

LA PROBLEMÁTICA DE LOS WORKING POOR EN LOS ESTADOS UNIDOS

MARGARITA BARRERA LOZANO

Departamento Economía Aplicada III, Universidad de Sevilla

Departamento de Economía, Universidad Loyola Andalucía

Proyecto de Investigación DER2015-63701-C3-1-R¹

1. INTRODUCCIÓN

Cerca de 10 millones de habitantes de los EE.UU. pertenecen al colectivo de los denominados working poor, según datos de 2014, lo que equivale a más de un 6% del total de la fuerza de trabajo² (BLS, 2016). Este hecho se traduce en que desde 2009 una media de 10,3 millones de habitantes se ha visto en situación de pobreza a pesar de estar desarrollando actividad laboral y recibir ingresos.

Diversos factores socioeconómicos hacen prever que la existencia de este tipo de colectivo va a encontrarse cada vez más arraigada en la sociedad. Estos factores se derivan principalmente del desarrollo económico y el cambio estructural y tecnológico de la economía a nivel global y local.

El problema central es el de la polarización del trabajo, en primer lugar disminuyendo la necesidad de trabajo de cualificación media, y con ello también las ventajas que surgen de la existencia de la clase media y, en segundo lugar, incrementando la desigualdad de la distribución de la renta. Esta sustitución se basa en el incremento de utilización de equipos y maquinaria que hacen innecesaria la utilización de capital humano, a menos que este capital humano supere la productividad y el valor añadido de la actividad desarrollada por los equipos y maquinaria, es decir que se trate de trabajo altamente cualificado, o a menos que dicho capital humano sea lo suficientemente barato como para no hacer necesaria su sustitución, es decir que se trate de trabajo poco cualificado. Es el incremento de

¹ Proyecto de investigación I+D+i DER2015-63701-C3-1-R “*Instrumentos normativos para la mejora de las transiciones de los working poor y su inclusión social*”, financiado por la Secretaría de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea.

² Entendiendo como tal aquellos individuos que han trabajado o buscado trabajo en las últimas 27 semanas.

la demanda de trabajadores para realizar tareas propias de personal altamente cualificado y poco cualificado, a expensas de la desaparición de las actividades laborales de cualificación media, las que absorben la masa humana que tiene un mayor riesgo de caer en la situación de los working poor. Esta masa humana hace que el total de personas que compiten por puestos de trabajo menos cualificados sea mayor, y por lo tanto o bien (1) el desempleo de actividades menos cualificadas incremente o (2) las condiciones de los puestos de trabajo destinados a colectivos menos cualificados sean más precarias³.

Otro aspecto a destacar del colectivo de los working poor, además de su previsible crecimiento, es la contradicción inmersa en el mismo término-compuesto. ¿No deberían trabajo y pobreza ser mutuamente excluyentes? La realidad es que cada vez más, no lo son. La mayoría de los pobres realizan de hecho trabajo, trabajo cuya remuneración no es suficiente para cubrir las necesidades básicas. La remuneración necesaria para cubrir las necesidades básicas se determina por la cuantificación del umbral de pobreza.

El concepto, y al mismo tiempo contrasentido, de working poor fue acuñado en EE.UU. por primera vez, y, como evolución de múltiples concepciones relacionadas. Se considera el término de Klein y Rones (1989), que se tratará en el siguiente apartado, como referencia inicial. Las circunstancias y factores que han seguido la evolución de este término son clave para poder conocer cómo la problemática de los trabajadores pobres puede mitigarse y qué medidas se han observado como más efectivas en el contexto norteamericano. Por esta razón este capítulo se va a centrar en las circunstancias que envuelven a los trabajadores pobres en EE.UU. con la finalidad de poder determinar las soluciones más adecuadas en otros ámbitos geográficos, ofreciendo una descripción general del concepto (Apartado 2), colectivos más vulnerables y evolución temporal de tasas de pobreza laboral (Apartado 3) y medidas políticas más utilizadas (Apartado 4).

2. EL CONCEPTO DE WORKING POOR

La búsqueda de una definición de Working Poor conlleva la inclusión de dos aspectos: por una parte la idea de trabajadores pobres como tal, ¿Qué caracteriza a los individuos cuya remuneración del trabajo no cubre el coste de las necesidades básicas?, y por otra la delimitación técnica de qué se entiende por trabajador pobre, ¿Qué cifras van a establecer si un individuo es considerado o no trabajador y si es o no es pobre y trabajador al mismo tiempo? Es por esta razón por la que existen diferentes ideas de este término, que además es un concepto dinámico, es decir que varía en el tiempo, según se modifican las condiciones sociales.

³ Tal y como se resume en Calvo Gallego (2017) Trabajadores pobres y pobreza de los ocupados: Una primera aproximación, p. 12 Nota al pie de página número 8.

Uno de los conceptos de referencia es el que proponen Klein y Rones (1989), entendiendo por working poor aquel “conjunto de personas que han dedicado al menos medio año a los esfuerzos del mercado de trabajo, ya sea como empleado o en búsqueda de trabajo, y que sin embargo aún viven en el seno de familias pobres”. Esta conceptualización surge con la idea de aunar una diversidad de sentidos en los que “working poor” se había utilizado, tratándose de un concepto doctrinal desde su origen que incluye la doble cara de una situación que engloba la situación laboral y la condición de pobreza.

Otros conceptos previos al de Klein y Rones son los de Danzinger y Gottschalk (1986) y Levitan and Shapiro (1987). El primero de ellos incluye aquellos “cabeza de familia que ganan menos de 204\$ a la semana en dólares de 1984, quien permanece en pobreza incluso si trabaja 52 semanas al año”, y el segundo como “aquellas personas cuyas ganancias no suponen una cantidad suficiente para que ellos o sus familias salgan de la situación de pobreza”. Otra noción más generalizada es la tomada por la Oficina de estadísticas laborales (Bureau of Labour Statistics, BLS) que utiliza una medida del indicador de working poor tomando como referencia trabajadores pagados por horas cuyos salarios se sitúan en o por debajo del salario mínimo.

Con posterioridad a la propuesta de Klein y Rones, se continúa utilizando ésta como referencia, siendo la utilizada por Gardner & Herz (1992). Sin embargo, más adelante, Kasarda (1995) propone una delimitación más estricta para evitar la inclusión de aquellos que no trabajan dentro de los working poor, señalando: “working poor son aquellas personas de 16 años o más que han formado parte de la fuerza de trabajo al menos 27 semanas en el año anterior, normalmente durante 20 horas semanales, y que viven en familias cuyos ingresos se encuentran por debajo del umbral de pobreza”, o en otras palabras: “aquellas personas de 16 años o más que trabajan a tiempo completo y que no ganan suficiente para sacar a la familia de la situación de pobreza”, tomando como referencia 12.674\$ de 1989. Los umbrales de pobreza en EE.UU. se actualizan cada año, siendo en 2015 de 12.331 para individuos menores de 65 años (US Census, 2015)

Otros autores utilizan una amplia variedad de aproximaciones al concepto de trabajadores pobres, principalmente en análisis transversales en los que es necesario homogeneizar clasificaciones estadísticas de datos de empleo/desempleo y pobreza que proceden de diversas fuentes. Un ejemplo de variación del concepto de working poor en el desarrollo de estudios transversales es el que desarrollan Brady, Fullerton y Cross (2010), incluyendo como working poor aquel individuo que reside en un hogar con ingresos por debajo del 50% de la media de los ingresos de los hogares y donde al menos un componente está empleado.

