	17.4
1991	4.5	10.7	16.6	24.1	44.2	17.1
1992	4.3	10.5	16.5	24.0	44.7	17.6
1993	4.1	9.9	15.7	23.3	47.0	20.3
1994	4.2	10.0	15.7	23.3	46.9	20.1
1995	4.4	10.1	15.8	23.2	46.5	20.0
1996	4.2	10.0	15.8	23.1	46.8	20.3

Fuente: March Current Population Survey, Historical Income Tables, Table F-2.

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES POR QUINTILES Y EL 5% MÁS ALTO, 1970-1996 (en porcentajes del ingreso agregado de los hogares)

	Primer quintil	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	Quinto quintil	5% más alto
1970	4.1	10.8	17.4	24.5	43.3	16.6
1971	4.1	10.6	17.3	24.5	43.5	16.7
1972	4.1	10.5	17.1	24.5	43.9	17.0
1973	4.2	10.5	17.1	24.6	43.6	16.6
1974	4.4	10.6	17.1	24.7	43.1	15.9
1975	4.4	10.5	17.1	24.8	43.2	15.9
1976	4.4	10.4	17.1	24.8	43.3	16.0
1977	4.4	10.3	17.0	24.8	43.6	16.1
1978	4.3	10.3	16.9	24.8	43.7	16.2
1979	4.2	10.3	16.9	24.7	44.0	16.4
1980	4.3	10.3	16.9	24.9	43.7	15.8
1981	4.2	10.2	16.8	25.0	43.8	15.6
1982	4.1	10.1	16.6	24.7	44.5	16.2
1983	4.1	10.0	16.5	24.7	44.7	16.4
1984	4.1	9.9	16.4	24.7	44.9	16.5
1985	4.0	9.7	16.3	24.6	45.3	17.0
1986	3.9	9.7	16.2	24.5	45.7	17.5
1987	3.8	9.6	16.1	24.3	46.2	18.2
1988	3.8	9.6	16.0	24.3	46.3	18.3
1989	3.8	9.5	15.8	24.0	46.8	18.9
1990	3.9	9.6	15.9	24.0	46.6	18.6
1991	3.8	9.6	15.9	24.2	46.5	18.1
1992	3.8	9.4	15.8	24.2	46.9	18.6
1993	3.6	9.0	15.1	23.5	48.9	21.0
1994	3.6	8.9	15.0	23.4	49.1	21.2
1995	3.7	9.1	15.2	23.3	48.7	21.0
1996	3.7	9.0	15.1	23.3	49.0	21.4

Fuente: March Current Population Survey, Historical Income Tables, Table H-2.

TAMAÑO DE LA POBLACIÓN HISPANA, 1980, 1990, 1996

	1980	1990	1996
miles de personas			
Población total	226,546	248,718	265,284
Blancos no hispanos	180,906	188,306	193,978
Negros no hispanos	26,142	29,275	31,912
Hispanos	14,609	22,345	28,269
Asiáticos	3,563	6,988	9,171
porcentajes			
Población total	100%	100%	100%
Blancos no hispanos	79.9%	75.7%	73.1%
Negros no hispanos	11.5%	11.8%	12.0%
Hispanos	6.4%	9.0%	10.7%
Asiáticos*	1.5%	2.8%	3.5%

*En la categoría de asiáticos se incluyen también personas provenientes de las islas del Pacífico

Fuente: Statistical Abstract of the United States 1997, p. 19.

**PROYECCIONES INTERMEDIAS DEL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN HISPANA
para años seleccionados entre 2000 y 2050**

millones de personas	2000	2005	2010	2020	2030	2050
Población total	274.6	286.0	297.7	322.7	346.9	393.9
Blancos no hispanos	197.1	199.8	202.4	207.4	210.0	207.9
Negros no hispanos	33.6	35.5	37.5	41.5	45.4	53.6
Hispanos	31.4	36.1	41.1	52.7	65.6	96.5
Asiáticos*	10.6	12.5	14.4	18.6	23.0	32.4
porcentajes						
Población total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Blancos no hispanos	71.8%	69.9%	68.0%	64.3%	60.5%	52.8%
Negros no hispanos	12.2%	12.4%	12.6%	12.9%	13.1%	13.6%
Hispanos	11.4%	12.6%	13.8%	16.3%	18.9%	24.5%
Asiáticos*	3.9%	4.3%	4.8%	5.7%	6.6%	8.2%

*En la categoría de asiáticos se incluyen también personas provenientes de las islas del Pacífico

Fuente: Statistical Abstract of the United States 1997, p. 19.

COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN HISPANA POR ORIGEN NACIONAL, 1980, 1990, 1996

	1980	1990	1996
Población total	100%	100%	100%
Hispanos	6.4%	9.9%	10.7%
Toda la población hispana	100%	100%	100%
Lugar de origen o ascendencia			
México	59.8%	64.0%	63.4%
Puerto Rico	13.8%	10.5%	11.0%
Cuba	5.5%	4.9%	4.0%
Otro	20.9%	20.6%	21.6%
Centro y Sud América		13.7%	14.3%
Otro		6.9%	7.3%

COMPARACIONES ENTRE LA POBLACIÓN NO HISPANA Y GRUPOS DE LA POBLACIÓN HISPANA, 1996

	No hispanos	Blancos no hispanos	Hispanos	Mexicanos	Puertorri queños	Cubanos	Centro y Sud Americanos	Otros Hispanos
Personas								
menores de 15 años	21.6%	20.1%	31.1%	33.6%	32.3%	15.6%	25.9%	26.1%
mayores de 55 años	21.0%	23.0%	10.3%	9.0%	10.5%	30.8%	9.5%	14.4%
De los mayores de 25 años:								
menos de 5 años de escuela	1.0%	0.6%	10.3%	13.1%	5.3%	6.4%	7.4%	5.1%
bachillerato o más	84.5%	86.0%	53.1%	46.9%	60.4%	63.8%	61.3%	66.4%
licenciatura o más	24.9%	25.9%	9.3%	6.5%	11.0%	18.8%	13.6%	12.9%
% de los Hogares:								
viven en casa propia	67.5%	71.6%	41.2%	44.7%	29.3%	50.2%	31.8%	45.9%
tienen teléfono	93.1%	94.5%	79.7%	78.9%	74.9%	84.6%	83.3%	83.6%
sin acceso a un teléfono	5.2%	4.1%	17.2%	18.1%	21.8%	11.9%	14.1%	12.9%
de una sola persona	25.8%	26.0%	15.9%	13.2%	22.2%	25.8%	14.1%	21.7%
de cinco personas o más	9.3%	8.3%	23.3%	28.3%	16.6%	8.4%	20.7%	13.7%
con ingresos < \$10,000	11.6%	9.7%	18.1%	18.1%	29.9%	21.8%	15.6%	23.0%
con ingresos > \$50,000	33.2%	35.4%	16.2%	16.2%	17.1%	24.0%	20.1%	20.0%
Ingreso mediano de los hogares	\$35,313	\$37,178	\$22,860	\$22,552	\$19,605	\$25,186	\$25,994	\$23,282
% de las Familias:								
de solo 2 personas	44.3%	46.4%	27.4%	25.1%	27.1%	42.9%	28.6%	33.5%
de 5 personas o más	12.5%	11.3%	27.2%	31.9%	20.0%	11.6%	23.9%	17.4%
con ingresos < \$10,000	6.6%	4.6%	16.2%	15.5%	25.9%	9.7%	11.3%	19.8%
con ingresos > \$50,000	41.0%	44.0%	19.3%	17.2%	20.5%	30.1%	21.3%	23.0%
en la pobreza	9.2%	6.4%	27.0%	27.6%	35.6%	15.7%	22.3%	24.6%
Ingreso mediano de las familias	\$42,308	\$45,019	\$24,569	\$23,485	\$22,121	\$32,471	\$26,915	\$26,826
Familias encabezadas por mujeres								
familias encabezadas por mujeres, que estan en la pobreza	17.2%	12.8	25.5%	21.3%	41.5%	18.8%	28.7%	32.4%
	29.9%	21.5%	49.4%	50.0%	63.6%	28.8%	34.5%	49.7%

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Hispanic Population Summary Tables, Internet Release

**INMIGRANTES A LOS ESTADOS UNIDOS SEGÚN REGIÓN O PAÍS DE ORIGEN
1981-1990, 1991-1993, 1994, 1995**

	1981-1990		1991-1993		1994		1995	
	miles de personas	%	miles de personas	%	miles de personas	%	miles de personas	%
Total	7,338.1	100%	3,705.4	100%	804.4	100%	720.5	100%
Europa	705.6	9.6%	438.9	11.8%	160.9	20.0%	128.2	17.8%
Asia	2,817.4	38.4%	1,073.5	29.0%	292.6	36.4%	267.9	37.2%
México	1,653.3	22.5%	1,286.5	34.7%	111.4	13.8%	89.9	12.5%
El Caribe	892.7	12.2%	337.0	9.1%	104.8	13.0%	96.8	13.4%
Centro América	458.7	6.3%	226.8	6.1%	39.9	5.0%	31.8	4.4%
Sud América	455.9	6.2%	189.2	5.1%	47.4	5.9%	45.7	6.3%
Inmigrantes hispanos		47.2%		55.0%		37.7%		36.6%

A38

POBLACION DE ORIGEN HISPANO SEGÚN LUGAR DE NACIMIENTO Y CIUDADANÍA, 1990

	Población		Hispanos	Mexicanos	Puertorri- queños	Cubanos	Otros hispanos
	Total	No hispanos					
Total de personas	248,709,873	226,809,784	21,900,089	13,393,208	2,651,815	1,053,197	4,801,869
Nacidos en EEUU	228,942,557	214,884,118	14,058,439	8,933,371	2,618,963	298,481	2,207,624
Nacidos en el extranjero	19,767,316	11,925,666	7,841,650	4,459,837	32,852	754,716	2,594,245
ingreso entre 1980 y 1990	8,663,627	4,688,647	3,974,980	2,247,960	15,494	195,266	1,516,260
ingreso antes de 1980	11,103,689	7,237,019	3,866,670	2,211,877	17,358	559,450	1,077,985
Ciudadanos de EEUU	7,996,998	5,940,702	2,056,296	999,849	12,795	379,864	663,788
ingreso entre 1980 y 1990	1,250,647	768,522	482,125	286,459	3,697	28,425	163,544
ingreso antes de 1980	6,746,351	5,172,180	1,574,171	713,390	9,098	351,439	500,244
No ciudadanos de EEUU	11,770,318	5,984,964	5,785,354	3,459,988	20,057	374,852	1,930,457
ingreso entre 1980 y 1990	7,412,980	3,920,125	3,492,855	1,961,501	11,797	166,841	1,352,716
ingreso antes de 1980	4,357,338	2,064,839	2,292,499	1,498,487	8,260	208,011	577,714

POBLACIÓN DE ORIGEN HISPANO SEGÚN LUGAR DE NACIMIENTO Y CIUDADANÍA, 1990, en porcentajes

	Población Total	No hispanos	Hispanos	Mexicanos	Puerto- riqueños	Cubanos	Otros hispanos
Total de personas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nacidos en EEUU	92.1%	94.7%	64.2%	66.7%	98.8%	28.3%	46.0%
Nacidos en el extranjero	7.9%	5.3%	35.8%	33.3%	1.2%	71.7%	54.0%
ingreso entre 1980 y 1990	43.8%	39.3%	50.7%	50.4%	47.2%	25.9%	58.4%
ingreso antes de 1980	56.2%	60.7%	49.3%	49.6%	52.8%	74.1%	41.6%
Ciudadanos de EEUU	40.5%	49.8%	26.2%	22.4%	38.9%	50.3%	25.6%
ingreso entre 1980 y 1990	15.6%	12.9%	23.4%	28.7%	28.9%	7.5%	24.6%
ingreso antes de 1980	84.4%	87.1%	76.6%	71.3%	71.1%	92.5%	75.4%
No ciudadanos de EEUU	59.5%	50.2%	73.8%	77.6%	61.1%	49.7%	74.4%
ingreso entre 1980 y 1990	63.0%	65.5%	60.4%	56.7%	58.8%	44.5%	70.1%
ingreso antes de 1980	37.0%	34.5%	39.6%	43.3%	41.2%	55.5%	29.9%

MEDIANA DEL INGRESO ANUAL DE LAS FAMILIAS DE ORIGEN HISPANO SEGÚN LUGAR DE NACIMIENTO Y CIUDADANÍA, 1989 (en dólares corrientes)

	Población Total	No hispanos	Hispanos	Mexicanos	Puertorri- queños	Cubanos	Otros hispanos
Total de personas	35,225	36,028	25,064	24,119	21,941	32,417	27,151
Nacidos en EEUU	35,508	35,898	26,164	26,766	21,945	37,452	29,698
Nacidos en el extranjero	31,785	38,539	23,900	21,568	21,514	31,870	26,241
ingreso entre 1980 y 1990	24,595	30,304	19,383	17,429	18,859	21,622	21,569
ingreso antes de 1980	31,754	38,545	23,659	21,257	21,101	32,182	26,032
Ciudadanos de EEUU	28,494	31,752	23,754	21,861	18,505	27,689	25,930
ingreso entre 1980 y 1990	29,257	35,803	19,936	17,443	18,990	27,532	22,805
ingreso antes de 1980	36,028	42,487	26,753	23,484	23,024	36,311	30,837
No ciudadanos de EEUU	31,943	38,768	24,174	21,802	21,812	32,045	26,453
ingreso entre 1980 y 1990	23,576	28,696	19,282	17,426	18,796	20,561	21,399
ingreso antes de 1980	33,748	40,080	26,313	24,072	22,736	34,662	29,646

Fuente: 1990 Census of Population: Persons of Hispanic Origin in the US, pp. 153-162

TASA DE DESEMPLEO ENTRE LOS GRUPOS DE HISPANOS EN 1990
(según lugar de nacimiento y ciudadanía)

	Población					Puerto- queños	Cubanos hispanos	Otros hispanos
	Total	No hispanos	Hispanos	Mexicanos	Hispanos			
Total de personas	6.3	6.0	10.4	10.7	12.4	6.9	9.6	
Nacidos en EEUU	6.2	6.0	10.4	10.1	12.4	7.5	9.2	
Nacidos en el extranjero	7.8	5.9	10.4	11.3	11.5	6.8	9.8	
ingreso entre 1980 y 1990	9.6	7.7	11.8	12.1	13.3	11.3	11.4	
ingreso antes de 1980	6.4	4.8	9.2	10.7	10.1	5.4	7.9	
Ciudadanos de EEUU	5.4	4.5	7.7	9.6	9.0	4.5	7.1	
ingreso entre 1980 y 1990	7.5	6.0	10.0	10.4	15.9	7.5	9.8	
ingreso antes de 1980	5.0	4.2	7.1	9.3	7.0	4.2	6.3	
No ciudadanos de EEUU	9.4	7.3	11.4	11.9	13.1	9.9	10.9	
ingreso entre 1980 y 1990	10.0	8.1	12.0	12.3	12.6	12.1	11.6	
ingreso antes de 1980	8.5	6.0	10.6	11.4	13.7	7.9	9.4	

