

Los mexicanos que emigran a Estados Unidos: costos y beneficios*

Elaine Levine[•]

Entre 1970 y 1990 la población hispana¹ en Estados Unidos creció más del 100% al pasar de 9.1 a 22.4 millones de personas. Alrededor de la mitad del incremento de 53% registrado desde 1980 ha sido el resultado de la inmigración.² Aproximadamente 64% de los hispanos son de origen mexicano. Además de los 500 000 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 Estados Unidos es la esperanza de conseguir empleo.³

* Una versión preliminar de este trabajo fue presentado en el XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, que tuvo lugar en México, D.F., del 2 al 6 de octubre de 1995.

• Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

1 Por una parte, nos referimos a la población hispana en su conjunto, dentro de Estados Unidos, porque las cifras disponibles no siempre desglosan los grupos que la componen. Los mexicanos constituyen casi dos tercios del total y por lo tanto tienen un gran impacto sobre las tendencias generales que exhibe este grupo. En otras ocasiones nos referimos a todos los hispanos como marco de referencia o para fines de comparación.

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

3 La emigración de mexicanos a Estados Unidos tiene una historia larga y compleja que se remonta a la época en que el sudoeste de aquel país era parte de México. Este fenómeno, que ha tenido varias etapas de auge y disminución, está ampliamente documentado. Ver, por ejemplo: Gamio, Manuel. *Mexican immigration to the United States*, New York, Dover Publications, 1971, en particular capítulos I, II, y IX. Kiser, George C. y Martha Woody Kiser (editores), *Mexican workers in the United States*, Albuquerque, University of New Mexico Press, 1979, en particular capítulos I, II y III. Entre muchos otros textos que abordan el tema.

Abraham Lowenthal calculó ya hace más de tres años que “trabajadores mexicanos envían a México unos 3 000 millones de dólares al año”.⁴ Sin embargo el precio que pagan estos trabajadores, no en términos monetarios sino espirituales, es muy alto. A lo largo de los últimos quince o veinte años los trabajadores mexicanos se han convertido en uno de los grupos más explotados y depauperados en Estados Unidos; su situación socioeconómica actual es el resultado de la coincidencia de una serie de cambios en el mercado laboral estadounidense y el irremisible abatimiento de los niveles salariales en México, debido a las reiteradas crisis económicas que ha sufrido el país.

Aunado a lo anterior se suma el hecho de que cada nueva etapa de crisis en México provoca nuevas oleadas de personas que intentan cruzar la frontera a toda costa. Refiriéndose a los indocumentados, la escritora chicana Gloria Anzaldúa dice:

Aquellos que logran evadir la patrulla fronteriza se encuentran en medio de 150 años de racismo en los barrios chicanos del sudoeste y las grandes ciudades del norte. Viven constantemente en una especie de frontera, una tierra de nadie, entre ser tratados como criminales y poder comer, entre la resistencia y la deportación.

y añade, “los ilegales son las personas más pobres y más explotadas en Estados Unidos”.⁵ Es innegable que esta problemática tiene repercusiones negativas para todos los mexicanos que radican en Estados Unidos. Propicia un clima de persecución y discriminación que afecta a las comunidades mexicano-estadounidenses en general y ejerce una fuerte presión a la baja sobre los niveles salariales en un mercado laboral que está negativamente sesgado y segmentado en cuanto al tipo de empleos y las remuneraciones accesibles para los mexicanos.

De hecho hay varios factores que están determinando la estructura del mercado laboral y que han provocado una mayor inestabilidad laboral y salarial para los trabajadores en Estados Unidos, con repercusiones particularmente fuertes para un

4 Lowenthal, Abraham. “Las nuevas fronteras”, *Nexos*, Vol. XV, núm. 176, agosto de 1992, p. 48.

5 Anzaldúa, Gloria. *Borderlands / La Frontera*, San Francisco, Spinters/Aunt Lute, 1987, p. 12.

grupo como los mexicanos quienes tienen pocas posibilidades de defenderse contra las nuevas adversidades. Durante los últimos quince o veinte años se ha observado un desplazamiento de inversiones y empleos de los centros urbanos a las zonas suburbanas; el traslado de empresas de la zona noreste y centro del país al sur y suroeste, e incluso fuera del territorio nacional; una disminución del empleo en las industrias manufactureras tradicionales y un aumento importante en el número de puestos de trabajo en el sector de servicios e informática.

También las posibilidades de ascenso, de un empleo mal remunerado a uno mejor pagado, están más limitadas. Muchos de los nuevos empleos disponibles se encuentran en los dos extremos de la escala laboral-salarial y el acceso a los mismos está determinado, cada vez más, por el nivel educativo de los aspirantes. Joan Moore señala que estos cambios en el mercado laboral “tienen importantes implicaciones para las llamadas minorías”; y añade que “cuando las posibilidades de transitar de un empleo sin perspectivas a un buen empleo desaparecen por completo, las personas con baja escolaridad estarán atrapadas de por vida en la pobreza”.⁶ En el caso de los trabajadores indocumentados, se suma a lo anterior el hecho de que ingresaron al país en forma ilegal y, por lo tanto, se encuentran expuestos a todo tipo de abusos y arbitrariedades por parte de quienes los contratan.

¿Por qué emigran los mexicanos?

