

XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, 2009.

Hegemonía y clase obrera de Estados Unidos.

Dídimo Castillo Fernández.

Cita:

Dídimo Castillo Fernández (2009). *Hegemonía y clase obrera de Estados Unidos. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/1032>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Hegemonía y clase obrera de Estados Unidos

DÍDIMO CASTILLO FERNÁNDEZ

Grupo de trabajo de Clacso

Estudios sobre Estados Unidos

E-mail: didimo99@prodigy.mx

*If class war is continual in capitalist society,
there is no doubt that in recent decades in the United States
it has taken a much more virulent form.*

John Bellamy Foster

Introducción

En Estados Unidos no existe una estructura de clases sociales plenamente reconocida. El llamado “sueño americano” descansa en la idea de un sistema social meritocrático, supuestamente organizado en términos de la competencia en el trabajo, los atributos individuales y las recompensas sociales.¹ Estados Unidos, por lo menos durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, fue un país prácticamente de clase media, con estructuras de oportunidades más o menos abiertas y con mecanismos efectivos de participación que aseguraban la movilidad social ascendente. No obstante, con la instauración del modelo neoliberal a mediados de la década de 1970, decayó la calidad de los empleos, se polarizó la distribución de los ingresos y empeoraron las condiciones de vida de los trabajadores. Actualmente experimenta un franco retroceso social. En cuanto a posibilidades de movilidad social ascendente, ha dejado de ser un lugar prometedor y generador de confianza.

La clase obrera, conformada por trabajadores manuales asalariados en actividades industriales, en servicios y labores agrícolas, representa una parte importante de la fuerza de trabajo menos calificada, con ingresos relativamente más bajos. En sentido amplio, con los cambios tecnológicos —no sólo referidos a la incorporación de instrumentales técnicos, sino también a la reestructuración de la producción y reorganización del trabajo—, el intenso proceso de terciarización, consistente en la disminución de trabajadores de la industria, y el consiguiente debilitamiento de las organizaciones sindicales, se podría decir que la clase obrera tradicional de Estados Unidos pasa por una profunda crisis de legitimación y pérdida de hegemonía. Las condiciones generales de existencia de los estadounidenses, aun cuando puedan resultar superiores a las de gran parte de los países del mundo, en muchos aspectos se han estancado o decaído durante las últimas décadas. Con el deterioro de la calidad de los empleos y el incremento de las desigualdades en los ingresos, ha aumentado la desigualdad social y la pobreza de amplios segmentos vulnerables de la población nativa e inmigrante.

La crisis capitalista de mediados de la década de 1970 introdujo diversos cambios que afectaron las condiciones sociales y políticas de la clase trabajadora: por un lado, según Rifkin (1996: 23), con las innovaciones tecnológicas el trabajo humano fue sistemáticamente perdiendo importancia en el proceso productivo, con lo que se vislumbra “el fin de la clase obrera y del trabajo mismo” y, por el otro, debido a los procesos de desindustrialización y terciarización

¹ En el país, según Gordon, Edwards y Reich (1986: 19), “ha sido cada vez más difícil reconocer o identificar la ‘lucha de clases’ o la ‘clase obrera’”. Señalan que “en lugar de un creciente movimiento obrero anticapitalista con niveles de autoconciencia en aumento, lo que hay son divisiones que han persistido y proliferado entre individuos que dependen de un sueldo o salario para la subsistencia y que por ello comparten la común condición de ‘trabajadores asalariados’”.

crecientes —determinados por el cierre de empresas y el traslado de otras a regiones y países con mano de obra calificada y más barata—, se desarticuló políticamente a este sector de clase. Los planteamientos, al respecto, tienen varias aristas convergentes y divergentes.

La clase obrera de Estados Unidos ha sido ampliamente estudiada. No obstante, subsisten las interrogantes en relación con sus particularidades en cuanto a organización con proyectos políticos e ideológicos propios. A pesar de la relativamente larga tradición de lucha de los trabajadores, dicho sector no ha sido capaz de fomentar y articular una organización gremial sólida con plataforma de gestión y defensa de sus intereses económicos, sociales y políticos. A mediados de la década de 1980, Gordon, et al. (1986) se planteaban varias interrogantes al respecto, oportunas y vigentes: ¿por qué han sido políticamente tan inactivos los trabajadores estadounidenses?, ¿por qué desde décadas atrás los sindicatos han sufrido una erosión tanto en el número de afiliados como en la imagen cultural y política?, ¿por qué los trabajadores estadounidenses no han sido capaces de crear un partido político que recoja sus demandas e intereses de clase?, ¿por qué siempre han permanecido tan lejanas las reivindicaciones de la clase obrera? En particular, las organizaciones sindicales estadounidenses operan con un cierto pragmatismo que disocia el activismo de carácter reivindicativo en los lugares de trabajo de la actividad política nacional articulada a los partidos hegemónicos. No existe en el país una organización partidista o alterna de masa construida en torno a los intereses de la clase trabajadora (Pozzi, 2003).

El debilitamiento de las organizaciones tradicionales de los trabajadores no es nuevo, pero la tendencia es cada vez más marcada. Al respecto, Gordon, et al. (1986) sostienen que la relativa debilidad y abatimiento de la clase trabajadora responde, entre otros factores, a que la clase obrera estadounidense “está dividida internamente en un gran número de dimensiones económicas, políticas y culturales”, que determinan sus agudas y persistentes divisiones de clase. En este sentido, “no se pueden comprender las actuales divisiones de la clase obrera de Estados Unidos sin rastrear el carácter y efectos de la segmentación del trabajo, de las diferencias estructurales y cualitativas de los trabajos y mercados de trabajos a través de los que los trabajadores aseguran su sustento”. Agregan que, en particular, “la segmentación del trabajo ha forjado y reproducido divisiones de base material entre los trabajadores de Estados Unidos que han frenado el desarrollo de un movimiento unificado de la clase obrera” (Gordon, et al 1986: 16 y 18). Las explicaciones pueden ser diversas, pero en gran medida, a ello también ha contribuido la permeabilidad del sistema político estadounidense y la capacidad de cooptación de las cúpulas dirigentes de las organizaciones sindicales por parte de la burguesía, que en dicho país suele actuar como la verdadera clase dirigente (Pozzi, 2003).

En las sociedades modernas, las estructuras de clases suelen plantearse en términos de las estructuras ocupacionales (Atria, 2004; Portes y Hoffman, 2003). Ciertamente, no es lo mismo “clase social” que “ocupación”, pero como señala González (1992: 100), “parece claro, en cualquier caso, que la construcción empírica de la clase se resuelve, cada vez más, con el concurso de la ocupación”. En este sentido, según dicho autor, “una operacionalización frecuente de la clase consiste en considerar a las ocupaciones de profesionales y técnicos como clase alta, a los empleados de cuello blanco como clase media y a las ocupaciones manuales como clase obrera”. Los indicadores de clase social más utilizados en los estudios empíricos están referidos a la actividad laboral realizada y a la organización social y política de los trabajadores. En el presente estudio, se tomó como variable aproximativa de la clase obrera a los trabajadores asalariados privados. El análisis se realizó con base en la Current Population Survey (CPS), IPUMS-USA, 1995-2007.

