

Remesas y economía local en May Pen, Jamaica

Jill Reifsteck

LAS REMESAS SON UN IMPORTANTE aporte para las familias receptoras así como para las economías en desarrollo en que están inmersas estas familias que gastan el dinero. Muchas comunidades pequeñas en América Latina y el Caribe sobreviven gracias al dinero que mandan a sus hogares personas que viven fuera del país. El poder de compra que tienen las familias receptoras de remesas puede ser una fuente poderosa de crecimiento en las comunidades en desarrollo. Sin embargo, la relación entre economía y remesas no ha sido explorada desde la perspectiva de cómo las economías afectan las remesas y la forma en que son gastadas. ¿Cómo pueden los negocios y servicios de las comunidades influenciar a los receptores de remesas en sus decisiones de gasto?

El presente trabajo busca responder esta pregunta a través del estudio de caso hecho en una comunidad de Jamaica con un alto porcentaje de familias que reciben dinero del exterior. ¿El dinero de las remesas es menos propenso a ser utilizado en inversiones porque hay muy pocas oportunidades de inversión disponibles?, ¿los comerciantes reconocen a los receptores de remesas como un sector especial de clientes con un cúmulo especial de demandas?

Para poder evaluar estas preguntas se realizaron entrevistas con una muestra de 29 receptores de remesas y siete no receptores en la comunidad de May Pen, Jamaica para entender los gastos del hogar, los ingresos y los compromisos de inversión. Además se realizaron 12 entrevistas con dueños de negocios locales y directores de establecimientos del sector público, tales como escuelas y centros de salud. El objetivo de estas entrevistas era encontrar si los establecimientos locales ofrecen productos o servicios especiales en relación con las necesidades específicas de las familias transnacionales o si los establecimientos están al tanto de si los receptores son clientes frecuentes.

Este reporte analiza el resultado de estas entrevistas en el contexto social y económico de May Pen. La primera parte muestra un cuadro general de May Pen, su economía y población. La segunda parte es con miras a los sectores de educación y salud en términos de remesas y servicios ofertados para los receptores de remesas. La tercera sección presenta un análisis del sector financiero y de oportunidades para las familias receptoras. Estos sectores también se evaluaron enfocándose en las necesidades y gastos de los hogares receptores. Los factores sociales, como género y edad, son considerados en el contexto de May Pen. Finalmente se exploran estrategias para mejorar las oportunidades de inversión para los receptores de remesas.

Perfil de May Pen

Antes de analizar los numerosos sectores económicos de May Pen, es importante entender el trasfondo de la ciudad en el contexto de Jamaica. Esta sección se va a enfocar en los datos demográficos de May Pen así como en el costo de vida y la condición económica. Aunque el enfoque principal de este reporte sea May Pen no hay disponibles muchos indicadores económicos específicos de esta ciudad. Por lo anterior se van a proveer indicadores de una parroquia más grande, la de Clarendon y cuando sea posible se va a referenciar a May Pen específicamente.

May Pen es la capital de la parroquia de Clarendon. Está localizada a aproximadamente 58 kilómetros al oeste de Kingston en el lado sur de Jamaica. La ciudad de May Pen es un espacio comercial muy alborotado para una larga área de agricultura. En los días de mercado las calles se llenan de vehículos de motor y tráfico de peatones que van a comprar alimentos, así como provisiones para la semana y a vender lo que producen, así como artículos al por menor.

Como es el centro comercial, muchos vendedores de fuera del área urbana acuden a May Pen para proveerse de artículos para sus tiendas, en lugares más rurales de la parroquia. A pesar de las siempre presentes patrullas de policía, la economía informal es muy notoria, ofreciendo de todo, desde DVD hasta vegetales y ropa interior. May Pen también es un lugar de paso obligado entre Kingston y la parte oeste de la isla. Ahora se puede llegar a Kingston en 35 minutos aproximadamente con el nuevo camino de peaje. Al ir de paso, May Pen puede ser atravesado para evitar el distrito de negocios y el tráfico.

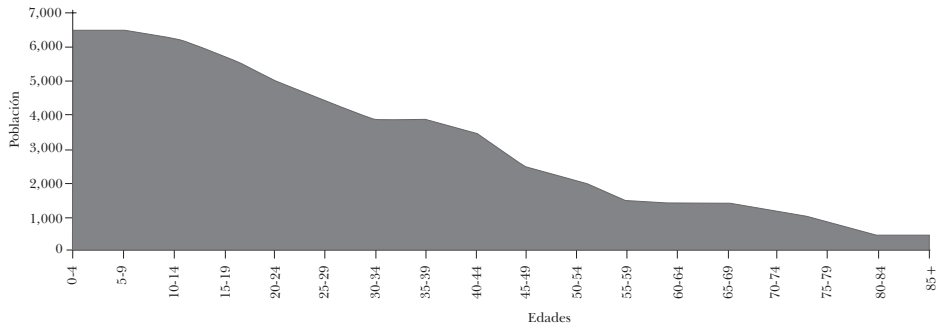
Cada agosto, en May Pen se lleva a cabo, con mucho orgullo, la feria de agricultura Denbigh. En la feria se muestran los productos y la ganadería de todos los parroquianos del área. Asisten multitudes que no sólo experimentan la variedad de frutas y vegetales de la isla, sino que también disfrutan de música y comida jamaicana. La feria de Denbigh es clara evidencia de la importancia de la agricultura en la economía de May Pen y de los alrededores.

De acuerdo con el Instituto de Estadística de Jamaica (Statin), la población de May Pen es de 57,332 (Censo de 2001), con 51.3por ciento de población femenina. La gráfica 1 ilustra el decline en la población joven hasta la más grande. En casi todos los rangos de edad la población femenina de May Pen es mayor que la masculina. En el rango de edad de 35-39 sobresale con casi 54 por ciento la población femenina. La distribución de edad en general muestra que el 56.2 por ciento de la población de Clarendon decae en las edades laborales de entre 15 y 64 años. Las tendencias de edad y género reflejan directrices a nivel nacional.

El tamaño total de Clarendon es de 1,196 kilómetros cuadrados. May Pen es la más grande de cuatro áreas urbanas dentro de Clarendon.* De acuerdo con el censo de 2001 la población de Clarendon era 30 por ciento urbana y 70 por ciento rural. May Pen cuenta con el 80 por ciento de la población urbana de Clarendon. Estos números se han mantenido estables en los últimos 10 años y por lo tanto no muestran ninguna migración de las áreas rurales de Clarendon a áreas más urbanas de la parroquia. Esto es similar a la tendencia nacional de Jamaica, donde la población urbana sólo creció de 50 por ciento en 1991 a 52 por ciento en 2001, sugiriendo que si la gente de las áreas rurales está migrando a las áreas urbanas lo están haciendo al mismo nivel de los que dejan las áreas urbanas o dejan las áreas rurales para salir de la isla.

El censo de 2001 muestra que el 60 por ciento de los jefes de familia son hombres. El Instituto de Planeación de Jamaica hace notar que los parroquianos con mayores niveles de pobreza y con niveles de consumo muy por debajo

GRÁFICA 1
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN

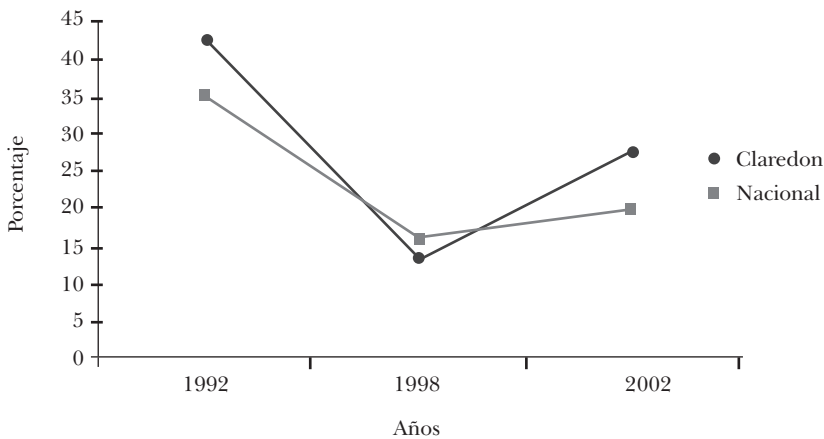


Fuente: Statin.

*Las otras áreas de Clarendon como fueron clasificadas por el Statin son Chapelton, Frankfield y Lionel Town.

de la media nacional fueron aquellos con los números más grandes de hogares con cabeza de familia masculino (JSLC, 2002). Un promedio de 55 por ciento de jefes de familia alrededor de Jamaica son hombres. De los hogares que reportan a una mujer como jefe de familia en Clarendon, el 80 por ciento no tiene hombres, el 45 por ciento de esas mujeres están criando hijos. Para la isla en general existen números similares: el 77 por ciento de los hogares que tienen a una mujer como jefe de familia no tienen hombres y el 45 por ciento de esos hogares tiene niños.

GRÁFICA 2
INCIDENCIA DE POBREZA



Fuente: JSLC, 2002.

Los indicadores de pobreza para la parroquia de Clarendon han fluctuado en los últimos 10 años. En 1992 la incidencia de pobreza individual era del 42.2. Este número cayó hasta el 13.3 en 1998, pero luego creció en 2002 a 27.2. Esto muestra una caída en la incidencia de la pobreza en general en un periodo de 10 años, lo que es consistente con las tendencias nacionales. Fuertes lluvias y una reducción del turismo explican parcialmente el crecimiento de la pobreza a nivel nacional y de la parroquia. Por el daño causado por las inundaciones en 2002, Clarendon fue declarado área de desastre (JSLC, 2002). Muchas personas fueron forzadas a vivir en situaciones comprometedoras hasta que pudieran costear las reparaciones necesarias a sus hogares.

El área de desarrollo de May Pen, que es definida por la Comisión Social de Desarrollo (SDC), como 26 comunidades en el área de May Pen, tiene 254 personas clasificadas como vagabundos o pobres sin casa o de afuera. Los pobres con

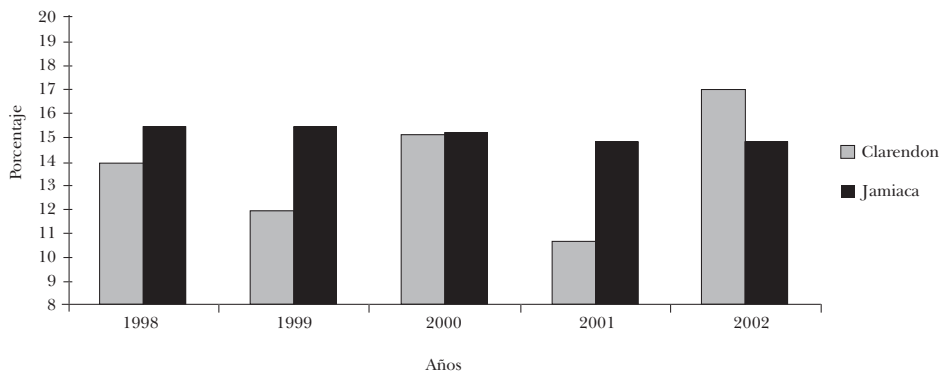
casa o de dentro son aquellos que viven en la enfermería de May Pen y son 138 en total (SDC, 2005).