Nunca se ha podido precisar el número de personas que cruzan la frontera ilegalmente en algún período de tiempo determinado.⁷ Sólo existen cifras como el número de deportados en un

6 Moore, Joan. “An assessment of hispanic poverty: is there an hispanic underclass?”, ponencia presentada en el *Seminar on Persistent Poverty among Hispanics*, San Antonio: Thomas Rivera Center, 1988, p. 3.

7 El problema de la inmigración de trabajadores mexicanos indocumentados a Estados Unidos también se remonta a la época en que buena parte del sudoeste de aquel país formaba parte de México. El fenómeno ha sido ampliamente estudiado y documentado aunque una cuantificación precisa es difícil. Las estimaciones del número de mexicanos indocumentados que traba-

momento dado o el número de muertos bajo ciertas circunstancias, 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 ante 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 acá y una fuente de divisas nada despreciable para el país.

Aun cuando un empleo con el salario mínimo en 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 mínimo mexicano. Cerca del 80% de la población mexicana tiene ingresos anuales que no llegan a más de un tercio del salario mínimo estadounidense. Aunque condiciones precarias de vida y de trabajo no son nuevas para la economía mexicana, es posible que tales condiciones se agudizan en vez de atenuarse con el avance de la integración económica regional.

Antes de la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) los periódicos citaban a menudo a funcionarios gubernamentales quienes insistían que dicho acuerdo significaría más comercio, más inversión y más empleos para México. Pero desde enero de 1994 los encabezados de los diarios han reportado con frecuencia los cierres de plantas y las pérdidas de empleos. Este espiral negativo se intensificó rápidamente después de la devaluación y consiguiente crisis de pagos de diciembre de 1994, que provocó la huida inmediata del capital especulativo que había ingresado al país durante los últimos años.

jan en Estados Unidos actualmente fluctúan de entre 4 y 6 millones y hasta 12 millones; tales estimaciones aparecen a menudo en la prensa de ambos lados de la frontera. Hay muchos estudios publicados sobre este tema. Ver, entre otros, Morales, Patricia. *Indocumentados mexicanos*, México, Editorial Grijalbo, 1981, particularmente el capítulo 4. Gestélum Gaxiola, María de los Angeles, *Migración de trabajadores mexicanos indocumentados a Estados Unidos*, México, Coordinación General de Estudios de Posgrado, UNAM, 1991, particularmente capítulos II, III, IV y VI. Kiser, George C. y Martha Woody Kiser (editores), *op. cit.*, capítulo IV.

Las organizaciones empresariales reconocen que ha habido miles de cierres de plantas, resultando en la pérdida de cerca de un millón de empleos ya para mediados del año.⁸ Aunque la mayoría de los establecimientos que se cerraron eran micro o pequeñas empresas, muchas empresas medianas también han desaparecido e incluso ramas enteras, como la textil por ejemplo, han encontrado que la sobrevivencia es difícil en el ambiente post TLCAN. La pérdida reciente de empleos simplemente acentúa la tendencia de los últimos diez años o más. 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 buscando empleo se incrementará en 17 millones.⁹

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 este año.¹⁰ Sin embargo las cifras oficiales y el llamado "desempleo abierto" tienen poco significado en un país donde más de la mitad de la Población Económicamente Activa (PEA) —53.5% según estimaciones de noviembre de 1994— esta empleado en el sector informal de la economía.¹¹ En los cruceros importantes del Distrito Federal y otras zonas metropolitanas se puede observar diez, veinte o más personas de todas las edades vendiendo todo tipo de 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.

8 "La situación de México en cifras", *Gaceta UNAM*, 18 de mayo de 1995, p. 13.

9 *Ibid.*

10 *Ibid.*

11 Ver *La Jornada Laboral*, 23 de febrero de 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. El 19% de la PEA se encontraba empleado en el sector manufacturero y el 23% en la agricultura, ganadería, silvicultura o pesca. Sólo el 2.7% de las personas ocupadas desempeñaban trabajos clasificados como profesionales; 57% 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 el 2.3% fueron considerados como patrones o empresarios.¹²

El 27% de la PEA ganan el salario mínimo o menos, 63% tienen ingresos equivalentes a dos salarios mínimos o menos y el 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 debajo del valor que había alcanzado hace 20 años. Los salarios absorbían el 36% del PIB en 1980 y sólo el 22% en 1991.¹³ 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 sesentas y setentas —de más del 75% a menos del 50%— empezó a aumentar otra vez a principios de los ochenta y ahora se encuentra alrededor del 66%.¹⁴

Además se ha calculado que el poder adquisitivo de los salarios en México sufrió un deterioro de alrededor del 66% entre 1977 y 1992.¹⁵ Aun de acuerdo con las proyecciones oficiales de la inflación, anunciadas a principios del año, los

12 *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), 1994, pp. 32–35.

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

14 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 de 1995, pp. 14–19.

15 Zepeda, Mario. “México: caída salarial y nivel de ingresos”, *Memorias*, núm. 41, abril de 1992, p. 20.

aumentos salariales concedidos en respuesta a la crisis desencadenada en diciembre del año pasado, 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 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 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 1990.¹⁶ Además, este nuevo ascenso en el número de inmigrantes ilegales se ha visto acompañado por un incremento en los actos de violencia perpetrados contra los inmigrantes mexicanos, tanto por parte de los cuerpos policíacos 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.¹⁷

Por las mismas fechas, un extenso reportaje sobre el tema, del diario estadounidense *The Washington Post*, declaró que los

16 Ver Bean, Frank D., Barry Edmonston y Jeffrey Passel (editores.) *Undocumented migration to the United States*, Washington, D.C., The Urban Institute Press, 1991.