Una cuestión que atañe a la delimitación del colectivo de los trabajadores pobres es la medida de pobreza. Ésta descansa en dos pilares: la pobreza absoluta y la pobreza relativa. La primera se refiere a indicadores que se basan en el mínimo de ingresos necesarios para hacer frente a los gastos necesarios para el pago de alimento. La tasa de trabajo pobre es un indicador utilizado desde el punto de vista de la pobreza absoluta, cifrándola en un 7% en 2013 en EE.UU. (BLS, 2015), basándose en el número de personas⁴ en el mercado laboral en las últimas 27 semanas y cuyos ingresos no alcanzan el umbral de pobreza.

La pobreza relativa introduce factores relacionados con el entorno y los estándares de vida de una sociedad, tomando como referencia la mediana de ingresos de un territorio. Un ejemplo de medida es el AROPE (At-Risk Of Poverty and Exclusion) utilizado en Europa para la cuantificación de personas en riesgo de exclusión, donde en lugar de utilizar el nivel de ingresos o las semanas en el mercado laboral se hace uso del valor de ingresos por debajo del 60% del de la población y de ítems tales como tener retrasos en el alquiler, coche, lavadora o calefacción (EAPN, 2016). Con el objetivo de trabajar con un indicador que permita disminuir la pobreza, el AROPE incluye otros sub-indicadores: (1) la tasa de riesgo de pobreza después de transferencias sociales, (2) la carencia material severa de bienes y (3) los hogares que presentan muy baja intensidad laboral. El grupo de personas considerados en riesgo de pobreza y/o exclusión social se les denomina ERPE o AROPE (según se utilicen las siglas en español o inglés) (INE, 2016). Son personas en riesgo de pobreza y/o exclusión aquellas que se encuentran en alguna de las siguientes situaciones:

- 1- Personas con ingresos bajos (60% de la mediana del ingreso equivalente o por unidad de consumo, medido como ingresos inferiores al 60% de la renta mediana disponible equivalente-después de transferencias sociales),
- 2- Personas con privación material severa (4 de 9 ítems⁵),
- 3- Personas que viven en hogares con una intensidad de empleo bajo (personas entre 0 y 59 años en hogares cuyos miembros en edad de trabajar lo hicieron menos el 20 de su potencial de trabajo en el año anterior (INE, 2016).

Algunos de estos sub-indicadores son casos de medidas de pobreza relativa que contrarrestan a la estadounidense de working poor que se cifra en términos

⁴ También es posible medirlo en términos de familias o personas “sin relación” o sin familia al cargo.

⁵ Los ítems considerados son: 1. No tener retrasos en el pago del alquiler, hipoteca, recibos relacionados con la vivienda o compras a plazos; 2. Mantener una vivienda con una temperatura adecuada durante los meses fríos; 3. Hacer frente a gastos imprevistos; 4. Una comida de carne, pollo o pescado cada dos días; 5. Ir de vacaciones fuera de casa, al menos una semana al año; 6. Un coche; 7. Una lavadora, una televisión a color; 8. Un teléfono.

absolutos. Independientemente, es posible utilizar la idea de working poor y adaptarla en términos relativos. Además de la importancia de considerar la pobreza como relativa o absoluta es importante tener en cuenta otro factor determinante: el poder adquisitivo. De la misma manera que la pobreza relativa considera factores contextuales en su definición, el poder adquisitivo varía en tiempo y lugar. Es decir, un nivel de ingresos por encima del nivel de pobreza en 1989 puede estar por debajo del nivel de pobreza en 2016, o una persona pobre en EE.UU. puede no serlo si se la compara con la población de India.

Además del AROPE o ERPE también es relevante hacer mención al concepto de riesgo de pobreza en el trabajo –in work at poverty risk– (IWP). Éste se centra en el trabajo real y no sólo en la característica de activo considerado para la inclusión en working poor; es decir, mientras que el colectivo doctrinal de working poor va a agrupar a individuos activos, hayan o no trabajado o sido ocupados, el colectivo de individuos IWP va a estar compuesto exclusivamente por aquellos individuos que han desarrollado actividad laboral bien por cuenta ajena o propia. Esta diferencia implica que los IWP excluyen a los desempleados de larga duración⁶. Además, otra diferencia a destacar entre working poor y IWP es la utilización de medidas absoluta en primer caso y de medida relativa en el segundo caso, que incluye hogares cuya renta disponible equivalente es menor del 60 por ciento de la mediana.

3. COLECTIVOS EN EL ENTORNO DE WORKING POOR

3.1. Factores determinantes de la pobreza en el trabajo

Además de contribuir a la conceptualización del trabajador pobre, Klein y Rones (1989) profundizan también en las causas principales de la situación en la que se encuentra este colectivo. Culpando a circunstancias como desequilibrios en mercado laboral⁷ o en la estructura familiar de la pobreza en colectivos que ofertan su trabajo a cambio de una remuneración. Más concretamente, estas circunstancias se pueden clasificar como:

⁶ Calvo Gallego, F.J. (2016) “Trabajadores pobres y pobreza de los ocupados: una primera aproximación”, en *Temas Laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social*, nº 134, p. 63 y ss.

⁷ El hecho de considerar la participación en el mercado laboral proviene de la necesidad de enfatizar el malfuncionamiento del mercado laboral como promotor de las situaciones de Working Poor, eliminando de esta población aquellos casos de pobreza que no están causados por este desequilibrio, como por ejemplo, como indican Klein y Rones (1989): estudiantes que buscan trabajo una o dos semanas antes de encontrar un trabajo de verano o personas enfermas o discapacitadas.

- 1- Bajo nivel de ingresos resultado de problemas del mercado laboral: desempleo, imposibilidad para encontrar un trabajo a tiempo completo y tasas salariales bajas.
- 2- Estructura familiar conductora a pobreza: hijos dependientes y una sola persona con ingresos.

Señalan dos factores como claves en la conformación de colectivos pobres en el mercado laboral: las relaciones familiares y la educación. El primero, debido a que la estructura familiar determina el número de potenciales asalariados. El segundo, como indicador de ingresos. De manera similar a lo que ocurre con el colectivo pobre en general, tanto las relaciones familiares y sociales como el nivel educativo influyen en el nivel de vida del individuo. Para un mismo nivel de ingresos, será más pobre aquel que no comparte gastos con otros componentes del entorno familiar y/o social ya que tendrá un menor ahorro, por ejemplo, deberá hacer frente a un mayor coste de alojamiento. Este tipo de situaciones son fácilmente observables cuando se comparan grupos étnicos y sociales que tienden a mantener lazos más fuertes con aquellos con estructuras familiares más inestables o dispersas. Dicha situación es la que se observa en el caso de colectivos asiáticos: estos mantienen fuertes lazos familiares y sociales dentro de territorio extranjero y suelen pertenecer a estratos socio-económicos más altos; contrariamente, los colectivos afroamericanos⁸ o latinoamericanos que suelen presentar tradicionalmente una estructura familiar más inestable, representan un mayor porcentaje dentro de los estratos socio-económicos más bajos.

Relacionado con el nivel educativo, Borjas (2006) señala como el ciclo económico influye especialmente en las oportunidades laborales y en los ingresos de los trabajadores menos cualificados. En otras palabras, la sensibilidad de los trabajadores menos cualificados a la coyuntura económica es más alta que la de aquellos trabajadores con un nivel medio y alto de cualificación. Una situación económica más favorable puede potenciar el bienestar de este colectivo, mientras que una situación económica más desfavorable afectará especialmente a los trabajadores con un nivel educativo o de cualificación más bajo, haciéndolos más vulnerables en fases recesivas del ciclo económico.

Educación y estructura familiar son factores determinantes para entrar a formar parte de los working poor, lo que indirectamente hace que existan grupos étnicos más vulnerables (Gardner & Herz, 1992), especialmente los afroamericanos e hispanos, aunque en el caso de hispanos el nivel educativo parece ser más concluyente. La discriminación también es un factor a considerar.