INCIDENCIA DE POBREZA ENTRE LOS GRUPOS DE HISPANOS EN 1989
(según lugar de nacimiento y ciudadanía)

	Población					Otros hispanos
	Total	No hispanos	Hispanos	Mexicanos	Puertorri- queños	
Total de personas	13.1	11.9	25.3	26.3	31.7	21.2
Nacidos en EEUU	12.7	11.9	25.0	24.5	31.7	20.6
Nacidos en el extranjero	18.2	13.3	25.7	29.8	29.4	21.8
ingreso entre 1980 y 1990	26.2	21.3	32.1	36.3	34.8	26.6
ingreso antes de 1980	12.0	8.1	19.2	23.2	24.4	15.0
Ciudadanos de EEUU	7.8	6.6	10.0	11.6	18.5	8.7
ingreso entre 1980 y 1990	19.6	13.4	29.5	34.3	30.9	23.1
ingreso antes de 1980	9.2	7.2	15.5	22.3	22.4	11.3
No ciudadanos de EEUU	23.3	18.5	28.2	31.0	32.2	24.4
ingreso entre 1980 y 1990	27.4	22.9	32.4	36.6	36.1	27.0
ingreso antes de 1980	16.3	10.2	21.8	23.7	26.7	18.2

**INCIDENCIA DE POBREZA PARA DIVERSOS GRUPOS DE LA POBLACIÓN
para diversos años entre 1980 y 1996**

	1980	1989	1991	1993	1995	1996
Población total	13.0%	12.8%	14.2%	15.1%	13.8%	13.7%
Blancos	10.2%	10.0%	11.3%	12.2%	11.2%	11.2%
Blancos no hispanos	9.4%		9.4%	9.9%	8.5%	
Negros	32.5%	30.7%	32.7%	33.1%	29.3%	28.4%
Todos los no hispanos		11.6%	12.8%	13.4%	11.8%	
Hispanos	25.7%	26.2%	28.7%	30.6%	30.3%	29.4%
Mexicanos	22.9%	28.4%	29.5%	31.6%	31.2%	
Puertorriqueños	35.6%	33.0%	39.4%	38.4%	38.1%	
Cubanos	12.7%	15.2%	18.0%	19.9%	21.8%	
Centro y sudamericanos	20.3%	18.5%	24.6%	25.3%	24.8%	
Otros hispanos	17.2%	17.8%	20.6%	27.3%	25.6%	

Fuente: U.S. Census Bureau, March Current Population Surveys, y Bean y Tienda p. 371.

TASAS DE PARTICIPACIÓN EN LA PEA POR GRUPOS DE LA POBLACIÓN (en porcentajes)
para diversos años entre 1970 y 1996

	Total	Hombres	Mujeres	Blancos	Negros	Hispanos	Mexicanos	Puertorri- queños	Cubanos
1970	60.4	79.7	43.3	60.2					
1973					60.2				
1980	63.8	77.4	51.5	64.1	61.0	64.0			
1985	64.8	76.3	54.5	65.0	62.9	64.6			
1986							67.0	53.8	67.7
1990	66.5	76.4	57.5	66.9	64.0	67.4	68.8	55.9	65.7
1992	66.4	75.8	57.8	66.8	63.3	66.5	67.5	57.4	61.1
1993	66.3	75.4	57.9	66.8	63.2	66.2	67.4	56.7	59.8
1994	66.6	75.1	58.8	67.1	63.4	66.1	67.7	55.4	60.3
1995	66.6	75.0	58.9	67.1	63.7	65.8	66.9	57.9	60.2
1996	66.8	74.9	59.3	67.2	64.1	66.5	67.5	58.0	64.3

Fuente: Statistical Abstract of the United States 1997, pp. 397, 398; y Statistical Abstract of the United States 1995, p. 400.

TASAS DE DESEMPLEO POR GRUPOS DE LA POBLACIÓN (en porcentajes)
 para diversos años entre 1986 y 1996

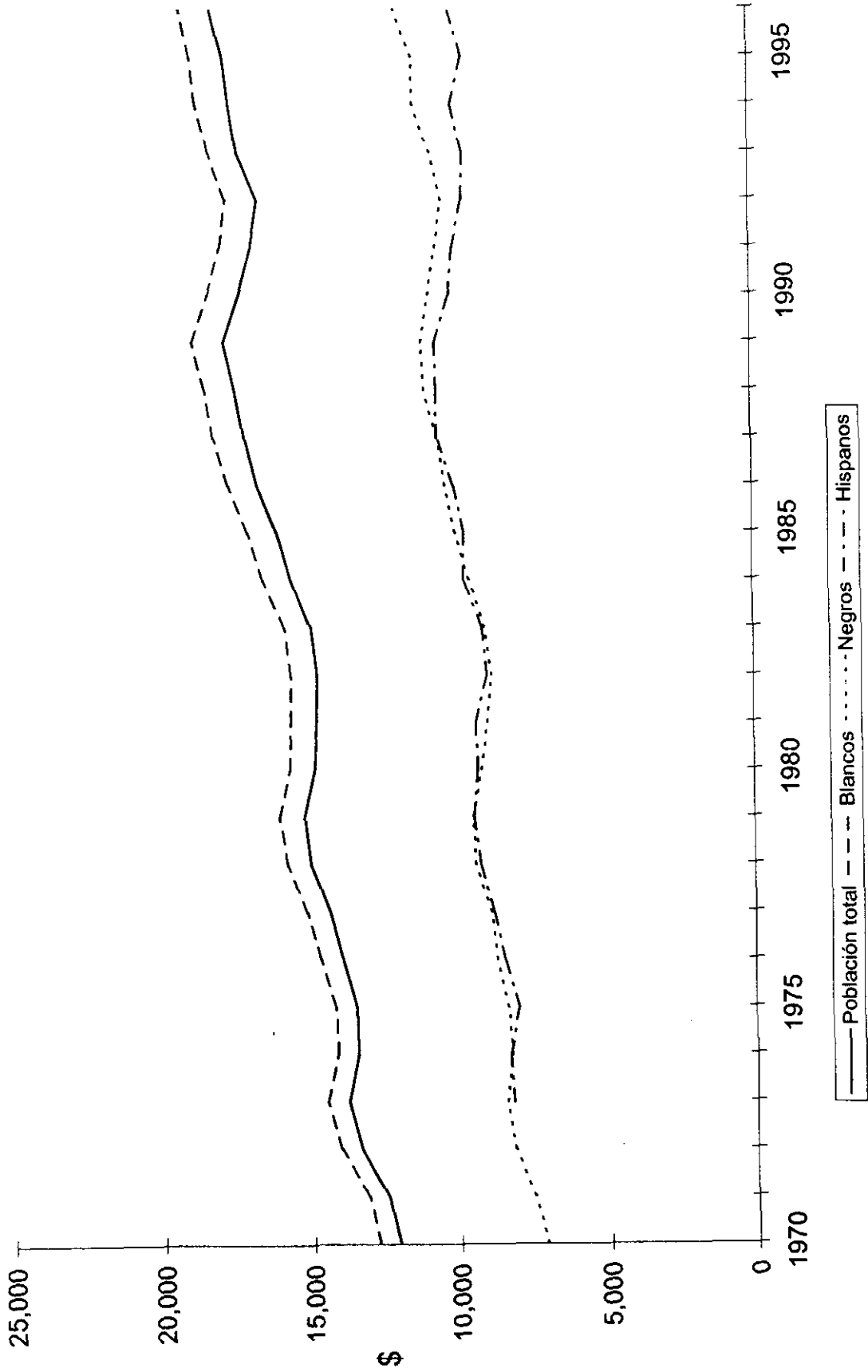
	Blancos	Negros	Hispanos	Mexicanos	Puertorriqueños	Cubanos
1986	6.0	14.5	10.6	11.2	14.0	6.4
1987	5.3	13.0	8.8	9.9	10.1	5.2
1988	4.7	11.7	8.2	9.1	8.0	5.0
1990	4.8	11.4	8.2	8.4	9.5	7.2
1992	6.6	14.1	11.4	11.7	14.1	7.9
1993	6.1	13.0	10.8	10.7	12.8	7.8
1994	5.3	11.5	9.9	10.1	11.6	8.1
1995	4.9	10.4	9.3	9.7	11.2	7.4
	4.9	10.6	8.8	9.0	11.4	7.6
	4.8	10.2	10.0	10.8	11.0	7.0
1996	4.7	10.5	8.9	9.2	9.6	7.2
	4.7	11.1	7.9	8.2	8.6	6.4
	4.7	10.0	10.2	11.0	10.8	8.3

INGRESO PER CÁPITA POR GRUPOS, 1970 a 1996 (dólares de 1996)

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
1970	12,070	12,742	7,100	
1971	12,439	13,091	7,506	
1972	13,319	14,022	8,128	
1973	13,765	14,497	8,380	8,157
1974	13,438	14,139	8,217	8,268
1975	13,451	14,160	8,297	7,948
1976	13,923	14,676	8,680	8,397
1977	14,362	15,144	8,873	8,783
1978	15,004	15,799	9,377	9,207
1979	15,198	16,059	9,422	9,397
1980	14,845	15,696	9,159	9,275
1981	14,760	15,636	8,932	9,315
1982	14,738	15,636	8,797	8,941
1983	14,956	15,859	9,023	9,115
1984	15,596	16,519	9,479	9,666
1985	16,059	17,018	9,974	9,643
1986	16,706	17,683	10,317	10,021
1987	17,114	18,153	10,559	10,570
1988	17,405	18,430	10,970	10,552
1989	17,785	18,848	11,068	10,616
1990	17,271	18,325	10,825	10,113
1991	16,839	17,867	10,564	9,978
1992	16,604	17,653	10,332	9,607
1993	17,271	18,242	10,709	9,588
1994	17,527	18,645	11,275	9,989
1995	17,736	18,844	11,306	9,575
1996	18,136	19,181	11,899	10,048

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

INGRESO PER CÁPITA, 1970-1996 (dólares de 1996)



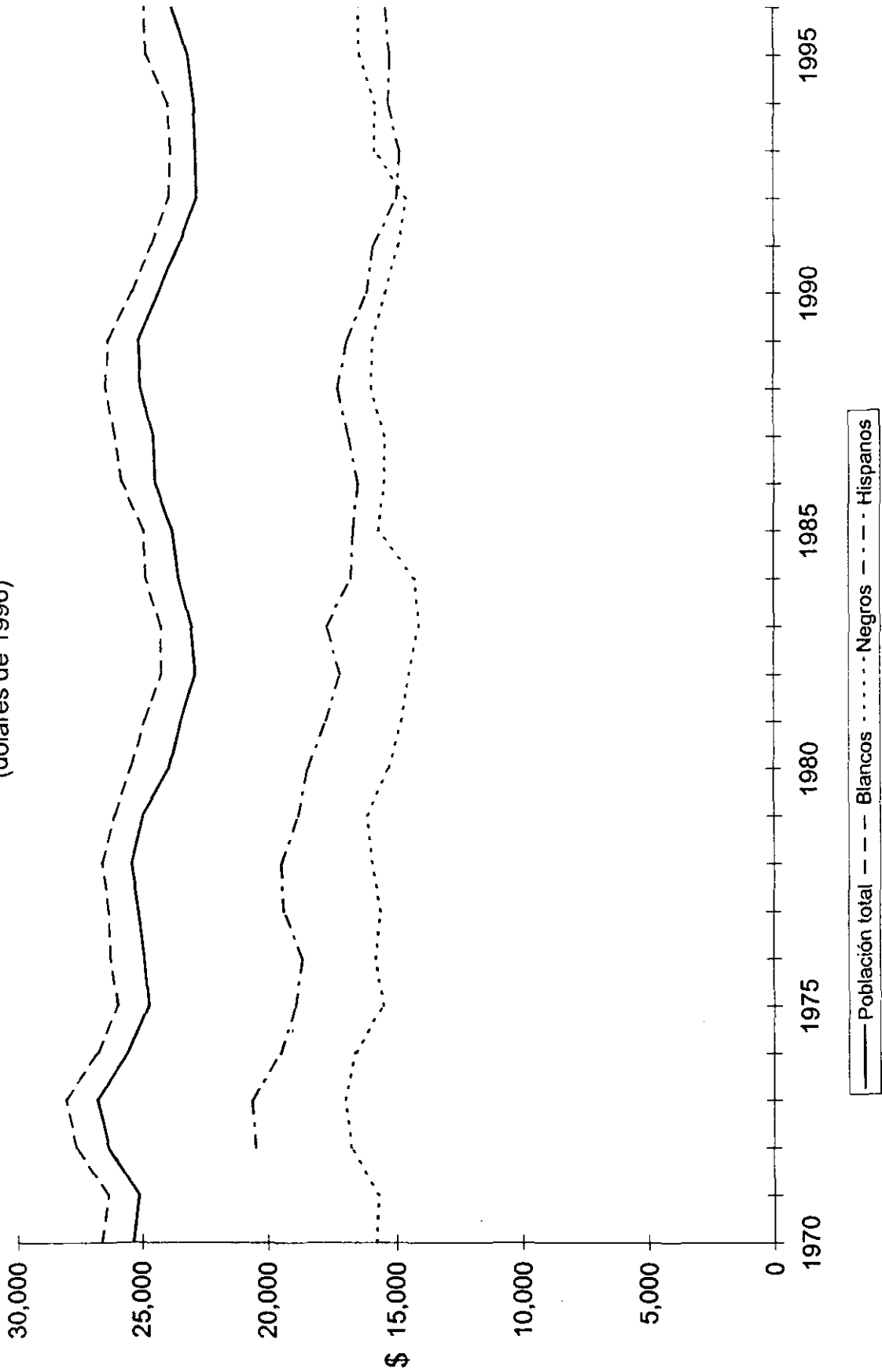
Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Income Tables-Persons.

MEDIANA DEL INGRESO DE LOS HOMBRES MAYORES DE 15 AÑOS, 1970-1992
(dólares de 1996)

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
1970	25,340	26,635	15,800	
1971	25,129	26,345	15,715	
1972	26,327	27,613	16,725	20,466
1973	26,779	28,099	16,996	20,610
1974	25,551	26,767	16,585	19,478
1975	24,716	25,964	15,522	18,920
1976	24,898	26,248	15,804	18,622
1977	25,131	26,323	15,620	19,357
1978	25,418	26,622	15,948	19,479
1979	24,975	26,090	16,150	18,809
1980	23,888	25,409	15,269	18,414
1981	23,462	24,895	14,804	17,767
1982	22,895	24,205	14,505	17,185
1983	23,048	24,261	14,126	17,766
1984	23,558	24,867	14,267	16,764
1985	23,784	24,951	15,702	16,673
1986	24,500	25,845	15,492	16,509
1987	24,565	26,111	15,490	16,892
1988	25,077	26,471	15,974	17,282
1989	25,171	26,398	15,954	16,955
1990	24,361	25,414	15,448	16,170
1991	23,580	24,647	14,932	15,918
1992	22,875	23,939	14,610	14,994
1993	22,913	23,867	15,858	14,864
1994	22,995	24,000	15,862	15,351
1995	23,228	24,901	16,479	15,278
1996	23,834	24,949	16,491	15,437

Fuente: March Current Population Survey, Historical Income Tables-Persons, Table P-2.