Neoliberalismo, reestructuración productiva y nueva clase obrera

El neoliberalismo tiene como antecedente económico la crisis capitalista de la década de 1970 y la caída de las tasas de ganancias de los sectores capitalistas. Fue el resultado de la crisis de acumulación, particularmente experimentada en las actividades productivas, y la adopción de nuevas estrategias globales de competencia económica orientadas a la recuperación de las tasas de ganancias perdidas. La reestructuración de los procesos productivos, la flexibilización del trabajo y el impulso de actividades financieras especulativas estuvieron dirigidos al logro de dichas metas.² En términos políticos, el ascenso del neoliberalismo fue el resultado de las derrotas políticas de la izquierda durante la década de 1960 (Petras, 2000). En este periodo, la clase capitalista emprendió desde el Estado una fuerte acometida contra el avance social de la clase trabajadora a nivel mundial, fue un periodo de fuertes ofensivas y fracasos de los sectores populares. Finalmente, la caída del sistema soviético produjo la desaparición del contrapeso político. En este sentido, los orígenes del neoliberalismo no son ni tecnológicos ni económicos estrictamente, sino políticos y sociales. El fin

² Al respecto, según Wallerstein (2005) la crisis actual de Estados Unidos deriva de las contradicciones del modelo económico a partir de las tendencias en los tres componentes de costo de la producción que definen la ganancia capitalista: el costo del trabajo, las inversiones e infraestructura y las erogaciones por impuestos. Sostiene que, contrario a los supuestos que descansan en la idea de creciente “competitividad”, a lo largo del desarrollo del capitalismo el costo de estos tres factores ha ido en aumento constante, afectando los niveles de utilidad o ganancia global de las clases capitalistas. Sobre ello, señala que “no sólo soy escéptico en cuanto a que la producción global sea más ‘eficiente’ desde el punto de vista del productor, sino que *sostengo que la curva ha estado yendo persistentemente hacia abajo*. Todos los llamados triunfos de la eficiencia productiva son sólo esfuerzos por frenar el ritmo de la descendiente. [En este sentido], puede verse toda la ofensiva neoliberal de las dos últimas décadas como un esfuerzo gigantesco por frenar los crecientes costos de producción, disminuyendo primero los costos de los salarios y los impuestos y en segundo lugar disminuyendo el costo de los insumos por la vía de los avances tecnológicos” (Wallerstein, 2005: 207).

de la llamada Guerra Fría abrió una nueva etapa de disputa por la hegemonía global por parte de los principales países capitalistas. Estados Unidos la dirigió cómodamente e impuso su proyecto hegemónico.

El neoliberalismo no sólo introdujo cambios importantes en los ámbitos de la producción y de las relaciones laborales, también transformó la estructura de clases: por un lado, en cierto modo, las burguesías nacionales fueron desplazadas por las burguesías exportadoras y financieras ligadas al capital transnacional y, por el otro, la clase trabajadora, representada por el obrero industrial, fue desarticulada al ser relegada a actividades de servicios, al sector informal y al trabajo independiente o autónomo. Dichos procesos estuvieron caracterizados, por una parte, por el deterioro de la “cultura productiva”, el incremento de la terciarización económica y la combinación del consumismo con prácticas financieras especulativas (Beinstein, 2008) y, por la otra, por la precarización del trabajo derivada de la desregulación y flexibilización de las relaciones laborales orientada a la reducción de los costos salariales y el incremento de la rentabilidad capitalista, en entornos de creciente competitividad internacional.

En Estados Unidos, la estructura sectorial del mercado de trabajo estadounidense experimentó dos cambios sustanciales, por un lado, determinado por la pérdida de participación del empleo en el sector industrial, generalmente más estable, mejor remunerado y protegido por la seguridad social y; por el otro —derivado del anterior—, la ampliación de las actividades terciarias y el consecuente deterioro de la calidad de las ocupaciones. A diferencia de Europa, Estados Unidos está degenerando en una sociedad de clases marcadamente polarizadas. El modelo laboral estadounidense suele ser alabado, pero también duramente censurado, ya que, por una parte, exhibe niveles relativamente bajos de desempleo, pero por otra, mantiene una amplia desregulación y una alta desigualdad salarial.

En Estados Unidos, como en muchos países de América Latina, la clase obrera experimentó una etapa de fortalecimiento político en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial hasta finales de la década de 1960 y mediados de la de 1970. La organización sindical jugó un papel de primer orden en la lucha por los derechos civiles y el mejoramiento de las condiciones de vida. Según Rodríguez (2005: 90), en particular durante las administraciones de Thatcher y Reagan, los primeros esfuerzos de resistencia de la clase trabajadora “se convirtieron en doblegamiento y desmoralización”. La clase trabajadora experimentó una crisis estructural profunda y prolongada. A lo largo de las siguientes décadas, “los trabajadores no fueron capaces de revertir las pérdidas inflingidas sobre ellos durante el periodo de la ofensiva capitalista, después de 1973” (Rodríguez, 2005: 95), particularmente caracterizada por el deterioro sistemático de los salarios y una ofensiva directa en contra de las organizaciones sindicales. Según Cornfield (2006: 29), “la bifurcación

formal del movimiento sindical estadounidense se deriva de la reestructuración de la economía nacional”.

El neoliberalismo —y con éste la desregulación, la flexibilización y la precarización del trabajo— representa un proceso de “transferencia de capitales”, que intenta la recuperación de las tasas de ganancias perdidas. El capital de las inversiones productivas fue desviado, por una parte, a actividades especulativas en el sector financiero, y por la otra, a la inversión externa. En este sentido, la desindustrialización, que no es exclusiva de Estados Unidos, está inherentemente ligada a las nuevas estrategias de acumulación seguidas por las economías desarrolladas o no, que adoptaron al neoliberalismo como política económica. En el nuevo entorno de competencia los capitales se desplazan a otras regiones del país y a otros países con ventajas comparativas, creando nuevos polos de desarrollo internos y periféricos.

Ciertamente, la desindustrialización no es un fenómeno nuevo, empezó con mucha antelación en Estados Unidos.³ No obstante, en ese país el proceso de terciarización se ha dado de forma acelerada, más rápido de lo esperado, con la caída sistemática de la participación del empleo manufacturero en el empleo total. Bell (1977) tipificó este momento como la entrada a una fase capitalista posindustrial, caracterizada por el desarrollo tecnológico, particularmente marcada por el desplazamiento de la producción de bienes hacia la producción de servicios, con lo cual podríamos estar ante una nueva clase obrera. No significa que esté desapareciendo el obrero, propiamente, pero en cierto modo, el obrero industrial tradicional es sustituido por el *obrero de los servicios* (Accornero y Magna, 1987).