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

intentos “para detener el flujo de inmigrantes mexicanos indocumentados han fracasado y el tráfico de personas sigue a pesar de las dificultades que enfrentan”.¹⁸

Evidentemente, si van tantos mexicanos no es solamente porque padecen hambres y bajos salarios en su país, sino porque hay trabajo al otro lado de la frontera. Los inmigrantes mexicanos llenan muchos puestos que son sistemáticamente rechazados por los estadounidenses, tanto negros como blancos. Las mismas personas que contrataan a esa mano de obra tan barata para sus fábricas, granjas y negocios, son los que hostigan a los mexicanos que transitan por sus zonas comerciales y residenciales, y abogan en contra de ellos cuando quieren mandar a sus hijos a la escuela o requieren de atención médica u hospitalaria.

Las personas de origen hispano, y particularmente los mexicanos, constituyen uno de los grupos más depauperados y explotados de la población estadounidense. Pero una remuneración que no rebasa el nivel de la pobreza en Estados Unidos, excede varias veces el nivel salarial que la mayoría de los mexicanos perciben en su propio país. Por lo tanto los mexicanos que emigran pueden enviar dólares a sus familiares en México o, incluso, llevar a sus familias a vivir al otro lado, en condiciones aparentemente mejores que las que dejaron atrás.

Sin embargo, el precio que pagan por este mayor bienestar material es muy alto en términos espirituales. La vida cotidiana en los barrios mexicanos de Estados Unidos esta repleto de presiones, violencias y tensiones que reflejan de manera particular la violencia y la problemática general de aquella sociedad. En tales circunstancias, un deterioro social de las nuevas generaciones —que se manifiesta en fenómenos tales como la drogadicción, el pandillerismo, la deserción escolar, las adolescentes embarazadas, etc.— es prácticamente inevitable.

Puesto que los hispanos en general y en particular los mexicanos tienen altas tasas de inmigración y tasas más altas de crecimiento natural y participación en la fuerza laboral y edad promedio menor que otros grupos de la población que están creciendo más lentamente y que ya tienen una edad

¹⁸ *La Jornada*, 19 de febrero de 1992, p. 13.

promedio mayor, es indudable que el peso relativo de los hispanos, y entre ellos el de los mexicanos, 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 se empeorará aún más en años venideros. Los trabajadores mexicanos, debido a su 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 en un mercado laboral que se vuelve cada vez más segmentado y estratificado.

Cambios en el mercado laboral estadounidense

En primer lugar, más allá de las fluctuaciones cíclicas, el nivel general de desempleo ha aumentado paulatinamente a lo largo de la posguerra. Además, durante los últimos cinco años la tasa de desempleo ha sido levemente mayor entre los hombres que entre las mujeres, en contraste con la tendencia de las últimas cuatro décadas.

Por otra parte, La proporción de la fuerza de trabajo empleado en el sector manufacturero ha disminuido crecientemente, desde el 33.7% en 1950 al 27.3% en 1970 y hasta sólo el 16.2% en 1993. 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 y el resto del sector productor de bienes, que incluye también la minería y la construcción, eliminó a otros 47 mil puestos de trabajo.¹⁹ De manera que parece estar desapareciendo lo que anteriormente constituía, sin realizar estudios de nivel superior, un camino rápido y seguro para alcanzar un buen nivel de vida en Estados Unidos; esta opción ya no existe para la mayoría de los jóvenes que ingresan hoy al mercado laboral.

¹⁹ *Economic Report of the President 1994*, Washington, D.C., United States Government Printing Office, p. 318.

Hay una correlación creciente del nivel de escolaridad con el nivel de ingresos y mayor polaridad en la escala salarial. 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 las remuneraciones más altas y las más bajas 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%.²⁰ Robert Reich, el actual Secretario de Trabajo de Estados Unidos, sostiene que esta diferencia creciente en los niveles de ingresos está íntimamente vinculado con el nivel educativo.²¹

Lo anterior está relacionado también con el hecho de que el costo del trabajo directo en la línea de producción es una parte cada vez menor del precio final de los productos. En procesos tan intensivos en mano de obra como el ensamblaje de radios o computadoras el costo directo de la mano de obra constituye menos del 20% y está disminuyendo.²² De hecho 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.

Reich, por ejemplo, considera que la distinción convencional entre bienes y servicios ya no tiene sentido. Afirma que para entender lo que pasa con los empleos en Estados Unidos y poder explicar las crecientes disparidades entre el bienestar econó-

20 Reich, Robert. *The work of nations*, New York, Vintage Books, Random House, 1992, pp. 203–204.

21 *Ibid.*, pp. 204–205.

22 Drucker, P. *Op. cit.*, p. 150.

mico 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.²³ El y algunos otros autores plantean que el polo principal de la producción, y por lo tanto del liderazgo económico a nivel mundial, ya no radica en la producción material de los bienes y ni siquiera en el financiamiento de la producción, sino más bien en la conceptualización, diseño, etc. de los bienes y servicios así como de los procesos por medio de los cuales serán producidos.

Estas tendencias están de alguna manera reflejadas en el crecimiento del empleo en el llamado sector servicios. Entre 1979 y 1993 se crearon en este sector 23.8 millones de nuevos puestos de trabajo. De esta manera se absorbió la mayor parte del 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. Los periodos de desempleo tienden a ser más largos y la mayoría de los trabajadores desplazados de la manufactura tuvieron que aceptar una remuneración menor.