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



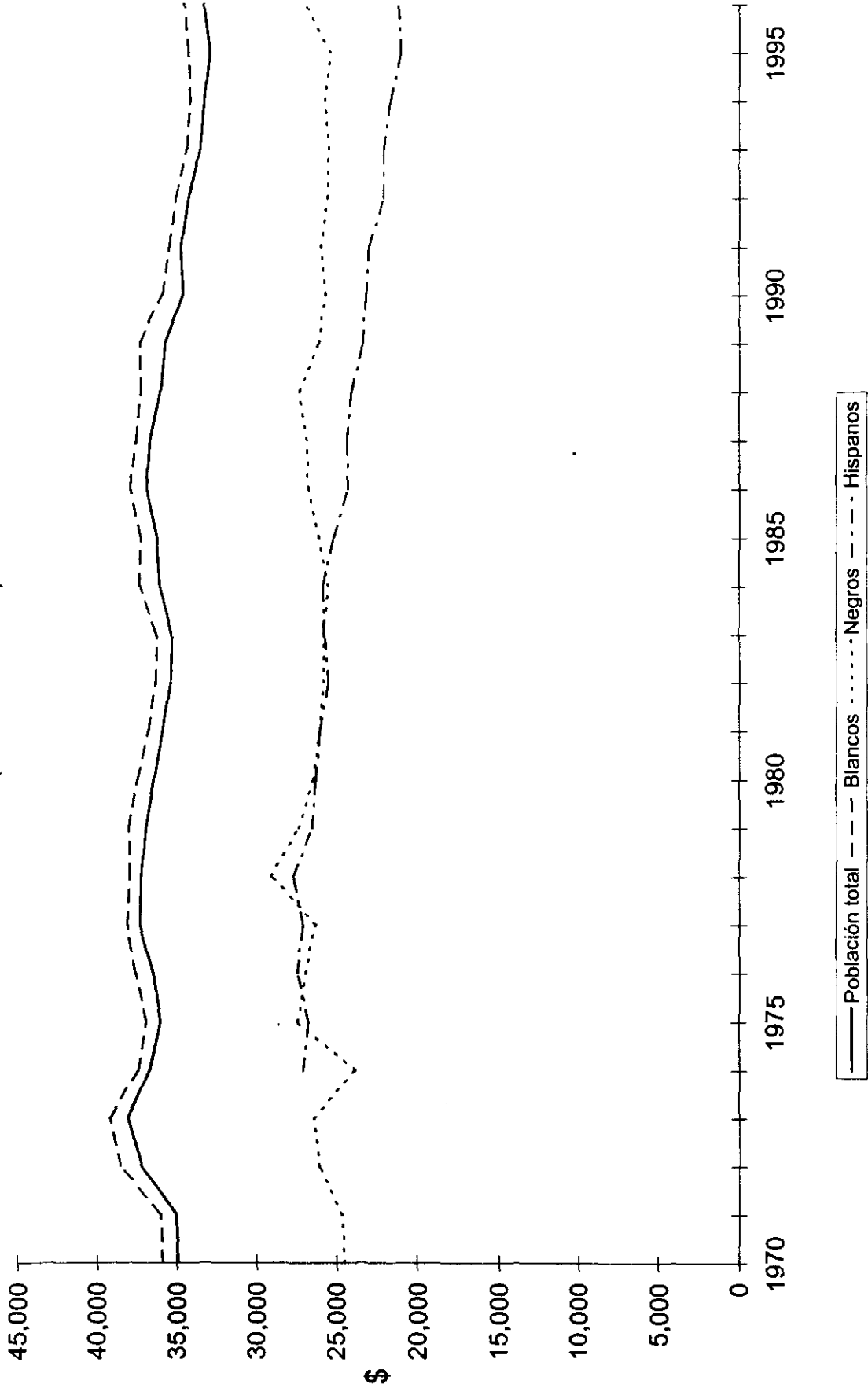
Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Income Tables-Persons.

MEDIANA DEL INGRESO DE LOS HOMBRES QUE TRABAJAN TIEMPO COMPLETO,
1970-1996 (dólares de 1996)

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
1970	34,890	35,889	24,447	
1971	35,060	36,047	24,649	
1972	37,239	38,582	26,055	
1973	38,121	39,225	26,437	
1974	36,767	37,484	23,854	27,142
1975	36,109	36,944	27,494	26,758
1976	36,607	37,698	27,001	27,529
1977	37,413	38,177	26,320	27,147
1978	37,335	38,028	29,125	27,761
1979	37,060	38,131	27,481	26,605
1980	36,552	37,595	26,452	26,290
1981	36,033	36,879	26,093	26,088
1982	35,540	36,487	25,915	25,585
1983	35,457	36,412	25,851	25,818
1984	36,249	37,490	25,586	25,935
1985	36,453	37,465	26,205	25,291
1986	37,069	38,104	26,865	24,348
1987	36,851	37,710	26,963	24,419
1988	36,236	37,484	27,475	24,125
1989	35,959	37,545	26,197	23,473
1990	34,788	36,111	25,787	23,238
1991	34,941	35,657	26,067	23,071
1992	34,480	35,300	25,711	22,204
1993	33,744	34,564	25,588	22,176
1994	33,468	34,344	25,838	21,730
1995	33,150	34,505	25,530	21,160
1996	33,538	34,741	27,136	21,265

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

MEDIANA DEL INGRESO DE LOS HOMBRES QUE TRABAJAN TIEMPO COMPLETO, 1970-1996
(dólares de 1996)



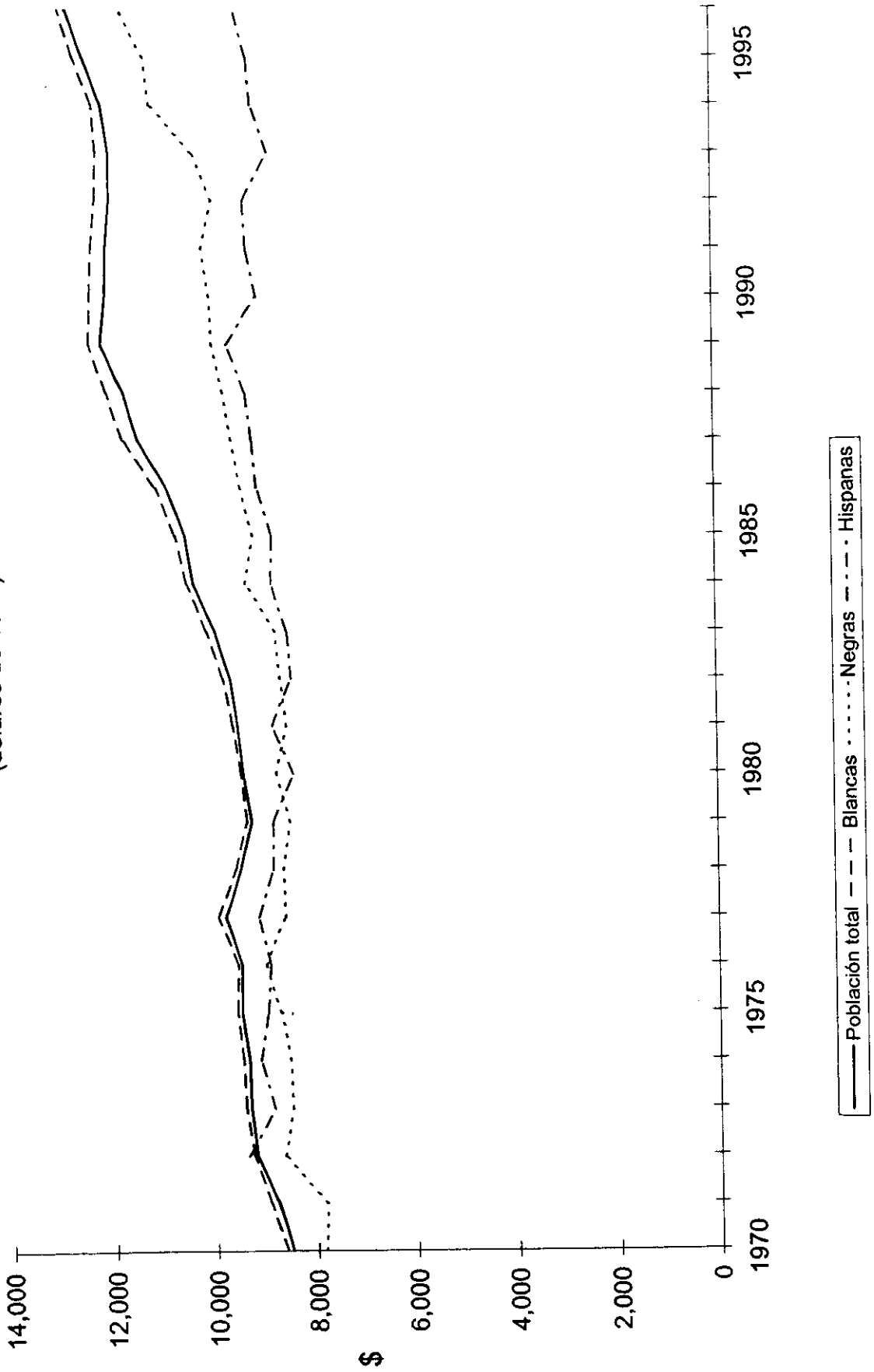
Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Income Tables-Persons.

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

	Población total	Blancas	Negras	Hispanas
1970	8,498	8,609	7,837	
1971	8,766	8,912	7,809	
1972	9,184	9,244	8,637	9,354
1973	9,294	9,384	8,470	8,816
1974	9,317	9,423	8,507	9,094
1975	9,450	9,548	8,674	8,939
1976	9,446	9,525	8,976	8,873
1977	9,784	9,933	8,577	9,109
1978	9,456	9,570	8,617	8,805
1979	9,227	9,314	8,477	8,799
1980	9,380	9,431	8,731	8,398
1981	9,505	9,611	8,538	8,811
1982	9,662	9,793	8,638	8,436
1983	9,954	10,115	8,732	8,510
1984	10,371	10,494	9,308	8,804
1985	10,524	10,728	9,153	8,778
1986	10,894	11,109	9,400	9,073
1987	11,457	11,750	9,598	9,157
1988	11,738	12,073	9,747	9,271
1989	12,177	12,415	9,964	9,676
1990	12,089	12,385	9,997	9,042
1991	12,068	12,350	10,156	9,231
1992	11,982	12,260	9,938	9,291
1993	11,994	12,233	10,324	8,795
1994	12,139	12,313	11,163	9,119
1995	12,488	12,680	11,285	9,192
1996	12,815	12,961	11,772	9,484

Fuente: March Current Population Survey, Historical Income Tables-Persons, Table P-2.

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



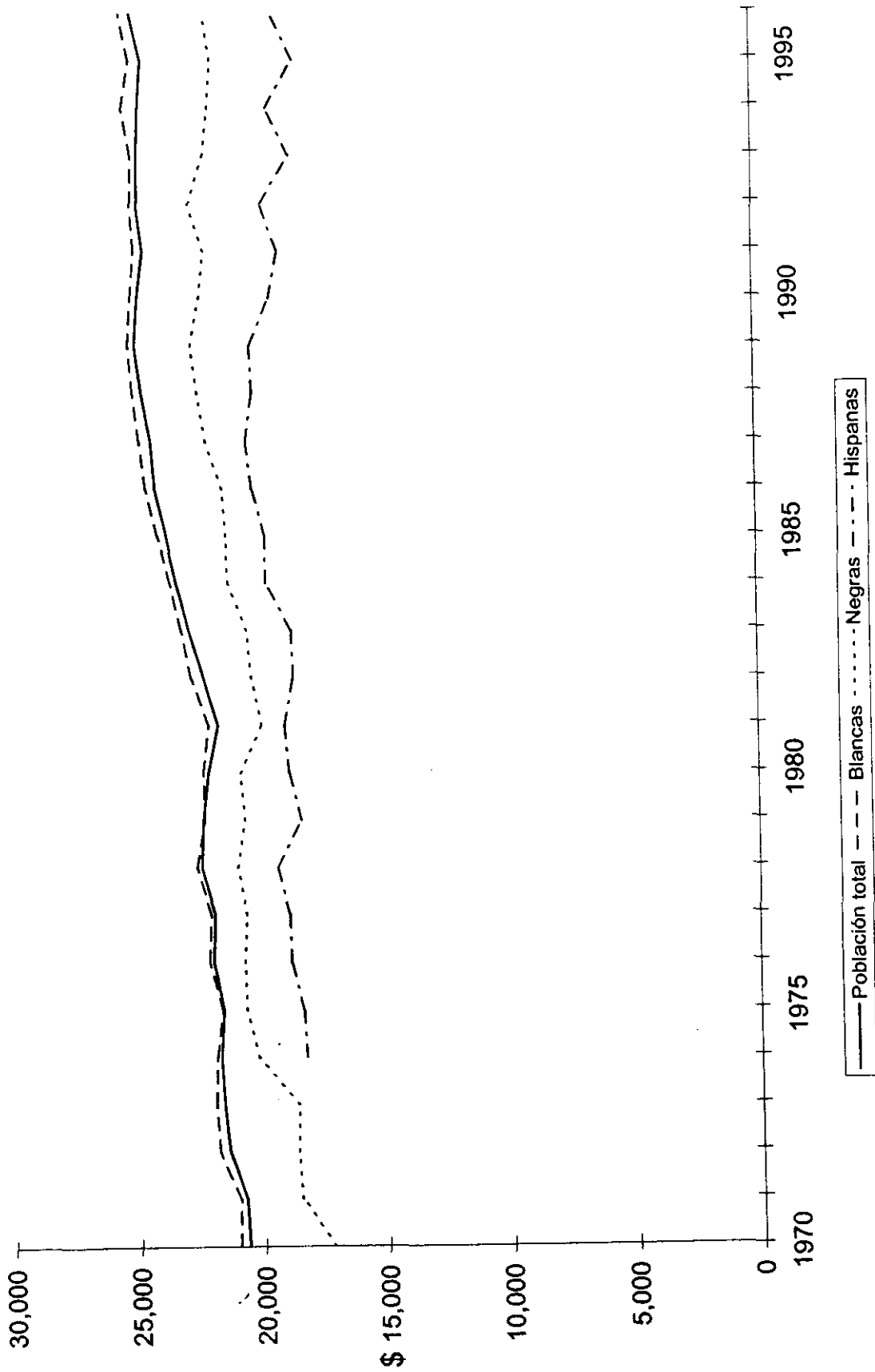
Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Income Tables-Persons.

