

Ciudades del Caribe en el umbral del nuevo siglo

Alejandro Portes
Carlos Dore Cabral
(coordinadores)

FLACSO-República Dominicana
PDIC-Universidad de Johns Hopkins
Editorial Nueva Sociedad

Primera edición: 1996

RES.
COP. 5324
BIBLIOTECA

La posición de los autores de este libro no refleja necesariamente los puntos de vista oficiales de las instituciones que han auspiciado su publicación.

© FLACSO-República Dominicana
© PDIC-Universidad de Johns Hopkins
© Editorial NUEVA SOCIEDAD
Apartado 61.712 Caracas, 1060-A, Venezuela
Telfs.: (058-2) 265.18.49, 265.53.21, 265.99.75
Fax: (058-2) 267.33.97, Télex: 25163 ildis-vc

Edición al cuidado de Eufemia Hernández
Diseño de portada: Javier Ferrini

Composición electrónica: Cecilia Zuvic
Impreso en Venezuela
ISBN: 980-317-096-1

Reconocimientos _____	7
Prólogo _____ <i>Bryan Roberts</i>	9
Tendencias urbanas en el Caribe Una introducción al proyecto comparativo _____ <i>Alejandro Portes/Carlos Dore Cabral</i>	15
La urbanización en la cuenca del Caribe: el proceso de cambio durante los años de crisis _____ <i>Alejandro Portes/José Itzigsohn/Carlos Dore Cabral</i>	27
La ciudad y la nación, la organización barrial y el Estado: los dilemas de la urbanización en Costa Rica a principios de los años noventa _____ <i>Mario Lungo</i>	65
La vida en la ciudad: los sectores populares y la crisis en Puerto Príncipe _____ <i>Sabine Manigat</i>	95
Apatía y esperanzas: las dos caras del Area Metropolitana de Guatemala _____ <i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	133
La vida mala: economía informal, Estado y pobladores urbanos en Santo Domingo _____ <i>Wilfredo Lozano</i>	63
La urbanización en Jamaica durante los años de la crisis _____ <i>Derek Gordon/Patricia Anderson/Don Robotham</i>	209
La lucha ante el cambio: política y economía de la pobreza urbana _____ <i>Alejandro Portes</i>	239
Autores _____	263

La urbanización en Jamaica durante los años de crisis

*Derek Gordon
Patricia Anderson
Don Robotham*

En este capítulo ofrecemos las conclusiones obtenidas de una encuesta de casi 800 casos levantada en los barrios de clase media-baja, clase trabajadora y pobre en el Area Metropolitana de Kingston, así como los resultados de la observación de ocho pequeñas firmas del sector exportador de alimentos procesados. La encuesta incluye información sobre las condiciones de vida de los sectores populares en la ciudad más grande y capital de Jamaica y describe su percepción de la vida en la ciudad y sus opiniones sobre las causas del crecimiento de la pobreza urbana. El estudio etnográfico realizado en las pequeñas empresas permite dar una somera mirada a la cadena de articulaciones entre los actores de la economía formal e informal en el conjunto de la economía jamaicana y observar hasta qué punto éstas encierran un potencial para su desarrollo, cimentado en la cooperación y la confianza mutua. Empezaremos por describir el actual contexto político y urbano en el cual se llevaron a cabo ambas fases del estudio.

El escenario

Desde 1969, la ciudad de Kingston extendió un brazo de pobreza hacia la adyacente parroquia de Santa Catarina, llegando a abarcar en su sobrepoblación nuevas zonas residenciales dentro del área conocida como Portmore a través de la Bahía de Kingston. Bajo el estímulo de desarrolladores privados, el Area Metropolitana de Kingston creció de la misma manera que una desgarbada adolescente, cuyas proporciones repentinamente se disparan más allá de toda expectativa. En Portmore, por lo menos diez conjuntos habitacionales fueron apretadamente establecidos entre 1969 y 1978 de tal forma que su población creció de 2.200 habitantes en 1970 a 67.000 en 1982. Para 1991, cuando el censo de población fue levantado de nuevo, el número de residentes de Portmore se había extendido hasta llegar a 96.700.

Esta ambiciosa empresa era reflejo de la filosofía de los setenta, cuando el derecho a vivienda fue considerado como una necesidad básica. Dentro del marco del socialismo democrático, el gobierno buscó responder a la insatisfecha demanda de vivienda de la población proveyendo la mayor parte del financiamiento o realizando acciones directas de construcción. Sin embargo, con la profundización de la crisis económica en 1977 y la concomitante devaluación de la moneda, la capacidad del Estado para participar directamente en la construcción de vivienda fue severamente restringida. Aun así, los setenta sirvieron para cambiar el paisaje urbano de manera significativa al remover uno de los principales cuellos de botella

para la redistribución de la población, y al modificar las oportunidades de movilidad para muchos pobladores que de otra manera habrían permanecido atrapados en decadentes barrios urbanos.

La construcción de complejos viales a lo largo de la Bahía de Kingston fue una hazaña de ingeniería que permitió a la parroquia de Santa Catarina entrar de lleno en contacto con las áreas comercial e industrial de la ciudad, situadas a lo largo de la costa oeste en el puerto de Kingston. El complejo vial proporcionó acceso rápido e inmediato a una vasta área que anteriormente no tenía más que zonas pantanosas y terrenos baldíos. Al ofrecer una ruta alternativa de acceso al sistema de carreteras que se había desarrollado alrededor del eje Washington Boulevard-Spanish Town, se reforzó el patrón de crecimiento hacia el Oeste donde ya se había iniciado un firme desarrollo de conjuntos habitacionales de clase media y media baja, a lo largo de la principal carretera que conduce fuera de Kingston. Los nuevos desarrollos habitacionales de Portmore y Washington Boulevard, situados en las afueras de la ciudad, sirvieron para alterar los patrones residenciales tradicionalmente clasistas en los cuales los pobres tendían a ocupar las tierras bajas en la periferia, o a estar hacinados en sitios atestados junto a las zonas de clase media y acomodadas. El área nueva, en cambio, se componía de un mosaico de residentes de clase media, media baja y trabajadora, en tanto que los pobres originales habían sido dejados atrás en los tugurios subdesarrollados de Newlands, Balmagie, y Penwood, o habían sido forzados a reubicarse presionados por la violencia urbana.

Mientras que el inicio de la crisis económica puede ser fechado en 1974, junto al rápido incremento en los precios del petróleo por la OPEP, la reestructuración de la economía jamaicana, que buscaba reducir el déficit fiscal y adquirir mayor competitividad, fue la dura experiencia de los ochenta. Desde la perspectiva de la población, el proceso de estabilización y ajuste se tradujo en despidos masivos en el sector público, la declinación de los servicios sociales básicos y la rápida inflación. Esto trajo además una nueva conciencia del papel que jugaban las agencias internacionales de crédito en la determinación del marco económico del país y las limitaciones que imponían a la tradicional estructura clientelista de la política jamaicana.

El mercado de trabajo sufrió una reestructuración radical, los trabajadores pasaron a trabajar por su cuenta o se emplearon en trabajos no protegidos por la ley. A pesar de la retórica de ajuste estructural con medidas dirigidas a amortiguar sus efectos, el limitado alcance de los programas de mejora y su orientación explícita hacia los sectores más necesitados, significó que éstos no sirvieran para contrarrestar la creciente presión en los sectores de clase media baja, clase trabajadora o incluso en la masa de pobres. Para estos sectores, el acceso a los beneficios sociales que habían estado disponibles y dados por hecho a través de las provisiones del sector público, eran ahora cuestionados o marcados con un precio. La dependencia general de la población en el transporte público, incrementada por la explosión urbana, fue exacerbada por el fracaso en los intentos del país por desarrollar un eficiente sistema de transporte manejado por la iniciativa privada.

En un trabajo anterior mostramos que el ajuste estructural en Jamaica, antes que haber sido simplemente un proceso de empobrecimiento masivo, fue tal, que

cambió el equilibrio de las oportunidades para las diferentes clases. Más aún, este proceso está lejos de haberse completado en tanto que el ajuste continúa. Por lo tanto surgen preguntas críticas: ¿cuáles son los grupos que pueden beneficiarse con los cambios en el marco institucional? ¿quién constituye el nuevo sector pobre? ¿cómo se adaptan a las nuevas condiciones? ¿los desarrollos urbanos han reducido la polarización espacial entre ricos y pobres? ¿los partidos políticos son todavía vistos como la solución a las desventajas de clase tanto individuales como sociales?

Estas son algunas de las preguntas planteadas por el equipo jamaicano dentro del proyecto «La urbanización del Caribe durante los años de la crisis». La combinación de la encuesta y las fuentes etnográficas para este proyecto de investigación permiten una evaluación del impacto de la sostenida crisis económica en los medios de sustento económico, en las oportunidades de movilidad, y la percepción de la población en relación con su situación social y el comportamiento colectivo.