Según Castells (2004: 166), el mayor impacto “ha sido el desmantelamiento de la base económica y organizativa del trabajo organizado”, y con ello, el debilitamiento de las organizaciones obreras y la privación de los trabajadores de sus instrumentos legítimos de defensa colectiva. Sostiene que “fue la existencia de sindicatos poderosos lo que explica por qué los empleos industriales estaban mejor remunerados que lo empleos en el sector servicios en niveles equivalentes de cualificación”. En contraste, en las nuevas circunstancias, cada trabajador enfrenta de manera solitaria y aislada los procesos de negociación laborales.

En Estados Unidos, como en muchas de las economías desarrolladas, pero aún con tendencias más marcadas, el empleo en el sector manufacturero ha perdido notoria importancia. El sector manufacturero, históricamente considerado fuente primaria de ocupación de la clase obrera y de amplios segmentos de las clases medias, explica en gran parte la pérdida de ocupaciones en el mercado laboral estadounidense en los años recientes (Bivens, Scott y Weller, 2003).

³ El concepto de sociedad postindustrial de Bell (1977) es de principios de la década de 1960.

La reubicación o deslocalización productiva es parte del nuevo proceso de reestructuración global de la producción. Rentabilidad y competitividad son inseparables. Las diferencias de salarios son el factor principal que media en la lógica de dichas estrategias productivas. En este escenario sociolaboral, muchos países desarrollados fomentaron la “exportación” de empleos de los sectores manufactureros y servicios hacia países periféricos con abundante mano de obra relativamente barata, en algunos casos calificada o semicalificada sobre determinados rubros y amparadas en regulaciones laborales más eminentemente flexibles. Dicha práctica, conocida como “terciarización” o *outsourcing*, es cada vez más utilizada particularmente por las grandes empresas estadounidenses, las cuales concentran sus funciones no transferibles, pero delegan a otras empresas especializadas parte de las demás actividades.

Aunque, ciertamente, el monto del trabajo desplazado aún es bajo en relación con el tamaño de la fuerza de trabajo del país, ya empieza a representar una potencial amenaza (Anderson y Cavanagh, 2004). La práctica no es nueva, pero se incrementó significativamente a partir de los procesos de privatización de los servicios públicos y las posibilidades de operación a largas distancias que ofrecen las innovaciones tecnológicas.⁴ Los diferenciales de salario no son los únicos, pero sí los factores más importantes que determinan los procesos de relocalización de la producción. Otros motivos son la propia debilidad de la clase trabajadora y la laxitud de la legislación laboral, que permite largas jornadas, escasas limitaciones de turnos, vacaciones cortas, facilidades de rotación laboral, trabajo intenso e inadecuadas condiciones de trabajo en algunos casos, además de otros atractivos como podrían ser la proximidad y los costos de la energía y de la materia prima. La deslocalización destruye empleos particularmente de la industria manufacturera, que no necesariamente se compensan en el país de destino o lo hacen en condiciones deficitarias de precariedad, con bajos ingresos y ocupaciones inestables.

Cabe decir al respecto que con la deslocalización —entendida como el traslado de los procesos productivos o partes de éstos de los países más desarrollados a otras regiones o países menos desarrollados, que garanticen ventajas comparativas— se ha modificado la función de las viejas y nuevas periferias. La reubicación o deslocalización productiva es parte del nuevo proceso de reestructuración global de la producción, que sigue la misma lógica pero en sentido opuesto a la migración internacional, con la que, siguiendo a Beck (2000: 39), “no migran las personas, sino los puestos de trabajo”. En este sentido, el *outsourcing* ha convertido a India y China en el destinatario

⁴ Esta tendencia a la relocalización de empleos del sector servicio es una extensión de la vieja práctica de subcontratar a tiendas sin sindicatos dentro de Estados Unidos para realizar algunas operaciones y así recortar costos. Cantidades industriales de información pueden ser ahora transmitidas a través del mundo a bajo costo, haciendo que las distancias geográficas sean menos importantes (Anderson y Cavanagh, 2004: 1). Según el autor, se estima que alrededor de 14 millones de empleos estadounidenses son susceptibles de ser incorporados a esta modalidad de trabajo, la cual se promueve a partir de la idea de reducir los costos de servicios e incrementar la competitividad de las empresas estadounidenses.

privilegiado de gran parte de la producción deslocalizada de Estados Unidos durante los años recientes. Los empresarios aducen tener sólo dos opciones: reducir las condiciones laborales para mantener las plantas productivas y los puestos de trabajo o trasladar sus actividades al extranjero. La estrategia del capital es superar o eliminar todas las trabas que supuestamente limitan al mercado de trabajo para adaptarse a las nuevas exigencias de producción y competitividad. El fin es compensar y garantizar los márgenes tradicionales de ganancia en el nuevo contexto de intercambios internacionales.

Los efectos sobre el desempleo derivado de la deslocalización de la producción podrían considerarse aún limitados en términos de la magnitud de desocupación vinculada directamente al traslado de las empresas hacia otros países con mano de obra más barata. No obstante, la permanente amenaza hacia los trabajadores de ser desplazados, los coloca en circunstancias de vulnerabilidad y desventaja frente a los procesos de flexibilización creciente y las posibilidades de hacer efectivas sus demandas salariales. La caída del empleo en el sector manufacturero en Estados Unidos, coincidió con el incremento de la externalización nacional e internacional de dichas actividades; no obstante, no es del todo válido suponer la existencia de un desplazamiento directo y masivo de trabajadores de la industria a actividades deslocalizadas.⁵

La pérdida de importancia del sector industrial en Estados Unidos, plantea la interrogante en relación con la pérdida de participación del obrero industrial tradicional en la estructura laboral y la creciente hegemonía del “trabajo inmaterial”. Como pudo observarse, entre 1995 y 2007, la clase obrera —conformada por trabajadores asalariados privados— creció ligeramente, no así la proporción de trabajadores vinculados a las actividades manufactureras. En dicho periodo hubo un desplazamiento de trabajadores de las actividades manuales hacia las no manuales.

Al igual que en otros países desarrollados y no desarrollados, en Estados Unidos el incremento del trabajo informal es notable. La informalidad ocupacional se explica desde una doble lógica vinculada a las transformaciones económicas generadas por la globalización económica: por una parte, ligada a las nuevas formas de organización flexible del trabajo, y por la otra, como estrategia de sobrevivencia de los trabajadores excluidos del trabajo “formal”. El trabajo informal, en gran parte es trabajo precario: realizado en condiciones inferiores a las normales, desprovisto de prestaciones laborales y seguridad social, y con bajos ingresos.