MEDIANA DEL INGRESO DE LAS MUJERES QUE TRABAJAN TIEMPO COMPLETO,
1970-1996 (dólares de 1996)

	Población total	Blancas	Negras	Hispanas
1970	20,667	21,031	17,232	
1971	20,754	20,994	18,537	
1972	21,390	21,811	18,658	
1973	21,567	21,933	18,599	
1974	21,688	21,872	20,185	18,269
1975	21,550	21,600	20,637	18,362
1976	21,955	22,124	20,685	18,831
1977	21,882	22,021	20,581	18,865
1978	22,410	22,621	20,966	19,365
1979	22,329	22,254	20,639	18,395
1980	22,098	22,311	20,809	18,849
1981	21,693	22,055	19,918	19,011
1982	22,242	22,726	20,312	18,649
1983	22,809	23,121	20,479	18,705
1984	23,289	23,520	21,196	19,672
1985	23,689	24,034	21,275	19,717
1986	24,112	24,481	21,422	20,215
1987	24,259	24,708	22,068	20,444
1988	24,596	24,965	22,371	20,161
1989	24,848	25,143	22,613	20,253
1990	24,719	25,016	22,261	19,425
1991	24,474	24,831	22,042	19,063
1992	24,707	24,993	22,655	19,765
1993	24,697	24,951	22,058	18,580
1994	24,631	25,297	21,839	19,499
1995	24,479	24,980	21,701	18,382
1996	24,935	25,358	21,990	19,272

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

MEDIANA DEL INGRESO DE LAS MUJERES QUE TRABAJAN TIEMPO COMPLETO, 1970-1996
(dólares de 1996)



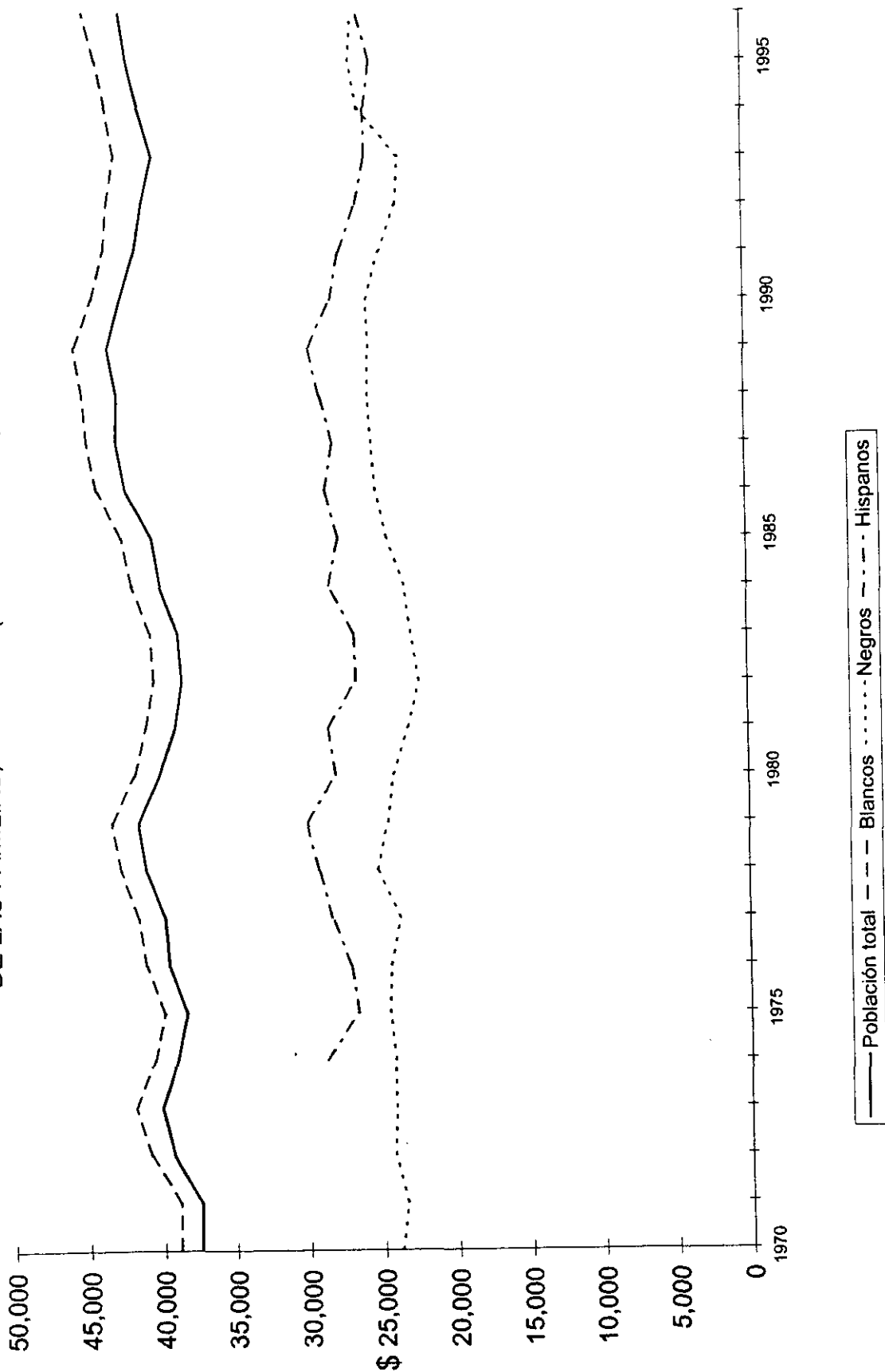
Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Income Tables: Persons.

MEDIANA DEL INGRESO DE LAS FAMILIAS, 1970 a 1996 (dólares de 1996)

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
1970	37,485	38,887	23,854	
1971	37,441	38,850	23,444	
1972	39,282	40,812	24,256	
1973	40,059	41,868	24,163	
1974	39,004	40,534	24,203	28,841
1975	38,301	39,834	24,509	26,665
1976	39,510	41,040	24,412	27,098
1977	39,744	41,559	23,741	28,354
1978	41,003	42,695	25,288	29,209
1979	41,530	43,336	24,540	30,042
1980	40,079	41,759	24,162	28,055
1981	38,986	40,952	23,101	28,561
1982	38,459	40,379	22,317	26,632
1983	38,721	40,575	22,851	26,711
1984	39,917	41,809	23,302	28,438
1985	40,443	42,509	24,477	27,745
1986	42,171	44,105	25,201	28,624
1987	42,775	44,729	25,422	28,038
1988	42,695	44,981	25,636	28,872
1989	43,290	45,520	25,571	29,667
1990	42,440	44,315	25,717	28,128
1991	41,401	43,524	24,823	27,527
1992	40,900	43,245	23,600	26,342
1993	40,131	42,672	23,391	25,684
1994	41,059	43,284	26,148	25,746
1995	41,810	43,905	26,737	25,296
1996	42,300	44,756	26,522	26,179

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

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



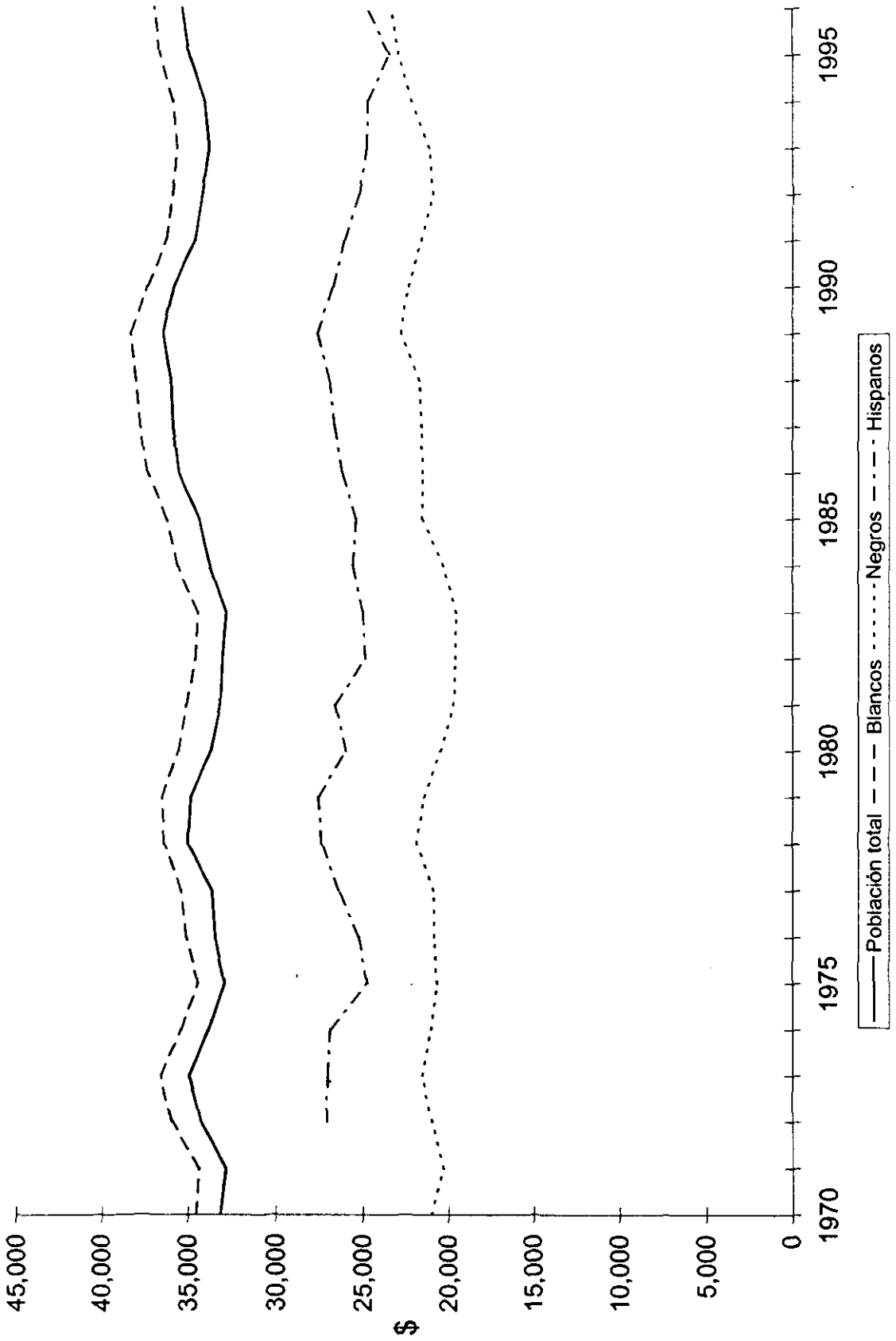
Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Income Tables-Families.

MEDIANA DEL INGRESO DE LOS HOGARES, 1970-1996 (dólares de 1996)

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
1970	33,181	34,560	21,035	
1971	32,865	34,376	20,306	
1972	34,267	35,949	20,984	27,129
1973	34,943	36,622	21,557	27,072
1974	33,850	35,401	21,053	26,924
1975	32,943	34,451	20,682	24,749
1976	33,509	35,102	20,872	25,276
1977	33,694	35,432	20,908	26,432
1978	35,015	36,401	21,875	27,435
1979	34,902	36,594	21,485	27,653
1980	33,763	35,620	20,521	26,025
1981	33,215	35,094	19,693	26,643
1982	33,105	34,657	19,642	24,910
1983	32,900	34,502	19,579	25,057
1984	33,849	35,709	20,343	25,660
1985	34,439	36,320	21,609	25,467
1986	35,642	37,471	21,588	26,272
1987	35,994	37,924	21,646	26,706
1988	36,108	38,172	21,760	27,002
1989	36,575	38,473	22,881	27,737
1990	35,945	37,492	22,420	26,806
1991	34,705	36,367	21,665	26,140
1992	34,261	36,020	20,974	25,271
1993	33,922	35,788	21,209	24,850
1994	34,158	36,026	22,261	24,796
1995	35,082	36,822	23,054	23,535
1996	35,492	37,161	23,482	24,906

Fuente: March Current Population Survey, Historical Income Tables, Table H-5.

MEDIANA DEL INGRESO DE LOS HOGARES, 1970 -1996 (dólares de 1996)



Fuente: Elaborada con datos de March Current Population Survey, Historical Income Tables, Table H-5

CAMBIOS REALES EN EL PIB, EL INGRESO DISPONIBLE, EL CONSUMO PERSONAL Y LAS MEDIANAS DEL INGRESO ENTRE 1980 Y 1996

Cambio real en el PIB entre 1980 y 1996	50.1%
Cambio real en el ingreso personal disponible entre 1980 y 1996	50.0%
Cambio real en el consumo personal entre 1980 y 1996	56.6%

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
Cambios la mediana del ingreso de los hombres con ingresos				
1980-expansión	5.4%	4.2%	4.6%	-6.1%
contracción	-9.1%	-9.6%	-8.5%	-14.0%
expansión	4.2%	4.2%	12.9%	3.9%
Cambio neto 1980-96	-0.2%	-1.8%	8.0%	-16.2%
Cambios la mediana del ingreso de los hombres con ingresos de tiempo completo				
1980-expansión	3.8%	1.4%	3.9%	-1.4%
contracción	-12.7%	-9.9%	-6.9%	-18.4%
expansión	1.2%	1.2%	6.0%	0.5%
Cambio neto 1980-96	-8.2%	-7.6%	2.6%	-19.1%
Cambios en la mediana del ingreso de las mujeres con ingresos				
1980-expansión	29.8%	31.6%	20.5%	15.2%
contracción	-1.6%	-1.5%	-2.1%	-9.1%
expansión	7.0%	6.0%	18.5%	7.8%
Cambio neto 1980-96	36.6%	37.4%	39.6%	12.9%
Cambios el la mediana del ingreso de las mujeres con ingresos de tiempo completo				
1980-expansión	12.4%	14.8%	8.7%	8.5%
contracción	-1.8%	-2.6%	-2.5%	-9.1%
expansión	2.2%	1.6%	-0.2%	3.7%
Cambio neto 1980-96	12.8%	13.7%	5.7%	2.2%
Cambios en la mediana del ingreso de los hogares				
1980-expansión	8.3%	8.0%	11.5%	6.6%
contracción	-7.3%	-7.0%	2.6%	-15.1%
expansión	4.6%	2.9%	0.0%	5.8%
Cambio neto 1980-96	5.1%	3.4%	14.4%	-4.3%
Cambios en la mediana del ingreso de las familias				
1980-expansión	8.0%	9.0%	6.4%	5.7%
contracción	-7.3%	-6.3%	-9.0%	-13.4%
expansión	5.4%	4.9%	13.4%	1.9%
Cambio neto 1980-96	5.5%	7.2%	9.8%	-6.7%

Fuente: Elaborado con datos de Historical Income Tables y Economic Report of the President 1998

CAMBIOS EN LAS MEDIANAS DEL INGRESO PER CÁPITA ENTRE 1980 Y 1996
(montos en dólares de 1996)

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
Mediana del ingreso en 1980	\$14,845	\$15,696	\$9,159	\$9,275
Siguiente máximo relativo: año	1989	1989	1989	1989
monto	\$17,785	\$18,848	\$11,068	\$10,616
% cambio respecto a 1980	19.8%	20.1%	20.8%	14.5%
Siguiente mínimo relativo: año	1992	1992	1992	1993
monto	\$16,604	\$17,653	\$10,332	\$9,588
% cambio respecto al máximo anterior	-6.6%	-6.3%	-6.6%	-9.7%
Mediana del ingreso en 1996	\$18,136	\$19,181	\$11,899	\$10,048
% cambio respecto al mínimo anterior	9.2%	8.7%	15.2%	4.8%
Cambio neto entre 1980 y 1996	22.2%	22.2%	29.9%	8.3%