No obstante lo anterior, la reestructuración industrial de los últimos lustros ha significado no sólo la pérdida de puestos de cuello azul sino la eliminación de muchos empleos de cuello blanco también. Una de las características particulares de la recesión de 1990–1991 fue el creciente número de empleados de cuello blanco que se quedaron sin empleo. Por otra parte, uno de los rasgos más desconcertantes de la recuperación cíclica posterior a esa recesión fue la extrema lentitud en la recuperación del nivel de empleo.

Aunados a 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 entre los 18 y los 24 años se encontraban en empleos de salario

23 Reich, Robert. *Op. cit.*, pp. 85, 173.

mínimo en comparación con sólo el 23% en 1981.²⁴ Un empleo con salario mínimo en Estados Unidos (\$4.25 dólares por hora) no proporciona un ingreso suficiente para mantener a una familia de tres 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 familias donde por lo menos una persona tenía empleo. El número de personas que son pobres a pesar de que tienen empleo ha llegado al nivel más alto de toda la posguerra. Entre 1978 y 1987 el número de *working poor* (los que trabajan pero que no ganan lo suficiente para mantenerse —o mantener a sus familias— fuera de la pobreza) se aumentó en casi dos millones, que significa un incremento del 23%. Para trabajadores de tiempo completo con empleo durante todo el año la proporción que tienen ingresos por debajo de la medida oficial de la pobreza incrementó 43% durante el lapso mencionado.²⁵

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.²⁶ 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 para el año 2000 el número de este tipo de puestos podría rebasar el de los empleos permanentes de tiempo completo.²⁷

Muchos de los nuevos puestos temporales y de tiempo parcial son ocupados por personas que quisieran tener puestos fijos de tiempo completo. Pero una vez que aparecen trabaja-

24 Greenwald, John. "The job freeze", en *Time*, Vol. 141, núm. 5, 1o. de febrero de 1993, p. 52.

25 Reich, Robert. *Op. cit.*, pp. 203-204.

26 *Ibid.*, p. 203.

27 Castro, Janice. "Disposable workers", *Time*, Vol. 141, núm. 16, 19 de abril de 1993, p. 40.

dores temporales en una empresa se multiplican rápidamente, desplazando a trabajadores permanentes. En términos generales la diferencia salarial para trabajos temporales o de tiempo parcial es poca con respecto a los salarios pagados en puestos permanentes. El gran ahorro para las empresas proviene de los *fringe benefits* —prestaciones como vacaciones pagadas, contribuciones a fondos de jubilación, primas de seguros de gastos médicos, etc.— que no se 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 abatir costos limitando este tipo de prestaciones o eliminándolas al sustituir trabajadores permanentes con trabajadores "desechables".

Este tipo de prácticas ha incrementado la flexibilidad y la rentabilidad de las empresas a expensas de la estabilidad y la seguridad de sus empleados. Además hay muy pocas tareas que no son aptas para ser subcontratadas en el momento en que a la empresa le convenga. En un momento dado casi no habrá trabajos demasiado pequeños o demasiado grandes para ser realizados por consultores y asesores externos o trabajadores temporales cuyas aptitudes pueden variar desde habilidades manuales mínimas hasta la preparación científica y tecnológica más sofisticada. Desde jardineros, niñeras, pintores de brocha gorda hasta médicos, abogados, ingenieros, analistas de sistemas, especialistas en finanzas etc. se contratan por obra determinada. Es decir, en el mundo de los trabajos temporales y/o la contratación de servicios especializados también se da una polarización entre un grupo relativamente pequeño, que constituye una verdadera élite, cuyos conocimientos son altamente cotizados en contraste con la gran cantidad de personas de escasa preparación especializada que están sujetas a la más alta inseguridad e inestabilidad en cuanto a su nivel de ingresos y perspectivas de empleo.

Los trabajadores mexicanos y el mercado laboral estadounidense

De hecho el nivel de vida de la fuerza de trabajo hispana registra la misma tendencia que el de la fuerza de trabajo

estadounidense en su conjunto, pero agudizado. Lo que más llama la atención en el caso de los mexicanos es el deterioro tan marcado que han sufrido en los últimos lustros. En términos generales se puede observar un incremento del ingreso real de la mayoría de los trabajadores a lo largo de los años cincuenta y sesenta que culmina a principios de la década de los setenta. Posteriormente el ingreso real medio de la fuerza de trabajo masculina tiende a disminuir y el deterioro es particularmente notable en el caso de los hombres mexicanos. Gregory DeFreitas, después de realizar un estudio extenso de la participación de los hispanos en la fuerza laboral en Estados Unidos, concluye que este grupo será el más vulnerable frente al cambio creciente en la estructura salarial, que perjudica sobre todo a los trabajadores menos calificados.²⁸

Las tendencias generales de crecimiento secular en el nivel de desempleo y el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso aunados a una situación laboral más precaria para los trabajadores son, sin duda, resultados de transformaciones más o menos recientes en el mercado laboral estadounidense, que, a su vez, surgen como respuestas a la exacerbación de la competencia internacional. La suerte de los trabajadores hispanos —que según DeFreitas constituyen el grupo de bajos ingresos y altas tasas de desempleo que registra el crecimiento más rápido del país—²⁹ presenta la misma tendencia, en este caso más pronunciada, que vislumbra las perspectivas de la mayor parte de la fuerza de trabajo en Estados Unidos.