Diseño de la muestra

La encuesta en las comunidades urbanas se basó en una muestra de 785 entrevistados, seleccionados en 22 barrios en el área de Portmore-Washington Boulevard. El área contiene, dentro de un espacio físico relativamente pequeño, una amplia variedad de condiciones socioeconómicas representativas tanto de la «vieja pobreza» en el propio Kingston, como de los nuevos asentamientos en sus expansivos suburbios del Oeste. La muestra utilizó un diseño estratificado en dos etapas; el primer paso consistió en seleccionar comunidades de diferente nivel socioeconómico, basado en los datos disponibles sobre las condiciones físicas y la calidad de las viviendas. Estas comunidades de Kingston son clasificadas como «áreas especiales» por el Instituto de Estadística de Jamaica (STATIN por sus siglas en inglés). STATIN define una área especial como una comunidad de especial interés ya sea por razones económicas, sociales o históricas.

El segundo paso en la selección de la muestra fue escoger un número aleatorio de distritos dentro de cada área y distribuir las entrevistas en relación con el tamaño de la población de cada comunidad. En el momento de la encuesta, los datos más recientes disponibles para la población de las áreas especiales estaban basadas en el censo de 1982, y éstos fueron usados para determinar una distribución apropiada de las entrevistas. La distribución de la muestra por comunidad y la categoría de clase de los barrios es presentada en el cuadro 1. En el análisis, estas categorías de clase son usadas para agrupar las 22 comunidades dentro de tres grupos más amplios: clase media-baja, clase trabajadora y pobre.

Debido a que fue considerado recomendable entrevistar a un número más o menos igual de mujeres y de hombres, se pidió a los encuestadores implementar una cuota aproximada cuando procedieron a seguir la ruta definida en cada comunidad. Se dirigieron directamente al jefe de familia, y como no era posible hacer una segunda visita, se implementó un sistema de sustitución. Es necesario recono-

Cuadro 1

**Descripción de la muestra y distribución
de las entrevistas por área y barrio**

	Area de Washington Boulevard (Kingston)	N	Area de de Portmore (Parroquia de Sta. Catarina)	N
Areas de clase media y media baja	Washington Gardens	39	Edgewater	20
	Patrick City	40	Bridgeport	30
	Arlene Gardens	9	Independence City	20
	Pembroke Hall	30	Passage Fort	30
Subtotales		148		100
Areas de clase trabajadora	Duhaney Park		Waterford	118
			Portsmouth	20
			Garveymeade/Westport	29
			Breaton	60
			Dawkins Pen	10
Subtotales		49		237
Areas pobres	Balmage	79		40
	Seaward Penn	20		21
	Penwood	10		
	New Haven	20		
	Maverley	61		
Subtotales		190		61
Totales		387		298

cer que esta cuota de género debilitó alguna de las cualidades aleatorias de la muestra, pero no esperamos que ello tenga un efecto significativo en los resultados, dada la alta proporción de jefes de familia mujeres en los barrios pobres de las zonas urbanas.

El lugar y la gente

En esta sección se analizan las características físicas y sociales de las comunidades elegidas, su ubicación y el nivel de servicios proporcionados por la ciudad,

así como sus medios de supervivencia. Como era de esperar, encontramos que las viviendas en las áreas más pobres tendían a tener un menor número de cuartos y un número mayor de personas por habitación, así como menos acceso a agua por tuberías y drenaje, y mayor probabilidad de estar conectados ilegalmente al sistema eléctrico. Estos diferenciales, que se muestran en el cuadro 2, son indicadores de la validez de nuestra clasificación de los barrios, basada en los censos.

Sin embargo, el cuadro 2 también pone al descubierto otros interesantes aspectos de la muestra, ya que si bien las viviendas de clase media-baja tienen más cuartos, son las que en promedio cuentan con el mayor número de habitantes por casa. En las áreas de ingresos medio-bajos, el tamaño promedio de la vivienda es de 5,41 personas, en contraste con 4,69 en las áreas pobres. Así mismo, mientras que 59,2% de los entrevistados de la clase trabajadora dijeron ser propietarios de sus viviendas, 36,7% de los de ingresos medio-bajos vivían en casas de renta. El promedio en el número de años de residencia en la comunidad en las áreas de clase media-baja era de 9,69, en comparación con los 11,64 años de los habitantes de las comunidades de clase obrera. Esta diferencia se produce a pesar de que la mayoría de las viviendas de clase media se construyeron a principios de los setenta, en tanto que el establecimiento de las de clase trabajadora no empezó antes de 1975.

Estos patrones de comportamiento sólo pueden ser entendidos si se comprende que el traslado a los suburbios de Portmore es un paso en la movilidad ascendente para muchas familias de ingresos medios. Aunque algunas de estas familias probablemente compraron viviendas en Portmore con el propósito inicial de invertir, acabaron viviendo en ellas por cierto período. Sin embargo, el aumento en el valor de sus propiedades en Portmore les permitió realizar sus objetivos y regresar a viviendas más caras en Kingston.

El alto porcentaje de arrendadores en nuestra muestra de clase media-baja y su mayor número de habitantes por vivienda, tanto en Portmore como en el área de Washington Boulevard, sugiere que estamos presenciando una réplica de esos patrones de migración hacia la periferia y la movilidad ascendente que caracterizaron a los setenta. Sin embargo, si esto es así, la transición probablemente será más prolongada para la clase media-baja, debido al disparo del valor de los terrenos a inicio de los ochenta. Por otro lado, para la mayoría de los propietarios de su vivienda en la clase trabajadora en Portmore no hay a dónde ir. La propiedad de la vivienda es una de sus principales metas y obtenerla es un gran logro, pero para mantener y mejorar su inversión se requiere de considerable esfuerzo.

La interrelación entre la elección del lugar de residencia y los objetivos de movilidad social tienen importantes implicaciones sobre el desarrollo de la solidaridad y las actitudes de los residentes hacia la movilización comunitaria. Esto se puede expresar en el apoyo para la organización de la comunidad o la falta del mismo y la confianza en la actividad de los partidos políticos. Esta relación es abordada más adelante de manera más amplia. En el caso de los barrios pobres de nuestra muestra, el alto índice en el tiempo de residencia proporciona soporte a nuestro argumento de que esas son las personas que han sido dejadas atrás. El cuadro 2 muestra que el promedio en el número de años de residencia de las comunidades pobres era de 18,6 años, e incluso en algunas comunidades especifi-

Cuadro 2

Indicadores de vivienda por área residencial

Indicadores vivienda	Media baja	Area residencial Clase obrera	Pobre
Nº promedio de cuartos en la vivienda	3,5	3,0	2,7
Tamaño promedio de la vivienda	5,4	4,5	4,7
Número de personas por cuarto	1,5	1,4	1,7
Tenencia de la vivienda:			
Propietarios (%)	46,9	59,2	46,1
Arrendatarios (%)	36,7	21,1	30,9
Años promedio de residencia	9,7	11,6	18,7
Agua por tuberías (%)	97,6	95,1	76,5
Electricidad:			
acceso legal (%)	98,4	89,4	72,5
acceso ilegal (%)	1,2	6,3	11,7
Sistema de drenaje (%)	95,5	91,4	64,0

cas como Balmagie (Olimpic Way) se eleva hasta 20,7 años. Además, cerca de 5% de la muestra de entrevistados pobres admitió poseer ilegalmente la tierra. Dado que esos residentes de las comunidades más pobres se caracterizan también por su menor grado de educación y bajo nivel de ocupación, la probabilidad de moverse a un sitio mejor tiende a ser muy limitada.

Características sociales

El cuadro 3 presenta la distribución de la muestra para diversas variables sociodemográficas. Es evidente, según se desprende de esos resultados, que el bajo nivel educacional sirve para distinguir a los pobres de las comunidades tanto de clase media-baja como trabajadora. Mientras que solamente 10% de los entre-

Características sociales de los entrevistados por área residencial

Género	Área residencial			Total
	Media-baja	Obrera	Pobre	
Hombre	50,0	53,7	51,8	51,9
Mujer	50,0	46,3	48,2	48,1
Edad:				
menos de 40	52,8	48,6	48,2	49,8
41 - 50	19,8	26,2	15,9	20,9
51 - 60	8,2	14,3	15,1	12,6
más de 61	19,4	10,8	20,7	16,7
Años de educación:				
menos de 9 años	38,0	41,3	58,4	45,7
10 - 12 años	29,1	26,9	31,4	29,0
más de 12 años	32,8	31,8	10,2	25,3
Status migratorio:				
Kingston	35,1	33,0	42,0	36,5
Parroquia rural	54,9	67,0	58,0	63,5
Estado civil:				
casado (%)	40,7	40,6	29,1	37,0
unión libre (%)	19,0	18,9	24,7	20,7
Nº de hijos promedio	2,90	3,36	3,43	3,21
Clase social subjetiva				
Alta o media	18,0	5,1	3,3	8,6
Obrera	61,1	49,8	34,3	48,4
Pobre	20,9	45,1	62,4	43,0
N	248	286	251	785

vistados en las áreas pobres reporta haber asistido a la escuela por más de 12 años, casi un tercio de la muestra en las comunidades de ingreso más alto han recibido más de 12 años de educación. Además se observa una fuerte correlación entre edad y educación ($\gamma = -0,63$), los entrevistados más jóvenes reportan niveles de educación más altos. Entre los mayores de 40 años 69,6% no tenía más de 9 años de escolaridad, en contraste con 21,7% de los grupos más jóvenes que caían dentro de la categoría de bajo nivel de educación. Aunque las parroquias de Kingston y San Andrés tradicionalmente han sido el destino de muchos de los migrantes internos del país, es interesante notar que el nivel socioeconómico de esos migrantes no está significativamente asociado con el área de residencia. Mientras que una proporción ligeramente menor de residentes en las áreas pobres viene del campo, la diferencia no es tan grande y está estrechamente relacionada con la distribución de los residentes de mayor edad en esas áreas. A través de gran parte del análisis, el *status* de los migrantes no aparece significativamente asociado con otras variables, aunque es posible que el tiempo de residencia urbana pueda guardar alguna relación con otros resultados o actitudes de nuestros entrevistados.