⁸ Un ejemplo de ello se expone en Anderson (1995) que describe la función de la figura de la madre como protectora y proveedora de hijas y nietos, o Gardner & Herz (1992) quienes señalan un porcentaje mucho menor de mujeres afroamericanas working poor que de mujeres de otras etnias.

Existen además diferencias por rangos de edad, en donde destaca una mayor prevalencia de working poor entre los más jóvenes, lo que contrasta con una mayor pobreza en general entre los grupos de edad más avanzada.

El colectivo laboral más afectado es aquel que hace unos años habría desarrollado trabajo industrial. La polarización del trabajo⁹ ha sido especialmente negativa en EE.UU. por la falta de instituciones laborales y medidas como unos salarios mínimos adecuados al nivel de vida de la sociedad.

El sector económico más afectado por el problema que aquí tratamos es el sector servicios, donde un 12,8% de los que se ocupan se consideran trabajadores pobres en 2014 y representan el 37% del total, mientras que aquellas ocupaciones donde existe una menor probabilidad de caer en la pobreza son las de administración, actividades profesionales y similares, con tan sólo un 1,9% de trabajadores pobres en el año 2014 (BLS, 2016).

Otro factor a considerar es el nivel de intervención existente en el mercado laboral, diferenciando entre mercados flexibles y mercados equitativos. Los primeros, los mercados flexibles, ofrecen un mayor incentivo para que la población menos cualificada se incorpore al mercado laboral, obteniendo unos salarios más bajos. Los segundos, los mercados equitativos, ofrecen un desincentivo para la incorporación de población menos cualificada y además presentan un mayor peso de instituciones laborales que mejoran la situación de la mano de obra menos cualificada. Como resultado, los mercados más flexibles se van a caracterizar por niveles de desempleo más bajos y por un nivel de working poor más alto, y más pobreza en general; al contrario que los mercados más equitativos, que al ser más rígidos desincentivan la entrada al mercado laboral de aquellos que esperan una remuneración de su trabajo más baja y una mayor protección de los que tienen suficientes incentivos para entrar (Brady, Fullerton, & Cross, 2010). Serán mercados más flexibles los que se acerquen más al funcionamiento del libre mercado, donde los empleadores y los empleados sean los que fijan el precio del intercambio, es decir el salario. Mercados más equitativos son aquellos en que la intervención evita que, entre otras cosas, el salario lo fije la oferta y la demanda de trabajo, por ejemplo por la existencia de salarios mínimos, lo que deriva generalmente en un exceso de trabajo, o dicho de otra forma en desempleo. Los últimos, ofrecen habitualmente más medidas de protección social dentro de un estado de bienestar. EE.UU. es ejemplo de

⁹ La polarización del trabajo ha sido descrita en diversos trabajos, no sólo centrados en el problema social de la pobreza sino en las implicaciones del avance tecnológico, que deja sin cabida en el mercado laboral a actividades de media cualificación, provocando un incremento de actividades laborales de baja cualificación y por lo tanto peor pagadas. Ejemplos concretos para el caso de EE.UU. son los estudiados por Autor, Katz y Kearney (2006) y Autor y Dorn (2013)

mercado laboral flexible, mientras que la Unión Europea es ejemplo de mercado laboral rígido, con más desempleo y una mejor calidad de empleo, aunque existen diferencias entre los países miembros¹⁰.

La influencia del estado de bienestar sobre la pobreza se debe a dos factores: gestión de riesgos y la distribución de recursos económicos [Esping-Andersen (1999) en (Brady, Fullerton, & Cross, 2010)]. Entendiendo por indicadores de riesgo los factores que pueden derivar en situación de pobreza (por ejemplo, discapacidad o el incremento del número de componentes en el hogar sin una mejora de los ingresos), y por distribución uno de los objetivos de la hacienda pública: influir en el reparto de la riqueza, ya sea a través de transferencias (prestación por desempleo) o servicios públicos (sanidad pública o educación) o la creación de empleo público.

3.2. Evolución cuantitativa de los colectivos de trabajadores pobres

El principal indicador que muestra la incidencia de los trabajadores pobres es la tasa de pobreza en el trabajo¹¹. Se calcula en base a diferentes grupos poblacionales, siendo la diferenciación más común aquella que presta atención a los vínculos familiares de los individuos.

Tabla 1. Tasa de pobreza en el mercado de trabajo durante al menos 27 semanas (2007-2014)

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Tasa de pobreza en el trabajo | 5,1 | 6,0 | 7,0 | 7,2 | 7,0 | 7,1 | 7,0 | 6,3 |
| Tasa de pobreza en el trabajo de individuos sin familia | 7,7 | 10,0 | 11,7 | 11,6 | 10,7 | 11,1 | 11,8 | 9,7 |
| Tasa de pobreza en el trabajo de individuos con familia | 6,4 | 6,9 | 7,9 | 8,1 | 8,3 | 8,2 | 7,7 | 7,7 |

Elaboración propia. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey (CPS), Annual Social and Economic Supplement (ASEC) a través de BLS (2016)

Tal y como se indica en la Tabla 1 la inexistencia de vínculos familiares no sólo es determinante por la posibilidad de caer en situación de pobreza en el trabajo, sino que además incrementa la desprotección ante una coyuntura económica desfavorable –como la acontecida entre los años 2008 y 2012–. Con variaciones respecto al 2007 que han llegado a cuantificarse en un 50% en los años 2009, 2010 y 2013 para los individuos que carecen de vínculos familiares, lo que contrasta con el 30% sufrido por aquellos que sí que conviven en un hogar con familiares.

¹⁰ Encontrando casos con un destacable menor desempleo (países nórdicos).

¹¹ Obtenida como cociente entre el número de trabajadores pobres y el total de activos.

Independientemente de estos vínculos, es decir, considerando ambos colectivos en conjunto, se observa igualmente un incremento de la tasa de pobreza en el trabajo total entre 2008 y 2013. Sin embargo, llama la atención el comportamiento en el último año con datos disponibles –2014–, en el que la disminución de la tasa de pobreza ha sido superior para el colectivo sin vínculos familiares –un 10% frente a un 1% de los que sí tienen familia–, lo que podría explicarse por una mayor sensibilidad de los primeros a la coyuntura económica, es decir, se ven más afectados por las crisis económicas, pero también por las recuperaciones económicas. Una implicación en política de este hecho debiera reflejarse en una mayor preocupación por los que carecen de vínculos en situaciones recesivas y por los que sí mantienen vínculos ante mejoras de la economía.

Un primer factor a destacar en comparación a lo acontecido en Europa recae principalmente en la sensibilidad del indicador ante la mejora de la coyuntura económica. Mientras que en EE.UU. se observa una disminución de la tasa de pobreza en el trabajo en el último periodo, en España se ha producido un incremento. Recordemos que dichos indicadores lo son de cuestiones diferentes, el de EE.UU. considera un valor absoluto, mientras que el de Europa considera un valor relativo, por lo que es posible que en realidad el comportamiento sea similar y únicamente se esté reflejando el hecho de que el indicador relativo está considerando el incremento de la desigualdad, mientras que el indicador absoluto obvia esta circunstancia.

Además de las diferencias cuantitativas y metodológicas encontradas entre la información disponible para el colectivo WP en EE.UU y el IWP en Europa, también existen diferencias analíticas. La principal es la información por género y raza a todos los niveles en EE.UU., no disponible para Europa. Sin embargo, Europa sí que ofrece información por nacionalidades, lo que viene a suplir la falta de información por razas, diferencia que se entiende que surge de la divergencia histórica, migratoria, cultural y poblacional entre ambas regiones. Otra cuestión es la de disponibilidad de datos por tipo de contrato que es posible obtener en Europa, pero no para el colectivo de Working poor en EE.UU.