Fuente: Elaborado con datos de Historical Income Tables - Persons

**CAMBIOS, ENTRE 1980 Y 1996, EN LAS MEDIANAS DEL INGRESO
DE LOS HOMBRES QUE TRABAJAN (montos en dólares de 1996)**

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
Mediana del ingreso en 1980	\$23,888	\$25,409	\$15,269	\$18,414
Siguiente máximo relativo: año	1989	1988	1988	1988
monto	\$25,171	\$26,471	\$15,974	\$17,282
% cambio respecto a 1980	5.4%	4.2%	4.6%	-6.1%
Siguiente mínimo relativo: año	1992	1992	1992	1993
monto	\$22,875	\$23,939	\$14,610	\$14,864
% cambio respecto al máximo anterior	-9.1%	-9.6%	-8.5%	-14.0%
Mediana del ingreso en 1996	\$23,834	\$24,939	\$16,491	\$15,437
% cambio respecto al mínimo anterior	4.2%	4.2%	12.9%	3.9%
Cambio neto entre 1980 y 1996	-0.2%	-1.8%	8.0%	-16.2%

Fuente: Elaborado con datos de Historical Income Tables - Persons

CAMBIOS, ENTRE 1980 Y 1996, EN LAS MEDIANAS DEL INGRESO DE
LOS HOMBRES QUE TRABAJAN TIEMPO COMPLETO (montos en dólares de 1996)

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
Mediana del ingreso en 1980	\$36,552	\$37,595	\$26,452	\$26,290
Siguiente máximo relativo: año	1986	1986	1988	1984
monto	\$37,959	\$38,104	\$27,475	\$25,935
% cambio respecto a 1980	3.8%	1.4%	3.9%	-1.4%
Siguiente mínimo relativo: año	1995	1994	1993	1995
monto	\$33,150	\$34,344	\$25,588	\$21,160
% cambio respecto al máximo anterior	-12.7%	-9.9%	-6.9%	-18.4%
Mediana del ingreso en 1996	\$33,538	\$34,741	\$27,136	\$21,265
% cambio respecto al mínimo anterior	1.2%	1.2%	6.0%	0.5%
Cambio neto entre 1980 y 1996	-8.2%	-7.6%	2.6%	-19.1%

Fuente: Elaborado con datos de Historical Income Tables - Persons

CAMBIOS, ENTRE 1980 Y 1996, EN LAS MEDIANAS DEL INGRESO
DE LAS MUJERES QUE TRABAJAN (montos en dólares de 1996)

	Población total	Blancas	Negras	Hispanas
Mediana del ingreso en 1980	\$9,380	\$9,431	\$8,431	\$8,398
Siguiente máximo relativo: año	1989	1988	1991	1988
monto	\$12,177	\$12,415	\$10,156	\$9,676
% cambio respecto a 1980	29.8%	31.6%	20.5%	15.2%
Siguiente mínimo relativo: año	1992	1993	1992	1993
monto	\$11,982	\$12,233	\$9,938	\$8,795
% cambio respecto al máximo anterior	-1.6%	-1.5%	-2.1%	-9.1%
Mediana del ingreso en 1996	\$12,815	\$12,961	\$11,772	\$9,484
% cambio respecto al mínimo anterior	7.0%	6.0%	18.5%	7.8%
Cambio neto entre 1980 y 1996	36.6%	37.4%	39.6%	12.9%

Fuente: Elaborado con datos de Historical Income Tables - Persons

CAMBIOS, ENTRE 1980 Y 1996, EN LAS MEDIANAS DEL INGRESO DE LAS MUJERES QUE TRABAJAN TIEMPO COMPLETO (montos en dólares de 1996)

	Población total	Blancas	Negras	Hispanas
Mediana del ingreso en 1980	\$22,098	\$22,311	\$20,809	\$18,849
Siguiente máximo relativo:				
año	1989	1989	1989	1987
monto	\$24,848	\$25,613	\$22,613	\$20,444
% cambio respecto a 1980	12.4%	14.8%	8.7%	8.5%
Siguiente mínimo relativo:				
año	1993	1993	1991	1993
monto	\$24,397	\$24,951	\$22,042	\$18,580
% cambio respecto al máximo anterior	-1.8%	-2.6%	-2.5%	-9.1%
Mediana del ingreso en 1996	\$24,935	\$25,358	\$21,990	\$19,272
% cambio respecto al mínimo anterior	2.2%	1.6%	-0.2%	3.7%
Cambio neto entre 1980 y 1996	12.8%	13.7%	5.7%	2.2%

Fuente: Elaborado con datos de Historical Income Tables - Persons

**CAMBIOS EN LAS MEDIANAS DEL INGRESO DE LAS FAMILIAS
ENTRE 1980 Y 1996 (montos en dólares de 1996)**

	Población total	Blancas	Negras	Hispanas
Mediana del ingreso en 1980	\$40,079	\$41,759	\$24,162	\$28,055
Siguiente máximo relativo: año	1989	1989	1990	1989
monto	\$43,290	\$45,520	\$25,717	\$29,667
% cambio respecto a 1980	8.0%	9.0%	6.4%	5.7%
Siguiente mínimo relativo: año	1993	1993	1993	1993
monto	\$40,131	\$42,672	\$23,391	\$25,684
% cambio respecto al máximo anterior	-7.3%	-6.3%	-9.0%	-13.4%
Mediana del ingreso en 1996	\$42,300	\$44,756	\$26,522	\$26,179
% cambio respecto al mínimo anterior	5.4%	4.9%	13.4%	1.9%
Cambio neto entre 1980 y 1996	5.5%	7.2%	9.8%	-6.7%

Fuente: Elaborado con datos de Historical Income Tables - Families

**CAMBIOS EN LAS MEDIANAS DEL INGRESO DE LOS HOGARES
ENTRE 1980 Y 1996 (montos en dólares de 1996)**

	Población total	Blancos	Negros	Hispanos
Mediana del ingreso en 1980	\$33,763	\$35,620	\$20,521	\$26,025
Siguiente máximo relativo: año	1989	1989	1989	1989
monto	\$36,575	\$38,473	\$22,881	\$27,737
% cambio respecto a 1980	8.3%	8.0%	11.5%	6.6%
Siguiente mínimo relativo: año	1993	1993	1992	1995
monto	\$33,922	\$35,788	\$23,482	\$23,535
% cambio respecto al máximo anterior	-7.3%	-7.0%	2.6%	-15.1%
Mediana del ingreso en 1996	\$35,492	\$36,822	\$23,482	\$24,906
% cambio respecto al mínimo anterior	4.6%	2.9%	0.0%	5.8%
Cambio neto entre 1980 y 1996	5.1%	3.4%	14.4%	-4.3%

Fuente: Elaborado con datos de Historical Income Tables - Households

MEDIANA DEL INGRESO ANUAL POR GRUPOS DE LA POBLACIÓN HISPANA 1996
(en dólares corrientes)

	Total	No hispanos	Blancos no hispanos	Hispanos	Origen mexicano	Origen puertorriqueño	Origen cubano
mediana del ingreso de todas las personas que tienen ingresos							
hombres	\$25,017	\$26,163	\$27,252	\$15,653	\$14,717	\$20,018	\$21,445
mujeres	\$15,321	\$15,684	\$15,880	\$11,338	\$10,497	\$15,430	\$14,551
mediana del ingreso de las personas que trabajan tiempo completo durante todo el año							
hombres	\$31,495	\$32,383	\$34,301	\$20,378	\$19,028	\$23,961	\$26,245
mujeres	\$22,496	\$23,110	\$23,661	\$17,177	\$15,998	\$20,491	\$21,879

Fuente: The Hispanic Population of the United States, summary tables 1996

PARTICIPACIÓN EN LA PEA Y DESEMPLEO POR GRUPOS DE LA POBLACIÓN, 1996

	Total	Biancos	Negros	Hispanos	Origen mexicano	Origen puertorriqueño	Origen cubano
Total							
% en la PEA	66.8%	67.2%	64.1%	66.5%	67.5%	58.0%	64.3%
% desempleado	5.4%	4.7%	10.5%	8.9%	9.2%	9.6%	7.2%
Hombres							
% en la PEA	74.9%	75.8%	68.7%	79.6%	81.4%	69.2%	74.8%
% desempleado	5.6%	4.7%	11.1%	7.9%	8.2%	8.6%	6.4%
Mujeres							
% en la PEA	59.3%	59.1%	60.4%	53.4%	52.8%	48.5%	53.3%
% desempleado	5.4%	4.7%	10.0%	10.2%	11.0%	10.8%	8.3%

DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL DE LAS PERSONAS CON EMPLEO, 1996 (miles de personas)

	Blancos	Negros	Hispanos	Origen Mexicano	Origen Puertorriqueño	Origen Cubano
Número total de trabajadores civiles	107,808	13,542	11,642	7,209	1,057	591
Hombres	58,888	6,456	7,039	4,427	585	354
Mujeres	49,920	7,086	4,602	2,589	472	237
CATEGORIA OCUPACIONAL						
Gerentes y Profesionistas	32,116	2,706	1,654	821	201	128
Ejecutivos, administradores y gerentes	15,807	1,218	854	446	99	72
Profesionistas	16,309	1,488	799	375	102	56
Técnicos, ventas y apoyo administrativo	32,177	3,877	2,849	1,525	339	193
Técnicos y apoyos relacionados	3,334	368	248	133	30	22
Ventas	13,519	1,218	1,085	570	109	76
Apoyo administrativo y de oficinista	15,323	2,291	1,516	821	200	95
Servicios	13,447	2,962	2,349	1,366	209	86
Servicio doméstico privado	637	139	211	118	10	1
Servicios de protección	1,748	389	175	94	35	14
Otros servicios	11,062	2,435	1,963	1,155	164	71
Producción de precisión, oficios y reparaciones	12,020	1,069	1,498	945	99	75
Mecánicos y reparadores	4,034	335	433	214	36	28
Oficios de la construcción	4,596	381	600	389	25	24
Otros	3,390	354	465	341	38	22
Operarios y obreros	14,697	2,789	2,607	1,780	197	103
Operadores de máquinas, ensambladores e inspectores	6,270	1,193	1,295	860	99	44
Transportistas	4,412	772	548	331	50	29
Obreros, ayudantes y limpiadores de equipo	4,016	824	764	589	47	30
Construcción	674	115	157	129	4	7
Otros obreros, ayudantes y limpiadores de equipo	3,342	709	607	460	43	22
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	3,350	139	685	579	13	7

Fuente: Employment and Earnings, enero 1997, pp. 177-8

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

	Blancos	Negros	Hispanos	Origen Mexicano	Origen Puertorriqueño	Origen Cubano
Número total de trabajadores civiles	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%
CATEGORIA OCUPACIONAL						
Gerentes y Profesionistas	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%
Técnicos, ventas y apoyo administrativo	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 oficinista	14.2%	16.9%	13.0%	11.4%	18.9%	16.1%
Servicios	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%
Producción de precisión, oficios y reparaciones	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%
Operarios y obreros	13.6%	20.6%	22.4%	24.7%	18.6%	17.4%
Operadores de máquinas, ensambaldores 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%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	3.1%	1.0%	5.9%	8.0%	1.2%	1.2%

Fuente: Elaborado con datos de Employment and Earnings, enero 1997, pp. 177-8

NÚMERO DE TRABAJADORES POR CATEGORÍAS OCUPACIONALES, PORCIENTOS POR SEXO, RAZA Y ORIGEN HISPANO Y MEDIANA DEL INGRESO SEMANAL POR CATEGORÍAS, 1996

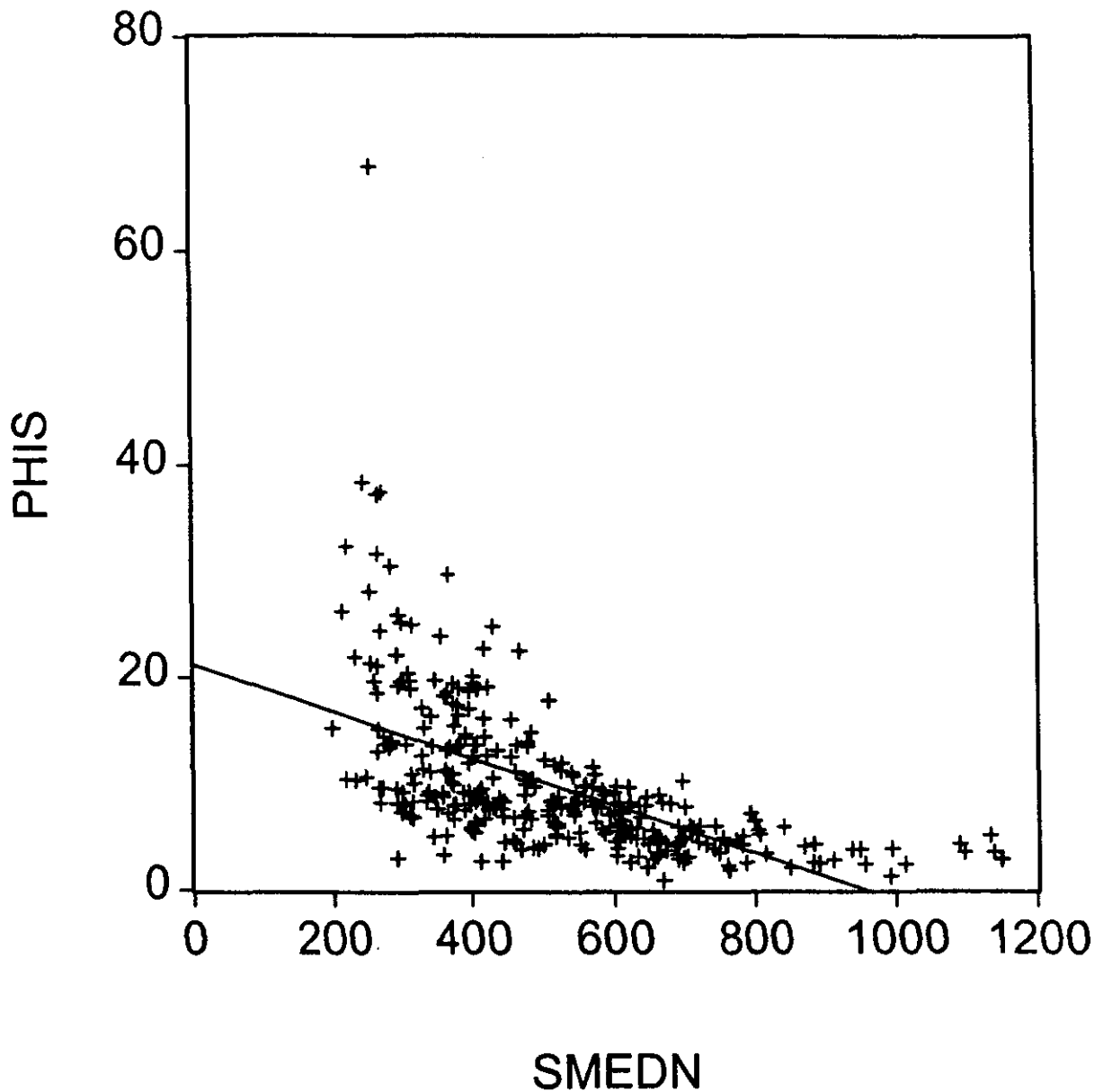
	Ingreso mediano semanal	Miles de trabajadores	% del número total de trabajadores		
			Mujeres	Negros	Hispanos
Total de trabajadores de 16 años o más	\$490.00	126,708	46.2	10.7	9.2
Categoría Ocupacional:					
Gerentes y Profesionistas	\$718.00	36,497	48.6	7.4	4.5
Ejecutivos, administradores y gerentes	\$699.00	17,746	43.8	6.9	4.8
Profesionistas	\$730.00	18,752	53.3	7.9	4.3
Técnicos, ventas y apoyo administrativo	\$441.00	37,683	64.2	10.3	7.6
Técnicos y apoyos relacionados	\$573.00	3,926	52.5	9.4	6.3
Ventas	\$474.00	15,404	49.5	7.9	7.0
Apoyo administrativo y de oficinista	\$405.00	18,353	79.1	12.5	8.3
Servicios	\$305.00	17,177	59.4	17.2	13.7
Servicio doméstico privado	\$212.00	804	94.9	17.2	26.2
Servicios de protección	\$538.00	2,187	17.2	17.8	8.0
Otros servicios	\$285.00	14,186	63.9	17.2	13.8
Producción de precisión, oficios y reparaciones	\$540.00	13,587	9.0	7.9	11.0
Mecánicos y reparadores	\$568.00	4,521	4.1	7.4	9.6
Oficios de la construcción	\$516.00	5,108	2.5	7.5	11.7
Ocupaciones de las industrias extractivas	\$699.00	130	2.5	6.0	7.8
Producción de precisión	\$526.00	3,828	23.6	9.0	11.9
Operarios y obreros	\$391.00	18,197	24.4	15.3	14.3
Operadores de máquinas, ensambladores e inspectores	\$380.00	7,874	37.7	15.2	16.4
Transportistas	\$476.00	5,302	9.5	14.6	10.3
Obreros, ayudantes y limpiadores de equipo	\$330.00	5,021	19.3	16.4	15.2
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	\$294.00	3,566	19.0	3.9	19.2
Gerentes y operadores de granjas	\$442.00	1,314	23.1	0.5	2.7
Otras ocupaciones agrícolas	\$285.00	2,096	17.5	6.0	30.5
Silvicultura y trabajos en aserraderos	\$443.00	108	3.5	5.2	6.9