En las últimas décadas, el relativamente bajo desempleo, además de ser favorecido por las bajas tasas de participación económica, se explica por el incremento notable de ocupaciones de

⁵ En cierto modo, según Kirkegaard, citado por Houseman (2007) “the heated public and political debate... has been vastly overblown”. Según el autor, con base en datos de la Oficina de Estadísticas del Trabajo, el despido asociado a la deslocalización en actividades manufactureras y servicios en Estados Unidos, es de alrededor de 4 por ciento.

mala calidad, informales y precarias. El deterioro de la calidad del empleo se ha hecho cada vez mayor con el incremento del empleo de tiempo parcial y el estancamiento y caída de los salarios reales. Según Carty (1999: 94), “el crecimiento del empleo a tiempo parcial ha significado otro cambio en la economía de Estados Unidos”. Agrega que con la pérdida de importancia relativa del sector industrial, “la mayoría de trabajadores a tiempo parcial están ocupados en el sector de servicios y comercio”. A largo de las más de tres décadas de aplicación de políticas neoliberales, la calidad de los empleos se ha deteriorado, se han polarizado los ingresos, ha incrementado la desigualdad social y las condiciones de pobreza de la población. El país ha ido perdiendo el carácter excepcional que hacía posible la movilidad social de los distintos estratos o grupos sociales. La movilidad no opera a igual ritmo ni está asegurada para el conjunto de la sociedad. Según Bellamy (2006):

new statistical studies that have demonstrated that intergenerational class mobility in the United States is far below what was previously supposed, and that the United States is a more class-bound society than its major Western European counterparts, with the exception of Britain (Bellamy, 2006).

Estados Unidos volvió a presentar niveles de desigualdad similares a los de la Era Dorada, acentuada durante el decenio de 1920. La distancia entre pobres y ricos se ha ensanchado, el retroceso es real. La desigualdad de salarios es mucho mayor que hace tres décadas. Entre 1979 y 2000, los salarios —en dólares ajustados— crecieron menos de uno por ciento entre el 10 por ciento de los asalariados con más bajos ingresos, mientras que entre el 10 por ciento de los que reciben los salarios más altos aumentó 27 por ciento (The Opportunity Agenda, 2006). A partir de la década de 1970, en los países desarrollados y no desarrollados que adoptaron el modelo neoliberal, los regímenes de movilidad social han cambiado.

Los salarios reales no sólo se han estancado, sino que se han reducido. Según datos de De Sebastián (2004), los ingresos semanales promedio se incrementaron en 40 por ciento entre 1949 y 1972, en tanto que entre 1974 y 2002, éstos se redujeron en 10 por ciento. En este último periodo, se estancó el crecimiento económico familiar y se incrementaron los niveles de pobreza, la cual pasó a afectar de 24.5 millones en 1978 a 32.9 millones en 2001. La distribución del ingreso cambió a partir de la década de 1970, convirtiendo al país en el más desigual entre los países desarrollados (Atria, 2004).

La desigualdad en los ingresos ha crecido de forma sostenida desde mediados de la década de 1970, con la aplicación de las políticas neoliberales y la consecuente caída de la población

trabajadora sindicalizada (Cason y Brooks, 2004). En términos generales, en Estados Unidos, como en otros países, los trabajadores sindicalizados obtienen salarios relativamente más elevados que los no sindicalizados. Según Graham (2003), los trabajadores pertenecientes a alguna organización sindical obtienen ingresos de alrededor de 25 por ciento más que los no agremiados y, en particular, son mayores las diferencias salariales intergenéricas y étnicas. La brecha de ingresos entre hombres y mujeres es menor entre los sindicalizados, pero entre las mujeres no sindicalizadas las diferencias medias de ingresos son de alrededor de 30 por ciento. En el mismo sentido, entre las minorías étnicas, a los niveles de ingresos generalmente más bajos se suman los efectos de la falta de protección sindical que, en particular entre los latinos, aproximadamente alcanza 45 por ciento de diferencia en las remuneraciones.

En este marco, el incremento de la migración, particularmente latina, no sólo tiene un efecto demográfico y económico, sino también político, sobre el mercado laboral y las organizaciones de la clase trabajadora. En particular, la migración indocumentada tiene un impacto adverso sobre la clase obrera de Estados Unidos. La persecución de trabajadores inmigrantes genera formas de excepción que son aprovechadas directamente por las clases capitalistas para imponer condiciones de contratación desfavorables, con salarios bajos y con muy limitadas posibilidades de sindicalización, además de utilizar hábilmente los prejuicios raciales, étnicos, nacionales y lingüísticos para fomentar divisiones entre los obreros y contrarrestar el crecimiento y la consolidación de las organizaciones de los trabajadores. Los obreros, en dichas circunstancias, terminan enfatizando sus pertenencias identitarias, como italianos, mexicanos, dominicanos, etc., más que como asalariados.

La organización sindical obrera. Factores determinantes de la nueva sindicalización

El movimiento sindical de Estados Unidos se remonta a los inicios de la república. La primera federación sindical se fundó en 1834. A lo largo del siglo XIX el movimiento sindical estadounidense creció lentamente, en torno a las pequeñas y medianas empresas, y fue a comienzos del siglo XX, con la expansión de la actividad industrial, que inició una etapa de consolidación y creciente influencia en la masa de trabajadores a nivel nacional. La crisis de la década de 1930, al generar un alto desempleo, impactó negativamente sobre la afiliación sindical. No obstante, en el entorno de la Segunda Guerra Mundial, con la elevada demanda de empleo generada por el crecimiento de la industria, se consolidó la organización de trabajadores, en términos del número de trabajadores afiliados, el carácter de las movilizaciones obreras y la profundización de sus

reivindicaciones. Según Reuther (2006), “more strikes than ever before occurred during 1946, and unprecedented numbers of workers were involved”.

La década de 1950 marcó nuevos rumbos a las organizaciones obreras. La integración de la Federación Americana del Trabajo (AFL) y el Congreso de Organizaciones Industriales (CIO) en 1955, amplió el escenario de acciones colectivas en beneficio de los trabajadores asalariados: por una parte, el salario de los trabajadores sindicalizados alcanzó niveles sin precedentes a finales de la década de 1950 y, por la otra, en la gran mayoría de las industrias, dichos salarios eran sustancialmente más altos que los pagados a la mano de obra no sindicalizada por un trabajo comparable. También fueron notables las reivindicaciones sobre la reducción de la jornada de trabajo, limitada a 40 horas semanales, así como otros beneficios sociales, como vacaciones pagadas, licencias por enfermedades, seguro social cubierto por las empresas, entre otros. En este sentido, el movimiento sindical promovió un progreso considerable en las décadas de 1950 y 1960, en las mejoras de las condiciones de vida de los trabajadores.