Tabla 2 Tasa de pobreza en el trabajo por edades y género

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Total (mayores de 16 años) | 5,4 | 5,1 | 5,1 | 6 | 7 | 7,2 | 7 | 7,1 | 7 | 6,3 |
| 16 - 19 | 10,5 | 10,5 | 10,2 | 12,7 | 12,7 | 14,4 | 11,3 | 12,9 | 11,2 | 10,4 |
| 20 - 24 | 12 | 11,1 | 10,6 | 11,5 | 14,8 | 15,5 | 14 | 13,8 | 13,2 | 12,1 |
| 25 - 34 | 6,9 | 6,9 | 6,7 | 7,9 | 9,3 | 9,2 | 9,4 | 9,8 | 9,4 | 8,3 |
| 35 - 44 | 5 | 4,8 | 5 | 5,8 | 7 | 7,3 | 7,2 | 7,4 | 7,2 | 6,7 |
| 45 - 54 | 3,4 | 3 | 3,3 | 4,1 | 4,7 | 4,9 | 5,1 | 4,9 | 4,9 | 4,8 |
| 55 - 64 | 2,7 | 2,4 | 2,6 | 3,3 | 3,6 | 3,4 | 3,9 | 3,9 | 4,3 | 3,3 |
| Más de 65 | 2 | 1,7 | 1,7 | 2 | 2,3 | 2 | 1,7 | 1,8 | 1,7 | 2 |
| Hombres | 4,8 | 4,5 | 4,6 | 5,6 | 6,6 | 6,7 | 6,2 | 6,4 | 6,3 | 5,5 |
| 16 - 19 | 8,8 | 9,8 | 10 | 11,2 | 9,7 | 13,1 | 11,8 | 12,2 | 9,7 | 8,9 |
| 20 - 24 | 10,1 | 9,3 | 8,2 | 9,8 | 12,7 | 12,9 | 11,2 | 12,2 | 11,2 | 9,1 |
| 25 - 34 | 6 | 6 | 5,7 | 6,9 | 8,6 | 8,8 | 7,8 | 8,2 | 8,5 | 7 |
| 35 - 44 | 4,7 | 4,3 | 4,7 | 5,7 | 6,9 | 7,2 | 6,7 | 7 | 6,6 | 6,3 |
| 45 - 54 | 3,3 | 2,9 | 3,4 | 4 | 4,7 | 4,9 | 5 | 4,7 | 4,7 | 4,6 |
| 55 - 64 | 2,3 | 2,1 | 2,4 | 3,4 | 3,5 | 3,2 | 3,6 | 3,7 | 4 | 2,8 |
| Más de 65 | 2 | 1,6 | 1,5 | 1,7 | 2,2 | 2 | 0,9 | 1,5 | 1,6 | 1,8 |
| Mujeres | 6,1 | 5,8 | 5,8 | 6,5 | 7,5 | 7,6 | 8 | 7,9 | 7,8 | 7,2 |
| 16 - 19 | 12,1 | 11,2 | 10,4 | 14,2 | 15,8 | 15,7 | 10,9 | 13,6 | 12,9 | 11,8 |
| 20 - 24 | 14,3 | 13,3 | 13,5 | 13,3 | 17,1 | 18,3 | 17 | 15,7 | 15,3 | 15,4 |
| 25 - 34 | 8 | 8 | 7,8 | 9,1 | 10,1 | 9,8 | 11,3 | 11,7 | 10,6 | 9,9 |
| 35 - 44 | 5,5 | 5,4 | 5,4 | 5,9 | 7 | 7,6 | 7,8 | 7,8 | 7,8 | 7,1 |
| 45 - 54 | 3,5 | 3,2 | 3,3 | 4,2 | 4,7 | 4,8 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5 |
| 55 - 64 | 3,1 | 2,8 | 2,8 | 3,2 | 3,7 | 3,5 | 4,2 | 4 | 4,7 | 3,9 |
| Más de 65 | 2,1 | 1,7 | 2 | 2,5 | 2,3 | 2,1 | 2,7 | 2,2 | 1,9 | 2,2 |

Elaboración propia. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey (CPS), Annual Social and Economic Supplement (ASEC) a través de BLS (2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014; 2015; 2016).

Los grupos poblacionales más afectados por la pobreza en el trabajo se concentran en edades comprendidas entre los 20 y 24 años, como se indica en la Tabla 2, habiéndose situado como el grupo de edad más afectado desde 2008 y siendo las mujeres especialmente vulnerables. Sin embargo, en términos de variación relativa, fueron el grupo de hombres de 55 a 64 y el de mujeres de 16 a 19, los más perjudicados por la coyuntura económica que acaece desde 2008, con incrementos de 42% y del 37% en ese año. Con la recuperación económica, se observa una disminución generalizada de las tasas de pobreza laboral desde 2013, con la excepción de los colectivos de edad más avanzada —más de 65—, cuya tasa de pobreza se ha visto incrementada en todos los casos, con un 18% de media para el último periodo disponible. La comparativa entre géneros en su evolución muestra como el género masculino comenzó a recuperarse desde 2011, mientras que al mismo tiempo la tasa de pobreza laboral femenina aún continuaba subiendo a un ritmo interanual del 5%, lo que equivale a un 38% acumulado desde 2005.

La problemática sufrida por el género femenino se ha incrementado en el periodo analizado. Mientras que en 2005 su tasa de pobreza era del 6,1 en 2014 ésta ha aumentado hasta situarse en un 7,2, y por lo tanto incrementándose la

diferencia con el colectivo masculino en 4 décimas. Tal y como se deduce de la Tabla 3, destaca el caso de raza asiática: mientras que en 2005 era la población masculina la peor posicionada con relación a la femenina, en 2014 la tendencia se ha invertido, siendo la tasa de pobreza asiática femenina 5 décimas superior a la masculina.

La tendencia en España parece dirigirse hacia el esquema existente en EE.UU. Mientras que en 2005 el colectivo de 20 a 24 era el que soportaba la segunda tasa más baja, en 2015 ha pasado a situarse en primer lugar con la tasa de pobreza laboral más alta de todos los segmentos de edades, de manera similar a lo que se viene observando en Europa desde 2008.

Tabla 3 Tasa de pobreza en el trabajo por raza y género: 2005-2014

| | 2005 | | | | | 2014 | | | | |
|------------------------|-------|-----|------|-----|------|-------|-----|------|-----|------|
| | Total | RB | AA | A | EHL | Total | RB | AA | A | EHL |
| Total (más de 16 años) | 5,4 | 4,7 | 10,5 | 4,7 | 10,5 | 6,3 | 5,5 | 11,7 | 4,3 | 11,7 |
| Hombres | 4,8 | 4,4 | 7,7 | 5 | 10,4 | 5,5 | 5,1 | 8,4 | 4,1 | 11,1 |
| Mujeres | 6,1 | 5 | 13 | 4,4 | 10,6 | 7,2 | 5,9 | 14,6 | 4,6 | 12,6 |

Elaboración propia. RB: Raza blanca; AA: Raza negra o afroamericanos; A: Asiáticos; EHL: Etnias hispanas o latinas. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey (CPS), Annual Social and Economic Supplement (ASEC) a través de BLS (2007; 2016).

La divergencia racial en términos de pobreza es destacable, como ya se ha indicado con anterioridad, prestándose especial atención en la literatura estadounidense. La Tabla 3 muestra como el colectivo afroamericano es el que más pobreza en el trabajo sufre, especialmente las mujeres, con una tasa de 14,6 en el último año, seguido del colectivo hispano. Sin embargo, el empeoramiento ha sido más acusado en el caso de la raza blanca, quienes han sufrido un incremento de su tasa de pobreza del 17% (18% para el género femenino), y en mujeres hispanas (con un incremento del 19%). La raza asiática muestra una tendencia contraria al resto, dominada por el comportamiento de género masculino, quienes han disminuido su tasa de pobreza laboral en un 18%, en contra del comportamiento femenino, quienes soportan una tasa un 5% superior.