La SDC ubica la fuerza laboral total de May Pen en 75,500 con sólo 9.1 por ciento de desempleo. Los hombres comprenden el 64.5 por ciento de la fuerza laboral. Los hombres desempleados representan el 6.6 por ciento de la fuerza laboral masculina; el desempleo femenino es de 13.8 por ciento de la fuerza laboral femenina (SDC, 2005).

El desempleo en Clarendon ha fluctuado entre 1998 y 2002, pero alcanzó su nivel más alto en 2002 con 17 por ciento. Esto en completa correspondencia con el aumento de la pobreza en 2002. La gráfica 3 muestra las tendencias de Clarendon al lado de las nacionales. Es notorio que el empleo a nivel nacional únicamente cayó un poco en los años referenciados. Las estadísticas de empleo confirman que Clarendon es una parroquia de agricultura con el 39.6 por ciento de los trabajos en el sector primario (agricultura). Las categorías de servicios comunitarios, sociales y personales emplean al 23.5 por ciento de los trabajadores. La venta al por mayor llega al 15.9 por ciento (JSLC, 2002). A pesar del gran número de empleos dentro de la agricultura, la cosecha en Clarendon ha decrecido significativamente desde 1998 (JSLC, 2002). Los principales empleadores de la región incluyen Alcoa Minerals Incorporated y Juici Patties. La industria del azúcar también está presente, pero su impacto económico también está disminuyendo.

Clarendon es uno de los principales productores de bauxita en Jamaica. La compañía Alumina Works de Clarendon está localizada a 4 kilómetros fuera de May Pen y empleó un número significativo de habitantes del lugar. De hecho, el

GRÁFICA 3
DESEMPLEO



Fuente: JSLC, 2002.

76 por ciento (630) de los empleados de la planta son de Clarendon. Además la planta está pasando por un proceso de expansión en dos fases. La primera fase empezó a finales de 2005 y está empleando al 50 por ciento de los trabajadores de las zonas aledañas. Si se implementa la segunda fase, va a emplear 3,000 trabajadores. La implementación de la segunda fase depende de la aprobación del gobierno federal y el cabildeo de fondos para comprar el gas natural del extranjero.

Alcoa ha desarrollado un programa de rastreo comunitario que muestra una base de datos de la fuerza laboral y habilidades del área, para dar prioridad a aquellos que viven cerca de la planta. Desde el inicio de la fase uno, el secretario gerente de la parroquia de Clarendon ha notado crecimiento en la actividad económica de la región, especialmente la relacionada con el número creciente de las reparaciones de casas.

La expansión que han tenido los proyectos de Alcoa en el pasado han tenido efectos muy importantes en la economía local. Los comerciantes de May Pen reportaron un alza en las ventas y una demanda de alimentos y servicios durante cuatro meses de 2004, que es cuando Alcoa llevó trabajadores de toda la isla y del mundo. Muchos comerciantes asocian a los proyectos de Alcoa con la prosperidad: de manera más notoria en los sectores de entretenimiento y transportes.

Sobre todo, la economía está luchando en todos los sectores excepto en la producción de bauxita. La fuente de ingresos tradicional, la agricultura, está decayendo. Otros sectores de la economía, como el de servicios y el de la construcción, no llevan a un crecimiento económico importante y ciertamente no proveen suficientes trabajos para afectar positivamente al desempleo y disuadir de la migración. Con este perfil, May Pen está clasificado como de economía enclave de bauxita/minería. Ya que esta bauxita es un artículo de exportación, los efectos en el crecimiento de la comunidad son mínimos a pesar de los esfuerzos de los trenes locales. Una vez que estos factores aislados son analizados juntos, es evidente una economía con pocas oportunidades económicas. De hecho, esta economía de exportación también exporta trabajadores y lleva a la migración.

Las áreas fuera de esta economía de enclave tienen recursos limitados y por lo tanto no pueden ofrecer oportunidades a la población joven. Por otro lado, la industria de la bauxita no está ligada a la demanda de servicios o al resto de la economía en general. En otras palabras, esta industria no provee de bienes esenciales o servicios a la comunidad. La única manera en que está esencialmente ligada a la comunidad es a través de los trabajos que suministra.

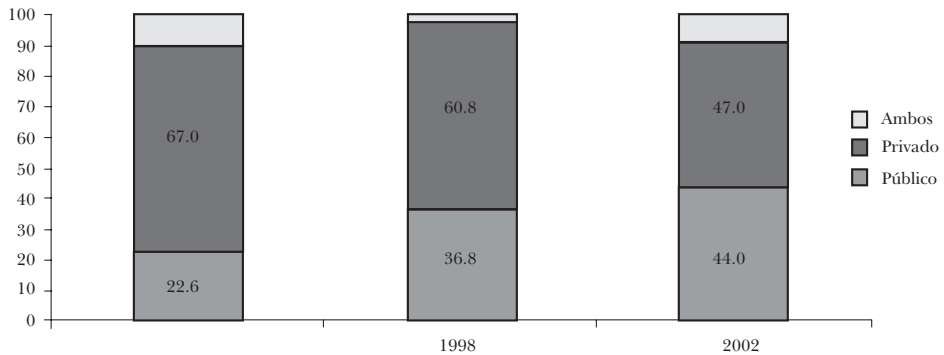
Las oportunidades de educación en May Pen y Clarendon sufren de falta de financiamiento y falta de cambio. No existen escuelas privadas, y las escuelas públicas no ofrecen las habilidades y entrenamiento necesarios para la fuerza de

trabajo del área. Los estudiantes confían en un sistema estandarizado impuesto que determina su camino en la preparatoria y típicamente también en su carrera. Además, las oportunidades de educación terciaria son limitadas a la ecuación a distancia y pocos cursos de especialidad. El sector educativo y el mercado de trabajo no trabajan de la mano. Esto es muy claro en Alcoa, donde muchos trabajadores especializados deben ser llevados de fuera de May Pen para cubrir las posiciones.

May Pen tiene uno de los pocos hospitales públicos en Clarendon. Emulando la tendencia nacional, un número cada vez mayor de personas en Clarendon ahora usa el centro de salud público, mientras menos usan las opciones de salud privadas. También, un número mayor de personas en Clarendon usan ambos servicios, público y privado, comparado a las figuras de 1998. La gráfica 4 muestra las preferencias en Clarendon. Esta preferencia es también corroborada en las revisiones individuales. Muchos entrevistados dijeron que usarían el servicio privado si tuvieran el dinero, pero si no, irían al hospital. Conjuntamente, dijeron que si tuvieran una emergencia acudirían al hospital, ya que tienen atención de 24 horas. No obstante, las prescripciones están disponibles en el hospital público a menor precio, la gente aún tiende a acudir a farmacias privadas por sus medicamentos. El 9.7 por ciento de los hogares de Clarendon contaban con seguro médico en 2002, que fue un aumento del 4.7 por ciento en 1992.

El índice de la calidad del hogar, que es calculado por factores tales como tipo de habitantes, materiales de construcción, conexiones de electricidad y de agua, taza de baño y cocinas, fue de 62.1 para Clarendon en 2002. Esta cifra está justo por debajo del número nacional 64.8. El porcentaje de hogares que poseen o rentan sus propios hogares es de 67.8. Sólo el 1.4 de los habitantes son

GRÁFICA 4
USO DE LAS FACILIDADES DE ASISTENCIA MÉDICA



Fuente: JSLC, 2002.

ocupantes ilegales. Esto está en directa correspondencia con los resultados de mi encuesta donde la mayoría de la gente vive en su propia casa o en la vivienda de un miembro de la familia y no están pagando renta o hipoteca (JSLC, 2002). A pesar de este número, la SDC ha identificado un total de 43 ocupantes ilegales establecidos en el área de desarrollo de May Pen. “Hay una alta incidencia de ocupantes ilegales que migran a May Pen en busca de trabajo y hogar” (SDC, 21). El Instituto Nacional de Fomento a la Vivienda (The National Housing Trust NHT) otorgó 1,008 hipotecas en Clarendon entre los años 2002 y 2003, con un valor de 7.93 millones de dólares. Clarendon tenía el segundo lugar, después de la parroquia de St. Catherine, en el número de hipotecas otorgadas, y el tercero en la cantidad de hipoteca (JSLC, 2002).

Costo de vida

La encuesta de condiciones de vida de Jamaica, cita un consumo per cápita pobre en Clarendon en 1,069 dólares en el año 2002. Esta cifra está 19 por ciento por debajo del promedio nacional. Los hogares con un porcentaje de 3.7 miembros gastan un porcentaje de 40.5 del consumo total en alimentos y bebidas. Este porcentaje ha caído de 56 por ciento en 1992 (2002).

Las figuras nacionales indican crecimiento en el índice del precio de consumo. El incremento mensual de junio a julio de 2006 fue del 1.4 por ciento. El aumento del rango de inflación de julio del 2005 a julio del 2006 fue de 8.2 por ciento. Statin señala para poner un precio sobre aumentos de las ocho categorías. Esto incluye un aumento del 1.4 por ciento en alimentos y bebidas, aumento del 3.4 por ciento en vivienda y un aumento del 0.4 en combustibles y otras provisiones para la casa (Statin, 2006).

Las encuestas muestran el gasto anual per cápita de los receptores de remesas en alimentos y bebidas en un porcentaje de 819 dólares. Las familias entrevistadas tienen un porcentaje de tamaño de hogar de 3.8. Estos hogares no son necesariamente familias nucleares tradicionales. Los abuelos están criando a sus nietos y los mandan a la escuela empleando el dinero que los padres de los niños mandan del extranjero. Entre los entrevistados también se incluyeron estudiantes que viven aquí recibiendo dinero de sus padres en el exterior para ir a la escuela en Jamaica. Había muchas madres solteras que recibían dinero de los padres de sus hijos. La familia nuclear en Jamaica, actualmente, no es la estructura social predominante.