Por otra parte, a pesar de los factores que distinguen a la población hispana del resto de la población estadounidense —su idioma, la ola migratoria reciente, etc.— existen al mismo tiempo enormes diferencias entre los distintos subgrupos 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 los mexicanos y los puertorriqueños es bastante menos favorable. Sus niveles socioeconómicos y de escolaridad

28 DeFreitas, Gregory. *Inequality at work: hispanics in the U.S. labor force*, New York, Oxford University Press, 1991, p. 5.

29 *Ibid.*, p. 6.

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 cualquier otro grupo étnico o racial del país.

De todos los trabajadores hispanos en Estados Unidos, tanto los hombres como las mujeres de origen mexicano tienen los niveles de ingresos medios y promedios más bajos. En el caso de las personas que trabajan tiempo completo durante todo el año, los hombres mexicanos tienen los niveles medios y promedios más bajos; sólo las mujeres centro y sudamericanas ganan en promedio menos que las mexicanas y la diferencia es muy pequeña. Los mexicanos tienen también la incidencia más alta (en 1991, el 35.3% de los hombres que trabajan y el 53.5% de las mujeres) de trabajadores con ingresos anuales por abajo de los \$10 000 dólares.³⁰

Aunque los trabajadores mexicanos ganan en promedio menos que los otros hispanos, los puertorriqueños tienen la más alta incidencia de pobreza y menores niveles de ingresos medios y promedios por familia. Esto significa que en el caso de los mexicanos, más personas contribuyen al ingreso familiar y por consiguiente muchos adolescentes no terminan el ciclo de enseñanza media por verse obligados a trabajar. La tasa de participación en la población económicamente activa (PEA) es mayor para los hombres mexicanos (80.5%) que para los cubanos (72.2%) los puertorriqueños (70.3%) y el grupo denominado otros hispanos (77.4%); pero los hombres provenientes de sur y centro América tienen la tasa más alta de participación en la fuerza laboral (86%). En el caso de las mujeres, la participación en la PEA es muy similar para las mexicanas y las cubanas (51.6% y 51.7% respectivamente en 1992) con una tasa menor para las puertorriqueñas (44.7%) y mayor para las de centro y Sudamérica (57.1%) y otras hispanas (57.9%).³¹

Las tasas de desempleo son un poco más bajas para los hispanos que para los negros pero significativamente más altas

30 U.S. Department of Commerce. "The hispanic population of the United States: March 1992", *Current Population Reports*, Serie P-20, núm. 465RV, USGPO, Washington, D.C., 1993, pp. 15, 16, 17.

31 *Ibid.*, p. 15.

que las de la población blanca no hispana. El desempleo para los últimos fue del 6.5% en promedio durante 1992 mientras que para los negros fue del 14.1%.³² Para los distintos grupos que componen la población hispana las tasas de desempleo para 1992 son las siguientes: puertorriqueños 12.3%, mexicanos 10.8%, centro y sudamericanos 9.4%, cubanos 9.4% y otros hispanos 9.1%.³³ Recientemente las tasas de desempleo han sido levemente más altas para los hombres que para las mujeres, al contrario de la tendencia general que prevaleció durante varias décadas excepto durante los años recesivos a principios de los ochenta.

Además de tener tasas de desempleo relativamente altas, los hispanos tienen una participación relativamente baja en el rango 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 10.8% de los mexicanos empleados en 1992 ocupaban puestos gerenciales o profesionales en comparación con 27.5% de los blancos y 16.8% de los negros. La cifra para los hispanos en conjunto fue del 13.4% debido a la preponderancia de los mexicanos aun cuando los puertorriqueños y los cubanos tienen una participación significativamente más alta en este tipo de puestos (18.2% y 25.5% respectivamente). La proporción de los trabajadores mexicanos (23.2%) con puestos técnicos, de ventas o de apoyo administrativo es también más baja que la de los otros grupos de la población (blancos 31.7%, negros 28.0%, y puertorriqueños 31.8% y cubanos 32.4%). Por otra parte la proporción de mexicanos empleados como operadores o fabricantes (24.4%) es un poco mayor que la de los negros (21.4%), significativamente mayor que la de los puertorriqueños (18.1%) o los cubanos (15.4), y casi dos veces mayor que la de los trabajadores blancos (13.4%).³⁴

³² *Economic Report of the President 1994*, op. cit., p. 315.

³³ U.S. Department of Commerce. *The hispanic population of the United States: March 1992*, op. cit., p. 15.

³⁴ Bureau of Labor Statistics. *Employment and earnings*, enero de 1993, pp. 220-221.