Tabla 4 Tasa de pobreza en el trabajo por nivel educativo

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Total (más de 16 años) | 5,4 | 5,1 | 5,1 | 6 | 7 | 7,2 | 7 | 7,1 | 7 | 6,3 |
| No finaliza al instituto | 14,1 | 13,8 | 16,5 | 18,3 | 20,3 | 21,4 | 20,1 | 21,2 | 19,2 | 18,3 |
| Menos de un año en el instituto | 16 | 15,2 | 18,3 | 19,9 | 24,3 | 24,6 | 21,8 | 21,8 | 20,7 | 19,2 |
| De 1 a 3 años en el instituto | 14,2 | 13,5 | 16,2 | 18 | 18,7 | 20,5 | 19,8 | 21,2 | 19 | 18,3 |
| 4 años de instituto sin finalizar | 9,1 | 11,8 | 13,1 | 15,6 | 17,3 | 16,9 | 17 | 19,4 | 16,1 | 16,5 |
| Instituto finalizado | 6,6 | 6,3 | 6,3 | 7,2 | 8,8 | 9,2 | 9,2 | 9,4 | 8,9 | 8,3 |
| Algo de formación profesional o similar | 4,7 | 4,4 | 4,1 | 5,1 | 6,3 | 6,4 | 6,2 | 6,7 | 7,1 | 6,1 |
| Algo de formación profesional, sin graduación | 5,3 | 5 | 4,7 | 5,9 | 7,1 | 7,4 | 7 | 7,7 | 8,2 | 6,9 |
| Grado similar | 3,4 | 3,3 | 2,8 | 3,5 | 4,7 | 4,5 | 4,6 | 4,9 | 5 | 4,6 |
| Estudios de universitarios | 1,7 | 1,4 | 1,3 | 1,7 | 2,1 | 2,1 | 2,4 | 2,1 | 2,3 | 2 |

Elaboración propia. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey (CPS), Annual Social and Economic Supplement (ASEC) a través de BLS (2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014; 2015; 2016).

Otro de los factores personales determinantes en la posibilidad de caer en situación de pobreza, incluso cuando se pretende o se realiza actividad laboral, es el nivel educativo. Tal y como se deriva de la Economía Política¹² la señalización de aquellos que participan en el mercado de trabajo ofreciendo su mano de obra es clave, lo que es posible gracias a la existencia de diferentes titulaciones. Es decir, serán más valorados aquellos que presenten una titulación, que aquellos que aun teniendo los mismos conocimientos no puedan dar buena cuenta de ello por medio de certificados. Reflejo de ello son los datos presentados en la Tabla 4. Así, destacamos la existencia de una tasa de pobreza de 18 de promedio entre los que tienen cuatro años de estudios en el instituto sin haber obtenido titulación alguna, frente al resto¹³ que presentan de media una tasa de pobreza del 5,25. Profundizando aún más, la tasa de pobreza disminuye con el nivel de estudios, siendo en 2014 de 2 para los que finalizaron estudios universitarios; y además es menor también cuando se ha obtenido una titulación. Por señalar un ejemplo. la tasa de los que han realizado Formación Profesional sin titulación es de 6,9; sin embargo, la tasa de los que tienen una formación equivalente pero que han obtenido otro tipo de titulación es del 6,1. En concreto, las titulaciones

¹² Ver por ejemplo: Pindyck. R. S. & Rubenfield. D. L. (2008). Microeconomics. New York: Pearson.

¹³ Graduados en el instituto, Formación Profesional, titulación equivalente o estudios universitarios.

universitarias son las que más seguridad pueden aportar, siendo los efectos de la crisis sobre el nivel de pobreza en el trabajo de aquellos que ostentan un título universitario los menores en términos absolutos con un incremento del 0,3 frente al 7,4 de los que no finalizaron el instituto.

La equivalencia entre el nivel educativo y la tasa de pobreza en el trabajo que aquí se observa de manera general –es decir: menos probabilidad de caer en pobreza a mayor nivel educativo– se detecta de manera aún más clara en el caso de Europa, y especialmente en España, donde el incremento de la tasa de pobreza laboral de los segmentos menos cualificados se ha disparado desde 2013

Tabla 5 Tasa de pobreza: Nivel de estudios obligatorios, “menos de un año en el instituto”

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Total | 16 | 15,2 | 18,3 | 19,9 | 24,3 | 24,6 | 21,8 | 21,8 | 20,7 | 19,2 |
| RB | 15,7 | 15,3 | 18,3 | 19,6 | 25,1 | 24,7 | 22,2 | 21,5 | 20,3 | 19,3 |
| AA | 18,7 | 18,4 | 25,5 | 29,1 | 26,4 | 34,9 | 25,3 | 30 | 24,5 | 18,3 |
| A | 12,2 | 9,4 | 11,5 | 16,9 | 16,3 | 13,2 | 14,4 | 15,5 | 18 | 18,7 |
| EHL | 17,4 | 16,9 | 18,3 | 21 | 26,3 | 25,8 | 23,3 | 24,3 | 21,7 | 20,1 |

Elaboración propia. RB: Raza blanca; AA: Raza negra o afroamericanos; A: Asiáticos; EHL: Etnias hispanas o latinas. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey (CPS), Annual Social and Economic Supplement (ASEC) a través de BLS (2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014; 2015; 2016).

Tabla 6 Tasa de pobreza en el trabajo: Nivel de estudios preuniversitarios, “graduados en el instituto”

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Total | 6,6 | 6,3 | 6,3 | 7,2 | 8,8 | 9,2 | 9,2 | 9,4 | 8,9 | 8,3 |
| RB | 5,5 | 5,2 | 5,2 | 6,2 | 7,5 | 8 | 7,6 | 7,8 | 7,4 | 6,8 |
| AA | 12,7 | 12,1 | 12,3 | 12,5 | 15,5 | 15,9 | 17,7 | 17,3 | 17,7 | 16,1 |
| A | 7,3 | 6,2 | 6,6 | 7,3 | 8,6 | 8,3 | 8,7 | 9,1 | 6,7 | 7 |
| EHL | 9,4 | 9 | 9,4 | 10,9 | 13,2 | 13,7 | 12,5 | 13,9 | 12,2 | 12 |

Elaboración propia. RB: Raza blanca; AA: Raza negra o afroamericanos; A: Asiáticos; EHL: Etnias hispanas o latinas. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey (CPS), Annual Social and Economic Supplement (ASEC) a través de BLS (2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014; 2015; 2016).

Tabla 7 Tasa de pobreza en el trabajo: Nivel de estudios superiores, “universitarios”

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Total | 1,7 | 1,4 | 1,3 | 1,7 | 2,1 | 2,1 | 2,4 | 2,1 | 2,3 | 2 |
| RB | 1,5 | 1,4 | 1,2 | 1,5 | 1,9 | 2 | 2,1 | 1,9 | 2 | 1,8 |
| AA | 2,7 | 2 | 1,9 | 2,6 | 3,2 | 3,3 | 4,5 | 3,8 | 3,5 | 3,1 |
| A | 2,4 | 1,5 | 1,8 | 2,8 | 2,8 | 2,1 | 3 | 2,1 | 2,9 | 1,9 |
| EHL | 2,6 | 2,4 | 2,6 | 3,2 | 3,6 | 3,7 | 4,1 | 4,5 | 4,1 | 3,8 |

Elaboración propia. RB: Raza blanca; AA: Raza negra o afroamericanos; A: Asiáticos; EHL: Etnias hispanas o latinas. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey (CPS), Annual Social and Economic Supplement (ASEC) a través de BLS (2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014; 2015; 2016).