Los hogares también gastan una suma significativa de su ingreso en pagar recibos. Un porcentaje de 110 dólares al mes son gastados por los receptores de remesas en electricidad, agua, gas y servicio telefónico. El porcentaje de gasto en electricidad por hogar es de 50 dólares al mes. Los recibos de agua varían

un poco más; muchas familias aún utilizan tubo vertical o recolectan el agua de lluvia en un tanque y por lo tanto no pagan recibo de agua. El gas de cocinar es otro gasto que varía sustancialmente entre las familias dependiendo de que tanto cocine la familia utilizando estufa de gas. Un entrevistado comentó que él ahorra en gas usando una estufa de leña al menos una vez a la semana.

Estos costos de vida son muy difíciles de mantener por una familia, especialmente cuando el salario mínimo es de 200 dólares jamaicanos por semana para un trabajador de viviendas o de 500 dólares jamaicanos a la semana para un trabajador de la planta de bauxita. Es difícil para las familias lograr un equilibrio para vivir incluso cuando más de un miembro de la familia trabaja. Además, hay muy pocas oportunidades de trabajo. Este alto costo de vida exacerbado por la falta de empleos lleva a migrar del área para que la gente pueda encontrar trabajos para mantener a sus familias.

Retos para la educación y los servicios de salud

Esta sección analiza el abastecimiento y demanda de los servicios de educación y salud en el área de May Pen. El centro del análisis es una discusión de cómo la migración y las remesas específicamente, han afectado los servicios ofrecidos. La sección final ofrece una evaluación del suministro y la demanda de servicios de educación y salud en relación con las remesas y las necesidades de los hogares receptores.

Suministro local de servicios de educación

La educación ha sido una debilidad en May Pen y Clarendon por muchos años. A pesar de que las tasas de inscripción para la primaria y la secundaria siguen aumentando, las opciones para la educación terciaria se mantienen limitadas. Por lo tanto, el nivel terciario ha sufrido una disminución en el número de inscripciones. Las principales opciones para continuar con la educación incluyen entrenamiento técnico en la planta de aluminio (Alcoa), clases en el Instituto Heart, educación a distancia en la Universidad West Indies, y en otras pequeñas instituciones que ofrecen cursos de enfermería y cosmetología. La mayoría de los estudiantes que quieren conseguir un nivel más alto de educación van a Kingston, Mandeville o a universidades del exterior. Alcoa busca muchas veces empleados con habilidades y tiene dificultades para encontrar suministro adecuado en la región, por lo tanto, ha comenzado a entrenar a gente de la localidad para llenar nuevos puestos. Sin embargo, Alcoa continúa empleando a un gran número de contratistas de fuera de May Pen, y de hecho, de fuera de Jamaica, para cubrir los puestos de habilidades más altas.

Las inscripciones para educación primaria en Clarendon y alrededor de todo Jamaica han estado creciendo regularmente. En 2002, el 81.4 por ciento de las personas entre 12 y 16 años estaban inscritos en la escuela. La educación terciaria sigue siendo débil, con sólo 2.2 por ciento de inscripciones en 2002. La escuela de distrito de Clarendon tiene el número más bajo de días en aula que cualquier otra parroquia. A nivel primaria, los estudiantes asisten 16.7 días de los 20 posibles, en el nivel secundaria los estudiantes asistieron 17.8 días de los 20 posibles.

El 57.1 por ciento de jefes de familia en Clarendon completaron su educación secundaria, el 32.2 por ciento la primaria y el 6.4 por ciento más allá del nivel terciario.

May Pen tiene un total de 17 escuelas públicas por debajo del nivel terciario y dos a nivel preparatoria. Esto incluye una guardería, cuatro preescolares, dos secundarias y preparatorias, cinco primarias, una primaria y secundaria y cuatro escuelas secundarias. También hay dos escuelas de negocios. Además, los niños en May Pen asisten a un buen número de escuelas cercanas, incluyendo la Vere Technical High School en Hayes.

Hay un debate acerca de si las escuelas en May Pen están preparando a los estudiantes para realmente entrar a la fuerza laboral después de la graduación o si en su lugar deberían estar preparando estudiantes para la educación terciaria. Denbigh High School en May Pen solía ser una escuela técnica que preparaba a los estudiantes para la fuerza laboral. Hace cinco años fue convertida de escuela técnica a escuela comprehensiva. A pesar del cambio, la directora mencionó que ella hace todo lo que puede para preparar a los estudiantes para la fuerza laboral después de la graduación. La otra preparatoria local, Glenmuir High, es una escuela preparatoria y por lo tanto se enfoca más en lo típicamente académico en oposición al entrenamiento de habilidades.

El sistema de colocación educativa merece un cambio, ya que los estudiantes no tienen la oportunidad de elegir su escuela. Su ubicación se determina por el desempeño en exámenes estandarizados y preferencia. Por ejemplo, un estudiante que elige Glenmuir High como su opción principal y saca una baja calificación en su GSAC, de seguro va a quedar en una escuela de área diferente ya que Glenmuir es considerada la escuela más fuerte en el área y sólo acepta a los mejores estudiantes. Por otro lado Glenmuir acepta a los estudiantes por su nombre y reputación en la comunidad más que por su desempeño. Incluso el director señala que esta escuela es conocida en la comunidad como la mejor del área. Este sistema gubernamental no competitivo da lugar al mejoramiento e innovación especialmente en términos de tecnología. Hay muy poco espacio para la voz de los alumnos y sus padres. Este sistema puede terminar siendo más costoso para las familias que mandan a sus hijos a escuelas distantes. Pagan

transporte de y para la escuela todos los días y el gasto puede llegar a 50 dólares por mes.

Las escuelas no tienen estrategias de mercadotecnia para atraer a cierto tipo de estudiantes. El gobierno no otorga ningún presupuesto para ser usado en el mercadeo. Esto lo relegan a la reputación de la escuela en la comunidad, y para que esto cambie, la reforma tiene que empezar del interior de la escuela. Una directora de escuela preparatoria apuntó que ella ofrece días abiertos para los padres y miembros de la comunidad que quieran asistir a la escuela a tomar clases especiales, a eventos deportivos o incluso a observar el proceso educacional. Ella cree que esta es la única manera de mejorar el perfil de la escuela en la comunidad ya que no tiene recursos para seguir una estrategia de mercadotecnia.

El sistema de escuela preparatoria en Clarendon está particularmente saturado, siendo la demanda más grande en esta zona que en cualquier otra de la isla. Hay escasez de lugares para estudiantes a nivel preparatoria. Para adaptarse a esta situación, Denbigh High School ha cambiado su espacio al aire libre a salones con pizarrones y pupitres. Las preparatorias de la parroquia no son capaces de satisfacer la demanda de los lugares y terminan por rechazar a los alumnos. Debido a la falta de aulas, espacio y recursos, las escuelas en May Pen no conocen las necesidades de las familias del área. De hecho, no son capaces de ayudar a los estudiantes que tienen el perfil de la escuela y tienen que trabajar bajo el sistema nacional vigente o arriesgarse a perder todo el apoyo.

Si las escuelas carecen de los recursos para ayudar a todos los niños del área, ciertamente no son capaces de enfocarse a las necesidades específicas de las familias transnacionales. Los administradores de la escuela son conscientes de que muchos alumnos tienen padres u otros miembros cercanos de la familia en el exterior, pero no han hecho nada para dirigir las cuestiones que pueden ser causadas por hogares o familias desintegradas. Los administradores no tienen una manera particular para monitorear al número de estudiantes que tienen miembros de su familia en el exterior o aquellos que dependen de las remesas. El director de una preparatoria local aseveró que un indicador de los estudiantes que tienen familia en el exterior es el número de peticiones de los padres para saber cuándo termina el año escolar para que los niños puedan viajar al exterior a ver a sus familiares. En cambio, los administradores de las escuelas deberían estar buscando a esos estudiantes con hogares desintegrados e identificando sus necesidades especiales creadas por la migración.

Los directores no prevén efectos serios que la migración pudiera causar en el sistema escolar, en particular en cuanto a estudiantes que abandonan el distrito. La directora de Denbigh High no notaba que esto causara una gran “dislocación”. Algunos padres están a favor del sistema de educación jamaiquino y prefieren educar a sus hijos en casa antes que en el exterior. Esto también

se ejemplificó en las respuestas de algunos receptores. Una madre que estuvo viviendo en Nueva York regresó a Jamaica para poner a sus hijos en la escuela. Dijo que se sentía más segura con un sistema educativo que conocía. Otros hogares tienen a los abuelos criando a los nietos, empleando remesas de los hijos en el exterior. En otro hogar, un hombre estaba criando a su sobrino, para la hermana que enviaba dinero para la escuela y las necesidades básicas del hogar. Esta situación muestra tendencias interesantes, no sólo hay propensión para que la gente en edad laboral deje el área, también hay una tendencia opuesta que mantiene a los jóvenes en la escuela en May Pen.

La calidad del sistema de educación varía significativamente dependiendo de la escuela y el estudiante. Si algún estudiante es identificado como precollegiado, algunas escuelas lo (a) tratarán diferente y realzarán las oportunidades disponibles. De cualquier manera, para los estudiantes que entran al mercado laboral después de la graduación de la preparatoria, las habilidades aprendidas en la preparatoria quizá no sean apropiadas. Como se mencionó anteriormente, Denbigh High solía ser una escuela técnica hasta el 2001, cuando el gobierno cambió a todas las preparatorias a comprehensivas. En adelante, el plan de estudios común de estas preparatorias técnicas cambió drásticamente: los cursos de habilidades técnicas fueron cambiados a optativos y los cursos como historia, ciencias y literatura se volvieron obligatorios.

La directora de Denbigh High ve a los alumnos que se gradúan con este sistema con una gran dificultad para encontrar trabajo después de la graduación de preparatoria. Hay una demanda de trabajadores calificados en el área de May Pen en Clarendon y en Jamaica, y con el cambio del sistema educativo los estudiantes no terminan la preparatoria con una especialidad. Ciertamente están más preparados para entrar a la universidad, pero no a la fuerza laboral. Con esta tendencia, la directora ha notado que los comerciantes del área no pueden llenar sus vacantes por la falta de trabajadores especializados. La escuela preparatoria aun ofrece algunos cursos de habilidades, tales como soldadura, pero las limitantes de presupuesto no permiten que la escuela ofrezca la gama de cursos técnicos que se ofrecían anteriormente.

Sin embargo, podría existir el caso donde a nivel primaria y secundaria los alumnos permanezcan en May Pen, y si los estudiantes desean seguir con la educación terciaria mayormente dejan May Pen e incluso Jamaica. El director de otra preparatoria local identificó esto como un problema. De hecho, la fuga de cerebros ocurre a gran escala alrededor de Jamaica ya que muchos jamaíquinos con estudios nunca regresan a contribuir con la economía jamaíquina. En el caso de May Pen, no sólo existen muchos obreros no calificados, sino que aquellos que están calificados no regresan a su área a promover el crecimiento.