Los negros tenían la participación más alta en empleos en los servicios (23.5%) y siguen los puertorriqueños (19.7%) y los mexicanos (19.1%) mientras los blancos y los cubanos tenían una participación mucho más baja en este tipo de puestos (12.4% y 12.1% respectivamente). 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 mayor que los mexicanos. No obstante que el 90% de los mexicanos viven en áreas urbanas, en comparación con el 74% de la población total, ellos tienen 2.5 veces más probabilidades que los blancos y cuatro veces más que los negros, cubanos o puertorriqueños de estar empleados en la agricultura. Aunque los mexicanos tienen la tasa más alta de participación (14.2% en 1992) en puestos de producción altamente calificada, oficios y composturas, que frecuentemente son bien pagados, la diferencia no es muy grande (11.6% para los blancos, 11.0% para los puertorriqueños y 12.9% para los cubanos) excepto con respecto a los negros (8.3%) y muchos de estos empleos tienen la desventaja de ser bastante irregulares.³⁵

El caso de la mano de obra femenina presenta algunos variantes interesantes en cuanto a la estructura ocupacional y salarial. La participación de las mujeres en la fuerza laboral ha crecido rápidamente durante las dos últimas décadas y la proporción entre mujeres y hombres en la PEA es alrededor del 83%. En el caso de las mujeres hispanas cuya participación en la PEA también se incrementa rápidamente, la proporción de ellas con respecto al número de hombres en la fuerza laboral es del 66%. Cerca de la mitad de todas las mujeres que trabajan (44.5% en 1992) 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 (39.6%), un poco más alta para las cubanas (48.5%) y puertorriqueñas (47.9%) y bastante más bajo para las centro y sudamericanas (30.5%). Para todos los grupos de mujeres la pro-

³⁵ *Ibid.*

porción empleada en este tipo de puestos es dos veces mayor que para los hombres.³⁶

La proporción relativa de mujeres en puestos gerenciales y profesionales es también más alta que el porcentaje 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 el 11% de los hombres que trabajan están en esta categoría en comparación con el 21% de 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.³⁷

En términos relativos la participación de las mujeres (17.5% de la PEA femenina en 1992) es mayor que la de los hombres (10.8% de la PEA masculina) en los trabajos de servicios. El mismo patrón se manifiesta en el caso de los trabajadores hispanos, 24.8% de las mujeres desempeñan este tipo de trabajos y 17.7% de los hombres. Las mujeres centro y sudamericanas tienen la presencia relativa más alta en este tipo de puestos (35.5%) y siguen las mexicanas (24.6%). En contraste sólo del 2% al 3% de las mujeres ocupan puestos de producción especializada, oficios y composturas y cerca del 20% de los hombres. 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 (16.2%) al igual que los hombres mexicanos (29.2%). Estas cifras son significativamente más altas que las de los otros grupos hispanos y las de la población trabajadora en general (7.7% para las mujeres y 19.9% para los hombres). La mano de obra mexicana también tiene mayor presencia en

³⁶ U.S. Department of Commerce. *The hispanic population of the United States: March 1992, op. cit.*, pp. 14–15.

³⁷ *Ibid.*

labores agrícolas; el 2.8% de las mujeres que trabajan tienen este tipo de empleos frente a sólo el 0.8% de todas las trabajadoras y para los hombres las cifras son 10.9% de los trabajadores mexicanos que tienen empleos agrícolas en comparación con el 4.0% de los hombres en general.³⁸

Dada su distribución en la estructura ocupacional, podría parecer que las mujeres, y las mujeres hispanas en particular, tuvieran una situación laboral más favorable que sus contrapartes masculinos. Sin embargo las mujeres casi siempre ganan menos que hombres con la misma capacitación y desempeñan trabajos similares. En 1992 el salario promedio de todas las mujeres que trabajan fue igual a sólo el 57% del salario promedio de los hombres. La menor remuneración de las mujeres y el creciente número de familias encabezadas por mujeres —fenómeno que se manifiesta en todos los grupos y estratos de la población— ha dado lugar, en lustros recientes, a lo que los estudiosos del tema llaman la “feminización de la pobreza”. Es decir, hay un aumento desproporcionado de la pobreza entre familias encabezadas por mujeres, incluyendo a muchas que tienen empleo remunerativo durante todo o la mayor parte del año.

Un corolario de este proceso es el gran aumento en el número de niños (menores de 18 años) que viven en familias pobres. Durante los últimos veinte años, mientras la incidencia de pobreza ha disminuido entre las personas mayores de los 65 años, ha crecido alarmantemente entre los menores de 18 años. Actualmente, alrededor del 22% de todos los niños estadounidenses viven en la pobreza. Se puede observar, desde luego, un marcado sesgo étnico y racial. En 1991 la incidencia de pobreza fue del 58% entre los niños puertorriqueños, 46% para los niños negros y 40% para los niños mexicanos, frente a una incidencia del 13% en el caso de los niños blancos no hispanos.³⁹

³⁸ *Ibid.*

³⁹ U.S. Department of Commerce. *The hispanic population of the United States: March 1992, op. cit.*, pp. 9–10. U.S. Department of Commerce, “Poverty in the United States: 1992”, *Current Population Reports, Serie P60–185*, USGPO, Washington, D.C., p. 1.

Para la población en su conjunto la incidencia de pobreza fue del 14% en 1992. El nivel fue del 18% entre los cubanos y del 29% y el 39% respectivamente para los mexicanos y puertorriqueños.⁴⁰ Aun cuando el índice es mayor para los puertorriqueños y los negros (33%) que para los mexicanos, la pobreza entre estos dos primeros grupos se ha estabilizado relativamente durante las últimas dos décadas mientras que la pobreza entre los mexicanos durante el mismo lapso ha sido creciente.

La importancia del nivel educativo

Hoy en día, el nivel educativo es un factor cada vez más importante en la determinación del nivel de ingresos de las personas. En otras épocas y para otros grupos de inmigrantes no hispanos, el sistema educativo estadounidense fue un elemento fundamental de asimilación y ascenso socio-económico. Hoy en día, para los inmigrantes mexicanos, no ha cumplido esta función. En primer lugar, porque el propio sistema de enseñanza oficial a nivel primaria e intermedia esta en franca crisis, con muestras de graves deterioros a lo largo de las últimas tres décadas. Pero además porque los mexicanos no han disfrutado de las mismas oportunidades educativas que la población estadounidense no minoritaria.