DISTRIBUCIÓN OCUPACIONAL POR SEXO PARA GRUPOS DE LA POBLACIÓN HISPANA 1996

	Total	Blancos no hispanos	Hispanos	Origen mexicano	Origen puertorriqueño	Origen cubano
Total de personas empleadas						
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%
CATEGORÍA OCUPACIONAL						
Gerencia y especialdades profesionales						
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%
Técnicos, ventas y apoyo administrativo						
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%
Ocupaciones de servicios						
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%
Producción de precisión, oficios y reparaciones						
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%
Operarios, fabricantes y obreros						
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%
Agricultura, silvicultura y pesca						
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, summary tables 1996

GRÁFICA DE LA CORRELACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE HISPANOS (PHIS) Y LA MEDIANA DEL SALARIO (SMEDN) PARA LAS CATEGORÍAS OCUPACIONALES DETALLADAS, 1996



LA CORRELACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE HISPANOS (PHIS) Y
LA MEDIANA DEL SALARIO (SMEDN) PARA LAS CATEGORÍAS
OCCUPACIONALES DETALLADAS, 1996

LS // Dependent Variable is PHIS				
Date: 08/27/98 Time: 20:43				
Sample(adjusted): 1 356				
Included observations: 323				
Excluded observations: 33 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	21.17628	0.937612	22.58534	0.0000
SMEDN	-0.022131	0.001719	-12.87097	0.0000
R-squared	0.340404	Mean dependent var	9.872136	
Adjusted R-squared	0.338350	S.D. dependent var	7.253089	
S.E. of regression	5.899800	Akaike info criterion	3.556010	
Sum squared resid	11173.25	Schwarz criterion	3.579401	
Log likelihood	-1030.613	F-statistic	165.6618	
Durbin-Watson stat	1.565593	Prob(F-statistic)	0.000000	

CATEGORIAS OCUPACIONALES DETALLADAS CON % DE HISPANOS EMPLEADOS
Y LA MEDIANA DEL SALARIO SEMANAL, 1996 (ordenadas según % de hispanos)

Categoría Ocupacional*	% de Hispanos	Mediana salario semanal
Total de personas ocupadas, mayores de 16 años	9.2	\$490.00
Graders and sorters, agricultural products	67.9	\$257.00
Pressing machine operators	38.4	\$244.00
Farm occupations, except managerial	37.5	\$271.00
Farm workers	37.3	\$265.00
Cleaners and servants	32.4	\$220.00
Graders and sorters, except agricultural	31.7	\$265.00
Other agricultural and related occupations	30.5	\$285.00
Butchers and meat cutters	29.7	\$366.00
Textile sewing machine operators	28.1	\$254.00
Private household	26.2	\$212.00
Groundskeepers and gardening except farm	25.9	\$294.00
Related agricultural occupations	25.2	\$298.00
Packaging and filling machine operators	25.0	\$313.00
Drywall installers	24.8	\$430.00
Textile, apparel, and furnishings machine operators	24.4	\$268.00
Precision food production occupations	23.9	\$354.00
Supervisors, related agricultural occupations	22.7	\$417.00
Concrete and terrazzo finishers	22.5	\$467.00
Vehicle washers and equipment cleaners	22.1	\$292.00
Miscellaneous food preparation occupations	21.9	\$231.00
Laundering and dry cleaning machine operators	21.3	\$254.00
Maids and housemen	21.1	\$264.00
Helpers, construction trades	20.4	\$308.00
Metal and plastic processing machine operators	20.1	\$401.00
Janitors and cleaners	19.7	\$301.00
Precision textile, apparel, and furnishings machine workers	19.7	\$346.00
Hand packers and packagers	19.7	\$310.00
Waiters' and waitresses' assistants	19.6	\$259.00
Cleaning and building service occupations	19.6	\$298.00
Carpet installers	19.4	\$402.00
Construction laborers	19.4	\$372.00
VI. Farming, forestry, and fishing	19.2	\$294.00
Painting and paint spraying machine operators	19.1	\$422.00
Painters, construction and maintenance	19.0	\$381.00
Grinding, abrading, buffing, and polishing machine operators	18.9	\$408.00
Helpers, construction and extractive occupations	18.9	\$311.00
Molding and casting machine operators	18.7	\$396.00

Roofers	18.6	\$363.00
Cooks, except short order	18.5	\$264.00
Slicing and cutting machine operators	18.2	\$359.00
Insulation workers	17.8	\$508.00
Machine operators and tenders, except precision	17.5	\$372.00
Production inspectors, testers, samplers and weighers	17.3	\$379.00
Bakers	17.1	\$327.00
Machine operators and assorted materials	17.0	\$396.00
Machine operators, assemblers, and inspectors	16.4	\$380.00
Electrical and electronic equipment assemblers	16.3	\$340.00
Industrial truck and tractor equipment operators	16.1	\$417.00
Eligibility clerks, serial welfare	16.0	\$455.00
Taxicab drivers and chauffeurs	15.4	\$374.00
Child care workers	15.2	\$198.00
Handlers, equipment cleaners, helpers, and laborers	15.2	\$330.00
Food preparation and service occupations	15.1	\$265.00
Brickmasons and stonemasons	14.8	\$483.00
Supervisors, cleaning and building service	14.6	\$391.00
Teachers' aides	14.4	\$273.00
Punching and stamping press machine operators	14.4	\$418.00
V. Operators, fabricators, and laborers	14.3	\$391.00
Welfare service aides	14.0	\$285.00
Automobile mechanics	13.9	\$478.00
Service occupations, except private household and protective service	13.8	\$285.00
III. Service occupations	13.7	\$305.00
Garage and service station related occupations	13.7	\$276.00
Automobile body and related repairers	13.6	\$463.00
Mixing and blending machine operators	13.6	\$383.00
Fabricators, assemblers, and hand working occupations	13.6	\$403.00
Production inspectors, checkers, and examiners	13.6	\$407.00
Welders and cutters	13.5	\$478.00
Laborers, except construction	13.5	\$342.00
Traffic, shipping, and receiving clerks	13.4	\$367.00
Assemblers	13.4	\$378.00
Stock handlers and baggers	13.4	\$282.00
Precision workers, assorted materials	13.3	\$368.00
Duplicating, mail and other office machine operator	13.1	\$362.00
Metalworking and plastic working machine operators	13.1	\$436.00
Kitchen workers, food preparation	13.0	\$264.00
Pest control occupation	12.6	\$421.00
Freight, stock, and material handlers	12.6	\$327.00
Order clerks	12.5	\$455.00
Cabinet makers and bench carpenters	12.5	\$401.00
Construction trades, except supervisors	12.2	\$502.00
Precision production occupations	11.9	\$526.00
Precision wood working occupations	11.9	\$395.00
Construction trades	11.7	\$516.00
Inspectors, testers, and graders	11.5	\$570.00
File clerks	11.3	\$328.00
Machine feeders and offbearers	11.3	\$328.00
Dental assistants	11.2	\$361.00
Vehicle and mobile equipment mechanics and repairs	11.2	\$524.00

Mail clerks, except postal service	11.1	\$339.00
Messengers	11.1	\$360.00
Material moving equipment operators	11.1	\$461.00
IV. Precision production, craft, and repair	11.0	\$540.00
Street and door-to-door sales workers	10.9	\$372.00
Supervisors, food preparation and service	10.9	\$312.00
Data-entry keyers	10.8	\$366.00
Precision inspectors, testers, and related workers	10.8	\$572.00
Distribution, scheduling, and adjusting clerks	10.7	\$541.00
Cashiers	10.6	\$247.00
Stock and inventory clerks	10.5	\$429.00
Food counter, fountain and related occupation	10.4	\$217.00
Printing press operators	10.4	\$484.00
Motor vehicle operators	10.4	\$473.00
Early childhood teachers' assistants	10.3	\$231.00
Transportation and material moving occupations	10.3	\$476.00
Truck drivers	10.3	\$481.00
Inspectors and compliance officers, except construction	10.2	\$695.00
Miscellaneous administrative support occupations	10.1	\$369.00
Bank tellers	10.0	\$315.00
General office clerks	9.9	\$372.00
Carpenters	9.9	\$475.00
Mechanics and repairers, except supervisors	9.8	\$559.00
Electronic repairs, communication and industrial equipment	9.7	\$602.00
Miscellaneous mechanics and repairers	9.7	\$557.00
Excavating and loading machine operators	9.7	\$487.00
Sales workers, apparel	9.6	\$265.00
Waiters and waitresses	9.6	\$271.00
Mechanics and repairers, precision	9.6	\$568.00
Supervisors, precision production	9.6	\$619.00
Material recording, scheduling, and distributing clerks	9.5	\$412.00
Personal service occupations	9.5	\$291.00
Supervisors, motor vehicle operators	9.3	\$583.00
Sales workers, retail and personal services	9.2	\$299.00
Billing, posting, and calculating machine operators	9.2	\$395.00
Guards and police, except public services	9.2	\$336.00
Bus, truck, and stationary engine mechanics	9.2	\$545.00
Sales workers, parts	9.1	\$409.00
Records processing, except financial	9.1	\$387.00
Mail and message distributing	9.1	\$599.00
Sawing machine operators	9.1	\$355.00
Guards	8.9	\$333.00
Supervisors, construction trades	8.9	\$662.00
Plumbers, pipefitters, and steamfitters	8.9	\$586.00
Printing machine operators	8.9	\$473.00
Bus drivers	8.9	\$396.00
Interviewers	8.8	\$356.00
Clinical laboratory technologists and technicians	8.7	\$520.00
Information clerks	8.7	\$345.00
Electrical and electronics industrial repairs	8.7	\$645.00
Adjusters and investigators	8.6	\$438.00
Bill and account collectors	8.6	\$407.00

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Correctional institution officers	8.4	\$513.00
Legal assistants	8.3	\$549.00
Administrative support occupations, including clerical	8.3	\$405.00
Supervisors, administrative support	8.3	\$557.00
Receptionists	8.3	\$333.00
Payroll and timekeeping clerks	8.3	\$444.00
Furnace, kiln, and oven operators, except food	8.3	\$510.00
Photographic process machine operators	8.3	\$314.00
Hotel clerks	8.2	\$267.00
Transportation ticket and reservation agents	8.2	\$421.00
Police and detectives	8.2	\$606.00
Police and detectives, public service	8.2	\$667.00
Health service occupations	8.2	\$299.00
Hairdressers and cosmetologists	8.2	\$292.00
Stationary engineers	8.2	\$621.00
Managers, properties and real estate	8.1	\$548.00
Supervisors, general office	8.1	\$541.00
Typists	8.1	\$395.00
Mail carriers, postal service	8.1	\$678.00
Investigators and adjusters, except insurance	8.1	\$415.00
Nursing aides, orderlies, and attendants	8.1	\$292.00
Sales counter clerks	8.0	\$303.00
Billing clerks	8.0	\$397.00
Communications equipment operators	8.0	\$376.00
Protective service	8.0	\$538.00
Sales workers, hardware and building supplies	7.9	\$372.00
Computer operators	7.9	\$433.00
Postal clerks, except mail carriers	7.9	\$643.00
Sheriffs, bailiffs, and other law enforcement officers	7.9	\$513.00
Data processing equipment repairers	7.9	\$573.00
Plant and system operators	7.9	\$634.00
Buyers, wholesale and retail trade, except farm products	7.8	\$575.00
Actors and directors	7.8	\$620.00
Computer equipment operators ..	7.8	\$430.00
Industrial machinery repairers	7.8	\$569.00
Extractive occupations	7.8	\$699.00
Social workers	7.7	\$524.00
Precision metalworking	7.7	\$581.00
II. Technical, sales, and administrative support	7.6	\$441.00
Sales workers, radio, television, hi-fi appliances	7.6	\$423.00
Attendants, amusement and recreation facilities	7.6	\$348.00
Records clerks	7.5	\$389.00
Insurance adjusters, examiners, and investigators	7.5	\$506.00
Dietitians	7.4	\$478.00
Electricians	7.4	\$611.00
Machinists, precision	7.4	\$543.00
Chemical technicians	7.3	\$599.00
Sales workers, other commodities	7.3	\$298.00
Telephone operators	7.2	\$363.00
Police and detectives, supervisors	7.2	\$793.00
Separating, filtering, and clarifying machine operators	7.2	\$609.00
Sales occupations	7.0	\$474.00