El sistema de educación no tiene una relación saludable con la economía de May Pen. Muy pocos estudiantes que salen de la preparatoria son aptos para la fuerza laboral. Aquellos que continúan con su educación no pueden regresar a May Pen con la esperanza de encontrar un trabajo. Aquellos que se quedan en May Pen tienen dificultad en aplicar su entrenamiento al mundo real.

Demanda de los receptores de servicios de educación

22 de 27 (82 por ciento) receptores entrevistados tienen hijos en el hogar con gastos educacionales. Otras dos familias tienen adultos y niños tomando clases mientras que una familia tiene a un adulto tomando clases. Estas cantidades del 93 por ciento de familias receptoras con obligaciones educacionales, principalmente en el sector primaria y secundaria. 40 por ciento de los receptores completaron la preparatoria, mientras que el 29 por ciento completó algún nivel de entrenamiento postsecundario. Dos hogares receptores no tenían obligaciones educacionales. Las familias receptoras gastan un promedio de 93 dólares al mes en gastos educativos, por un porcentaje de dos miembros del hogar que asisten a la escuela. Las tarifas de las escuelas preparatorias del área varían enormemente. Denbigh High cuesta 41 dólares al año mientras que Glenmuir High cuesta 115 dólares al año.

La educación es el mayor gasto de los hogares con niños alrededor de Jamaica. De hecho, es ampliamente sabido que en Jamaica las remesas aumentan en el periodo de regreso a la escuela, en agosto, que coincide con los dos festejos nacionales: el día de la Independencia y el de la Emancipación, que es la misma época en que la muestra fue tomada. Los gastos de educación son casi exactos por la coincidencia de que los entrevistados tenían que conseguir una cantidad de dinero específica antes del inicio de clases en septiembre. Aquellos que no pudieron visitar a sus familiares en las fiestas públicas lo compensaron mandando dinero para pagar las cuotas escolares, útiles, uniformes y clases extras. Los flujos de remesas en esta época del año están en segundo lugar, muy cerca del flujo en épocas navideñas.

Los hogares receptores tienen un promedio de dos miembros en la escuela. Los principales gastos de educación son cuotas de registro, útiles, incluyendo libros y uniformes. El promedio de gasto en educación es 93 dólares por mes. Más de la mitad de los encuestados también pagan transporte y almuerzo de los alumnos. Además, el 33 por ciento de los receptores paga por actividades extras, incluyendo sesiones tutorales y escuela de verano. Estos cursos de tutoría son muchas veces cursos especializados en computación y matemáticas. Las escuelas ofrecen actividades extracurriculares limitadas como jockey de campo, netball y fútbol. Sólo un no receptor indicó que paga los gastos de jockey de campo de su

hijo, que puede llegar a una cantidad considerable por año incluyendo equipo, ropa y zapatos.

Los participantes receptores y no receptores son conscientes de la importancia y el valor de la educación en la vida de sus hijos. Una receptora argumenta que la única forma de cambiar su situación financiera sería que su hija empezara a trabajar en cuanto se gradúe de la preparatoria. Un padre de familia dijo que dentro de sus gastos, la educación de sus dos hijas era su prioridad principal, pero ninguno mencionó haber sacado a sus hijos de la escuela o algo similar. Por si fuera poco, muchos aun invierten en clases de tutoría para que sus hijos avancen rápidamente y se desenvuelvan bien. Una de las directoras de preparatoria me comentó que algunas veces, cuando los padres tienen dificultad en pagar las cuotas, acuden a ella para pedir una extensión. Ella típicamente les pide que elaboren un pagaré y luego les pregunta cuánto tiempo necesitan para pagar las cuotas. La mayor parte de los que reciben este tipo de extensiones pagan las cuotas tal como lo prometieron. Ella comentó específicamente que la voluntad de costear por parte de los padres siempre existe, pero que algunas veces necesitan tiempo extra para amortizar la cuota incidental.

Balance

La educación en May Pen sufre por los lados del suministro y la demanda. Por otro lado, hay muy pocas opciones educativas aparte de la escuela estatal. Además los escolares no buscan variedad ni futuras oportunidades educativas, lo que obligaría a la calidad en la educación secundaria. Los costos de la educación son tan altos que educarse más allá de lo necesario o requerido no se persigue normalmente. Estos costos incluyen el gasto de ubicarse en otro lugar para buscar estudios terciarios debido a las opciones limitadas del área.

En lo que se refiere a inversión en la educación, las oportunidades son casi inexistentes más allá del nivel secundario. No hay préstamos especiales de educación o fondos ofrecidos por los bancos o uniones de crédito en la ciudad. Un individuo puede sacar un préstamo personal para costear su educación. Sin embargo, los préstamos no están ofrecidos al mercado para la educación para receptores y no receptores.

Hay programas de ahorro enfocados a los estudiantes. Es una manera en que el Jamaica National y de hecho, la mayoría de bancos en Jamaica, tengan un porcentaje tan alto de la población en el sector bancario. Ellos implementan programas de ahorro en la primaria para alentar a los niños a comenzar a ahorrar y aprender cómo usar una cuenta de ahorros en el banco. Este programa podría ser encaminado para dirigir a los niños y sus padres para empezar a ahorrar pronto específicamente para la educación y aún más para los receptores y sus fa-

milias en el extranjero. Una idea interesante para llevar a cabo sería una cuenta conjunta que permitiera que ambos, emisores y receptores, depositaran dinero para propósitos educativos. Podría estar instaurado que una vez que el depósito sea hecho del lado del receptor, el emisor sea notificado y pueda hacer un “depósito equivalente” como forma de premiar al receptor.

Del lado que suministra existe la voluntad y el deseo de cambio, al menos en algunas escuelas. La principal restricción es el presupuesto. Las escuelas no pueden diversificar o proveer a sus estudiantes con mayor calidad educativa, simplemente porque no hay financiamiento disponible. Los administradores de las escuelas deberían hacer algo para educarse a sí mismos acerca del número de estudiantes que tienen familia cercana, especialmente padres, en el extranjero. Actualmente no tienen idea de cuánto dinero de remesas es canalizado a sus escuelas y no ven ningún efecto directo de la migración. Si ellos fueran capaces de entender mejor las cuestiones que afectan a estas familias, podrían tomar en cuenta cualquier demanda de servicios especiales en la escuela, cosas como actividades después de clase o asesoramiento. Las escuelas también podrían llevar más allá su actual relación con bancos locales que permite que el importe de la matrícula se deposite directamente en la cuenta bancaria de la escuela. Este servicio podría ser mejorado por las familias receptoras de forma que los gastos de matrícula pudieran ser pagados en la cuenta bancaria de la escuela por un miembro de la familia en el exterior.

Las escuelas privadas son casi inexistentes. Este es un sector que tiene un amplio potencial para la inversión. Aunque sería más caro asistir a una escuela privada, la escuela podría ofrecer mayor variedad de oportunidades y cursos para atender las necesidades de la comunidad e incluso de los receptores de remesas de forma particular. Similar a lo recomendado a las escuelas públicas, las escuelas privadas podrían coordinarse con los bancos locales para establecer programas de pago que funcionen para las familias que reciben dinero del extranjero. No sólo podrían ofrecer la ventaja de pagar el costo de la matrícula inmediatamente cuando se recojan las remesas, sino que también podrían ofrecer algún tipo de sistema de transferencia automática que permita al emisor pagar a la escuela directamente.

Otras oportunidades que existen del lado suministrador son lecciones privadas y tutoría. Muchos receptores y no receptores indicaron que usan dinero de remesas para pagar tutores especializados para sus hijos. Las instituciones privadas podrían capitalizar este mercado y ofrecer servicios a las familias, especialmente en las áreas que la escuela deja relegadas, como tecnología y entrenamiento para el trabajo. De nuevo, este tipo de programas podrían ser arreglados para que los migrantes en el exterior pagaran directamente en la cuenta de la escuela o el tutor.

A grandes rasgos, las familias en May Pen luchan por conseguir sus gastos de educación cada año, y las escuelas fallan en proveer entrenamiento y opciones de éxito para la fuerza laboral. Se pueden implementar varias medidas para balancear el abastecimiento y la demanda de la educación. Esto significa un mayor entendimiento del mercado. Incluyendo a los hogares receptores y los no receptores.

Abastecimiento local de servicios de salud

El sector educativo no es la única arena pública que lucha por rectificar la oferta y la demanda en el mercado. De forma similar el sector salud prueba ser un lujo, que muchas veces los receptores de remesas sancionan, debido a los altos costos y la falta de calidad en el servicio.

El principal servicio de salud en May Pen es el Hospital de May Pen, también conocido como el Hospital Denbigh por su localización en el vecindario de Denbigh. Este hospital es público y ofrece cuidados de emergencia y visita al doctor sin costo. Como hospital operado por el gobierno, el tratamiento no puede ser negado a nadie que cuenta con esta prestación, aunque no tenga posibilidad de pagar. Los receptores indicaron que ellos también utilizan servicios de salud en Lionel Town y Frank Field dependiendo de la proximidad de sus hogares. Comparativamente el Hospital de May Pen es el más grande y moderno de los tres, con nuevas instalaciones construidas en 1997. El hospital es el único servicio que atiende a los pacientes las 24 horas. El hospital dice tener la tecnología avanzada de la práctica privada por una fracción del precio.

El Hospital de May Pen también cuenta con una farmacia que ofrece los medicamentos a precios de descuento. A pesar de este servicio, el administrador del hospital ha notado que los pacientes prefieren usar farmacias privadas para adquirir sus prescripciones. Esto se puede deber a la falta de conocimiento de las ventajas de precio de la farmacia del hospital o a la confianza en una farmacia en particular. Diez farmacias privadas sirven al público en May Pen. Están localizadas primordialmente, en el centro comercial de May Pen, que está localizado a un par de millas del hospital. Las farmacias han evolucionado hasta convertirse en pequeños autoservicios que ofrecen útiles escolares, uniformes, alimentos básicos, botanas e incluso un café Internet. Una farmacia cerca del centro de May Pen ahora cuenta con servicio de Money Gram en su tienda.

Con 10 farmacias en la ciudad, la competencia es intensa. Debido a este nivel de competitividad, las farmacias se han visto obligadas a bajar sus precios y diversificar sus productos y servicios. El dueño de una farmacia local está orgulloso de ofrecer al cliente todo lo básico, sin marcas pura calidad. El viaje a China para encontrar sus mercancías a los mejores precios. Asimismo, está orgulloso de nunca

haber usado ninguna forma de propaganda. Su negocio ha durado 36 años gracias a las recomendaciones de sus clientes. Además argumenta que esto le da una ventaja porque sus competidores no saben qué está haciendo a menos que hagan el esfuerzo de entrar a su tienda para descubrirlo por ellos mismos. Además es la única farmacia en el lugar con dos farmacistas de tiempo completo.