El cuadro 3 muestra que no hay una relación significativa entre la clase social de los residentes y su *status* matrimonial, y sólo una débil relación con el número de hijos. Mientras que las familias de la clase trabajadora y pobre tienen en promedio un número mayor de hijos, el *status* matrimonial tiende a seguir el patrón del ciclo de vida que ha sido ampliamente documentado por los demógrafos caribeños. Con el incremento de edad, tanto los hombres como las mujeres tienden a moverse de las uniones libres a los matrimonios legales, o a separarse. Aunque el establecimiento más temprano de uniones legales es generalmente asociado con los niveles socioeconómicos más altos, en nuestra muestra de familias de clase media baja esta asociación no fue significativa.

Como señalamos anteriormente, el diseño de la muestra siguió el procedimiento de asignar áreas residenciales a las tres diferentes categorías de clase de acuerdo a factores físicos conocidos de cada área. La información proporcionada por los entrevistados sobre su educación y variables relacionadas, sirvió como verificación de la validez de esta forma de aproximación. Sin embargo, es también importante examinar el aspecto subjetivo de las percepciones de las clases sociales, tanto para determinar el grado de congruencia entre las mediciones objetivas y las subjetivas, como para ubicar las áreas en las cuales la identificación subjetiva de clase puede ser un predictor más importante de sus actitudes o comportamiento.

Algunos elementos para entender esta cuestión son provistos por el cuadro 4, donde se observa que hay una fuerte asociación ($\gamma = 0,46$) entre las valoraciones subjetivas hechas por los entrevistados sobre su posición socioeconómica y su ubicación residencial. Es también significativo el hecho de que la gran mayoría de la población en las áreas medio-bajas y de clase trabajadora se describen así mismos como clase trabajadora, mientras que casi la mitad de la muestra de la población por debajo del nivel de clase trabajadora también elige para sí esta designación. Como veremos más adelante, esas valoraciones subjetivas de clase probaron estar más fuertemente relacionadas con sentimientos de insatisfacción que las medidas objetivas de su condición económica.

Conocimiento y apreciación de los barrios urbanos

Nuestros entrevistados tuvieron grandes dificultades para proporcionar respuestas correctas sobre el tamaño actual de la población de Kingston. Sin embargo, sus respuestas fueron generalmente correctas al señalar los barrios de ricos y pobres. Casi la mitad de la muestra (45,2%) estimó el tamaño de la población de Kingston muy por abajo de su verdadera dimensión, y no hubo evidencia de que una mayor educación contribuyera mucho a una mayor exactitud. En contraste, cuando se les pidió que dieran nombres de barrios de ricos, por lo menos 81,3% de la muestra fue capaz de nombrar correctamente tanto las áreas de clase media como las altas. Hubo además un acuerdo general al designar las áreas pobres, ya que 87,7% identificó correctamente los barrios pobres. Dado este alto nivel de percepción social, es fácil imaginar cómo los entrevistados etiquetaron sus propias comunidades. El cuadro 4 proporciona estas valoraciones y deja claro que hay un alto grado de congruencia entre la clasificación de la muestra de su propia comunidad y su posición de clase, ya sea que se mida objetivamente o subjetivamente.

La pregunta que surgió era si los residentes se sentían satisfechos en sus respectivas áreas, dada la categoría en la cual ubicaban sus vecindarios. Como era de esperar, los entrevistados de las comunidades pobres mostraron mucho menor satisfacción con su lugar de residencia ($\gamma = 0,28$) a pesar de lo cual solamente un cuarto afirmó estar completamente infeliz de estar viviendo allí. En el otro extremo de la distribución, 72,2% de los residentes de las comunidades de ingresos medios reportaron estar satisfechos con su ubicación.

El trabajo en la ciudad

La composición del empleo urbano a principios de 1992 refleja la reestructuración del mercado de trabajo que se había iniciado en 1983 en respuesta a las medidas de ajuste estructural. El rasgo principal de este período fue la reducción del papel del gobierno en la creación del empleo y la progresiva desregulación de la economía. Esto se puede apreciar notando que mientras el sector público y los servicios sociales eran responsables de 18,0% del empleo en 1977, para 1989 esta participación había caído a 10,8%.

Después de 1985, el mercado de trabajo se movió hacia un sostenido período de expansión, con un incremento neto de 21.000 nuevos empleos anuales y una firme declinación en las tasas de desempleo abierto entre 1985 y 1991. Esta dramática expansión fue el resultado de dos movimientos convergentes —una reducción en los empleos más formales y protegidos, y un incremento en los del sector informal. Esta experiencia parece haber sido compartida por nuestra muestra urbana, aunque el peso del desempleo abierto recayó más fuertemente sobre los pobres. Este dato subraya las marginales e inestables oportunidades de empleo de muchos trabajadores urbanos, así como su fuerte dependencia del autoempleo.

Cuadro 4

**Evaluación de la clase social de los barrios por área y
evaluación subjetiva de clase social**

	Evaluación de clase social del barrio			Total %
	Alta o media %	Obrera %	Pobre %	
Area residencial (a)				
Media baja	17,6	78,6	3,8	100 (238)*
Obrera	10,5	59,9	29,6	100 (277)
Pobre	4,1	31,7	64,2	100 (246)
Clase social subjetiva (b)				
Alta o media	28,8	51,2	20,0	100 (80)
Obrera	8,8	67,5	23,7	100 (421)
Pobre	1,2	17,1	81,7	100 (246)
Muestra total	10,6	56,6	32,7	100 (761)

(a) gamma = 0,60

(b) gamma = 0,66

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

Desempleo, ocupación e ingreso

Las tasas de desempleo fueron de 9,4% para los jefes de familia hombres, y 16,0% para las jefes de familia mujeres en la muestra. Esto puede ser comparado con el dato para el país de la encuesta nacional de empleo de octubre de 1991 que estimó el desempleo en tasas de 5% para los jefes de familia hombres y de 15% para mujeres. Las mayores tasas de desempleo para los hombres de la muestra son sin duda explicados por la mayor representación de los trabajadores de baja educación en el área de la encuesta. Las tasas de desempleo para hombres y mujeres en las tres clases sociales es presentada en el cuadro 5, y otra vez se hace evidente que la ubicación de las clases sociales más altas coincide con las mejores oportunidades en el mercado de trabajo.

El análisis de la distribución ocupacional de los trabajadores empleados en los

tres tipos de áreas residenciales se facilita por el uso del sistema de clasificación ocupacional desarrollado por uno de los autores en estudios ocupacionales anteriores, el cual permite una clasificación de las ocupaciones de acuerdo al estrato social. En las áreas de clase media baja, más de la mitad (53%) de todos los jefes de familia empleados mantenían empleos como gerentes, profesionistas o trabajadores de cuello blanco. Esto comparado con 32,2% de los entrevistados en los vecindarios de clase trabajadora, y 28,5% de los trabajadores en las comunidades pobres. El cuadro 6 muestra que artesanos y operadores estaban más fuertemente representados entre las comunidades de clase media baja, mientras que los vendedores autoempleados, artesanos, servicios y trabajadores manuales no calificados, constituían la mayor parte de la población trabajadora en las áreas pobres.

El cuadro 7 provee información sobre la distribución del ingreso por género y lugar de residencia, revelando un amplio diferencial en ambos casos. Los ingresos de las mujeres trabajadoras caen mucho más abajo que el promedio de los hombres. En las áreas pobres, casi la mitad de los jefes de familia empleados reportaron ingresos mensuales que no fueron mayores de 50 dólares americanos (1.000 dólares jamaíquinos), mientras que cerca de un tercio (32,5%) de los jefes en las áreas de clase trabajadora caían dentro de este grupo. Dadas las altas tasas de inflación experimentadas durante el período de ajuste económico de los ochenta y principio de los noventa, es evidente que la presión sobre los ingresos de los entrevistados de nuestra muestra fue severa. Su propia valoración de estos cambios se presenta más adelante.