Sales workers,motor vehicles and boats	7.0	\$593.00
Bartenders	7.0	\$310.00
Heating, air conditioning, and refrigeration mechanics	7.0	\$543.00
Drivers--sales workers	7.0	\$506.00
Forestry and logging occupations	6.9	\$443.00
Managers, food serving and lodging establishments	6.8	\$458.00
Respiratory therapists	6.8	\$636.00
Health aides, except nursing	6.8	\$314.00
Health technologists and technicians	6.7	\$482.00
Public transportation attendants	6.7	\$417.00
Woodworking machine operators	6.6	\$373.00
Purchasing managers	6.5	\$799.00
Electrical and electronic technicians	6.5	\$610.00
Social, recreation, and religious workers	6.4	\$513.00
Secretaries, stenographers, and typists	6.4	\$404.00
Technicians and related support	6.3	\$573.00
Science technicians	6.2	\$519.00
Secretaries	6.2	\$406.00
Sheet-metal workers, precision	6.2	\$605.00
Engineering and related technologists and technicians	6.1	\$605.00
Financial records processing	6.1	\$403.00
Writers, artists, entertainers, and athletes	6.0	\$614.00
Technicians, except health, engineering, and science	6.0	\$706.00
Supervisors, protective service	6.0	\$742.00
Aircraft engine mechanics	6.0	\$720.00
Operating engineers	6.0	\$516.00
Industrial engineers	5.9	\$841.00
Counselors, educational and vocational	5.9	\$689.00
Designers	5.9	\$592.00
Supervisors and proprietors,sales	5.9	\$519.00
Teachers, prekindergarten and kindergarten	5.8	\$631.00
Statistical clerks	5.8	\$397.00
Supervisors, mechanics and repairers	5.8	\$707.00
Electrical power installers and repairers	5.8	\$710.00
Personnel, training, and labor relations specialists	5.7	\$622.00
Sales occupations, other business services	5.7	\$582.00
Dispatchers	5.7	\$471.00
Administrators, education and related fields	5.6	\$804.00
Bookkeepers, accounting, and auditing clerks	5.6	\$399.00
Firefighting and fire prevention occupations	5.6	\$653.00
insurance sales	5.5	\$606.00
Tool and die makers	5.5	\$716.00
Economists	5.4	\$715.00
Sales workers,furniture and home furnishings	5.4	\$403.00
Heavy equipment mechanics	5.4	\$613.00
Water and sewage treatment plant operators	5.4	\$551.00
Water transportation	5.3	\$586.00
Physicians' assistants	5.2	\$806.00
Painters, sculptors, craft artists, and artist printmakers	5.2	\$517.00
Financial managers	5.1	\$782.00
Management-related occupations	5.1	\$622.00
Physicians	5.1	\$1,133.00

Expeditors	5.1	\$361.00
Teachers, secondary school	5.0	\$697.00
Recreation workers	5.0	\$343.00
Sales representatives, commodities, except retail	5.0	\$694.00
Production coordinators	5.0	\$517.00
Firefighting occupations	5.0	\$658.00
Administrators and officials, public administration	4.9	\$753.00
Clergy	4.9	\$534.00
Executive, administrative, and managerial	4.8	\$699.00
Accountants and auditors	4.8	\$630.00
Teachers, except college and university	4.8	\$641.00
Teachers, elementary school	4.8	\$662.00
Sales representatives, finance and business services	4.8	\$607.00
Other financial officers	4.7	\$665.00
Computer programmers	4.7	\$772.00
Optical goods workers	4.7	\$457.00
Public relations specialists	4.6	\$660.00
I. Managerial and professional specialty	4.5	\$718.00
Drafting occupations	4.5	\$601.00
Real estate sales	4.5	\$605.00
Personnel clerks, except payroll and timekeeping	4.5	\$445.00
Transportation occupations, except motor vehicles	4.5	\$691.00
Therapists	4.4	\$672.00
Surveying and mapping technicians	4.4	\$461.00
Personnel and labor relations managers	4.3	\$781.00
Construction inspectors	4.3	\$648.00
Professional specialty	4.3	\$730.00
Architects	4.3	\$760.00
Civil engineers	4.3	\$884.00
Health diagnosing occupations	4.3	\$1,090.00
Physical therapists	4.3	\$757.00
Advertising and related sales	4.3	\$500.00
Crane and tower operators	4.3	\$552.00
Managers, medicine and health	4.1	\$685.00
Teachers, college and university	4.1	\$870.00
Biological technicians	4.0	\$485.00
Electrical and electronic engineers	3.9	\$994.00
Financial records processing	3.9	\$604.00
Rail transportation	3.9	\$740.00
Managers, farms, except horticultural	3.9	\$493.00
Engineers, architects, and surveyors	3.8	\$938.00
Engineers	3.8	\$949.00
Radiologic technicians	3.8	\$559.00
Licensed practical nurses	3.8	\$468.00
Social scientists and other planners	3.7	\$673.00
Aerospace engineers	3.5	\$1,097.00
Medical scientists	3.5	\$659.00
Airplane pilots and navigators	3.5	\$1,138.00
Securities and financial services sales	3.5	\$747.00
Operations and systems researchers and analysts	3.4	\$815.00
Editors and reporters	3.3	\$688.00
Winding and twisting machine operators	3.3	\$357.00

Underwriters	3.2	\$603.00
Librarians	3.2	\$660.00
Health assessment and treating occupations	3.1	\$703.00
Psychologists	3.1	\$633.00
Biological and life scientists	3.0	\$698.00
Animal caretakers, except farm	3.0	\$292.00
Speech therapists	2.9	\$689.00
Librarians, archivists, and curators .	2.9	\$654.00
Lawyers and judges	2.9	\$1,150.00
Managers, marketing, advertising, and public relations	2.8	\$912.00
Lawyers	2.8	\$1,149.00
Stenographers	2.7	\$412.00
Farm operators and managers	2.7	\$442.00
Administrators, protective services	2.6	\$621.00
Mathematical and computer scientists	2.6	\$883.00
Registered nurses	2.6	\$697.00
Technical writers	2.6	\$787.00
Computer systems analysts and scientists	2.5	\$891.00
Chemical engineers	2.4	\$1,012.00
Mechanical engineers	2.4	\$956.00
Management analysts	2.3	\$760.00
Chemists, except biochemists	2.1	\$851.00
Teachers, special education	2.1	\$646.00
Natural scientists	1.9	\$762.00
Pharmacists	1.3	\$992.00
Millwrights	0.9	\$669.00

* No hemos traducido las designaciones de las categorías ocupacionales porque son muy precisas y a veces no hay un equivalente exacto en español

Fuente: Elaborado con datos de Employment and Earnings, enero 1997, pp. 171-176 y 206, 210

INGRESO PROMEDIO EN 1996, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO
 PARA GRUPOS DE LA POBLACIÓN, (mayores de 18 años)

	Promedio general	Sin terminar high school	Diploma de high school	Algunos años de educación superior	Título de licenciatura	Título de posgrado
Total	\$28,106	\$15,011	\$22,154	\$25,181	\$38,112	\$61,317
Hombres	\$34,705	\$17,826	\$27,642	\$31,426	\$46,702	\$74,406
Mujeres	\$20,570	\$10,421	\$16,161	\$18,933	\$28,701	\$42,625
Blancos	\$28,844	\$15,358	\$22,782	\$25,511	\$38,936	\$61,779
Negros	\$21,978	\$13,110	\$18,722	\$23,628	\$31,955	\$48,731
Hispanos	\$19,439	\$13,287	\$18,528	\$22,209	\$32,955	\$49,873

Fuente: Educational Attainment in the United States: March 1997, p. 5.

PROMEDIO DE INGRESOS ANUALES POR NIVELES EDUCATIVOS EXPRESADOS
COMO PORCENTAJES DE LOS PROMEDIOS GENERALES POR GRUPOS, 1996

	Promedio general	Sin terminar high school	Diploma de high school	Algunos años de educación superior	Título de licenciatura	Título de posgrado
Total	100%	53%	79%	90%	136%	218%
Hombres	100%	51%	80%	91%	135%	214%
Mujeres	100%	51%	79%	92%	140%	207%
Blancos	100%	53%	79%	88%	135%	214%
Negros	100%	60%	85%	108%	145%	222%
Hispanos	100%	68%	95%	114%	170%	257%

Fuente: Elaborado con datos de Educational Attainment in the United States: March 1997, p. 5.

**PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN CON MENOS DE 12 AÑOS DE ESCOLARIDAD Y
 PORCENTAJE CON 4 AÑOS O MÁS DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS, 1970, 1980, 1990, 1996
 (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
Total	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 United States 1997, p. 159.

NIVEL EDUCATIVO DE LA POBLACIÓN DE 18 A 24 AÑOS, EN 1972 Y 1994,
POR SEXO, RAZA Y ORIGEN HISPANO (en porcentajes)

	Con certificado de bachillerato		Inscritos a nivel superior		% con bachillerato inscritos a nivel superior		Abandonaron la escuela sin concluir el bachillerato	
	1972	1994	1972	1994	1972	1994	1972	1994
Total	79.8	81.5	25.5	34.6	31.9	42.4	16.6	13.3
Hombres	79.0	79.4	30.2	33.1	38.2	41.6	16.2	14.4
Mujeres	80.6	83.6	21.2	36.0	26.3	43.1	16.9	12.3
Blancos	81.7	82.6	26.4	35.3	32.3	42.7	15.2	12.7
Hombres	81.1	80.7	31.3	33.6	38.6	41.7	14.7	13.6
Mujeres	82.2	84.6	21.9	37.0	26.6	43.7	15.6	11.7
Negros	66.7	77.0	18.8	27.3	27.1	35.5	26.2	15.5
Hombres	63.4	73.7	20.9	25.4	33.0	34.5	27.2	17.5
Mujeres	69.6	80.0	15.7	29.1	22.5	36.4	25.3	13.7
Hispanos	51.9	56.6	13.4	18.8	25.8	33.2	40.4	34.7
Hombres	49.4	53.8	15.1	16.5	30.6	30.6	41.5	36.1
Mujeres	54.1	59.8	12.1	21.5	22.3	36.0	39.6	33.1

Fuente: School Enrollment-Social and Economic Characteristics of Students: October 1994, pp. A29-A36.

MATRÍCULA UNIVERSITARIA DE LA POBLACIÓN MAYOR DE 15 AÑOS, OCTUBRE 1994
 POR SEXO, RAZA Y ORIGEN HISPANO (en miles)

	Total	Escuelas de 2 años			Escuelas de 4 años			Postgrado		
		Total	tiempo completo	tiempo parcial	Total	tiempo completo	tiempo parcial	Total	tiempo completo	tiempo parcial
Total	15,022	4,208	2,172	2,036	8,202	6,278	1,924	2,612	1,124	1,489
Hombres	6,764	1,704	937	766	3,823	3,032	791	1,238	619	619
Mujeres	8,258	2,504	1,234	1,270	4,379	3,246	1,134	1,375	505	870
Blancos	12,222	3,368	1,698	1,670	6,680	5,138	1,543	2,173	887	1,287
Hombres	5,524	1,376	734	642	3,141	2,507	643	1,008	467	531
Mujeres	6,698	1,993	964	1,029	3,540	2,631	909	1,166	410	756
Negros	1,800	582	325	257	1,002	737	265	216	85	131
Hombres	745	214	126	88	429	318	111	103	43	59
Mujeres	1,054	368	200	169	573	419	154	113	42	71
Hispanos	1,187	474	213	261	578	372	205	136	55	81
Hombres	529	197	87	110	263	168	96	68	26	42
Mujeres	659	277	126	151	314	204	110	68	29	39

**MATRÍCULA UNIVERSITARIA DE LA POBLACIÓN MAYOR DE 15 AÑOS, OCTUBRE 1994
POR SEXO, RAZA Y ORIGEN HISPANO (en porcentajes)**

	Total	Escuelas de 2 años		Escuelas de 4 años		Postgrado				
		Total	tiempo completo	tiempo parcial	Total	tiempo completo	tiempo parcial		Total	tiempo completo
Total	100%									
		28%			55%		17%			100%
			52%	48%		77%	23%		43%	57%
Blancos	81%									
		28%			55%		18%			100%
			50%	50%		77%	23%		41%	59%
Negros	12%									
		32%			56%		12%			100%
			56%	44%		74%	26%		39%	61%
Hispanos	8%									
		40%			49%		11%			100%
			45%	55%		64%	35%		40%	60%

Fuente: Elaborado con datos de School Enrollment-Social and Economic Characteristics of Students: October 1994, pp. 31-35.

MATRÍCULA ESCOLAR SEGÚN LUGAR DE RESIDENCIA, Octubre 1992
(miles de personas de 7 a 13 años de edad, inscritos en la escuela)

	número	por ciento
Blancos		
Total	21,152	100%
Area Metropolitana	15,866	75%
En el centro	4,717	30%
Fuera del centro	11,150	70%
No metropolitana	5,286	25%
Negros		
Total	4,230	100%
Area Metropolitana	3,478	82%
En el centro	2,299	66%
Fuera del centro	1,179	34%
No metropolitana	752	18%
Hispanos		
Total	3,207	100%
Area Metropolitana	3,104	97%
En el centro	1,730	56%
Fuera del centro	1,374	44%
No metropolitana	103	3%

GASTOS DEL GOBIERNO FEDERAL 1996
(millones de dólares, año fiscal)

Rubro	Monto	%
Defensa	\$265,748	17.0%
Asuntos internacionales	\$13,496	0.9%
Ciencia y tecnología	\$16,709	1.1%
Energéticos	\$2,844	0.2%
Recursos naturales y ambiente	\$21,614	1.4%
Agricultura	\$9,159	0.6%
Créditos para comercio y vivienda	-\$10,472	-0.7%
Transporte	\$39,565	2.5%
Desarrollo comunitario y regional	\$10,685	0.7%
Educación, capacitación, servicios de empleo	\$52,001	3.3%
Salud	\$119,378	7.6%
Medicare	\$174,225	11.2%
Seguro de ingresos	\$225,989	14.5%
Seguro Social	\$349,676	22.4%
Beneficios para Veteranos	\$36,985	2.4%
Administración de Justicia	\$17,548	1.1%
Gastos Generales	\$11,892	0.8%
Intereses netos	\$214,090	13.7%
Ingresos contrarrestantes no distribuidos	-\$37,620	-2.4%
Total	\$1,560,512	100.0%
Excedente o déficit	-\$107,450	-6.9%

Fuente: Economic Report of the President 1998, p. 376.