Actualmente, el sistema de educación pública primaria e intermedia —que siempre había sido defendido en el terreno ideológico y político como una institución social fundamental en Estados Unidos— está sufriendo las consecuencias de un estrangulamiento fiscal general, y también de una creciente diferenciación entre distritos escolares ricos y pobres. Hay varios indicadores que exhiben la creciente ineficacia del sistema educativo estadounidense en general. Pero, indiscutiblemente las deficiencias son más agudas en los barrios pobres porque allí las escuelas también son pobres, *i.e.* carentes de

⁴⁰ U.S. Department of Commerce. *The hispanic population of the United States: March 1992, op. cit.*, pp. 16–17.

recursos, y por consiguiente la educación que imparten es pobre.

No obstante lo anterior, los avances de las minorías en términos de escolaridad son notorios a partir de la década de los setenta. Entre 1970 y 1990 la proporción de los negros con menos de 12 años de escolaridad disminuyó de 68.6% a 33.8%, y en el caso de los hispanos bajó de 67.9% a 49.2%.⁴¹ Pero debido a la creciente diferenciación entre las escuelas públicas de los barrios ricos y las de los barrios pobres, junto con otros factores socioeconómicos que repercuten en el rendimiento de los alumnos, persisten las diferencias en el aprovechamiento escolar de los niños blancos con respecto a los negros y en mayor medida aún en comparación con los hispanos.

Lo que constituía una ventaja para los hispanos, con respecto a los negros en 1970, en términos de la escolaridad de las personas mayores de 25 años, ya se había invertido en 1980, ampliándose más la diferencia a lo largo de la década. En 1980 el 48.8% de los negros mayores de 25 años, en comparación con el 56.0% de los hispanos, no habían terminado el ciclo de enseñanza media, al mismo tiempo sólo el 8.4% de los negros y el 7.6% de los hispanos habían cursado cuatro años de educación superior. En 1991 sólo el 33.3% de los negros mayores de 25 años no habían terminado la enseñanza media en comparación con el 48.7% de los hispanos, mientras que el 11.5% de los negros y el 9.7% de los hispanos tenían cuatro años de educación superior.⁴²

De todos los grupos que constituyen la población hispana en Estados Unidos, los de origen mexicano exhiben los niveles más bajos de escolaridad. En 1992 el 7.4% de los mexicanos mayores de 25 años no habían cursado ni cinco años de educación primaria. Para los otros grupos de hispanos las cifras son 2.2% de los puertorriqueños, 2.1% de los cubanos, 6.0% de los centro y sudamericanos y 1.5% de otros hispanos. Sólo el 51.7% de los mexicanos habían concluido el bachillerato, en comparación con 70.2%, 78.4%, 63.3% y 84.2% para los cubanos,

⁴¹ U. S. Department of Commerce. *Statistical Abstract of the United States 1992, op. cit.*, p. 145.

⁴² *Ibid.*

puertorriqueños, centro y sudamericanos, y otros hispanos, respectivamente. Para el mismo año, el 26.1% de la población blanca no hispana tenían títulos universitarios o más y el 20.5% de los cubanos, pero sólo el 14.7% de los centro y sudamericanos, el 12.8% de los otros hispanos, el 9.4% de los puertorriqueños y el 7.4% de los mexicanos.⁴³

Experiencias históricas y actuales de otros grupos sugieren que el obstáculo del idioma en sí no es suficiente para explicar el bajo rendimiento de los alumnos hispanos, y particularmente los niños de origen mexicano, en las escuelas estadounidenses. En general “se asocia la falta de logros educativos entre los hispanos con el nivel de ingresos de la familia, el bienestar general de la familia, las obligaciones familiares del alumno y su experiencia lingüística”.⁴⁴ También hay elementos que sugieren que las actitudes negativas de los maestros hacia los alumnos mexicanos y las bajas expectativas que tienen para ellos pueden contribuir a la calidad de sus experiencias en las aulas.⁴⁵

Algunos planteamientos sobre las perspectivas

A la luz de lo anterior no es extraño que, generalmente, los mexicanos registran las tasas más altas de deserción escolar en Estados Unidos. Pero desafortunadamente en términos de ingresos relativos, la situación de las personas que no han terminado el bachillerato ha deteriorado significativamente durante el último cuarto de siglo o más. El bajo nivel de escolaridad y la alta incidencia de deserción escolar de la población de origen mexicano, sin duda tienen repercusiones directas sobre los niveles de ingresos de este grupo de la población estadounidense. En ambos casos la situación de los mexicanos es aún más desfavorable que la de otros grupos

43 U.S. Department of Commerce. *The hispanic population of the United States: March 1992, op. cit.*, pp. 12–13.

44 Duran, Richard P. *Hispanics' education and background*, New York, College Entrance Examination Board, 1983, p. 31.

45 *Ibid.*, p. 46.

minoritarios y lo peor es que, en vez de mejorar, la tendencia reciente es hacia un deterioro creciente. Esto parecería indicar que en el futuro una mayor cantidad de la población mexicana–estadounidense será relegada, por su nivel educativo, a los estratos salariales más bajos.