Autoempleo y seguro social

El mercado de trabajo jamaíquino tradicionalmente se ha caracterizado por sus altos niveles de autoempleo, tanto en las áreas urbanas como en las rurales. Durante el período de ajuste estructural, el autoempleo alcanzó su punto máximo en 1985 cuando 43,7% de la fuerza de trabajo empleada creó sus propios medios de supervivencia. A partir de 1985, este nivel ha declinado ligeramente, pero aún mantenía tasas altas de 38,1% en octubre de 1991. Para la fuerza de trabajo no agrícola en la región, el autoempleo en 1989 fue de 18,0% para los trabajadores masculinos y 26,6% para las mujeres. Ante la inexistencia de datos que se refieran específicamente al Área Metropolitana de Kingston, éste puede ser usado como una vara de medir contra la cual comparar los hallazgos de nuestra muestra urbana.

El autoempleo proporciona ingresos a 21,8% de los trabajadores hombres y a 30,7% de las empleadas mujeres en la muestra. Las mujeres están más frecuentemente involucradas en comercio, mientras que los hombres son con mayor frecuencia artesanos. Esta diferencia se refleja también en el hecho de que las trabajadoras por su cuenta tenían menores niveles de educación que su contraparte masculina, con 56,0% reportando 9 años o menos de educación en contraste con 48,8% de los hombres.

Como mostraremos en la próxima sección, no todas las actividades de autoempleo son necesariamente de baja productividad ni tomadas como único medio de supervivencia. Sin embargo, es claro que, por lo menos para los vendedores por su

— Cuadro 5 —

**Tasas de desempleo de jefes de hogar (hombres y mujeres)
por área residencial**

Área residencial	Jefes de hogar	
	Hombres	Mujeres
Media baja	3,8	13,0
Obrera	6,5	17,9
Pobre	16,4	16,9
<i>Total</i>	<i>9,4</i>	<i>16,0</i>

— Cuadro 6 —

**Distribución ocupacional de trabajadores empleados por área residencial
(En porcentajes)**

Principales grupos	Total actualmente empleado			Total
	Media baja	Obrera	Pobre	
I Gerentes y profesionales	15,1	3,5	4,3	7,4
II Gerentes y profesionales de bajo nivel y trabajadores de cuello blanco	37,9	28,8	24,2	30,2
III Propietarios y vendedores autónomos	7,2	9,1	18,6	11,4
IVa Artesanos autónomos	13,3	14,1	14,9	14,1
IVb Artesanos y operadores asalariados	15,1	25,8	19,3	20,5
V Trabajadores de servicios y no calificados	11,4	18,6	18,7	16,3
<i>Total</i>	<i>100</i> <i>(166)*</i>	<i>100</i> <i>(198)</i>	<i>100</i> <i>(161)</i>	<i>100</i> <i>(526)</i>

(a) *gamma* = 0,20

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

cuenta, ésta es predominantemente una actividad de refugio buscada cuando la posibilidad de otros empleos ha sido minada. Del cuadro 8 se desprende que las categorías de propietarios autoempleados y vendedores, sobresalen como las de más alta movilidad ya que sólo 62,5% de aquellos que estaban en ese momento trabajando en este campo dijeron que era su ocupación regular. El nuevo ingreso a esta categoría se nutre principalmente de los artesanos y los operadores, así como de las categorías de servicios y empleos no calificados. Significativamente, sin embargo, los profesionistas de nivel bajo y los empleados de confianza también se vuelven vendedores al quedar fuera de sus ocupaciones tradicionales. Ellos pueden ser parte de la clase media en descomposición, o importadores comerciales informales (ICI) los que, desde los setenta, constituyen un nuevo rasgo del mercado de trabajo jamaicano.

Para poder comprender en dónde se ubican los trabajadores autoempleados de nuestra muestra en relación con los trabajadores asalariados, es necesario señalar brevemente los siguientes puntos:

1. Entre los trabajadores autoempleados, 49,9% tiene 9 años o menos de educación en comparación con 25,8% de los trabajadores asalariados.

2. La proporción de trabajadores autoempleados que han estado en esta actividad por más de 10 años es de 48,6% comparado con 30,2% de los trabajadores asalariados.

3. Cincuenta o más horas de trabajo por semana son reportadas por 46,0% de los autoempleados, en contraste con 20,2% de los asalariados. Por otro lado, 22,1% son trabajadores de medio tiempo en contraste con 8,5% de los asalariados.

La reducción del empleo en el sector público y la expansión del trabajo en el sector secundario ha disminuido el grado en el cual los trabajadores pueden esperar que sus oficios los provean de los beneficios básicos y de seguridad en el empleo. Esto se ve reforzado por el crecimiento de las pequeñas industrias que tradicionalmente han resistido la organización sindical. En la muestra, diversas

— Cuadro 7 —

Distribución de ingreso mensual por género y área residencial

(En porcentajes)

Ingreso mensual (en dólares)	Género		Área residencial			Total
	Hombre	Mujer	Media	Obrera	Pobre	
Menos de 50	23,2	43,9	18,7	32,5	48,1	32,4
51 - 100	29,4	25,8	25,3	27,3	30,3	27,6
101 - 200	32,0	24,7	34,3	31,8	18,7	28,4
Más de 200	15,4	5,6	21,7	8,4	3,9	11,6
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
	(272)	(198)	(166)	(154)	(155)	(475)

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

Cuadro 8

**Distribución ocupacional de trabajadores empleados
por género y área residencial**

Ocupación	Total actualmente empleado					Total
	Ocupación regular					
	I Gerentes y profesionales	II Gerentes y prof. bajo nivel y emp. cuello blanco	III Propiet. y vend. autónomos	IV Artesan. y oper.	V Serv. y no cal.	
I						
Gerentes y profesionales	97,4	2,6	—	—	—	100 (39)*
II						
Gerentes y profesionales de bajo nivel y trabajadores de cuello blanco	0,6	91,8	1,3	5,0	1,3	100 (158)
III						
Propietarios y vendedores autónomos	—	5,3	62,5	16,1	16,1	100 (56)
IV						
Artesanos y operadores asalariados	—	1,1	—	97,2	1,7	100 (181)
V						
Trabajadores de servicios y no calificados	—	3,6	1,2	3,6	91,6	100 (84)

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

medidas de protección del trabajador fueron exploradas y algunos hallazgos son presentados en el cuadro 9. Tal como podría esperarse, el nivel de beneficios de los trabajadores declina firmemente conforme disminuye su *status* ocupacional, particularmente en lo que se refiere a vacaciones pagadas y participación en programas de retiro. Mientras que la mayor parte de los gerentes de nivel alto y los profesionistas gozaban de vacaciones pagadas, solamente 68,1% de los artesanos y operadores reportaron contar con ese derecho. De la misma manera, gerentes y profesionistas tenían el doble de probabilidad que los artesanos de contar con programas de retiro, mientras que los trabajadores en el sector servicios y los no calificados tenían los niveles más bajos. Dado que el país no tiene un sistema de seguro de desempleo, no fue posible medir esto para este caso. Sin embargo, la carencia de esta prestación social probablemente incrementa el incentivo para incorporarse al autoempleo cuando el trabajo asalariado desaparece.

El sector de pequeña empresa

En este punto dejaremos por un momento el cuestionario para analizar los resultados del estudio en las pequeñas industrias urbanas en el sector de procesamiento de alimentos. La observación de estas empresas fue desarrollada, en parte, para examinar si las pequeñas empresas independientes están integradas dentro de los círculos de la acumulación capitalista formal de la economía jamaicana y, en parte, para explorar el potencial de crecimiento del microempresariado. En particular, queríamos analizar el grado en el cual existían condiciones para la promoción de «distritos industriales» a la manera de los de Italia central, Hong Kong, y otras áreas de dinámica pequeña industria. Por esta razón, decidimos concentrarnos en empresas con cierto nivel de capitalización y conocimiento tecnológico antes que en el conjunto de actividades de autoempleo orientadas a la supervivencia.