Desafortunadamente, es precisamente esta falta de publicidad y entendimiento del mercado lo que lleva a decisiones pobres tanto del lado de la oferta como en el de la demanda. Por el lado de la oferta las farmacias y hospitales no tienen conocimiento de las necesidades específicas de los receptores y no son capaces de comunicar sus mercancías y servicios a la comunidad. Del lado de la demanda los receptores hacen poco por enterarse de lo más costeable o la mejor opinión en términos de servicio y prescripciones. Los servicios de salud se ven como un gasto extra que debe ser evitado a toda costa.

Hay tres centros médicos privados. Uno especializado en cirugía. Además, seis doctores proveen de servicio médico privado en May Pen. Hay tres dentistas que ofrecen sus servicios. Una clínica dental ofrece limpiezas y exámenes gratis cuando los servicios son realizados por dentistas en entrenamiento.

May Pen cuenta con cuatro empresas privadas de servicios funerarios. El hospital ofrece una morgue cuyos servicios se comparan con los de las compañías privadas. Estos servicios se ofrecen a precios de descuento, pero la popularidad se compara con la de las farmacias: la mayoría de los clientes prefiere usar los servicios privados. Ya que los servicios funerarios son algo nuevo, la gente en el área de May Pen está más familiarizada con las morgues privadas.

El mercado de bienes y servicios relacionados con la salud es bastante robusto. Sin embargo, se hace muy poco por los hogares receptores. La siguiente sección explorará las necesidades de las familias receptoras y finalmente va a buscar cómo estas necesidades coinciden con el abastecimiento de bienes y servicios.

PARTE I

¿ADONDE VA USTED SI TIENE PROBLEMAS DE SALUD?

(Porcentaje por género de quien responde)

	<i>Masculino</i>	<i>Femenino</i>
Clínica/médico privado	70.00	65.38
Hospital/clínica pública	30.00	34.62

La mayoría de los entrevistados dijeron tener bajos costos de salud y que evitan ir al doctor. El 26 por ciento de las familias receptoras entrevista-

das tienen gastos de salud regulares, mientras que el 41 por ciento dijeron que rara vez visitan al doctor. Las familias con presupuestos más apretados y aquellas que viven más cerca de las clínicas que de May Pen mostraron mayor preferencia por los servicios públicos. Gastando mensualmente en servicios de salud cerca de 18 dólares por hogar receptor. Cuando se preguntó cuánto costó la visita más reciente al doctor o gasto de salud, el promedio fue de 31 dólares. Esto incluyó típicamente la visita al doctor y la prescripción de la farmacia. Los costos de los fármacos son usualmente más altos que los de la visita al doctor, y muchos receptores mencionaron que no siempre tienen la oportunidad de cumplir su prescripción como se indica por los altos precios.

PARTE 2

¿QUÉ TAN SEGUIDO TIENE USTED GASTOS DE SALUD?
(Porcentaje por género de quien responde)

	<i>Masculino</i>	<i>Femenino</i>
Raramente	60.00	38.46
Algunas veces	30.00	26.92
Regularmente	10.00	34.62

Alrededor de la mitad de los receptores de remesas entrevistados tienen miembros de la familia con problemas crónicos de salud. Este rango abarca desde la hipertensión hasta la presión alta y la diabetes. Los receptores con problemas crónicos de salud generalmente visitan médicos privados que están familiarizados con las condiciones y los tratamientos pasados. Por otro lado, una madre mencionó que ella ahora entiende las condiciones de su hija y por lo tanto sólo la lleva con los médicos privados más caros si es una necesidad especial que ella sabe que el hospital público no puede manejar. Ella ahorra dinero minimizando el número de visitas de su hija a la clínica privada.

PARTE 3

¿ALGUIEN EN SU FAMILIA TIENE PROBLEMAS CRÓNICOS DE SALUD?
(Porcentaje por género de quien responde)

	<i>Masculino</i>	<i>Femenino</i>
No	70.00	46.15
Sí	30.00	53.85

Cuatro receptores dijeron que visitarían la clínica pública si algún miembro del hogar tuviera un problema de salud. Cinco dijeron que visitarían cualquier clínica pública o el médico privado. Su preferencia dependería de si tienen dinero extra para pagar por el médico privado, quien estuviera enfermo y el tipo de enfermedad.

Cuatro receptores tienen seguro Blue Cross (Cruz Azul). Otro contribuye con su cheque de pago mensual. La otra está en la universidad y su matrícula cubre el seguro médico. Esto representa sólo el 7 por ciento de la muestra. A nivel nacional alrededor del 14 por ciento están asegurados, siendo aquellos que viven en la ciudad con más tendencia a tener seguro que en las áreas rurales. La cobertura rural es del 8 por ciento (Ministerio de Salud). Esta cifra podría representar más fielmente a May Pen ya que muchos entrevistados viven cerca de áreas rurales. A pesar de lo que indica esta muestra, el director del Hospital de May Pen argumentó que cerca del 20 por ciento de todos los pacientes cuentan con servicios de salud y lo reciben por sus empleadores. Los principales proveedores son Blue Cross y Life of Jamaica. Ninguno de estos proveedores tiene oficinas en May Pen y no son necesariamente compañías de seguros médicos.

Varios receptores indicaron que si necesitaran ir al médico, llamarían a su familiar en el extranjero para pedirle dinero extra. Una mujer explicó que su hija le diría que se asegure de comprar su prescripción con el dinero de las remesas.

La CEO del hospital sabe que mucha gente espera por horas en el hospital debido a la severidad del sistema del lugar: donde se les da más prioridad a los casos críticos sobre los de menor urgencia. Ella también mencionó que gente sin emergencias va a la sala de accidentes y emergencias y terminan esperando mucho más que si hubieran ido a la clínica. Esto demuestra la profunda falta de información y entendimiento que existe por parte de los usuarios de los servicios del sistema médico y la falta de educación por parte del hospital.

El hospital realmente ha sentido más efectos de la gente que ha llegado a May Pen más de la que se ha ido. Las heridas intencionales han aumentado dramáticamente en el hospital recientemente y la CEO comenta que esto es debido al cambio de las dinámicas de las pandillas. Cuando la policía comenzó a combatir a las pandillas, éstas se cambiaron a Spanish Town (una ciudad entre Kingston y May Pen). Recientemente la policía ha comenzado a combatir en Spanish Town, y desde entonces, los miembros de las pandillas han migrado al área de May Pen. Debido a este influjo, han surgido crímenes violentos y heridas.

La CEO ha escuchado muchas recomendaciones de los residentes que regresan, especialmente en términos de servicio. Los residentes que regresan llegan a May Pen buscando servicio de primer mundo pero se decepcionan cuando no reciben la atención que esperan. La CEO dice que no hay manera de que el hos-

pital cumpla todas las solicitudes de la comunidad en este momento. El hospital recientemente abrió una sala de obstetricia y ginecología que ofrece servicios particularmente para mujeres, que incluye cuidado prenatal y mamogramas. El inicio de estos servicios se dio debido a un aumento de cáncer cervical en el área de May Pen. Este aumento también se puede deber a un aumento del número de residentes mayores que regresan a May Pen para asentarse para el retiro.

Balance

La educación de la salud debería de ser el objetivo principal del sector de servicios de salud, para que los usuarios entiendan cómo mantener una buena salud a bajo costo y que los proveedores puedan direccionar las preocupaciones de la comunidad. Esto debe darse en ambos lados, la oferta y la demanda de bienes y servicios relacionados con la salud.

Del lado de la demanda, los consumidores sólo utilizan los servicios de salud cuando es necesario. Esto incluye el tiempo de regreso a clases cuando los estudiantes deben realizarse exámenes físicos e inmunizaciones antes del inicio de clases, además incluye cuando alguien se enferma o necesita atención médica por algún problema recurrente. Los exámenes médicos rutinarios no son la norma. Esto se debe a un par de factores: primero, los hogares no pueden costearse una visita al doctor si no es necesario, segundo, existe una falta de conocimiento de los beneficios del cuidado médico preventivo en oposición al cuidado reactivo.

El Hospital de May Pen se ha comprometido con varios esfuerzos para educar al público acerca de los servicios y beneficios de usar el hospital. Ellos se promueven con voceros por la ciudad, con carteles, realizando ferias de salud y transmitiendo en la estación de cable. A pesar de estas iniciativas, la gente aún no está al tanto de los servicios ofrecidos por el hospital o de cómo pueden acceder a estos servicios. Esto podría ser señal de que el hospital no entiende el mercado efectivamente y las necesidades de la comunidad o de que necesitan buscar métodos de publicidad alternativos.

El acceso es otro tema importante. La salud pública es muy económica en May Pen, especialmente porque el hospital está legalmente obligado a atender a todo aquel que busque servicios. Sin embargo, la gente generalmente usa estos servicios sólo en caso de emergencia. Si el cuidado médico estuviera disponible a un precio económico y se llevara a cabo una campaña que diera a la gente la información acerca de los servicios y sus beneficios, esto se volvería muy popular en la comunidad. Este tipo de programa se podría ofrecer a través de compañías de seguros y podría incluir esfuerzos para atraer a más personas a la esfera de ser asegurados.

De la misma manera, las compañías de seguros podrían crear programas de salud para el retiro que permitirían que la gente apartara dinero a lo largo de su vida para usar en gastos de salud durante el retiro. Esto también podría ser empleado con los receptores de remesas mayores quienes ya están gastando un porcentaje de su ingreso en costos médicos regulares.

Los fondos de salud podrían empezar para que los receptores y el público en general pudieran apartar dinero para cualquier gasto de salud imprevisto. En el caso de los receptores de remesas, estos fondos podrían estar arreglados de forma que los familiares en el exterior pudieran transferir dinero directamente en la cuenta del servicio de salud. Idealmente, estas cuentas podrían estar ligadas al hospital y los doctores privados para que los receptores pudieran hacer un pago en el banco en lugar de retirar el dinero y pagar en persona. Como mencioné anteriormente, muchos receptores confían en poder llamar a sus familiares en el extranjero cuando los gastos de salud superen el presupuesto. Muy pocos receptores han experimentado algún tipo de emergencia médica en los últimos 18 meses. Esto hace que disminuya la conciencia de los receptores de la necesidad de un fondo médico de emergencia.