Los datos indican que la incidencia de la pobreza entre los hispanos en Estados Unidos, y entre los de origen mexicano en particular en los estados del suroeste, esta creciendo más rápidamente que para cualquier otro sector de la población y más que proporcionalmente a la misma población hispana que se perfila como la minoría de más rápido crecimiento del país. El incremento de la población mexicana se debe a altas tasas de natalidad y grandes flujos migratorios. La frontera sur de Estados Unidos no ha dejado de ser permeable a pesar de todo tipo de intentos de detener el enorme e incalculable flujo de trabajadores indocumentados. La implementación de programas de ajuste económico en varios países latinoamericanos, y México en particular, ha desplazado a millones de personas quienes emigran en busca de empleos.

Las transformaciones recientes en el mercado laboral estadounidense han creado millones de puestos de trabajo con salarios insuficientes para mantener a una familia fuera de la pobreza. Las limitaciones de la población mexicana en términos de su baja escolaridad, sus muchas veces limitados conocimientos del inglés, y en no pocos casos su condición de trabajadores indocumentados, se han conjugado de tal manera que el futuro socioeconómico de este grupo en particular, junto con algunos otros segmentos de la población estadounidense, tiende a empeorar independientemente del comportamiento de los indicadores económicos generales.

Cuando se implementó el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, los trabajadores canadienses temían la perder el alto nivel de beneficios sociales proporcionados por su gobierno, y uno de los principales argumentos en contra del TLCAN, tanto en Estados Unidos como en Canadá, era que tendría un impacto negativo sobre los niveles salariales en estos dos países. Los mexicanos, por otra parte, esperaban mejores niveles de empleo y de salarios. Tal vez sea demasiado pronto para evaluar justamente los efectos del TLCAN sobre los

mercados laborales; sin embargo, lo que sucede cuando un país de niveles salariales muy altos (Estados Unidos) comparte una frontera de 3 000 kilómetros con un país de salarios muy bajos aunado a un bajo nivel educativo (México) puede ser sugerente con respecto a lo que se puede esperar cuando se implementa un acuerdo de libre comercio sin atender o siquiera tomar en cuenta las enormes asimetrías que existen entre los países firmantes. Los mexicanos, que en números crecientes cruzan la frontera norte cada año, ya sea legal o ilegalmente —atraídos por la perspectiva de ganar en dólares— son actualmente los trabajadores más mal pagados en el país vecino.

Como el ingreso, o por lo menos el ingreso potencial, esta cada vez más ligado al nivel educativo de las personas, las perspectivas futuras de la mayoría de los niños mexicanos —tanto del lado norte como del lado sur de la frontera— en términos del empleo y los ingresos se vuelven cada vez más limitadas. La mayoría de ellos —al igual que el más de 20% de todos los niños estadounidenses que ahora viven en la pobreza— estarán relegados a empleos mal remunerados; en una creciente magnitud estarán condenados a ser pobres aunque tengan empleo y otros serán aún más pobres por carecer de empleo. Transformaciones económicas recientes han disminuido la seguridad y estabilidad en el empleo y los ingresos de la mayoría de los trabajadores tanto en América del Norte como en otras partes del mundo.

Conforme se vayan generalizando cada vez más los procesos de reestructuración y adelgazamiento de las empresas, los mercados laborales se vuelven más segmentados y estratificados. Durante los últimos quince años la mayor pobreza y una desigualdad mayor en la distribución del ingreso han sido las tendencias prevalecientes, no sólo en México —que no es un país altamente industrializado y donde los indicadores económicos básicos han sido muy negativos— sino también en Estados Unidos, donde el crecimiento macroeconómico fue bastante favorable. La creciente competencia entre los países industrializados ha sido la fuerza motriz de la reestructuración industrial y la integración regional.

Parte del proceso de reestructuración consiste en reducir el costo por concepto de mano de obra, vía recortes de la planta

de trabajadores y/o la sustitución de trabajadores permanentes de tiempo completo con trabajadores temporales y/o de tiempo parcial. Otro aspecto es la transformación del proceso productivo donde, debido a la importancia creciente del trabajo basado en el conocimiento, los costos de la conceptualización y el diseño de los bienes producidos aumentan con respecto al costo directo de la producción material de estos bienes. La producción justo a tiempo esta evolucionando hacia el empleo justo a tiempo; esto incrementa la flexibilidad y rentabilidad de las empresas pero disminuye la seguridad y estabilidad para los trabajadores.

El liderazgo económico a nivel mundial depende cada vez más de estar en la vanguardia no sólo en términos de la innovación de los productos sino además en la innovación de los procesos productivos. De tal manera que la situación laboral y el nivel de bienestar económico de los distintos grupos que componen la fuerza laboral dependerá de la nueva ubicación competitiva de las funciones que desempeñan. Sólo los altamente educados y/o calificados tendrán empleos seguros con altas remuneraciones, mientras que la mayoría de la fuerza laboral en casi todos los países y regiones del mundo confrontará una mayor incertidumbre y condiciones laborales y salariales menos favorables. Al consolidarse los procesos de regionalización y de transformación de los procesos productivos ahora en marcha, es probable que los tres mercados laborales de América del Norte se integren más para formar algo que en la práctica funcione como un sólo mercado laboral. Pero de continuarse las tendencias actuales será un mercado segmentado y muy estratificado donde la mayoría de los trabajadores mexicanos de ambos lados de la frontera serán los más explotados y depauperados.