Método

Para lograr este objetivo, estudiamos ocho de las trece firmas que comprende una rama particular de procesamiento de alimentos en Jamaica, la altamente rentable empresa de enlatado y exportación de *aki* (*Blighia sapida*) a Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido. Durante los meses de febrero a julio de 1992, visitamos y observamos la operación de estas y otras plantas y entrevistamos a los propietarios de las mismas en discusiones abiertas. Estas abarcaron temas que iban desde el establecimiento de la empresa hasta las relaciones de colaboración que existían entre las firmas y otros actores económicos clave en el escenario jamaicano. Cada propietario fue entrevistado en por lo menos dos ocasiones diferentes. El origen de este particular sector de procesamiento de alimentos se remonta a 1956, y es coincidente con el crecimiento de los migrantes jamaicanos al Reino Unido. El *aki*, originario del oeste de África, es un platillo nacional de Jamaica y su exportación se ha convertido en un negocio de 5 millones de dólares al año. Como

Cuadro 9

Medidas seleccionadas de protección al trabajo por principales grupos ocupacionales

Principales grupos ocupacionales	Porcentaje con vacaciones pagadas	Porcentaje con programa de jubilación	Porcentaje que recibe bonos
Gerentes y profesionales (29)	96,6	79,3	31,0
Gerentes y profesionales de bajo nivel y trabajadores de cuello blanco (129)	86,8	65,9	32,8
Artesanos y operadores asalariados (91)	68,1	38,5	35,2
Servicios y trabajadores no calificados (55)	60,0	29,1	23,6
<i>Total de trabajadores con ingresos (304)</i>	<i>77,30</i>	<i>52,30</i>	<i>31,70</i>

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

el árbol no es cultivado en huertos, la cadena productiva corre desde su recolección legal e ilegal en el monte, pasando por su procesamiento regulado, hasta su exportación a los enclaves jamaquinos en los tres países antes señalados. Hay una complicación adicional que hace de este un caso apropiado: los akis contienen hypoglicina y, desde 1972, su entrada a Estados Unidos ha sido prohibida por la Administración de Alimentos y Drogas de ese país. Aun así, es allí a donde finalmente va a dar la mayor parte de las exportaciones. Por consiguiente, ambos extremos de la cadena productiva, la recolección y la distribución, están inmersos en la informalidad por lo que sólo la parte central de la misma se encuentra bajo control formal (1).

Seis de las trece procesadoras de aki están localizadas en las parroquias de Santa Catarina y Clarendon, siendo esta última el principal centro de producción natural y procesamiento. Estas dos parroquias contiguas a Kingston y San Andrés en las secas costas del sur de Jamaica han experimentado, como señalamos antes, un significativo crecimiento en los últimos 20 años. Una pregunta interesante

1. El concepto de informalidad usado aquí sigue el formulado en los trabajos de Portes para referirse a las actividades económicas ilegales no criminales (Portes/Schauffler, 1993). Para un concepto diferente que enfatiza el nivel de calificación, el tamaño del establecimiento, y los resultados variables como factores clave, ver Anderson, 1987.

consiste en saber si el crecimiento del área se funda en un conjunto particular de fuerzas económicas y exactamente en cuáles. Mientras que el desarrollo extremadamente rápido de las áreas de Santa Catarina contiguas a San Andrés ha sido en gran medida como comunidad dormitorio, en respuesta a los elevados precios de los terrenos en el área de Kingston y San Andrés, el desarrollo menor del área de Clarendon y el oeste de Santa Catarina se asienta en una base diferente. Aquí, los elementos de un distrito económico relativamente diferenciado con su propia base económica han empezado a emerger.

Desde los setenta, una gran diversidad de actividades industriales y agroindustriales se ha esparcido en esta área para la cual la ciudad de May Pen constituye un centro de comercialización y transporte. En 1972, la Aluminium Company Associates (ALCOA) construyó aquí su principal planta de aluminio en la región de los viejos estados azucareros. En la última parte de los sesenta surgió un complejo de granjas avícolas descentralizadas e independientes que se agruparon en torno de la principal compañía productora de carne de pollo. Esta se ha convertido actualmente en un negocio de muchos millones de dólares integrada vertical y horizontalmente en las ramas de alimentos de animales, producción de carne de res y acuicultura. De acuerdo a datos oficiales, en 1990 había registradas 59 fábricas en Clarendon y 122 en Santa Catarina. En este contexto de lenta evolución de un distrito agroindustrial más diversificado, es donde el aki y la industria procesadora de alimentos se está desarrollando.

El sector procesador de alimentos

El sector procesador de alimentos en Jamaica está dominado por una de las cuatro más grandes compañías distribuidoras del país. Estas compañías distribuyen tanto en el mercado local como en el de exportación un amplio rango de productos alimenticios: jamón, gelatinas, jugos, frijoles y carne empacada. Originalmente, en los sesenta, desarrollaron operaciones de sustitución de importaciones. Durante algún tiempo estuvieron importando gran parte de sus productos y simplemente los reetiquetaban con sus propias marcas y los vendían en el mercado local. Con el crecimiento del comercio externo, la crisis de los setenta y las estrategias de desarrollo orientado a la exportación de los ochenta, se han visto obligadas a cambiar a operaciones con un alto grado de valor agregado local. Esto ha significado que estas cuatro grandes firmas acuden de manera creciente a fuentes locales para obtener sus productos, mismos que en muchas ocasiones ya han sido procesados y empacados por pequeñas empresas.

Las pequeñas firmas que abastecen a las grandes no mantienen una relación contractual con ellas. Como muchas otras en esta rama, ellas ocupan la zona poco clara de las «órdenes» en las cuales el espacio para la disputa es grande. Estas órdenes son colocadas generalmente a principios de la estación y se espera que continúen de estación en estación. En ellas se especifica la cantidad solicitada por el gran distribuidor y la fecha de envío.

En algunos casos, se acompañan de un adelanto sobre el precio que la pequeña firma usa para movilizar el aki desde otras partes de la cadena productiva. Aunque

a algunos enlatadores no les gusta tomar estos adelantos porque eso los amarra a un distribuidor particular y a un precio definido, la mayoría de hecho los necesita para financiar una parte de sus operaciones por este medio, tales como las fases iniciales de la cadena de producción en las cuales tienen que negociar sobre la base de pagos en efectivo.

Fue en estas pequeñas empresas donde se llevaron a cabo las entrevistas. Dichas empresas representan el segundo nivel en la cadena de producción. Los propietarios de estas firmas tienen en general un buen nivel de educación —en un caso se encontró incluso un doctor en tecnología de alimentos— y su origen de clase es media o media baja. Estas firmas tienen un capital fijo de 500.000 a 1.000.000 de dólares; ventas anuales de 150.000 a 200.000 dólares; y entre 15 y 20 empleados permanentes en la planta y además entre 60 y 200 temporales durante la temporada de recolección de aki que es de junio a septiembre. Casi todas son empresas familiares, excepto en un caso, donde la firma es una cooperativa de 140 miembros registrada como una empresa de responsabilidad limitada. La mayoría de estas firmas se iniciaron en los últimos 15 años, aunque el procesamiento del aki se remonta en Jamaica por lo menos a 1956. El año de más alta producción fue sin duda 1985, cuando fueron exportadas cerca de 75.000 cajas (cada una con 24 latas de 540 gramos). En 1987, esta cifra cayó hasta 62.400 cajas exportadas. Posteriormente en 1990 debido al efecto de un huracán en 1988, las exportaciones bajaron hasta 36.640 cajas, pero se elevaron a 46.828 otra vez en 1991 (Robins, 1992; Sidrak/Stair, 1992). Cifras oficiales registran que 51% de las exportaciones van a Gran Bretaña, 45% a Canadá y apenas 3% a Estados Unidos; el resto va al Caribe. Sin embargo, se estima que sólo cerca de 20% de las exportaciones a Canadá permanecen en este país, el resto entra a Estados Unidos por tierra. Algunos empaquetadores creen que parte de las exportaciones a Gran Bretaña también encuentran forma de entrar a Estados Unidos.

Las operaciones de estas pequeñas enlatadoras incluyen la compra a camioneros o comerciantes; la revisión, clasificación y limpieza del aki; la colocación de los aki en rejillas al aire libre para secarlos; el acarreo de las cargas de aki dentro de la fábrica donde se remueve la carne del fruto de la vaina, se retira la semilla y se limpia la fruta. Posteriormente la fruta es introducida manualmente en una lata con salmuera y colocada en una banda corta. Esta banda traslada las latas abiertas a través de la así llamada «caja de escape» que parece ser un túnel de metal de cerca de 40 pies de largo. Aquí se inyecta vapor en el túnel para calentar las latas a la temperatura necesaria para ser selladas. Después de que las latas son selladas se colocan en una canasta de metal que puede contener más de 100 latas. Un gancho levanta estas canastas y las coloca en una banda donde las latas son selladas y horneadas a temperaturas de 240°F y sometidas a una presión de 10 lbs/pulgada cuadrada, durante 20 minutos. La canasta con las latas es entonces removida de la banda, enfriada y una muestra es enviada a la Oficina de Normas de Jamaica para su prueba y aprobación lo cual puede tomar hasta un mes. Después de la aprobación, las latas son enviadas a varios de los grandes distribuidores donde ya llevan la marca de la enlatadora o, en algunos casos, la distribuidora pone su propia marca.