La relación entre la situación pobreza y el nivel de estudios es heterogénea dependiendo del colectivo étnico. Las Tablas 5, 6 y 7 presentan los datos correspondientes a estudios primarios o inferiores –“menos de un año en el instituto”–, estudios preuniversitarios –“graduados en el instituto”– y estudios superiores –“universitarios”– por raza.

Según la tasa de pobreza en el trabajo de los que no han alcanzado estudios secundarios, el colectivo más desfavorecido ha sido tradicionalmente el de raza negra y afroamericanos¹⁴. Sin embargo en los últimos periodos se observa un acercamiento entre estos y los de etnia hispana, quienes alcanzan una tasa de 20 en 2014. Por otro lado, entre los que han finalizado estudios preuniversitarios, el colectivo más perjudicado es y ha sido tradicionalmente el de raza negra y afroamericanos, seguidos de los hispanos y latinos, mientras que los de raza blanca y asiática aparecen en una situación más positiva, ambos con tasas en torno a 7 en 2014. En último lugar, el reparto entre los que han alcanzado una titulación universitaria perjudica prioritariamente a los de etnia hispana o latina seguido de los de raza negra o afroamericana, 3,8 y 3,1 respectivamente, manteniéndose el resto en tasas inferiores a 2. En resumen, tanto pertenecer al colectivo de raza blanca como al de asiáticos se relaciona con un mayor nivel de bienestar, mientras que los de raza negra se ven más perjudicados para niveles de estudios no universitarios, en el caso de estudios universitarios son los hispanos o latinos lo más pobres en el trabajo; existiendo un mayor nivel de desviación, es decir mayores diferencias étnicas, entre los que alcanzan la titulación preuniversitaria, con una desviación típica superior a 4, frente a la de 0,78 y 0,96 de sin titulación preuniversitaria y universitaria. Es decir, que la raza supone un factor

¹⁴ Nótese que la diferencia entre raza negra y afroamericanos recae en el origen familiar de los individuos, son afroamericanos aquellos cuyas generaciones predecesoras también fueron nacidas en América. Es este sub-colectivo el más marginado de ambos, siendo curioso el hecho por ejemplo del idioma utilizado que en algunos casos se puede considerar como un dialecto de inglés hablado en EE.UU. A este respecto ver por ejemplo: Anderson (1995).

determinante e influyente sobre la posibilidad de caer en pobreza en el trabajo, especialmente cuando se ha alcanzado un nivel de estudios intermedios, pero no tanto en colectivos sin estudios (con tasas de pobreza en el trabajo muy altas) ni en colectivos universitarios (con tasas de pobreza en el trabajo muy bajas).

La información por razas no existe aún en Europa, lo que dificulta realizar cualquier comparativa con la pobreza y su división por razas característica de EE.UU. Si bien en EE.UU. son los colectivos afroamericanos e hispanos los más pobres, y los de raza blanca y asiáticos los menos pobres, en Europa se identifican claramente unas tasas de pobreza más bajas en los segmentos nacionales, no pudiendo discernir entre grupos nacionales, como ocurre en EE.UU. entre raza blanca y afroamericanos. Es materia interesante de estudio la composición de “nacionales fuera de la UE”, donde es muy probable que aparezca una participación muy importante de hispanos y latinos (procedentes de Latinoamérica) y otra de asiáticos, y cuyas tasas de pobreza probablemente no coincidan, como tampoco lo hacen en EE.UU.

4. MEDIDAS SOCIALES Y POLÍTICAS EN ESTADOS UNIDOS

Las políticas de pobreza en Estados Unidos se basan especialmente en la prevención, y no tanto en el apoyo y soporte a aquellos que ya son pobres. Diferenciando cuatro líneas de actuación (Kearney & Harris, 2014):

- 1- Desarrollo infantil
- 2- Apoyo a jóvenes en situación desfavorecida
- 3- Promoción de habilidades y competencias
- 4- Apoyo a redes seguras y apoyo en el trabajo

Las ayudas a familias con hijos dependientes (Aid to Families with Dependent Children, A.F.D.C), cuya creación data de 1935 fue criticada, por los efectos sobre el incremento de madres solteras que buscaban el beneficio económico en la situación de desamparo (Wilson, 2015), utilizando el término de “reina del bienestar” para sus beneficiarias. Este tipo de críticas llevó a apostar por otro tipo de medidas basadas en la formación de capital humano y la atención en la búsqueda de empleo, con periodos limitados de apoyo a beneficiarios y que pudiesen ser más restringidos bajo competencia de los Estados, derivando en el diseño de la Ayuda temporal a Familias Necesitadas (Temporary Assistance for Needy Families-TANF) y su aprobación en 1996. Dicho cambio incrementó los recursos económicos gubernamentales para las familias de working poor, en un momento en que (1) se incrementa la incorporación de madres solteras al trabajo, (2) se disminuye la tasa de pobreza infantil, (3) se incrementa la desgravación de ingresos sobre la renta de los working poor y (4) se incrementa el salario mínimo [según señalan Edin, K.J. y Shaefer, H.L (2015) a través de (Wilson, 2015)],

principalmente por la coyuntura económica de final de siglo. Sin embargo, aquellos que no fueron capaces de permanecer dentro del mercado laboral perdieron todo el apoyo que pudiesen necesitar, derivando en el incremento del número de personas en Estados Unidos que viven por debajo del estándar de pobreza mundial fijado por el Banco Mundial (Jensen, 2016), según datos sobre el crecimiento de pobres sin ingresos¹⁵, de beneficiarios de Programa de Ayuda a la Nutrición¹⁶ (Supplemental Nutrition Assistance Program-SNAP) y niños sin hogar.

Otras medidas más concretas son las señaladas por Berube (2005) y Stevens y Pihl (2016): subsidio al empleo, la desgravación sobre la renta ganada (Earned Income Tax Credit, EITC), incremento del salario mínimo, programas de formación y educación o la desgravación por hijos (child tax credit).

El subsidio al empleo es un programa incluido dentro del programa TANF. La finalidad es la de promover la re-incorporación al trabajo de desempleados disminuyendo los costes de contratación por parte de empleadores, funcionando como un incentivo a la creación de empleo. De manera indirecta también persigue fomentar la actividad económica derivada del consumo de los hogares, beneficiados por la creación de empleo por estos subsidios, provocando así un efecto multiplicador de arrastre sobre el resto de la economía (Lower-Basch, 2010). Estos subsidios tienen como finalidad la inserción laboral a corto y a largo plazo¹⁷.

El EITC es un impuesto reembolsable para personas que trabajan pero que perciben salarios bajos¹⁸, que permite incrementar el salario efectivo de quien lo recibe entre 1,5\$ y 2,5\$ la hora. Este tipo de ayuda se dedica principalmente a hogares con hijos (Berube, 2005).

La fijación de precios mínimos en el mercado laboral, o salarios mínimos tiene como inconveniente el incremento del desempleo. El proceso de transmisión de fijación de estos salarios en el funcionamiento del mercado descansa en un amplio abanico bibliográfico, dentro del que recientemente se han encontrado evidencias de que esta disminución del empleo es fruto de una variación en la tasa de crecimiento del empleo en el largo plazo (Meer & West,

¹⁵ A partir de datos del Census Bureau's Survey of Income and Program Participation.

¹⁶ Basado en la utilización de cupones de comida (food stamps)

¹⁷ Dedicado a empleo de transición, programas de trabajo vacacional para jóvenes de familias con ingresos bajos, y modelos laborales para personas con discapacidad provenientes de familias con bajos ingresos.

¹⁸ Para un estudio en profundidad de este específico tema nos remitimos al excelente trabajo de Fernández Amor. J.A., ¿Una 'deducción reembolsable' o un 'impuesto negativo' para contribuyentes identificados como 'trabajadores pobres'? un estudio de derecho comparado, incorporado a esta misma monografía en las páginas 429 y ss.