No obstante, desde mediados de la década de 1970 las circunstancias cambiaron notablemente, aun cuando los sindicatos inicialmente intentaron no claudicar el activismo político. En particular, con la adopción del modelo neoliberal y los procesos de desindustrialización impulsados por los sectores capitalistas, que veían afectadas sus tasas de ganancias, los sindicatos sufrieron un importante descenso del número de afiliados y, consecuentemente, perdieron capacidad de defensa de sus intereses. En contraste, a partir de entonces crecieron los sindicatos de trabajadores no vinculados a la manufactura, en particular los conformados por trabajadores del sector público, con esquemas de movilización propios y demandas legítimas, pero generalmente dirigidas a determinadas esferas de la burocracia estatal. En este sentido, las perspectivas de la clase obrera organizada han menguado apreciablemente. La organización obrera fue reducida y fragmentada. Cabe destacar, al respecto, que la organización sindical del país, que cubría alrededor de un tercio de la fuerza de trabajo en 1955, en 1995 representaba sólo una sexta parte de los trabajadores (Routher, 2006). A ello, como indicamos, contribuyen los procesos de deslocalización creciente de la industria manufacturera hacia regiones y países con ventajas comparativas en cuanto a flexibilidad laboral y bajos niveles de salarios.

Actualmente la organización sindical estadounidense está en crisis. La situación es diametralmente distinta a la de la década de 1930, cuando nacieron muchas organizaciones de trabajadores. La sindicalización ha decaído apreciablemente. A partir de los cambios en las relaciones laborales, el deterioro de las condiciones de empleo y el descenso de la sindicalización, difícilmente podríamos pensar que la clase obrera estadounidense pase por sus mejores tiempos. El total de trabajadores sindicalizados llegó a representar poco más de 30 por ciento en 1940; a comienzos de la década de

1950, alrededor de 35 por ciento, poco más de un tercio de los trabajadores; alcanzó 24 por ciento en 1973, pero tres décadas después cayó drásticamente al alcanzar 10.3 por ciento en 2007 (Allegretto, 2007). La organización sindical experimentó el mayor embate a comienzos de la década de 1980, particularmente con la gestión del presidente Ronald Reagan entre 1981 y 1989, con su política frontal contra los derechos de los trabajadores. Las organizaciones de trabajadores no sólo han perdido importancia en términos del número de afiliados, sino también en lo que corresponde a la unidad corporativa en torno a las organizaciones sindicales más grandes, con más larga historia y representatividad nacional.

La pérdida de hegemonía relativa de la clase obrera, medida a partir de la reducción de afiliados a las organizaciones sindicales, es un fenómeno general en las economías desarrolladas, pero, ciertamente, en Estados Unidos dicha desarticulación ha sido más profunda. En gran medida, la pérdida de importancia relativa del sector manufacturero determinó la caída de la tasa de sindicalización. No obstante, la disminución de la sindicalización general fue (y está siendo) compensada con el incremento inédito de la sindicalización de la burocracia gubernamental. La erosión fue enorme y acelerada si consideramos que en sólo 10 años, entre 1995 y 2005, se perdió la mitad de la representatividad sindical. La mayor pérdida se ha experimentado en el sector privado, la cual en cierta medida ha sido compensada con el incremento de la sindicalización en el sector público. La tasa de sindicalización de los trabajadores asalariados privados descendió 10.5 a 7.9 por ciento entre 1995 y 2007, lo que muestra la rápida tendencia de desaparición la sindicalización en la clase obrera estadounidense (CPS, 1995 y 2007).

Cabe señalar que con el crecimiento de la economía de servicios, generalmente más heterogénea, segmentada y desregulada, operan con relativa eficacia las estrategias de los empleadores orientadas a impedir la sindicalización (Cornfield, 2006). Actualmente, gran parte de los trabajadores sindicalizados se concentra en los sectores más estables de la economía, pero es sensiblemente mayor la afiliación de trabajadores vinculados al sector público.

En Estados Unidos, como en otros países, ni los factores de la demanda ni los de la oferta del mercado laboral explican por sí solos las tendencias de desarticulación de las organizaciones obreras. No obstante, en el escenario laboral y político reciente, han surgido diversos planteamientos en el sentido de que es posible y necesario regresar a los orígenes del sindicalismo estadounidense, “retornar a la función esencial de los sindicatos: el reclutamiento y la organización de nuevos miembros” (Cason, 2004). Al respecto, la pregunta que cabe es: ¿cuál es o son los sectores de trabajadores integrables? ¿Son los trabajadores relegados a las actividades de servicio? ¿Los segmentos más vulnerables y desprotegidos de trabajadores? ¿Las mujeres, los jóvenes, los migrantes, o se trata de la nueva clase obrera, representada por los obreros de cuello blanco? Sobre

estos cuatro componentes de la fuerza laboral estadounidense han operado cambios inéditos, en los últimos años.

En perspectiva global, dos fenómenos que caracterizaron la dinámica del mercado de trabajo en Estados Unidos, acontecida durante la segunda mitad del siglo pasado, son, por un lado, el aumento de la mujer en la fuerza de trabajo y, por el otro, sus avances notables en la formación educativa, particularmente universitaria. La tasa de ocupación de la mujer creció de 32 a 56.6 por ciento entre 1950 y 2006, mientras que el empleo de los hombres descendió de 82 a 70.1 por ciento en dicho periodo (Allegretto, 2007). El porcentaje de mujeres con título universitario creció de 11.2 por ciento en 1970 a 32.6 por ciento en 2004, el doble de la tasa de aumento de los hombres (Luce y Brennar, 2006). En este marco, la segregación ocupacional por género experimentó una importante caída. La brecha salarial se redujo notablemente. En particular, son beneficiadas las mujeres con más altos niveles educativos. Las mujeres con educación universitaria incrementaron sus ingresos en 31 por ciento entre 1973 y 2003, mientras que los hombres con iguales condiciones de capital humano aumentaron sus salarios en 17 por ciento en dicho periodo. Ciertamente, ellas resultaron más favorecidas. No obstante, según Luce y Brenner (2006), “although the gender wage gap has been closing, this is not because women’s average wages are rising. *The gap with male earnings continues to close only because men’s wages are falling faster than women’s*”.