Es común que una empresa empaque para más de un gran distribuidor; que un gran distribuidor tenga diferentes empacadores cuyos productos son etiquetados con su marca; así como que las pequeñas firmas envíen además sus productos al mercado con su propia marca. El etiquetado para las grandes firmas es generalmente realizado por las pequeñas firmas, pero algunas veces la grande hace sus propias etiquetas. Por tanto, «diferentes» marcas de aki pueden de hecho venir de una misma planta procesadora. No es claro cuál es el *status* legal de estas complejas prácticas de etiquetado y dónde dejan al consumidor en términos de calidad y consistencia del producto, ni de quién es la responsabilidad legal. Esta compleja situación probablemente refleja dos hechos: por un lado, los grandes distribuidores realmente han evolucionado desde un modo de sustitución de importaciones en donde sus propias actividades de procesamiento eran mínimas; por otro lado, no existen los huertos de aki y por tanto el manejo de la logística de recolección en un gran número de pequeñas granjas tiene solamente costos y no beneficios para las grandes firmas y por tanto no les resulta atractiva.

Esto da lugar a la pregunta de cómo los akis son adquiridos por las fábricas. Hay diversas formas que, para la mayoría de las pequeñas firmas, incluyen una corriente continua de vendedores ambulantes que caminan por las calles con una o dos cajas de akis. Sin embargo, el principal sistema de compra depende de un número regular de agentes que mantienen una relación poco rígida con varias pequeñas firmas. Estos agentes son generalmente camioneros locales que conocen muy bien los alrededores y que pueden contactar un buen número de subagentes en las aldeas. El arreglo común es que cada camionero al inicio de la estación reúna un grupo de piscadores.

Estos son muchachos adolescentes del área que conocen muy bien en dónde existen árboles silvestres de aki en la zona y en las colinas cercanas. Su trabajo consiste en dirigir al camionero a los terrenos en donde ellos saben que hay árboles silvestres para «asaltar». También viajan a los alrededores y van de casa en casa con el camionero, y ofrecen comprar aki fuera del árbol. Los piscadores son parte esencial de las operaciones del camionero que prefiere obtener el aki directamente en los árboles. Lo más importante de todo es que el precio es más bajo para los camioneros que los obtienen de esta manera. Este trabajo casual solo requiere «dar algo de dinero» al piscador, más que pagarle un salario. Esta es una cantidad (cercana a 1 dólar por día) que se fija mientras los piscadores están trayendo el aki. Además, granjeros que tienen árboles de aki pueden traer pequeñas cantidades del fruto y apilarlo en la puerta del camionero para incorporarlo a la pila general. El punto de vista común entre los enlatadores es que la mayor parte de los akis acopiados por los camioneros es gratis, recogida sin paga por los piscadores y que es un excelente negocio para los camioneros. La sospecha que mantienen las firmas sobre éstos es similar a su actitud hacia los grandes distribuidores. Como un propietario señala:

Bien, tomemos por ejemplo un caso, nosotros tenemos a un amigo llamado Shaw que tiene un pequeño camión. Y él viene y nos ofrece la caja de aki a un precio determinado. Después se va por ahí, y acarrea gente para que los pisque, y les

ofrece una cierta cantidad de dinero por la caja y nos las trae y hace algo de dinero extra. El no tiene un contrato. Aunque yo no diría que no lo tiene, ya que nosotros tenemos un pequeño libro por triplicado donde escribimos que le dimos a él una orden para traer 500 cajas. No es un contrato, sólo una orden para traernos esa cantidad. Su margen es bueno, ¿sabes? Sí, es bueno, cerca de 10 dólares jamaquinos por caja, sí señor. El puede pasar todo un día piscando. Nosotros le pagamos 60 dólares jamaquinos por caja. Negocio redondo, sí señor, el hombre hace un montón de dinero, ¡sí señor! Una pequeña anciana tiene algunos akis, ella no sabe su valor, y para ella no tienen ningún uso en el árbol, y él viene y le ofrece un poco de dinero por ellos. ¡Claro que ella se los da!

Este no es todo el problema entre los agentes y las pequeñas firmas. Problemas más grandes surgen cuando los agentes intentan pasar, como con frecuencia hacen, akis no abiertos o en mal estado a las pequeñas firmas. Una de las prácticas reportadas que presenciamos es la de empacar akis buenos en la parte de arriba y en el fondo de la bolsa en que se carga la fruta, mientras que en medio se llena de akis malos. Cuando los akis son comprados, el agente los vuelca fuera de la bolsa de tal manera, que parece que la mayor parte de los akis son buenos. Un cuidadoso escrutinio realizado por el capataz y el propietario pueden mostrar la decepción. Como resultado de esta clase de problemas, muchas firmas no le pagan a los agentes inmediatamente sino que desparraman los akis en una rejilla etiquetada con el nombre del agente durante unos días hasta que aquellos akis que están malos o demasiado inaduros para ser abiertos, se muestran. Entonces sólo se les paga por los akis buenos.

Fuentes de desconfianza

En gran medida, la actitud de las pequeñas firmas hacia las grandes ha sido caracterizada por la misma desconfianza que guardan hacia los agentes de quienes obtienen los akis. Esta desconfianza va incluso más lejos, ya que la mayor parte de las pequeñas firmas ha tenido malas experiencias con los exportadores. Estas historias, de las cuales cada propietario tiene una colección, generalmente se refieren a un comprador en el extranjero que ordena un lote de akis o de otra fruta enlatada, pagando por adelantado en moneda extranjera. Mientras que la orden es preparada, el comprador manda un mensaje urgente incrementando la orden sustancialmente y prometiendo pagar tan pronto como la mercancía sea recibida. La pequeña firma, entusiasmada ante el prospecto de un jugoso negocio con un aparentemente confiable comprador extranjero, se apresura a enviar la mercancía. Semanas y meses pasan y no escuchan nada del comprador. Los esfuerzos por contactarlo en su dirección prueban ser inútiles y la pequeña firma tiene que absorber la pérdida.

Lo más interesante es que a pesar de estas experiencias con los extranjeros, una y otra vez los informantes repitan que es a los jamaquinos a los que más hay que temer en los negocios, no a los extranjeros. Las relaciones entre grandes y pequeñas empresas no agotan la desconfianza reportada, porque es claro que además

existen grandes sospechas sobre las actividades de las pequeñas firmas entre sí. Son abundantes las quejas acerca de la mortal batalla de precios de una pequeña firma compitiendo contra otra en la compra del aki. Esto es especialmente cierto al principio de la estación cuando algunos enlatadores buscan ganar el paso a la competencia e incrementar la producción mientras los precios son altos. Los propietarios también se quejan de algunos competidores que rondan sus empresas para espiar sus actividades, para ver qué clase de provisiones de aki tienen, quiénes son sus proveedores y cuál es el precio.

La mayor sospecha, sin embargo, se relaciona con el tema de las drogas. Han sido muy publicitados casos en donde droga (tanto marihuana como cocaína) ha sido sacada de contrabando en latas y un cierto número de propietarios, incluyendo dos de los casos tratados aquí, han sido objeto de cargos por delitos de contrabando de drogas. Los propietarios tienen muchas historias de ofertas de cuantiosas sumas de dinero hechas a ellos mismos o a sus capataces como soborno a cambio de adaptar sus plantas para las operaciones del contrabando de drogas. Todos los propietarios toman gran cuidado en inhabilitar sus selladoras en la noche, mantener una escrupulosa observación sobre sus etiquetas y latas y controlar el acceso a la planta. Especial cuidado tiene que ser tomado cuando un *trailer* está siendo cargado para asegurarse de que estrictas precauciones sean observadas.

Fuentes de confianza

Dado que parece existir una saturada atmósfera de sospechas, ¿en qué sentido es posible hablar de la existencia de confianza entre los pequeños empresarios? En primer lugar, a pesar de lo que la gente dice y de los muchos ejemplos que están listos a citar, las pequeñas firmas comparten entre ellas ciertos servicios. Por ejemplo, algunos casos fueron mencionados en donde una firma presta a otra latas cuando repentinamente le faltan. Hay otros casos menos frecuentes pero que también se registran, donde una empresa envía su producto para ser enlatado por otra firma cuando hay una avería en la selladora. Dos de las firmas estudiadas compartían los servicios de mantenimiento de la selladora y el entrenamiento inicial de su fuerza de trabajo; esto fue revelado de manera tan incidental que casi se nos escapa su importante significado. En este caso, el jefe de mecánicos de una de las pequeñas firmas, quien tiene considerable experiencia y conocimiento, entrena a los trabajadores de la otra planta en el uso del equipo. Además realiza visitas regulares para el mantenimiento de la máquina. Se comparten también las órdenes muy grandes cuando éstas exceden la capacidad de una sola firma para procesarla. Pero, como fue señalado por nuestros informantes, esta colaboración es insuficiente para encarar los retos que las procesadoras de alimentos enfrentan en el mundo moderno. Es interesante, por tanto, examinar otros ejemplos de confianza de un tipo más duradero, más acordes con el concepto de «capital social» desarrollado por Coleman (1989) y otros autores.