Hay fallas claramente presentes tanto en el sector salud como en el educativo cuando se trata con las familias transnacionales. A pesar de que ambos sectores están al tanto de su existencia, muy poco se ha hecho para ofrecer oportunidades de inversión en estas áreas de receptores de remesas. Un punto de partida esencial sería que los directores y administradores de la salud y la educación entendieran las necesidades especiales y la situación de las familias transnacionales y que construyeran oportunidades partiendo de ahí.

Financiamiento, inversión y aseguramiento

La situación económica

El mercado financiero de May Pen se alborota como el mercado de frutas y verduras. La ciudad fue diseñada para que todos los bancos estuvieran en un lado de Main Street (la calle principal). Las instituciones financieras de la ciudad son DGyB, Jamaica Money Market Brokers, National Commercial Bank, Scotia Bank, Jamaica National Building Society, Firt Caribbean International, Victoria Mutual Building Society, Clarendon Cooperative Credit Union y RBTT Bank. La mayoría de estos bancos están a una cuadra de distancia entre ellos en el centro de May Pen. Las instituciones más nuevas de May Pen están en otros lugares de la ciudad.

Para evaluar el ambiente financiero de May Pen, hablé con gerentes del Jamaica National, Victoria Mutual y el Clarendon Cooperative Credit Union. Todos ofrecen servicios similares, incluyendo cuentas de ahorro, cuentas de cheques, préstamos y servicios de transferencia de dinero. El Jamaica National y el Victorial Mutual también ofrecen préstamos para pequeños negocios e hipotecas.

Western Union ocupa un escaparate en el Parkview y en las tiendas de abarrotes Super Plus. Hay nueve casas de cambio y muchos otros lugares para recoger las remesas como la tienda Singer (tienda de muebles y diseño) y la farmacia Young.

En ambos negocios, Singer y Young, los gerentes mencionaron que usan el servicio de remesas para atraer a los clientes a la tienda para que compren otros productos. El señor Young dijo que él acaba de empezar el servicio de Money Gram en noviembre de 2005, y que ya ha tenido largas líneas de personas que recogen sus transferencias de dinero y lo gastan en la tienda. La gerente de Singer dice que ella raramente observa el gasto de las remesas en la tienda, principalmente porque sus productos son grandes y relativamente caros. Sin embargo, ella piensa que los receptores están al tanto de los productos de la tienda cuando llegan a recoger su dinero. Ambos gerentes dijeron que no ofrecen a los clientes ningún incentivo explícito para que recojan su dinero en la tienda y que no hacen nada especial para incentivar a los receptores a gastar el dinero de las remesas en las tiendas. Los dos piensan que un beneficio es que las líneas para recoger el dinero no son tan largas en las tiendas como en los bancos, las casas de cambio y Western Union. De hecho, el señor Young se aventuró a decir que no se hace publicidad para nada. Él confía en la fidelidad de los clientes y la publicidad de boca en boca de los clientes satisfechos. Muchos de los clientes que entran aún se sorprenden de ver que ofrece el servicio de remesas, y entonces comienzan a usarlo en oposición a los numerosos servicios de Money Gram en la ciudad.

Los principales lugares para recoger las remesas son Western Union y Jamaica National (a través de Money Gram). Muchos receptores que reciben dinero de Reino Unido usan Jamaica National y aquellos que lo reciben de Estados Unidos y el Caribe usan Western Union. Del dinero de remesas que llega directamente a través del Jamaica National a la sucursal de May Pen, 73 por ciento es de Reino Unido, mientras que la cantidad restante llega de Estados Unidos y el Caribe. Si se agrega el servicio de Money Gram a esto, el 59 por ciento de todas las transferencias provienen de Reino Unido. De las transacciones de Money Gram procesadas por el Jamaica National, 99 por ciento vienen de Estados Unidos.

La ventaja que tiene Western Union sobre el Jamaica National son las horas de trabajo. El Jamaica National mantiene las horas típicas de banco, de 8:30 am a 2:30 pm de lunes a jueves, de 8:30 am a 4:00 pm los viernes y de 9:00 am a

12:00 pm los sábados. Por el otro lado, Western Union abre de 8:00 am a 7:00 pm de lunes a sábado. El Jamaica National es consciente de esta debilidad y está explorando oportunidades para hacer sus servicios disponibles más competitivos. También promueven la tarjeta de transferencia de dinero para que los receptores tengan acceso a su dinero las 24 horas.

Dicho esto, el director de los servicios de transferencia de dinero del Jamaica National dijo que Clarendon está basado en Reino Unido en términos de migración. La mayoría de los que dejaron el área de Clarendon para ir a Reino Unido se fueron hace más de 20 años y se quedaron allá. Algunos han comenzado a regresar a Jamaica para jubilarse en su ciudad natal. Tal es el caso de una entrevistada. Ella construyó una casa en Jamaica para su jubilación y ahora se mantiene con dinero de remesas de sus hijos en Reino Unido. Todos sus hijos son ciudadanos de Reino Unido y lo más seguro es que jamás vivirán en Jamaica.

Un par de negocios locales comentaron estar conscientes del sector específico de sus clientes. El gerente del Victoria Mutual mencionó que muchos jubilados que regresaron a Jamaica buscan hipotecas para construir o comprar casas; notó que estas personas eran clientes leales típicamente, que han sido clientes de este banco toda su vida. En el regreso, vuelven a Victoria Mutual para buscar financiamiento para su nuevo hogar.

La tienda Super Plus también es consciente de estos jubilados que regresan. De hecho, ellos típicamente hacen sus compras los jueves. Ellos demandan cierto tipo de productos y también un nivel más alto de atención al cliente. Además Super Plus tiene el servicio para los migrantes y sus familias directamente a través del programa de tienda en línea. Un migrante se puede conectar a Internet, poner una orden de comida y pagar por ella. Él o ella indica a continuación el nombre del receptor y dónde será recogido. La tienda Super Plus prepara la orden y el receptor simplemente la recoge el día y la hora especificados. En Jamaica, Super Plus también ofrece servicios a las familias que viven muy lejos. Una persona puede ir a una tienda Super Plus y hacer un depósito de cosas que un miembro de la familia puede usar en otro Super Plus para comprar víveres. Super Plus es la tienda con más innovaciones de May Pen y que atiende las necesidades de las familias transnacionales.

Préstamos

En May Pen existen muchos proveedores de préstamos para individuos que quieren comenzar pequeños negocios. Esta gama va desde sociedades de construcción, bancos, uniones de crédito y hasta el fondo de desarrollo comunitario. Jamaica National Small Business loans (los préstamos nacionales para las pequeñas empresas de Jamaica) opera desde su propia oficina en May Pen y también ofrece servicios de la sucursal del Jamaica National un par de días a la semana.

El Fondo de Desarrollo Comunitario de Clarendon da un número de préstamos personales para pequeños negocios con menos de 10,000 dólares del valor del personal activo. Su popularidad como proveedor de préstamos en la comunidad ha aumentado enormemente, esto se muestra con la oleada de colecciones mensuales en los últimos cuatro años de 400,000 dólares jamaíquinos al mes a 2.5 millones al mes. El gerente no pudo atribuir este cambio a ningún tipo de flujo migratorio. Aunque sí recibieron apuntó que algunas personas que solicitaron préstamos salieron de Jamaica cuando los recibieron y ahora hacen sus pagos al CCDF o a través de amigos o familiares que pagan las cuentas.

El gerente del fondo también dijo que el ambiente competitivo se ha vuelto cada vez más áspero con el transcurso de los años. Muchos bancos y sociedades de construcción ahora quieren “su tajada del pastel”. Él citó el ejemplo de los taxistas que solían acudir a la CCDF por préstamos para comprar un seguro. Ahora los proveedores de seguros ofrecen financiamiento a sus clientes, así que no hay necesidad de que el CCDF actúe como intermediario. Con más competitividad en el suministro de préstamos para pequeños negocios en May Pen, el cliente base de la CCDF ha cambiado.

La Unión de Crédito Cooperativo de Clarendon también es una pieza importante. En sí no ofrece préstamos para pequeños negocios, pero ofrece préstamos individuales que subsecuentemente pueden ser usados para iniciarlos. Cuando el sector banquero en Jamaica colapsó a inicios de los años 90, muchos individuos acudieron a las uniones de crédito, ya que éstas eran las únicas instituciones financieras que seguían en pie. Esto llevó a una serie de servicios ofrecidos por parte de las uniones de crédito, incluyendo remesas y tarjetas de débito. También, la unión de crédito está buscando alinearse con una red de uniones de crédito en Estados Unidos para que el migrante pueda ir a cualquier unión de crédito en territorio estadounidense y hacer el depósito a una cuenta en Jamaica.

Ninguno de los proveedores de préstamos para pequeños negocios inspeccionados hace algo para conseguir receptores de remesas y no los consideran un mercado distinto. El gerente de la CCDF dijo que el pequeño anuncio al frente de su oficina es suficiente para atraer muchos nuevos clientes. No hay líneas de crédito especiales ofrecidas para los receptores.

A pesar del crecimiento de la demanda de préstamos para pequeñas empresas, muchos receptores han mostrado una renuencia total a asumir la responsabilidad de un préstamo. De los 12 receptores de la muestra que cuentan con pequeños negocios, únicamente un tercio de ellos ha recibido algún préstamo bancario para financiar su esfuerzo. Otro tercio financió sus actividades directamente con sus ahorros personales o los beneficios del negocio en curso. Esta renuencia general es debido a varios factores, incluyendo una falta de

confianza en el sector bancario debido a la crisis, la falta de información sobre las oportunidades de inversión y una indecisión para adquirir deudas y las responsabilidades de pago que las acompañan. Un receptor de remesas comentó directamente acerca de la petición de un préstamo en Jamaica, “Hemos pensado en pedir un préstamo, pero no se puede conseguir uno si no se tiene inversión en el banco o un trabajo bien remunerado aquí (en Jamaica)”. Un receptor no entiende por qué alguien pediría un préstamo si puede ahorrar y pagar el gasto de una vez en lugar de tener que pagar más al final con intereses que aumentan.

Ahorros

Aunque las instituciones financieras no ofrecen opciones de crédito especiales para los receptores de remesas, sí ofrecen privilegios de ahorro. Por ejemplo, en el Jamaica National y el Credit Union los receptores pueden recibir dinero de las remesas depositado directamente en su cuenta de banco. Este dinero puede empezar a generar intereses si se deja en la cuenta por un periodo de tiempo considerable. JN también ofrece una tarjeta de débito a los receptores de remesas para que puedan recibir su transferencia en un cajero automático o usarlo en sus compras en los puntos de venta. El Credit Union está instalando tecnología de cajeros automáticos, y deberá estar disponible para finales de octubre de 2006.