**GASTO SOCIAL GUBERNAMENTAL PARA 1994,
POR FUENTE DE LOS FONDOS Y POR PROGRAMA**

	Total	Federal	Estatal y local
	(millones de dólares)		
TOTAL	1,434,645	852,622	582,023
Seguros gubernamentales	683,847	557,389	126,458
OASDHI	477,340	477,340	
OASDI (jubilación e incapacidad)	315,947	315,947	
HI (gastos médicos-Medicare)	161,393	161,392	
Jubilación ferrocarrileros	8,025	8,025	
Jubilación empleados públicos	119,321	63,801	55,520
Seguro de desempleo	31,251	4,972	26,279
Seguro riesgos de trabajo	44,626	3,168	41,458
Ayuda pública	238,025	162,675	75,351
Asistencia pública (AFDC y otros)	171,755	100,209	71,546
Asistencia de gastos médicos (Medicaid)	134,204	81,192	53,012
Servicios sociales	3,645	2,734	911
Seguro de Ingresos Suplementario	30,086	26,281	3,805
Estampillas para alimentos	25,274	25,273	
Otros	10,911	10,911	
Programas de salud y atención médica	79,296	34,770	44,256
Atención médica y hospitalaria	30,957	18,600	12,357
Programas de salud materno-infantil	2,272	615	1,657
Investigación médica	13,967	11,739	2,228
Otros	27,477	3,714	23,763
Programas para veteranos	37,895	37,262	633
Pensiones y compensación	17,481	17,481	
Programas médicos y de salud	16,231	16,231	
Educación	1,098	1,098	
Seguro de vida	972	972	
Asistencia y otros	2,113	1,479	633
Educación	344,196	24,084	320,112
Primaria y secundaria	261,111	15,514	245,597
Superior	81,091	6,577	74,514
Vocacional y de adultos	1,504	1,504	
Vivienda	26,769	24,724	2,045
Otros programas sociales	24,617	11,718	12,899

**GASTO SOCIAL GUBERNAMENTAL PARA 1994,
DISTRIBUCIÓN SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO**

	%	%
	Federal	Estatad y
TOTAL	59.4%	40.6%
Seguros gubernamentales	81.5%	18.5%
OASDHI	100.0%	
OASDI (jubilación e incapacidad)	100.0%	
HI (gastos médicos-Medicare)	100.0%	
Jubilación ferrocarrileros	100.0%	
Jubilación empleados públicos	53.5%	46.5%
Seguro de desempleo	15.9%	84.1%
Seguro riesgos de trabajo	7.1%	92.9%
Ayuda pública	68.3%	31.7%
Asistencia pública (AFDC y otros)	58.3%	41.7%
Asistencia de gastos médicos (Medicaid)	60.5%	39.5%
Servicios sociales	75.0%	25.0%
Seguro de Ingresos Suplementario	87.4%	12.6%
Estampillas para alimentos	100.0%	
Otros	100.0%	
Programas de salud y atención médica	43.8%	55.8%
Atención médica y hospitalaria	60.1%	39.9%
Programas de salud materno-infantil	27.1%	72.9%
Investigación médica	84.0%	16.0%
Otros	13.5%	86.5%
Programas para veteranos	98.3%	1.7%
Pensiones y compensación	100.0%	
Programas médicos y de salud	100.0%	
Educación	100.0%	
Seguro de vida	100.0%	
Asistencia y otros	70.0%	30.0%
Educación	7.0%	93.0%
Primaria y secundaria	5.9%	94.1%
Superior	8.1%	91.9%
Vocacional y de adultos	100.0%	
Vivienda	92.4%	7.6%
Otros programas sociales	47.6%	52.4%

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL GASTO SOCIAL GUBERNAMENTAL 1994 POR PROGRAMAS

TOTAL	Total 100%	Federal 100%	Estatal y local 100%		
Seguros gubernamentales	48%	100%	66%	100%	22% 100%
OASDHI	33%	70%	56%	86%	
OASDI (jubilación e incapacidad)	22%	46%	38%	57%	
HI (gastos médicos-Medicare)	11%	24%	18%	29%	
Jubilación ferrocarrileros	1%	1%	8%	1%	
Jubilación empleados públicos	8%	17%	1%	11%	10% 44%
Seguro de desempleo	2%	5%	1%	1%	5% 21%
Seguro riesgos de trabajo	3%	7%	*	1%	7% 33%
Ayuda pública	17%	100%	19%	100%	13% 100%
Asistencia pública (AFDC y otros)	12%	72%	12%	62%	12% 95%
Asistencia de gastos médicos	9%	56%	9%	50%	9% 70%
Servicios sociales	*	2%	*	2%	* 1%
Seguro de Ingresos Suplementario	2%	13%	3%	16%	1% 5%
Estampillas para alimentos	2%	11%	3%	16%	
Otros	1%	5%	1%	7%	
Programas de salud y atención médica	6%	100%	4%	100%	8% 100%
Atención médica y hospitalaria	2%	39%	2%	53%	2% 28%
Programas de salud materno-infantil	*	3%	*	2%	* 4%
Investigación médica	1%	18%	1%	34%	* 5%
Otros	2%	35%	*	11%	4% 54%
Programas para veteranos	3%	100%	5%	100%	100%
Pensiones y compensación	1%	46%	2%	47%	
Programas médicos y de salud	1%	43%	2%	44%	
Educación	*	3%	*	3%	
Seguro de vida	*	3%	*	3%	
Asistencia y otros	*	6%	*	4%	100%
Educación	24%	100%	3%	100%	55% 100%
Primaria y secundaria	18%	76%	2%	64%	42% 77%
Superior	6%	24%	1%	27%	13% 23%
Vocacional y de adultos	*	*	*	6%	
Vivienda	2%	100%	2%	100%	* 100%
Otros programas sociales	2%	100%	1%	100%	2% 100%

* menos del 1% del total respectivo

Fuente: Elaborado con datos de Social Security Bulletin, Vol. 60, No.3, 1997, pp 42-44.

CATEGORÍAS SELECCIONADAS DEL GASTO DEL GOBIERNO FEDERAL
 Como % del PIB y del gasto federal total, 1994

	millones de dólares			
PIB	6,935,700	100%		
Gasto del gobierno federal	1,461,713	21.1%	=	100%
Defensa	281,642	4.1%		19.3%
Gasto social federal	852,622	12.3%		58.3%
Seguro federal de jubilación y gastos médicos para los jubilados, OASDHI	477,340	6.9%		32.7%
Seguro de jubilación	315,947	4.6%		21.6%
Medicare	161,392	2.3%		11.0%
Gasto social para los pobres	246,240	3.6%		16.8%
Asistencia pública	100,209	1.4%		6.9%
Medicaid	81,192	1.2%		5.6%

Fuente: Elaborado con datos de Statistical Abstract of the United States 1997, pp. 334, 375, 447,
 y Social Security Bulletin, Vol.60, No.3., 1997, p. 43.

PRESTACIONES MONETARIAS Y NO MONETARIAS PARA PERSONAS DE BAJOS INGRESOS, 1994
(millones de dólares)

		como % del		como % del		como % del		Gasto Estatal y Local Total	como % del
		erogación	gasto federal	gasto federal	gasto social	erogación	gasto estatal y	Gasto Social Estatal y Local	local total
		federal	total	total	federal	estatal y local	local total		estatal y local
Gasto Federal Total	\$1,461,731							\$1,264,289	
Gasto Social Federal	\$852,622							\$582,023	
Total		\$246,240	16.8%	\$246,240	28.9%	\$98,621	7.8%		16.9%
Atención médica		\$93,892	6.4%	\$93,892	11.0%	\$67,247	5.3%		11.6%
Medicaid		\$82,147	5.6%	\$82,147	9.6%	\$61,446	4.9%		10.6%
Otros		\$11,745	0.8%	\$11,745	1.4%	\$5,801	0.5%		1.0%
Ayuda monetaria		\$61,477	4.2%	\$61,477	7.2%	\$22,272	1.8%		3.8%
S.S.I		\$23,544	1.6%	\$23,544	2.8%	\$3,766	0.3%		0.6%
AFDC		\$14,141	1.0%	\$14,141	1.7%	\$11,779	0.9%		2.0%
Otros		\$23,792	1.6%	\$23,792	2.8%	\$6,727	0.5%		1.2%
Ayuda alimentaria		\$36,233	2.5%	\$36,233	4.2%	\$1,867	0.1%		0.3%
Estampillas		\$25,599	1.8%	\$25,599	3.0%	\$1,797	0.1%		0.3%
Otros		\$10,634	0.7%	\$10,634	1.2%	\$70	0.0%		0.0%
Ayuda para vivienda		\$25,738	1.8%	\$25,738	3.0%	\$392	0.0%		0.1%
Educación		\$14,804	1.0%	\$14,804	1.7%	\$903	0.1%		0.2%
Servicios		\$6,736	0.5%	\$6,736	0.8%	\$5,245	0.4%		0.9%
Capacitación y empleos		\$4,870	0.3%	\$4,870	0.6%	\$661	0.1%		0.1%
Ayuda para energéticos		\$1,837	0.1%	\$1,837	0.2%	\$34	0.0%		0.0%

SEGUROS DE GASTOS MÉDICOS, COBERTURA 1992
(porcentaje de asegurados por raza y origen hispano)

	Total de asegurados	Seguro privado	Medicaid	Medicare	Seguro universitario o militar	No asegurados
Todos los niveles de ingresos						
Blancos	86.4%	74.9%	8.5%	14.0%	3.6%	13.6%
Negros	79.9%	49.1%	27.8%	10.4%	4.5%	20.1%
Hispanos	67.4%	44.5%	21.9%	6.5%	2.1%	32.6%
Ingresos debajo del nivel de la pobreza						
Blancos	69.0%	25.1%	41.3%	14.7%	2.1%	31.0%
Negros	77.4%	14.9%	60.7%	11.2%	1.5%	22.6%
Hispanos	58.8%	11.5%	47.7%	6.0%	0.8%	41.2%

Fuente: Poverty in the United States: 1992, p. xix.

TASA PROMEDIO MENSUAL DE PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS DE ASISTENCIA PÚBLICA, 1988

	# de personas en miles	tasa de participación	distribución porcentual
Participación en 1 programa o más			
Total	27,027	11.2%	100%
Blancos	16,138	7.9%	59.7%
Negros	9,635	32.9%	35.6%
Hispanos	4,324	22.0%	15.9%
Ayuda para familias con niños (AFDC) o otra ayuda monetaria			
Total	9,919	4.1%	100%
Blancos	5,368	2.6%	54.1%
Negros	3,948	13.5%	39.8%
Hispanos	1,939	9.9%	19.5%
Seguro de Ingresos Suplementarios (SSI)			
Total	3,817	1.6%	100%
Blancos	2,431	1.2%	63.7%
Negros	1,184	4.0%	31.0%
Hispanos	370	1.9%	9.7%
Estampillas para alimentos			
Total	16,934	7.0%	100%
Blancos	9,561	4.7%	56.5%
Negros	6,679	22.8%	39.4%
Hispanos	3,035	15.5%	17.9%
Ayuda para vivienda			
Total	9,313	3.8%	100%
Blancos	4,736	2.3%	50.8%
Negros	4,319	14.8%	46.4%
Hispanos	1,395	7.1%	15.0%
Medicaid			
Total	17,502	7.2%	100%
Blancos	10,460	5.1%	59.8%
Negros	6,060	20.7%	34.6%
Hispanos	2,898	14.8%	16.6%

Fuente: Characteristics of Recipients and the Dynamics of Program Participation: 1987-1988, pp. 15-20.

TASA PROMEDIO MENSUAL DE PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS DE ASISTENCIA PÚBLICA, 1992

	# de personas en miles	tasa de participación	distribución porcentual
Participación en algún programa			
Total	33,954	13.4%	100%
Blancos	21,690	10.3%	63.9%
Negros	10,507	33.0%	30.9%
Hispanos	6,410	26.9%	18.9%
Ayuda para familias con niños (AFDC), o Asistencia general			
Total	11,862	4.7%	100%
Blancos	6,379	3.0%	53.8%
Negros	4,723	14.8%	39.8%
Hispanos	2,439	10.2%	20.6%
Estampillas para alimentos			
Total	20,700	8.2%	100%
Blancos	12,583	6.0%	60.8%
Negros	7,072	22.2%	34.2%
Hispanos	4,222	17.7%	20.4%

Fuente: Dynamics of Economic Well Being: Program Participation 1991 to 1993, p. 3.

TASA PROMEDIO MENSUAL DE PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS DE ASISTENCIA PÚBLICA 1992 Y 1993

	Blancos		Blancos no Hispanos		Negros		Hispanos	
	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993
Incidencia de pobreza	11.9%	12.2%			33.4%	33.1%	29.6%	30.6%
Participación en algún programa de asistencia pública	10.3%	10.6%	8.6%	8.7%	34.2%	35.5%	27.0%	28.9%
Ayuda para familias con niños (AFDC) o Asistencia general	3.1%	3.1%	2.4%	2.4%	16.3%	16.4%	10.4%	10.9%
Seguro de Ingresos Suplementarios (SSI)	1.4%	1.5%	1.3%	1.4%	4.4%	4.7%	2.6%	2.9%
Estampillas para alimentos	6.2%	6.2%	5.0%	4.9%	24.3%	25.4%	17.7%	18.9%
Asistencia pública para atención médica, Medicaid	7.1%	7.7%	5.8%	6.2%	26.1%	27.0%	19.8%	21.8%
Ayuda para vivienda	2.8%	2.7%	2.4%	2.3%	13.4%	13.7%	7.7%	7.9%

Fuente: Who Gets Assistanc?, pp.3-4.

FUENTES DE INGRESOS DE LOS HOGARES, 1989

	# de Hogares	%	
Total	91,993,582	100%	
Ingresos por empleo	73,874,069	80.4%	
Ingreso promedio			\$39,143
Ingresos por pensión federal	24,210,922	26.3%	
Ingreso promedio			\$7,772
Ingresos por asistancia pública	6,943,296	7.5%	
Ingreso promedio			\$4,078
Ingresos por pensión privada	14,353,202	15.6%	
Ingreso promedio			\$9,216
No Hispanos	86,121,542	100%	
Ingresos por empleo	68,815,734	80.0%	
Ingreso promedio			\$39,702
Ingresos por pensión federal	23,353,550	27.2%	
Ingreso promedio			\$7,830
Ingresos por asistancia pública	6,103,361	7.1%	
Ingreso promedio			\$4,019
Ingresos por pensión privada	13,901,853	16.1%	
Ingreso promedio			\$9,292
Hispanos	5,872,040	100%	
Ingresos por empleo	5,058,335	86.1%	
Ingreso promedio			\$31,542
Ingresos por pensión federal	857,372	14.6%	
Ingreso promedio			\$6,206
Ingresos por asistancia pública	839,908	14.3%	
Ingreso promedio			\$4,501
Ingresos por pensión privada	451,349	7.7%	
Ingreso promedio			\$6,889
Mexicanos	3,302,126	100%	
Ingresos por empleo	2,930,732	88.8%	
Ingreso promedio			\$29,722
Ingresos por pensión federal	459,546	13.9%	
Ingreso promedio			\$6,146
Ingresos por asistancia pública	413,944	12.5%	
Ingreso promedio			\$4,376
Ingresos por pensión privada	248,439	7.5%	
Ingreso promedio			\$6,782

Puertorriqueños	797,809	100%	
Ingresos por empleo	602,728	75.6%	
Ingreso promedio			\$30,973
Ingresos por pensión federal	116,953	14.6%	
Ingreso promedio			\$5,715
Ingresos por asisitencia pública	214,281	26.8%	
Ingreso promedio			\$4,843
Ingresos por pensión privada	57,291	7.1%	
Ingreso promedio			\$6,814
 Cubanos	 392,200	 100%	
Ingresos por empleo	321,917	82.1%	
Ingreso promedio			\$39,455
Ingresos por pensión federal	93,340	23.7%	
Ingreso promedio			\$6,651
Ingresos por asisitencia pública	59,497	15.1%	
Ingreso promedio			\$4,286
Ingresos por pensión privada	37,856	9.7%	
Ingreso promedio			\$5,825
 Otros Hispanos	 1,379,905	 100%	
Ingresos por empleo	1,202,958	87.2%	
Ingreso promedio			\$34,146
Ingresos por pensión federal	187,533	13.6%	
Ingreso promedio			\$6,438
Ingresos por asisitencia pública	152,186	11.0%	
Ingreso promedio			\$4,442
Ingresos por pensión privada	107,763	7.8%	
Ingreso promedio			\$7,547

Fuente: 1990 Census of Population, Persons of Hispanic Origin in the United States, pp. 153-161.