Extraordinarios ejemplos de profunda confianza son revelados por los propietarios cuando se refieren a la forma en que se iniciaron en el negocio. Frecuentemente el mayor obstáculo para estas pequeñas firmas es reunir el capital inicial

para lanzarse al negocio. En este punto, contar con intensas relaciones de confianza ha probado ser decisivo en todos los casos estudiados. En un caso, el capital inicial fue reunido por todos los miembros de la familia quienes hipotecaron todos sus bienes para iniciar el negocio. Si uno se da cuenta de lo importante que es la propiedad de la vivienda para la mayoría de los jamaquinos, se puede apreciar la profundidad del compromiso en estas relaciones. En este caso particular, el actual propietario acababa de quedarse fuera del negocio y su suegro acababa de morir, dejando a sus cuñados en serias dificultades financieras. Los tíos políticos del propietario y la hipoteca de todas las propiedades familiares habían ayudado a fundar el negocio.

En otro caso, el negocio fue financiado por el hijo adoptivo del fundador quien decidió vender su automóvil y dar el dinero para el establecimiento del negocio sin recibir acciones de la empresa a cambio. A él se había unido un hermano de iglesia del fundador quien puso algo de efectivo a través de su banco, también sin participación accionaria. Más de cuatro años después, todos los intentos de pagar a los acreedores habían sido firmemente rechazados. Otros propietarios nos dijeron haber recibido ayuda para adquirir el terreno, equipo, tecnología y mercados a través de redes similares de amigos cercanos o familiares.

Lo que es impactante de todo esto, es que este «capital social», crucial en todas las fases de la operación del negocio, no está ampliamente distribuido entre todos los miembros de una comunidad, ni una iglesia, ni un sólo grupo étnico. En este sentido, los jamaquinos no tienen nada que ver con la clase de solidaridad étnica que los coreanos en Estados Unidos son capaces de crear. La red de lealtad es construida sobre la base del contacto personal, conocimiento y mutuas obligaciones y, consecuentemente, se extiende menos lejos. Lo que es más, tiene su origen, no en los sectores industriales o en otros agrupamientos socioeconómicos, sino en las redes personales de la estructura familiar y de amistades.

Por tanto, no es de sus colegas procesadores de alimentos de donde las pequeñas firmas pueden esperar solidaridad, sino de su círculo de amigos, de los hermanos y hermanas de su iglesia, y de sus contactos personales. De esta gente se espera que tengan un desinteresado interés en la prosperidad de uno, en fomentarla y protegerla en los tiempos difíciles. De aquí se desprende la conclusión de que será difícil construir la clase de relaciones de cooperación que parecen haberse dado en Italia central (Capecchi, 1989), y que son tan necesarias en el sector procesador de alimentos. Las tradiciones de colaboración simplemente no están aquí, no hay tampoco ninguna comparable autoridad gubernamental local o regional capaz de encauzar y comprometer recursos en este proceso.

El proceso podría tomar tiempo y proceder paso a paso a través de una serie de medidas para construir la confianza, que avancen conforme la gente se llegue a conocer entre sí, aprendan a trabajar unos junto a otros y desarrollen exitosas áreas de colaboración que muestren ser mutuamente benéficas. En el último año se han hecho esfuerzos para formar una asociación de procesadores de alimentos. Estos no han tenido éxito, principalmente por la escasez del producto básico, especialmente de akis, lo que significa que los piscadores, camioneros, enlatadores y distribuidores están necesariamente ubicados en una relación en la cual su super-

vivencia depende de ganarles el paso a sus colegas. Es la ausencia de un firme y seguro abastecimiento de frutas de calidad cultivadas en huertas, más que una arraigada inhabilidad para colaborar, la causa del limitado desarrollo del sector. El reto será encontrar un método para resolver este problema que no elimine a los pequeños participantes, desde el granjero al enlatador.

Percepciones de la vida en la ciudad: satisfacción y responsabilidad por la pobreza

Dados los dramáticos cambios que ocurrieron en Jamaica durante la última década, y particularmente el último año, las preguntas acerca del nivel de satisfacción probablemente tocaron un área sensible. Si se recuerda la observación del Instituto de Planeación de Jamaica, es fácil entender por qué dos tercios de la muestra urbana dijo que el nivel de su satisfacción personal era menor que hace diez años. Además, cuando les pedimos evaluar la situación económica actual de su familia, 71% dijo que ésta había declinado, mientras que cerca de nueve décimos de la muestra (88,5%) dijo que, desde su punto de vista, la gente está mucho menos satisfecha con la vida en Kingston que hace diez años (ver cuadro 10).

Es importante señalar que los niveles de satisfacción personal así como el sentimiento de declinación económica de la familia varían con la clase social en direcciones previsible. Por otro lado, hay un acuerdo casi unánime en todas las clases sociales, respecto al deterioro de las condiciones de la población en general. El cuadro 10 también permite hacer la comparación entre las medidas objetivas y subjetivas de clase social, donde se observa una fuerte asociación entre la identificación subjetiva de clase y los sentimientos de declinación de la familia. En general, los niveles de educación probaron no estar estrechamente relacionados con estas valoraciones sociales, hecho que puede ser explicado por la relativamente floja relación entre educación e ingreso de nuestra muestra, especialmente para las mujeres.

Dado que se espera que los pobres sean los más vulnerables bajo el ajuste estructural, considerable atención fue dada a explorar la percepción de los entrevistados sobre la situación actual de los pobres y las causas de su pobreza. Las respuestas están combinadas en el cuadro 11 donde se muestra el acuerdo general entre todas las clases de que la posición de los pobres había empeorado durante los últimos diez años (83,3%), de que las razones de la pobreza eran principalmente de orden estructural más que debidas a factores individuales (79,8%), y de que se había incrementado la polarización espacial entre ricos y pobres (66,0%).

Las razones estructurales de la pobreza en las cuales la muestra está de acuerdo incluyen la falta de empleos, bajos salarios, el fracaso del gobierno, injusticia social, y explotación por parte de los ricos. Las razones individuales incluyeron pereza personal, dependencia de alcohol y drogas, demasiados niños, o mala suerte. En el cuadro 11, se puede ver que aquellos que vivían en comunidades de clase media-baja se inclinaron a dar más peso a las explicaciones individualistas

Cuadro 10

Evaluación de la situación social de diferentes grupos por clase social
(En porcentajes)

Indicadores de clase social	Satisfacción personal Dicen estar menos satisfechos	Posición económica de la familia. Dicen estar peor	Satisfacción general de la población. Dicen estar menos satisfechos
Area residencial			
Clase media-baja (246)*	56,1	58,9	88,2
Clase obrera (284)	75,0	75,7	88,4
Pobre (248)	71,8	76,3	88,6
Clase social subjetiva			
Clase alta o media (65)	40,0	47,7	86,2
Clase obrera (369)	61,7	64,9	86,7
Pobre (327)	79,8	82,6	90,5
Años de educación			
Menos de 9 años (348)	71,7	75,9	90,5
10-12 años (225)	64,2	66,4	87,6
13 años o más (193)	64,4	66,5	86,6
Total de la muestra (778)	67,7	71,0	88,5

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

de la pobreza, ya que un poco más de un cuarto (28,6%) citó este tipo de razones, en contraste con 14,7% de los residentes de las comunidades pobres ($\gamma = -0,25$).

En vista de estas valoraciones generales de la declinación personal y social, es útil analizar el grado en el cual los miembros de la comunidad se dirigen hacia las organizaciones políticas tradicionales como una solución a los problemas del país. Una apreciación de su comportamiento político y sus actitudes puede ser obtenida de los datos en los cuadros 12 y 13. A pesar de que casi la totalidad de la muestra se identificó a sí misma como miembro de un partido y no hay diferencias significativas en esta variable entre clases sociales o niveles de educación, solamente 47,2% dijo haber votado en las últimas elecciones locales (cuadro 12). La afiliación casi universal a un partido refleja un aspecto único del sistema político jamaíquino, dado que la afiliación en uno de los dos grandes partidos está ampliamente extendida en las áreas de bajos ingresos. Sin embargo, dicha afiliación no siempre se traduce en una militancia política, como se refleja en los bajos niveles de participación electoral.