El número de jamaicanos con cuentas de ahorro es alto en comparación a otros países de Latinoamérica y el Caribe. Este hecho es impulsado por la educación acerca de los beneficios de ahorrar a una temprana edad y de alentar a los niños a empezar a ahorrar a una corta edad. El Jamaica National ofrece muchos programas diferentes para alentar a los niños a abrir cuentas de ahorro con el apoyo de escuelas y padres. Los receptores de remesas en May Pen no son la excepción. El 88 por ciento de los receptores entrevistados poseen cuenta de ahorros. El resto que no tiene cuenta dijo que no tienen suficiente dinero para ahorrar o que habían ahorrado antes pero notaron que en cuanto el dinero llegaba a la cuenta ellos iban y lo sacaban, de forma que no había razón para seguir con la cuenta. Una de las receptoras sin cuenta bancaria es una jubilada que se volvió residente. Ella vive del dinero que le envían sus hijos de Reino Unido y no ve razón para tener ahorros si puede depender de sus muchachos.

Los receptores prefieren una institución bancaria que la unión de crédito, pero este número no es representativo de las tendencias. En su lugar, refleja las preferencias de la muestra, quienes en su mayoría fueron elegidos al azar de la base de datos de Jamaica. El director de la Credit Union dice que la verdad es todo lo contrario: los jamaicanos en general prefieren las uniones de crédito porque vivieron el derrumbamiento de los bancos.

A pesar de que todos los receptores de remesas entrevistados reciben sus transferencias de dinero en el Jamaica National, no todos hacen sus transacciones en este banco. Este es un importante cliente base potencial para el JN, y simplificaría las acciones bancarias para muchos clientes que tienen que tomar su dinero y llevarlo a otro lugar para ahorrarlo.

Costo de la vida y gastos del hogar

Situación financiera de los receptores

La mayoría de los receptores (93 por ciento) dijeron que su ingreso no es suficiente para satisfacer las necesidades del hogar. Es muy interesante que muchos respondieran que la manera de mejorar esa situación sería que ellos (los receptores) consiguieran un trabajo. Otra respuesta importante fue que la elaboración de un presupuesto podría mejorar su situación. Esto podría apuntar a la falta de una alfabetización financiera. Esta falla fue evidenciada por los entrevistados que no podían identificar sus gastos semanales o mensuales, o más aún, aquellos que no podían reportar sus ingresos simplemente porque nunca siguieron pista de este detalle.

Viendo el ingreso (incluyendo las remesas) de los receptores, sería muy aventurado esperar que adquirieran otras grandes obligaciones financieras. Muchos de ellos apenas cubren sus necesidades. El promedio de monto de remesas recibido al mes es de 247 dólares aproximadamente, mientras que el promedio de sueldo es de alrededor de 295 dólares. Como se dijo antes, 33 por ciento de los receptores entrevistados son albañiles. Esto no siempre es por elección, algunos de ellos tienen entrenamiento profesional pero no han podido encontrar empleo. Muy pocos de los receptores que trabajan están empleados regularmente. Ellos encuentran empleos en trabajos de construcción u otros trabajos basados en proyectos que no proveen un ingreso todo el año. Este tipo de economía en busca de alquiler es aliciente para la migración porque no da oportunidades de crecimiento para la gente joven. Por lo tanto, mucha gente deja el área para encontrar empleo o entrenamiento más conveniente.

El costo de vida es bastante alto en May Pen, alcanzando un promedio de cerca de 500 dólares al mes (sin incluir alojamiento). La mayoría de los hogares gasta cerca de 262 dólares en alimentos al mes y 106 dólares en utilidades. Los principales alimentos de consumo son carne, arroz, frutas y vegetales. Un gasto extra que mencionaron las familias con niños fue en jugos y bocadillos para los niños en la escuela. Algunas familias que viven fuera de los límites de la ciudad de May Pen siembran sus propias frutas y vegetales en lugar de ir al mercado. El número de familias entrevistadas que practican la agricultura de subsistencia fue muy pequeño.

La mayoría de las familias no mantiene una línea telefónica regular, pero usan teléfonos celulares porque pueden ser recargados sin costo cuando se necesita hacer una llamada. Pueden recibir llamadas sin cargo. Los hogares receptores gastan un promedio de 15 dólares al mes en sus teléfonos celulares.

El porcentaje de gasto en el recibo de electricidad es de 50 dólares al mes aproximadamente y el de agua 16 dólares. Los receptores que viven fuera de la ciudad de May Pen usan tanques de agua y pipas estacionarias en lugar de pagar por agua cada mes.

Las familias raramente designan parte de su ingreso a actividades recreativas. Si lo hacen, los gastos tienden a ser muy dispares; pueden gastar muy poco comiendo en un lugar de comida rápida o pueden gastar mucho en un viaje a la playa. Aquellos que mencionaron viajes a la playa también dijeron que buscarían una manera de tenerlos gratis o no pasarían la noche para reducir gastos.

Los gastos de alojamiento son bajos. El porcentaje de la renta de una casa o departamento es de 30 dólares al mes. La mayoría de los receptores tienen casa propia o viven con algún familiar, así que no gastan mucho, o nada en alojamiento. La siguiente sección va a explorar el mercado del alojamiento más a fondo.

Alojamiento

El mercado hipotecario en May Pen está dominado por el National Housing Trust (NHT), seguido del Victoria Mutual Building Society (VMBS) y el Jamaica National Building Society (JNBS). El Scotia Jamaica Building Society y el First Caribbean Building Society también tienen una pequeña parte del Mercado. El departamento de comunicaciones del NHT revisó las preguntas de la encuesta y respondió formalmente diciendo que no tienen manera de seguir las pistas de la migración en el mercado inmobiliario y por lo tanto no pueden hacer comentarios oficiales.

Por otro lado, el gerente de la sucursal de May Pen del VMBS estaba muy interesado en discutir el mercado hipotecario. El gerente comentó que las sociedades de construcción no pueden competir con el NHT en el mercado hipotecario. El NHT es capaz de ofrecer tasas de interés muy atractivas y planes de pago para las clases media y baja que las sociedades de construcción han dejado atrás. Él dijo que el VMBS tiene clientes de clase media, pero principalmente clientes de clase más alta para hipotecas. Muchos de sus clientes son desde hace mucho tiempo o residentes que regresan. Él está orgulloso del servicio al cliente de VMBS, diciendo que ésta es la principal razón por la que los clientes siguen regresando.

Otro papel importante en el mercado inmobiliario es el de las tiendas de hardware (muebles e implementos para el hogar). Hay ocho tiendas principales de hardware en May Pen. Un gerente de una tienda de hardware me comentó que la competencia es “feroz” en el sector del hardware. La igualdad de pre-

cios y las compras de comparación son comunes y necesarias para conocer las demandas de los clientes. Estas tiendas se tuvieron que especializar para poder ser competitivas. Por ejemplo, Epic Hardware identificó su rubro como “toques finales”, tales como adornos de baño, aires acondicionados, adornos de luz y adornos para el techo. Stewart’s Hardware por otro lado, se especializó adoptando la marca Do it Best Hardware y ofreciendo principalmente productos importados de Estados Unidos. Ambas tiendas ofrecen consultaría de construcción que incluye que alguien de la tienda visite la casa y aconseje sobre la situación.

Los gerentes de ambas tiendas son conscientes de los efectos de las remesas en la economía local y el potencial para su sector. Ellos ofrecen tales servicios porque se recibe dinero de las remesas para reparaciones de casas de algún migrante en el exterior que lo manda a un familiar del área. En ambos casos, las tiendas de hardware no consideran esto un servicio importante o una fuente de ingresos significativa. De hecho el gerente de Epic Hardware dijo que es poco conveniente hacer este tipo de transacciones ya que el monto máximo por transacción es de 200 dólares.

El otro proveedor de créditos hipotecarios es Credit Union. En este caso, la persona sólo tiene que sacar un préstamo personal y usarlo con propósitos de alojamiento. Credit Union no percibe a NHT como competidor en esta área porque sus servicios son complementarios. De hecho, ofrece préstamos a muchos individuos que después acuden al NHT para sacar una hipoteca con el dinero obtenido.

Preferencias de los receptores

Muy pocos de los receptores de remesas entrevistados han comprado su propia casa o tierra realmente. Incluso menos han sacado un crédito hipotecario. La mayoría de ellos han heredado su casa o tierra de un miembro de la familia o actualmente viven en la casa de algún familiar. Más de la mitad de los receptores que han invertido en reparar sus casas, lo han hecho en el último año. De hecho, el clima en Jamaica hace necesarias frecuentes reparaciones del hogar. Después de la época de huracanes, muchas personas se encuentran poniendo láminas de zinc en los techos de sus hogares, lo que es relativamente económico, pero una inversión continua.

PARTE 4

¿USTED RENTA O ES DUEÑO DE SU CASA? (Porcentaje)

	<i>Masculino</i>	<i>Femenino</i>
Propia	50.00	42.31
Rentada	20.00	7.69
Casa de familiar	20.00	50.00
Otro	10.00	

El pequeño número de receptores que han comprado casa o han hecho reparaciones en sus hogares actuales sugieren que los receptores no piensan en los bienes raíces como una inversión. El 20 por ciento de los dueños de casas nunca han hecho ninguna reparación a sus hogares. Un receptor apuntó hacia su medio embaldosado suelo y comentó que realmente necesitaba terminar de embaldosarlo, pero que no era una prioridad de gasto. Ella necesitaba pagar los gastos escolares de sus hijos antes de pagar por las reparaciones del suelo. Mucha gente no tiene el sentido de propiedad de su casa ya que no han tenido que pagar por ella. Ellos heredaron la tierra o casa de algún familiar y simplemente hacen lo que pueden para mantenerla lo mejor posible. Esto lleva a pobres inversiones de tiempo y dinero en el hogar.

Balance

El mercado hipotecario está dominado en este punto por una agencia gubernamental que no reconoce los efectos de las remesas en la comunidad como evidencia de un área de oportunidad en May Pen: los receptores de remesas que buscan un crédito hipotecario o incluso un segundo crédito para hacer reparaciones. A pesar de que el número de receptores de la muestra que contaban con hogar propio era muy alto, podría haber un mercado para receptores que quisieran hacer reparaciones a sus casas. Los bancos podrían ofrecer créditos a miembros de una familia basándose en su historia de recepción de remesas y podrían permitir el pago directo de sus familiares en el extranjero. Esto es especialmente aplicable a aquellas familias que necesitan hacer reparaciones a sus hogares, pero no han podido priorizar las reparaciones. Con la ayuda del emisor, podrían designar un poco de dinero de cada transferencia para el hogar.