2016) en lugar de una mera disminución en el empleo. Independientemente de los efectos reales derivados de esta medida, entre los que se encuentra la mejora de la calidad del empleo, se trata de una medida utilizada en EE.UU. con valores diferentes a nivel de Estado y también a nivel local.

Dentro de los programas de formación y educación, destaca por sus buenos resultados el de carrera de educación técnica¹⁹ (Carrier Technical Education, CTE). Dentro de las oportunidades educacionales se incluyen el empleo a corto plazo, los programas de formación y certificaciones en áreas profesionales, los CTE forman parte de estos últimos.

La desgravación por hijos permite reducir la tributación sobre la renta por hijos menores de 17 años en una cantidad de 1000\$ por hijo, siendo posible obtener una devolución por la diferencia sin las obligaciones superasen la cantidad a desgravar (Nunns & Rohaly, 2013). Relacionada con la desgravación por hijos se ofrece el programa gubernamental de cuidado infantil, para la monitorización y seguimiento de niños de hasta 5 años pertenecientes a familias pobres (Office of Head Start, 2016).

Dentro de las ayudas para vivienda destacan: el seguro de hipoteca (FHA), la garantía de préstamos para veteranos (VA), la deducción de interés hipotecario, la asistencia de vivienda (tradicionalmente denominado “sección 8”) y la provisión de vivienda pública (USA, 2016). La asistencia de vivienda o programa de cupones de elección de vivienda, está especialmente dirigida a rentas bajas, tercera edad y discapacitados; se trata de subsidios pagados a los dueños de las viviendas alquiladas. Ésta, junto a la de vivienda pública, son las que mayor protección ofrecen al colectivo de trabajadores pobres.

Un factor característico del mercado estadounidense es la re-distribución descentralizada, entendida como aquella que funciona de manera paralela a la intervención del Estado, por iniciativa privada o empresarial. Esto se materializa en (1) transferencias privadas de rentas más altas a rentas más bajas (2) oferta de servicios de vivienda y conciliación a colectivos relacionados con una actividad productiva²⁰ y/o colectivos determinados.

Las ayudas a los colectivos pobres son aplicables en términos generales a todo tipo de pobreza. Sin embargo, las necesidades particulares de los trabajadores pobres distan en algunas cuestiones de las necesidades de los pobres que no trabajan. Esas necesidades son las derivadas del coste de oportunidad de

¹⁹ Jepsen, Christopher, Kenneth Troske, and Paul Coomes. 2014 en Stevens & Pihl (2016)

²⁰ Un ejemplo es la provisión de servicios de guardería a personal universitario en universidades o la posibilidad de acceder a servicios de alojamiento específicos.

trabajar²¹, relacionadas con el transporte al trabajo y con la dedicación de tiempo a trabajar y por tanto la imposibilidad de dedicarlo, por ejemplo, al cuidado de hijos y necesidad de contratar servicios de guardería y servicios domésticos. Estos costes de oportunidad son en especialmente altos para el tipo de trabajo desarrollado por los working poor debido a (1) jornadas laborales más probablemente rotatorias, nocturnas o en fines de semana, (2) distancias de commuting o entre el hogar y el centro de trabajo más largas o falta de medios de comunicación (los colectivos pobres residen habitualmente lejos de o mal comunicados con centros de actividad empresarial), (3) pocas facilidades para la conciliación familiar y laboral. La diferencia que presentan los trabajadores pobres y los trabajadores no pobres en la capacidad de afrontar estos costes de oportunidad serán posiblemente más acusadas conforme el cambio económico tecnológico o estructural avanza, y con ello la polarización del trabajo, además de la concurrencia de recesiones económicas que provocan la obsolescencia de puestos de trabajo anteriores²². Otro aspecto crítico es el nivel de educativo. El grado de estudios de un individuo está condicionado por aquel que alcanzaron sus padres²³, lo que implica que aquellos nacidos en el seno de familias pobres tendrán más probabilidad de caer en situación de pobreza derivada de una baja cualificación²⁴.

5. CONCLUSIONES

Aunque existen estudios que concluyen la ausencia de relación entre tecnología y destrucción o creación de empleo²⁵, el cambio tecnológico, entendido como el cambio estructural de la economía, es un factor de riesgo en el incremento del colectivo de trabajadores pobres debido a la creciente polarización del trabajo, dando como resultado un aumento en el número de trabajadores que realizan su actividad en ocupaciones menos cualificadas y por lo tanto peor remuneradas, incrementando el riesgo de pobreza de un número mayor de personas.

La delimitación de los working poor se hace en términos de pobreza absoluta, a pesar de que existen estudios que modifican la terminología estándar para la realización de estudios transversales con otras regiones. La utilización del

²¹ Edin y Lein (1997) señalan algunos de los obstáculos a los que tienen que hacer frente, en concreto, madres trabajadoras.

²² Las llamadas “*jobless recoveries*” o recuperaciones sin empleo (Jaimovich & Siu, 2012)

²³ Existe una amplia literatura analizando el proceso de transmisión intergeneracional, por ejemplo Eccles (2005).

²⁴ La relación inversa entre el nivel educativo y el nivel de ingresos se puede consultar en De Navas y Proctor (2015).

²⁵ Sobre esta cuestión véase, en esta misma obra colectiva, el trabajo de Valmorisco Pizarro (2017) recuperación y pobreza: ¿el fin del trabajo?, p. 41 y ss.

concepto en términos relativos no debe modificar el tamaño del colectivo, pero de hecho, en el caso de EE.UU. la utilización de un indicador en términos absolutos da como resultado un valor de pobreza trabajadora menor al valor que resulta de la utilización de un indicador relativo. La utilización del umbral de pobreza en términos absolutos considera un número de trabajadores pobres menor que si se utilizase una referencia de ingresos en relación a los ingresos medianos de la población. En cualquier caso, los niveles de trabajadores pobres en EE.UU. superan a los de otras economías desarrolladas.

El nivel educativo, la edad, el nivel de ingresos de progenitores, la raza así como el sector económico donde se realiza la actividad laboral son factores de los que depende el pertenecer al colectivo de los working poor. Estos cuatro factores están determinados en cierto modo por el nivel de cualificación (como combinación de nivel de estudios y experiencia laboral): los más jóvenes, los más pobres y los que pertenecen a colectivos menos favorecidos (afroamericanos, latinos y discapacitados) tendrán menos oportunidades para continuar estudios y mejorar sus capacidades de cara a obtener una mejor colocación laboral, pasando así a encontrarse en riesgo de exclusión social.

Los factores relacionados con la cualificación laboral no son los únicos que influyen en el avance del trabajo pobre. Los factores coyunturales también provocan que en situación de crisis económica, sea la mano de obra de baja y media cualificación la primera en sufrir desempleo, pasando a incrementar la mano de obra que opta a puestos de menor cualificación, compitiendo por unos salarios más bajos. La intensidad en que esta situación se produzca va a depender además de factores institucionales.

Los factores institucionales son los que comprenden organizaciones para la regulación del mercado de trabajo y las políticas utilizadas. Por lo tanto, tanto la existencia o no de estas instituciones (por ejemplo, sindicatos) o fuerza de las mismas, como el apoyo estatal (por ejemplo, programas de ayudas y transferencias) influyen en las decisiones de los agentes económicos. Como resultado, un mayor nivel de apoyo gubernamental va a permitir (1) por un lado, poder vivir sin necesidad de ocupar labores cuya contraprestación no permita hacer frente a las necesidades básicas (incrementando el desempleo), (2) por otro lado, que aquellos que ejerzan las actividades peor remuneradas puedan hacer frente a los pagos de necesidades básicas por los derechos adquiridos gracias a la negociación colectiva o las ayudas gubernamentales recibidas (mejora de la calidad del empleo). Contrariamente, una menor regulación (por carencia de negociaciones o ayudas) provoca un menor desempleo, una menor calidad del empleo y por lo tanto un mayor número de pobres que trabajan.