La sindicalización masculina es relativamente mayor que la femenina, pero la tendencia, decreciente en ambos, favorece más a las mujeres. En 2007, la afiliación sindical de los hombres era de 13 por ciento, en contraste con la de las mujeres, que alcanzaba 11.1 por ciento. No obstante, la brecha entre ambos se ha reducido considerablemente desde comienzos de la década de 1980, cuando la proporción de hombres agremiados superaba en aproximadamente 10 por ciento a las mujeres. Según el Bureau of Labor Statistics (2008b), “the rates for both men and women declined between 1983 and 2007, but the rate for men declined much more rapidly”. A lo largo de las últimas décadas las mujeres han mantenido una participación activa y creciente en las organizaciones gremiales de Estados Unidos. En 2007, ellas representaban 45 por ciento de la membresía sindical, y se estima que si se mantuviera el ritmo de crecimiento de los últimos 25 años, “women will be the majority of the unionized workforce by 2020” (Schmitt, 2008). Las mujeres están rumbo a convertirse en la mayoría de los trabajadores sindicalizados. La representación sindical y la capacidad de negociación colectiva mejora sustancialmente los beneficios asociados al puesto en cuanto a remuneraciones y prestaciones percibidas por las mujeres, en contraste con las no agremiadas.

La situación es más contrastante y contradictoria entre los jóvenes, los cuales parecen ser los menos afortunados en las circunstancias actuales del mercado laboral estadounidense. La tasa de

desempleo de los jóvenes entre 16 y 24 años a nivel nacional era de 12 por ciento en 2007, superior en más de tres veces a la desocupación de los trabajadores con 25 años o más, con tasas de desocupación de 3.5 por ciento (Bureau of Labor Statistics, 2007a). Los jóvenes, además de mostrar tasas relativamente bajas de participación,⁶ presentan altas tasas de desempleo, enfrentan mayores posibilidades de ser contratados de manera temporal y ser despedidos más fácilmente, ocupan los nuevos puestos con más bajos salarios (Carty, 1999), se encuentran en condiciones de mayor pobreza y con menores posibilidades de pertenecer a algún sindicato, en contraste con los demás grupos de edad en la fuerza laboral. Según el Bureau of Labor Statistics (2007b), en 2007, sólo 4.4 por ciento de los jóvenes entre 16 y 24 años pertenecían directamente a un sindicato, contra 13.3 por ciento de los trabajadores de más de 25 años. No obstante, como en todos los segmentos del mercado laboral, la sindicalización tiene efectos directos sobre el salario percibido por los jóvenes: un trabajador entre 16 y 24 años a tiempo completo con adscripción a un sindicato obtuvo un ingreso medio de alrededor de 566 dólares semanales en 2007, mientras que uno no sindicalizado percibió 418 dólares (Bureau of Labor Statistics, 2008b).

En relación con lo anterior, surgen algunas interrogantes respecto al carácter de los movimientos sociales de migrantes latinos en Estados Unidos, acontecidos en los últimos años, articulados a las demandas de reconocimiento de derechos civiles y laborales en dicho país y a las posibilidades de desarrollo de las organizaciones sindicales nacionales vinculadas al movimiento obrero internacional. Los trabajadores migrantes han pasado a ocupar la posición de actores sociales y políticos de primera instancia en la conformación de la nueva estrategia gremial. En el entorno sociolaboral actual se asume que el futuro de la organización sindical estadounidense dependerá cada vez más de los trabajadores mexicanos, latinoamericanos y asiáticos recién llegados e incorporados al mercado laboral (Cason y Brooks, 2004). Según dichos autores, se asume que “los más grandes avances y triunfos sindicales recientes en gran medida han sido los encabezados por inmigrantes” jornaleros, provenientes de actividades de servicios y manufactureras.

En términos cuantitativos, los inmigrantes representan el sector con más rápido crecimiento y cohesionado en torno a intereses sociales y laborales. En 2007, 24 millones de personas, equivalente a 15.7 por ciento de la fuerza de trabajo civil de 16 años y más, nacieron en el extranjero. Los hispanos comprendían 50 por ciento de los inmigrantes y 7.4 por ciento de la fuerza de trabajo estadounidense (Bureau of Labor Statistics, 2008a). La proporción de inmigrantes en la fuerza laboral estadounidense ha crecido apreciablemente. La inmigración total pasó de representar 2.6 por ciento en 1970 a 15.7 por ciento en 2007, en este último año la participación latina

⁶ Según la Organization for Economic Cooperation and Development (OECD, 2005) “one possible reason behind the fall in labour force participation among youths is competition from low skilled immigrants”.

representó 7.8 por ciento de la total y 49.9 por ciento de la extranjera (Robinson, 2006 y Bureau of Labor Statistics, 2008a). La proporción de migrantes en las ocupaciones asalariadas privadas creció de 12.4 a 18.5 por ciento entre 1995 y 2007 (CPS, 1995 y 2007).

Consideraciones finales

A partir de los cambios en las relaciones laborales, el deterioro de las condiciones de empleo y el descenso de la sindicalización, difícilmente podríamos pensar que la clase obrera estadounidense pase por sus mejores tiempos. En este marco, la pregunta sobre la hegemonía de clases implica cuestionarse respecto a las formas que asume la dominación política en el país. En términos de la legitimidad interna, el debilitamiento de las condiciones sociales es un referente de la pérdida de hegemonía de Estados Unidos. En cierto modo, los sindicatos permanecen inactivos, dado que fueron concebidos en la lógica del trabajo manufacturero asalariado. El sindicalismo norteamericano pasa por su más profunda crisis.

La globalización de la industria manufacturera ha promovido una creciente redistribución del trabajo en el mundo (Chanda, 2004). Este cambio podría ser importante y de consecuencias políticas inéditas, en el mediano y largo plazos. Como señala Silver (2004), en este nuevo marco de contradicciones hay un desplazamiento doble: “el principal lugar de la clase obrera y la formación de la protesta se ha desplazado dentro de las industrias mundiales junto con los cambios en la ubicación geográfica de la producción”. Esta tesis estaría en consonancia con la idea de considerar a las semiperiferias y, cada vez más las periferias, como zonas de turbulencias sociales y políticas.

Los cambios en la estructura económica, en particular el proceso intenso de desindustrialización, determinaron el debilitamiento de las organizaciones gremiales. Con el neoliberalismo, la movilidad sectorial y la relocalización de capitales, la clase obrera fue desarticulada. En particular, con el crecimiento del trabajo precario, el empleo informal y el desempleo se fragmentó la mano de obra y se limitó su capacidad de organización y acción colectiva en demanda de los intereses de la clase trabajadora (Petras, 2005a). La caída de la tasa de sindicalización tiene un efecto directo sobre los niveles de salarios, pero, además, sobre las posibilidades de acceder a empleos de calidad con cobertura de seguridad social y servicios médicos, así como a prestaciones por enfermedad, vacaciones y pensiones. El debilitamiento de la organización sindical limita la negociación colectiva, a la vez que coloca al trabajador en condiciones de vulnerabilidad frente a la inestabilidad laboral y la pérdida de poder adquisitivo del salario mínimo establecido. El entorno de competencia laboral promovido con el modelo

neoliberal, lejos de promover la cooperación y la solidaridad, paradójicamente fomentó el individualismo, las fracturas de grupos y la pérdida de conciencia de clase.