Hay una congruencia general entre la proporción de los que indicaron que participaban en política y aquéllos que apoyaban las actividades políticas como el

Evaluación de la situación social de los pobres por clase social
(En porcentajes)

Indicadores de clase social	Situación de los pobres.	Causas de la pobreza.	Polarización espacial de las clases.
	Dicen está peor	Dan razones estructurales	Dicen hay más polarización
Area residencial			
Clase media-baja (246)*	84,1	71,4	55,5
Clase obrera (284)	85,2	82,2	70,4
Pobre (248)	79,8	85,3	71,1
Clase social subjetiva			
Clase alta o media (65)	75,4	73,0	58,5
Clase obrera (369)	82,7	84,4	65,0
Pobre (327)	86,2	86,8	68,1
Años de educación			
Menos de 9 años (348)	80,0	80,1	69,5
10-12 años (225)	84,0	79,5	65,0
13 años o más (193)	88,1	79,1	60,6
<i>Total de la muestra (778)</i>	83,3	79,8	66,0

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

mejor medio de influir sobre la forma en que es manejado el país. Sin embargo, como se muestra en el cuadro 13, cuando se pidió a los entrevistados escoger entre la actividad política de los partidos y los esfuerzos de movilización de la comunidad hubo mucho más fuerte apoyo a estos últimos. Esta respuesta fue evidente en todas las clases sociales quienes argumentaron en favor de dar mayor poder a las organizaciones populares. No hubo una variación significativa en las respuestas entre las clases sociales aunque hay muestras de que los entrevistados que sentían que la situación de su familia había mejorado tenían más probabilidad de manifestar un apoyo preferencial a las actividades políticas.

Aunque las respuestas en el cuadro 13 sugieren que debería haber un alto nivel de apoyo al desarrollo de los esfuerzos de movilización comunitaria, lo cierto es que el nivel de actividad organizativo descrito por los entrevistados en sus propios barrios era muy bajo. En la mayoría de los casos, las actividades se limitaban a clubes deportivos y asociaciones cívicas. Aunque nuestros datos pueden estar indicando un potencial de organización no realizado, es difícil saber si éste se puede traducir en una efectiva movilización popular y en acciones para la autogestión comunitaria.

Cuadro 12

Actividad política por clase social
(En porcentajes)

Indicadores de clase social	Afiliados a un partido	Votaron en las elecciones locales
Area residencial		
Clase media-baja (245)*	98,0	46,9
Clase obrera (283)	99,0	47,0
Pobre (247)	97,0	47,8
Clase social subjetiva		
Clase alta o media (65)	98,5	44,6
Clase obrera (370)	99,5	46,6
Pobre (325)	98,2	48,5
Años de educación		
Menos de 9 años (346)	97,5	52,2
10-12 años (225)	99,6	40,4
13 años o más (194)	98,0	44,6
Total de la muestra (775)	98,1	47,2

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

Discusión

Para determinar los efectos de la crisis de los ochenta en las familias urbanas en Jamaica, es necesario situarlas en el contexto de su experiencia durante los setenta. Mientras que la crisis creó la conciencia común del estrechamiento de sus horizontes, su ubicación particular dentro de la estructura social fue en gran medida el resultado de la movilidad social y geográfica que había sido estimulada a través de las políticas redistributivas de la década anterior. Es esta posición social, que configuró sus expectativas de movilidad, la que modera su decepción ante las nuevas limitaciones, y la que puede finalmente determinar su decisión de establecer estructuras alternativas para el desarrollo.

En retrospectiva, las personas que respondieron a esta encuesta pertenecen a varios mundos diferentes. Están los propietarios de su vivienda en los suburbios de clase media baja y trabajadora, cuyas afirmaciones sobre la declinación general de la economía estuvieron con frecuencia combinadas con un reconocimiento de que ellos mismos habían mejorado su suerte durante la última década. Sin duda, la adquisición de su propia casa contribuyó en gran parte a este sentimiento de satisfacción. Al mismo tiempo que admitían el papel de los factores estructurales como limitantes de las oportunidades para los pobres, tendían a reconocer las oportunidades para la iniciativa personal.

Actitudes hacia la movilización política o comunitaria por clase social
(En porcentajes)

Indicadores de clase social	En favor de la actividad política	En favor de la acción comunitaria	Apoyan dar más poder a org. barrial
Area residencial:			
Clase media-baja (245)*	48,0	82,5	87,7
Clase obrera (283)	33,9	85,5	85,2
Pobre (247)	46,7	85,9	91,4
Clase social subjetiva:			
Clase alta o media (65)	41,5	84,6	83,1
Clase obrera (370)	48,8	90,8	87,3
Pobre (325)	35,7	85,1	83,5
Años de educación:			
Menos de 9 años (346)	38,7	85,1	89,8
10-12 años (225)	45,0	87,2	85,3
13 años o más (194)	46,6	82,0	87,1
Cambio económico de la familia en los últimos diez años:			
Mejor (112)	54,1	88,4	91,1
Igual (100)	38,0	82,2	85,5
Peor (545)	41,7	84,6	87,3
Total de la muestra (775)	42,3	87,9	84,7

* Frecuencias absolutas entre paréntesis.

Por el otro lado, está también la gente de niveles intermedios. Estos son los empleados de oficina y los vendedores, las enfermeras y los artesanos, cuya decisión de vivir «del otro lado del agua» (en los suburbios de Portmore y sus alrededores) fue incitada por la disponibilidad de casas de renta más baja. Para estos grupos, el escenario de los ochenta no ofrecía promesas de mejoría y el rápido aumento de precios sirvió solamente para incrementar el deseo de buscar una alternativa de migración al extranjero. El apoyo hacia las actividades políticas parecía ser el más bajo entre este grupo, debido a que era difícil para ellos creer en la posibilidad de un cambio importante en el país.

Finalmente, estaban los dejados atrás. Separados de toda posibilidad de tener una vivienda adecuada y atrapados en sus empleos poco remunerados, tenían pocas esperanzas de mejorar fuera de la tradicional estructura clientelista de los partidos, y por tanto tendían a aferrarse a éstos a pesar del debilitamiento de su base. La pregunta básica que surge a raíz de estos resultados es cuándo el descontento o la decepción se convierten en ira colectiva, ¿y si es probable que esta ira pueda por sí misma llegar a ser una fuerza para la movilización de la comunidad en

formas que se extiendan más allá del bloqueo de calles para protestar por frustraciones ocasionales. Si éste fuera el caso, ¿son las estructuras políticas existentes suficientemente flexibles para responder a las nuevas demandas de participación genuina en la comunidad?

En verdad, estas preguntas permanecen sin respuesta al final de nuestra encuesta y después de casi una década de medidas de ajuste estructural. La dificultad para discernir cualquier patrón claro está en sí misma relacionada con la presión desigual y las selectivas oportunidades de apertura que el proceso de ajuste ha traído. Puede ser simplemente demasiado pronto para discernir si el proceso de reestructuración traerá beneficios netos a la masa de jamaquinos urbanos o si intensificará la ya desigual distribución de los privilegios económicos. Ciertamente, la década de los noventa deberá arrojar respuestas decisivas.

La traducción de este trabajo estuvo a cargo de María A. Pozas.

Bibliografía

- Anderson, Patricia** (1987) Informal Sector or Secondary Labor Market? Towards a Synthesis, en *Social and Economic Studies* 36.
- Best, Michael H.** (1990) *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*. Polity Press. Cambridge.
- Capecchi, Vittorio** (1989) The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna, en Portes, A./Castells, M./Benton, L. (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advance and Less Developed Countries*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Censo de Población de Jamaica** Reporte Preliminar, 1992 Instituto de Estadística de Jamaica. Kingston.
- Coleman, James S.** (1989) Social Capital in the Creation of Human Capital, en *American Journal of Sociology* 54, n° 5 (Oct.).
- Higman, Barry** (1976) *Slave Population and Economy in Jamaica 1807-1834*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Instituto de Estadística de Jamaica** (1992) *Yearbook of Statistics 1991*. Kingston.
- Portes, Alejandro/Guarnizo, Luis** (1991) Tropical Capitalists: U.S.-Bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic, en Díaz Briquets, S./Weintraub, S. (eds.), *Migration, Remittances, and Small Business Development, Mexico and Caribbean basin Countries*, Westview Press. Boulder.
- Portes, Alejandro/Schauffler, Richard** (1993) Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector, en *Population and Development Review* 19 (March).
- Portes, Alejandro/Zhou, Min** (1992) Gaining the Upper Hand: Economic Mobility among Immigrant and Domestic Minorities, en *Ethnic and Racial Studies* 15 (October).
- Roberts, G.W./Nam, V. E.** (1989) *A Study of Internal Migration in Jamaica; a Demographic Analysis*. Caricom Secretariat. Georgetown.
- Robins, Andrea** (1992) The Ackee Issue (Actas de la Segunda Conferencia Anual de la Sociedad de Jamaica para Servicios Agrícolas), en *Jagrist* 4 (April).
- Sabel, Charles F.** (1989) Flexible Specialization and Re-emergence of Regional Economies, en Paul Hirst/Jonathan Zeitlin (eds.), *Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*. Berg. New York.

Sheperd, V. A. Pens and Penkeepers in Plantation Society: Aspects of Jamaican Social and Economic History, 1740-1845. Tesis doctoral inédita. Departamento de Historia, Cambridge University.

Sidrak, George/Stair, Marjorie (1992) Developing Techniques for Improving and Propagating Ackee, en *Jagrist* 4 (April).

Weir, C.C. (s/f) *History of the Jamaican Citrus Industry*. Citrus Growers Association. Kingston.