Aunque tradicionalmente la realidad ha indicado que un mejor o mayor nivel de protección gubernamental disminuye el número de trabajadores pobres y

aumenta el nivel de desempleo, cada vez existen más evidencias de que imperan otros factores o sub-factores que deben considerarse, probablemente por descubrir, que están provocando que desempleo y trabajo pobre varíen de manera directamente proporcional, tanto en sentido positivo como negativo. Por esta razón es crucial continuar profundizando en ello para poder hacer frente a la globalización económica y a los efectos tangenciales de la misma.

6. BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, E. (1995). The Black inner-city grandmother: transition of a heroic type? En K. M. Weigert, & T. R. Swartz, *America's working poor*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- AUTOR, D. H., & DORN, D. (2013). The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market. *American Economic Review*, 103(5), 1553-1597.
- AUTOR, D. H., KAT, L. F., & KEARNEY, M. S. (2006). The Polarization Of The U.S. Labor Market. *American Economic Review*, 96, 189-194.
- BERUBE, A. (2005). Using the EITC to Make Housing More Affordable. National Council of La Raza Annual Conference. Philadelphia, PA.
- BLS. (2007). A profile of the Working Poor, 2005. U.S. Department of Labor. U.S. Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de <https://www.bls.gov>
- BLS. (2008). A profile of the Working Poor, 2006. U.S. Department of Labor. U.S. Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de <https://www.bls.gov>
- BLS. (2009). A profile of the Working Poor, 2007. U.S. Department of Labor. U.S. Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de <https://www.bls.gov>
- BLS. (2010). A profile of the Working Poor, 2008. U.S. Department of Labor. U.S. Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de <https://www.bls.gov>
- BLS. (2011). A profile of the Working Poor, 2009. U.S. Department of Labor. U.S. Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de <https://www.bls.gov>
- BLS. (2012). A profile of the Working Poor, 2010. U.S. Department of Labor. U.S. Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de <https://www.bls.gov>
- BLS. (2013). A profile of the Working Poor, 2011. U.S. Department of Labor. U.S. Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de <https://www.bls.gov>
- BLS. (2014). A profile of the Working Poor, 2012. A profile of the Working Poor, 2005. U.S. Department of Labor. U.S. Bureau of Labor Statistics. Recuperado el 20 de 12 de 2016, de <https://www.bls.gov>
- BLS. (2015). A profile of the working poor, 2013. Recuperado el 23 de 02 de 2016, de U.S. Bureau of Labor Statistics: <http://www.bls.gov>

- BLS. (2016). A profile of the working poor, 2014. Recuperado el 25 de 10 de 2016, de Bureau of Labour Statistics: <http://www.bls.gov>
- BORJAS, G. J. (2006). Wage trends among disadvantaged minorities. En R. F. Schoeni, S. Danziger, & R. M. Blank, *Working and poor: how economic and policy changes are affecting low-wage workers*. New York: Russell Sage Foundation.
- BRADY, D., FULLERTON, A. S., & CROSS, J. M. (2010). More Than Just Nickels and Dimes: A Cross-National Analysis of Working Poverty in Affluent Democracies. *Social Problems*, 57(4), 559-585.
- CALVO GALLEGO, F.J. (2016) “Trabajadores pobres y pobreza de los ocupados: una primera aproximación”, en *Temas Laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social*, nº 134.
- DANZINGER, S., & GOTTSCHALK, P. (1986). Work, poverty, and the working poor: a multifaceted problem. *Monthly Labor Review*, 109(9), 17-21.
- DENAVAS-WALT, C., & Proctor, B. D. (2015). United States Census Bureau. Current Population Report, P60-252. *Income and Poverty in the United States: 2014*. Washington DC: U.S. Printing Office.
- EAPN. (2016). Datos de la Pobreza. Obtenido de European antipoverty network: www.eapn.es
- ECCLES, J. S. (2005). Influences of parents' education on their children's educational attainments: the role of parent and child perceptions. *London Review Of Education*, 3, 191-204.
- EDIN, K., & LEIN, L. (1997). Work, welfare, and single mothers' economic survival strategies. *American Sociological Review*, 62, 253-266.
- GARDNER, J. M., & HERZ, D.E. (1992). Working and poor in 1990. *Monthly Labor Review*, 115(12), 20.
- INE. (18 de 02 de 2016). Instituto Nacional de Estadística. Recuperado el 21 de 02 de 2016, de Riesgo de pobreza y/o exclusión social (estrategia Europa 2020): http://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259941637944&p=1254735110672&pagename=ProductosYServicios/PYSLayout
- JAIMOVICH, N., & SIU, H. (2012). The Trend is the Cycle: Job Polarization and Jobless Recoveries. Recuperado el 2016 de Octubre de 2016, de <https://research.stlouisfed.org/conferences/annual/Jaimovich.pdf>
- JENSEN, C. (2016). \$2.00 a Day: Living on Almost Nothing in America. *Library Journal*, 141(2), 44.
- KASARDA, J. D. (1995). America's Working Poor: 1980-1990. En T. R. Swartz, & K. M. Weigert, *America's Working Poor* (págs. 44-67). Notre Dame, Indiana: University of Notre Dame Press.

- KEARNEY, M. S., & HARRIS, B. H. (2014). *Policies to Address Poverty in America*. Washington, DC: The Hamilton Project. Recuperado el 10 de 3 de 2016, de http://www.brookings.edu/~media/Research/Files/Papers/2014/06/19_hamilton_policies_addressing_poverty/policies_address_poverty_in_america_full_book.pdf
- KLEIN, B. W., & RONES, P. L. (1989). A profile of the working poor. *Monthly Labor Review*, 112(10), 3-11. Recuperado el 24 de 02 de 2016, de <http://www.bls.gov/opub/mlr/1989/10/art1full.pdf>
- LEVITAN, S. A., & Shapiro, I. (1987). *Working but poor: America's contradiction*. Baltimore. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- LOWER-BASCH, E. (2010). Extending the TANF Emergency Fund creates jobs now. Recuperado el 31 de 10 de 2016, de CLASP: <http://www.clasp.org/resources-and-publications/publication-1/Emergency-Fund-Extension.pdf>
- MEER, J., & WEST, J. (2016). Effects of the Minimum Wage on Employment Dynamics. *Journal Of Human Resources*, 51(2), 500-522.
- NUNNS, J., & ROHALY, J. (2013). Tax provisions in the American taxpayer relief act of 2012 (ATRA). Urban-Brookings Tax Policy Center.
- Office of Head Start. (2016). 2015-2016 Head start program information report. Obtenido de Office of the Administration for Children and families: <https://eclkc.ohs.acf.hhs.gov/hslc/data/pir/2015-2016-pdf/2015-2016-pir-form.pdf>
- PINDYCK, R. S., & RUBENFIELD, D. L. (2008). *Microeconomics*. New York: Pearson.
- STEVENS, A. H., & PIHL, A. M. (2016). Labor Markets and Poverty in the US: Basic Facts, Policy and Research Needs. UC Davis Poverty Research and Policy Summit at UC Center Sacramento, (págs. 1-4). Sacramento. Obtenido de http://poverty.ucdavis.edu/sites/main/files/file-attachments/cpr-poverty_research_and_policy_in_the_us.pdf
- US Census. (2015). Poverty Thresholds for 2015 by Size of Family and Number of Related Children Under 18 Years. Recuperado el 1 de 11 de 2016, de United States Census Bureau: <http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-thresholds.html>
- USA. (15 de 9 de 2016). Help Finding an Affordable Home. Obtenido de USAA.gov: <https://www.usa.gov/finding-home>
- WILSON, W. J. (2 de 9 de 2015). '\$2.00 a Day' by Kathryn J. Edin and H Luke Shaefer. *The New York Times*.