En Estados Unidos, como en gran parte de los países desarrollados, las organizaciones sindicales están en crisis. Petras (2005b) atribuye dicha situación a la política de sometimiento y colaboración de los dirigentes sindicales con los empresarios, así como la pérdida de identidad con los intereses de las organizaciones militantes de base. Según él, el problema no es nuevo, pero se ha acentuado en los últimos años, generando una marcada pérdida de afiliados. En las tres últimas décadas, ha descendido apreciablemente la densidad sindical, entendida como la proporción de sindicalizados del total de trabajadores activos. La sindicalización alcanzó sus máximos niveles después de la Segunda Guerra Mundial y mediados de la década de 1950, cuando alcanzó alrededor de 35 por ciento de los trabajadores, pero cayó sistemáticamente desde entonces. La AFL-CIO, que llegó a reclutar cerca de la tercera parte de los trabajadores estadounidenses, pero actualmente apenas representa 9 por ciento de los trabajadores y 7 por ciento de los trabajadores del sector privado.

El movimiento sindical estadounidense pasa por una etapa difícil de su historia. El entorno de la crisis económica actual podría detonar algún efecto sobre sus estructuras internas: o logra reconstituirse social y políticamente, o podría desaparecer del escenario nacional, en el corto y mediano plazos. Ciertamente, aún en estas circunstancias parecen escasos los márgenes de maniobras y las posibilidades de recuperación efectiva de las organizaciones obreras. El futuro del movimiento laboral estadounidense dependerá de la capacidad de organización y reclutamiento de nuevos miembros pertenecientes a los diversos sectores económicos y sociales en torno a intereses laborales comunes. En dicho esfuerzo, resultará indispensable la integración de los distintos grupos: las mujeres, los jóvenes y los grupos étnicos, particularmente de las comunidades inmigrantes, conformadas por trabajadores documentados e indocumentados, recientemente incorporados al mercado laboral.

El análisis político actual de Estados Unidos no debería restringirse a los escenarios de posibilidades de gestión del nuevo gobierno y sus obvios compromisos con las clases económicamente dominantes del país; sino que, por el contrario, es indispensable que sean pensadas desde la expresión legítima de la sociedad estadounidense. La elección de un afrodescendiente presidente de ese país, último en abolir la esclavitud en América, es un acontecimiento inédito. Ciertamente, el gobierno de Barack Obama estará acotado por los grupos de poder estadounidense. El poder no se difunde libremente en la ciudadanía, se ejerce desde pequeñas elites o grupos dominantes. No obstante, en la coyuntura actual, podría abrir nuevas perspectivas para las organizaciones gremiales de los trabajadores. Según el nuevo mandatario, “no

es posible contar con una clase media lo suficientemente sólida sin un movimiento sindical fuerte”
que le dé cobertura y viabilice sus demandas laborales.

BIBLIOGRAFÍA

- ACCORNERO, Aris y Nino Magna, 1987, "El trabajo después de la clase obrera", Revista Española de Investigaciones Sociológicas, núm. 38, Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS, Madrid, abril-junio.
- ALLEGRETTO, Sylvia A., 2007, "United States GPN Report 2007", Global Policy Network, Economic Policy Institute, Washington, D.C. (<http://www.epi.org/>)
- ANDERSON, Sarah y John Cavanagh, 2004, Relocalización: una agenda de políticas públicas, Foreign Policy in Focus. (www.fpif.org).
- ATRIA, Raúl, 2004, Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales, Serie Políticas Sociales, División de Desarrollo Social, Santiago de Chile.
- BECK, Ulrich, 2000, Un nuevo mundo feliz. La precarización del trabajo en la era de la globalización, Paidós, Buenos Aires.
- BELL, Daniel, 1977, Las contradicciones culturales del capitalismo, Alianza Editorial, México, D.F.
- BELLAMY FOSTER, John, 2006, "Aspects of Class in the United States: An Introduction", Monthly Review, vol. 58, num. 3, New York: Monthly Review Press. (<http://www.monthlyreview.org/0706jbf.htm>).
- BEINSTEIN, Jorge, 2008, "Estados Unidos entre la recesión y el colapso. El hundimiento del centro del mundo", Rebelión, 8 de mayo. (<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=67099>).
- BIVENS, Josh, Robert Scott y Christian Weller, 2003, "Mending manufacturing. Reversing poor policy decisions is the only way to end current crisis", Briefing Paper, Economic Policy Institute, Washington, D.C. (<http://epinet.org>).
- BUREAU OF LABOR STATISTICS, 2007a, Preliminary 2007. Data on Employment Status by State and Demographic Group. (www.bls.gov/lau/ptable14full2007.pdf).
- BUREAU OF LABOR STATISTICS, 2007b, Union Members in 2007. (www.bls.gov/news.release/pdf/union2.pdf).
- BUREAU OF LABOR STATISTICS, 2008a, "Foreign-born Workers: Labor Force Characteristics in 2007", News, United States Department of Labor, Washington, D.C., March 26.
- BUREAU OF LABOR STATISTICS, 2008b, "Union Members in 2007", News, United States Department of Labor, Washington, D.C., January 25. (<http://www.bls.gov/cps/>).
- CARTY, Luis, 1999, "El debate sobre la calidad del empleo: El caso de los Estados Unidos de América, 1970-1990", en Ricardo Infante, La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos, OIT, Santiago de Chile.
- CASON, Jim y David Brooks, 2004, "El papel del trabajo: Estados Unidos", Rebelión, (<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=5324>).
- CASTELLS, Manuel, 2004, La era de la información. Economía, sociedad y cultura, vol. III, Cuarta edición, Siglo XXI Editores, México, D.F.
- CASTILLO FERNÁNDEZ, Dídimo, 2007, "Hegemonía y modelo laboral de Estados Unidos", en Marco A. Gandásegui, hijo (coord.), Crisis de hegemonía de Estados Unidos, CLACSO-Siglo XXI Editores, México, D.F.

- CASTILLO, Dídimo, 2007, "Hegemony and the U.S. Labor Model", Latin American Perspective, Isseu 152, Volume 34, Number 1, LAP Editorial, CA, US, January.
- CHANDA, Nayan, 2004, "Movement of Jobs to Low-Wage Countries is Unstoppable", Yale Global, 2 de febrero.
- CORNFIED, Daniel B., 2006, "Impacto de la reestructuración económica y el incremento de la desigualdad en la ruptura del movimiento obrero en los Estados Unidos", Trabajo, año 2, núm. 2, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, OIT y Plaza y Valdés, México, D.F., enero-junio.
- CURRENT POPULATION SURVEY, (CPS), 1995, IPUMS-USA, Minnesota Population Center, University of Minnesota. (<http://usa.ipums.org/usa/>).
- CURRENT POPULATION SURVEY, (CPS), 2007, IPUMS-USA, Minnesota Population Center, University of Minnesota. (<http://usa.ipums.org/usa/>).
- DEPARTAMENTO DE TRABAJO DE ESTADOS UNIDOS (USDOL), 2008, Perfil laboral de los Estados Unidos (EE.UU), Dirección de Asuntos Laborales Internacionales, Departamento de Trabajo de Estados Unidos, Washington, D.C.
- DE SEBASTIÁN, Luis, 2004, "La decadencia económica de los Estados Unidos", Observatori del Deute en la Globalització, Universitat Politècnica de Catalunya, Catalunya.
- DEUTSCH, Karl W., 1976, Política y gobierno, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- FORO SOCIAL MUNDIAL DE PORTO ALEGRE, 2003, "Debate Chris Harman-Michael Hardt. Clase obrera o la multitud", Panorama Internacional, Foro Social Mundial de Porto Alegre, Brasil, 25 de enero.
- FREEMAN, Richard B., 2004, Are European Labor Markets as Awful as All That?, CEP Discussion Paper No. 644, Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science. (<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0644.pdf>).
- GONZÁLEZ, Juan Jesús, 1992, "La construcción empírica de las clases", Política y Sociedad, núm. 11, UNED, Madrid.
- GORDON, David M., Richard Edwards y Michael Reich, 1986, Trabajo segmentado, trabajo dividido. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- GRAHAM, Ian, 2003, "Vale la pena pertenecer a un sindicato, como lo demuestran las cifras de los Estados Unidos", La protección de los salarios, Educación Obrera, núm. 128, OIT. (<http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actrav/publ/128/index.htm>).
- HOUSEMAN, Susan, 2007, Outsourcing, Offshoring, and Productivity Measurement in U.S. Manufacturing, Paper No. 06-130, Upjohn Institute for Employment Research, April.
- IBARRA, Guillermo, 1999, "El impacto de la reestructuración económica de Los Ángeles en el empleo de trabajadores de origen mexicano", Estudio de América del Norte, vol. 1, núm. 1, Facultad de Historia de la Universidad Autónoma de Sinaloa, noviembre.
- Integrated Public Use Microdata Series, IPUMS, 1995-2005, Current Population Server, IPUMS-USA, Minnesota Population Center.
- KRUGMAN, Paul, 2004, "La muerte del sueño americano", Rebelión, 30 de enero. (<http://www.rebelion.org/hemeroteca/imperio/040130krugman.htm>)
- LOJKINE, Jean, 1988, La clase obrera, hoy, Siglo XXI Editores, México, D.F.

- LUCE, Stephanie y Mark Brenner, 2006, "Women and Class: What Has Happened in Forty Years?", Monthly Review, vol. 58, núm. 3, julio-agosto.
- NÚÑEZ MARTÍNEZ, Sandy, 2006, "La brecha económica entre los Estados Unidos y Europa occidental revisitada", Solidaridad, Instituto Cubano de Amistad con los pueblos, La Habana.
- MISHEL, Lawrence, Jared Bernstein y Sylvia Allegretto, 2007, The State of Working America 2006/2007, Cornell University, New York.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), 2005, "Economic Survey of the United States 2005: Labour market issues", OECD, 27 October.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo), 2004, "El aumento de la productividad provoca más desempleo que deslocalización" (www.rebelion.org).
- PETRAS, James, 2000, "El impacto político y social del neoliberalismo", Rebelión, 10 de abril.
- PETRAS, James y Henry Veltmeyer, 2004, Las dos caras del imperialismo. Vasallos y Guerreros, Grupo Editorial Lumen, México, D.F.
- PETRAS, James, 2005a, "Clase obrera, aciertos, obstáculos y oportunidades", Rebelión, 1 de mayo. (<http://www.rebelion.org/noticia.php?id=14644>).
- PETRAS, James, 2005b, "La confederación internacional estadounidense AFL-CIO y la guerra de Irak", Rebelión, 2 de agosto. (<http://www.rebelion.org/noticia.php?id=18438>).
- PORTES, Alejandro y Nelly Hoffman, 2003, Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal, Serie Políticas Sociales, División de Desarrollo Social, Santiago de Chile.
- POZZI, Pablo A., 2003, "Excepcionalismo y clase obrera en Estados Unidos", Huellas imperiales, Mago Mundi, Buenos Aires.
- RACHLEFF, Peter, 2008, "Immigrant right are labort right", Monthly Review, 19 de august. (<http://monthlyreview.org/mrzine/rachleff190808.html>).
- RIFKIN, Jeremy, 1996, El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era, Paidós, México, D.F.
- ROBERT SCOTT, Josh Bivens y Christian Weller, 2003, "Mending manufacturing. Reversing poor policy decisions is the only way to end current crisis", Briefing Paper, núm. 144, Economic Policy Institute, Washington, D.C., septiembre.
- ROBINSON, Andy, 2006, "Estados Unidos: El síndrome crash: clase obrera e inmigración", Boletín Informativo, año II, Red solidaria de la izquierda radical, 24 abril. (<http://listas.chasque.net/pipermail/boletin-prensa/2006-April/000423.html>).
- RODRÍGUEZ VARGA, José de Jesús, 2005, La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo, Tesis para optar al grado de Doctor en Economía, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- REUTHER, Walter P., 2006, "The Unions in the United States", 2006, History.com, Enciclopedia, (<http://www.history.com/encyclopedia.do?articleId=224387>).
- SCHMITT, John, 2008, Unions and Upward Mobility for Women Workers, Center for Economic and Policy Research, Washintong, D.C. (www.cepr.net).

- SEIPES, Kim, 2005, "Labor Imperialism Redux?: The AFL-CIO's Foreign Policy Sience 1995", Monthly Review, mayo.
- SILVER, Beverly J., 2004, The Time-Space Mapping of World Labor Unrest, Sociology Department, Baltimore. (<http://www.irows.ucr.edu/conferences/globgis/papers/silver.htm>)
- SOTELO VALENCIA, Adrián, 2007, El mundo del trabajo en tensión. Flexibilidad laboral y fractura social en la década de 2000, Plaza y Valdés, México, D.F.
- THE OPPORTUNITY AGENDA, 2006. (<http://www.opportunityagenda.org>).
- VOGEL, Richard D., 2006, "Harder Times: Undocumented Workers and the U.S. Informal Economy", Monthly Review, vol. 58, num. 3, New York: Monthly Review Press. (<http://monthlyreview.org/0706vogel.htm>)
- WALLERSTEIN, Immanuel, 2005, La decadencia del poder estadounidense, Ediciones Era- Editores Independientes, México, D.F.
- WALLERSTEIN, Immanuel, 2008, "La depresión, una visión a largo plazo", Rebelión, 20 de octubre. (<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=74627>)