El mercado de bienes raíces está parejo en amplios términos. Hay muchas opciones para individuos que quieran sacar un crédito hipotecario, y parece que hay muy poca gente interesada en adquirir una casa mediante un crédito hipotecario. Desafortunadamente, no hay programas que ofrezcan incentivos a los receptores o emisores de remesas para invertir en el mercado de bienes raíces. Esta es un área de gran potencial para los bancos y las sociedades de construcción para acrecentar su parte consiguiendo a los actuales receptores de remesas.

Capital social, género y migración: fragmentación y apoyo

Esta sección muestra los efectos que tiene la migración en las familias y las comunidades. Se presta especial atención a la estructura familiar y el rol de género. La migración y el género están íntimamente relacionados y tienen una relación interesante. La cultura y las actitudes hacia los migrantes también se analizan. Además se evalúan los roles de la comunidad y los servicios en esta estructura.

La familia transnacional: entre separación y contacto

La migración causa la separación de familias a gran escala. Los padres dejan a sus hijos atrás; los hijos dejan a sus padres y hermanos detrás. A pesar de que esta separación siempre se planea como temporal, muchos migrantes deciden no regresar. Muchos terminan por llevarse a sus familias al país de destino.

La estructura familiar en Jamaica es distinta a la de los otros países de Latinoamérica y el Caribe. La mayoría de las parejas no están casadas, y la mayoría de los niños nacen fuera del matrimonio. No es típico que una mujer críe a sus hijos sin su padre en el hogar, incluso con los efectos de la migración. De hecho, el término “niño de papi” es muy utilizado sin vergüenza. Los padres están muy orgullosos de sus hijos y muchos de ellos mantienen a la madre y los hijos incluso si no siguen con ellos. De acuerdo con las respuestas de los receptores de remesas, éste también es el caso de cuando el padre del bebé deja Jamaica. Él envía dinero para mantenerlos a ambos, madre e hijo.

Las familias nucleares son la excepción más que la norma en Jamaica. El matrimonio es una práctica realizada por las clases más altas y no adoptada típicamente por la clase trabajadora. De acuerdo con la encuesta de Prevalencia Anticonceptiva de 1989, sólo el 13 por ciento de las mujeres menores de 30. De cualquier manera, cerca del 40 por ciento comenzó a tener hijos en su adolescencia (La Font y Pruitt, 1997). En 1986 el 85 por ciento de los nacimientos aproximadamente se dio con madres solteras. La gama de situaciones de vida de los niños es basta. Los hijos uno o ambos de los padres o con algún miembro de su extensa familia, con su situación de vida variando mucho a lo largo de su vida (La Font y Pruitt, 1997).

Algunos autores ponen razones económicas como responsables de la falta de familias nucleares en Jamaica, y de hecho en la mayor parte del Caribe (cfr. Smith, 1956, La Font y Pruitt, 1997 y Ho, 2002). La idea de la familia nuclear en general fue traída por los británicos e impuesta en Jamaica a través de códigos legales y no contaron con las diferencias sociales y culturales en Jamaica. La premisa de la familia nuclear es que el hombre sea suficientemente activo económicamente para mantener a la esposa y los hijos. En Jamaica esto no era una realidad. La clase trabajadora no ganaba suficiente dinero, y aun no lo hacen, para mantener a la familia. Es por eso, que la clase trabajadora que es padre juega un rol financiero muy importante en muchas ocasiones cuando la madre necesita apoyo financiero, pero tienden a entrar y salir de las vidas de las madres y los hijos. Esto lleva a lo que algunos autores llaman una sociedad “matrifocal” con las mujeres controlando los recursos económicos de la familia (Smith, 1956). Además, muchas mujeres necesitan trabajar para mantener a sus familias ya que los padres de sus hijos no son económicamente estables. Esto lle-

va algunas veces a que las mujeres busquen situaciones de vida alternativas para que alguien pueda cuidar a sus hijos mientras ellas trabajan. Estas situaciones de vida alternativas incluyen vivir con muchos familiares o amigos o llevar a los niños con algún miembro de la familia mientras se trabaja.

Debido a la situación general en Jamaica, es difícil identificar tendencias sociales específicas creadas por la migración y las remesas. Con o sin migración, en Jamaica habría un gran número de madres solteras criando a sus hijos con el esporádico apoyo financiero de los padres. Se han causado situaciones parecidas con la migración femenina, como que los niños vivan con los abuelos, esto no es totalmente único, ya que las mujeres que trabajan en Jamaica también confían a sus hijos a otras personas que son generalmente familiares. Algunos hogares tienen hasta cuatro generaciones de mujeres viviendo ahí sin presencia de hombres. Este es un ejemplo perfecto de la razón por la que a Jamaica se le ha llamado matrifocal. No es sorprendente que la población es un poco más amplia en el género femenino con 52 por ciento en May Pen.

Los estereotipos tabú que existen en otros países acerca de los hombres que dejan a sus mujeres e hijos para ir a trabajar al exterior y que encuentran otras mujeres en su país de destino, etcétera, no son un problema en Jamaica. Las reducidas ataduras del compromiso conyugal permiten que este tipo de acuerdos sean aceptables incluso cuando el padre del hijo tiene otras mujeres en Jamaica. Desafortunadamente esto no le da más poder a la mujer. Ya sea una receptora de remesas o no, ella se encuentra muchas veces sin trabajo y dependiendo del dinero que le da el padre de su hijo. Incluso las mujeres que cuentan con entrenamiento formal, como enfermeras y estilistas, reportan dificultad para encontrar trabajo, diciendo que la única manera de encontrar trabajo era yendo a la ciudad, esto significaba ir a Kingston o a una ciudad en el extranjero.

Iniciativas para fortalecer la habilidad económica de las mujeres receptoras podrían fortalecer la habilidad económica de los hogares con una mujer como cabeza de familia. Ya sea que estas iniciativas vengan de sectores públicos o privados sin fines de lucro, la comunidad como un todo se beneficiaría del crecimiento de la actividad económica de la mujer. Cualquier iniciativa de este tipo debería estar ligada a la atención a los niños. Esto podría venir de varias formas para direccionar las necesidades de las madres con hijos de todas las edades. En adelante, la oferta de servicios de guardería para niños pequeños, deportes, actividades e incluso consejeros para los niños mayores beneficiaría enormemente a la comunidad. Las madres no solamente tendrían un lugar seguro y confiable donde dejar a sus hijos, sino que los niños participarían en actividades que serían de ayuda a nivel social e incluso psicológico. Más aún, este tipo de servicio tendría a los niños ocupados especialmente en las edades en que existe un alto riesgo de usar drogas y alcohol o de unirse a las pandillas.

La migración y las remesas son acogidas en la comunidad de May Pen en el sentido de que son parte de la vida diaria. Las familias están recogiendo su dinero de las remesas regularmente y hablando con sus familiares en el exterior. Mucha gente ve a las remesas como otra manera de hacer equilibrios para vivir. Por otro lado, otras personas de la comunidad piensan que las remesas llevan al capricho y la pereza. Un prominente comerciante de May Pen comentó que las remesas sólo causan desempleo y altas tasas de criminalidad. Su percepción era que la mayoría de los que reciben remesas son jóvenes que dejaron la escuela, tanto corridos como graduados, pero que ahora no hacen nada. “Las remesas fomentan la pereza y el desempleo...y el crimen.” Esta línea de razonamiento es porque la gente no tiene que trabajar ya que viven de sus familiares en el exterior. Los jóvenes recurren al crimen algunas veces para matar el tiempo.

Por otro lado, en May Pen, hay una gran aceptación de las familias migrantes. A un no receptor se le preguntó acerca de cómo percibía a las diferentes familias receptoras en comparación con las que no reciben. Ella dijo que todo se trata de arreglárselas, que la gente tiene que hacer lo que se necesite. Sus pensamientos indican que hay un sentir general, de que sobrevivir es lo más importante y que no hay mucha diferencia entre los que trabajan para ganar dinero y aquellos que reciben fondos del extranjero. Una explicación interesante de la diferencia entre los dos tipos de percepciones podría darse a partir de la diferencia de clases también. El comerciante pertenecía a la clase alta de May Pen, mientras que la no receptora era de clase trabajadora. La mujer lo hizo ver como que todos sabemos lo difícil que es la vida y todos están juntos en esto, mientras que el hombre más adinerado sostuvo que las remesas llevan a la flojera y que sólo han enviado a quienes son muy holgazanes para trabajar.

En términos de efectos al capital social, la migración causa la separación de los miembros de la familia y esto no es positivo para nadie. Los niños se quedan sin sus padres para criarlos. No hay sistemas de apoyo a ningún nivel en la comunidad para direccionar los asuntos que resultan de esto.

El consejo gubernamental de la parroquia es consciente de la importancia de los migrantes en el exterior y las remesas que mandan a la comunidad, pero no se ha hecho nada para apoyar el potencial que este dinero podría tener. El alcalde y el secretario expresaron interés en esta comunidad y en mayor medida en los efectos de las remesas, pero ninguno ha hecho nada de iniciativas que ayuden al gobierno local. Por lo tanto, la política cultural hacia los migrantes demuestra la actitud de la comunidad en general: reconocen su existencia e importancia, pero no hacen nada para hacer algo por las necesidades de los receptores y sus familias.

En las entrevistas a los receptores, tanto hombres como mujeres han salido del país y ahora mandan dinero a sus hogares. Estas mujeres son hijas que man-

dan dinero a sus madres o a sus hermanas y hermanos. Algunas de ellas han confiado a sus hijos a otros familiares en May Pen y mandan dinero para mantener a esos hijos. Algunos mandan remesas a familiares más ancianos que ya no pueden trabajar. Unas salen buscando una educación. Ciertas incluso mandan dinero a su esposo que se quedó para criar a los hijos. Estas mujeres son pilares sociales y económicos de la familia. Se mantienen en contacto cercano con sus familiares y se aseguran de que en su hogar se cuente con las necesidades básicas. Esto muestra que incluso en las situaciones transnacionales, las familias jamaquinas mantienen sus características matrifocales.

Por el otro lado, las mujeres que reciben remesas tienen varios perfiles. Unas son jóvenes y buscan grados profesionales. Otras son jubiladas que vivieron en el extranjero y ahora regresaron a Jamaica. Algunas son madres y abuelas criando a sus hijos o nietos. Unas trabajan mientras que otras son amas de casa. Hay quienes eligen no trabajar y otras que quisieran encontrar trabajo. Estas mujeres también son pilares sociales y económicos de la familia. Ellas manejan las responsabilidades financieras de la familia y muchas veces contribuyen o inventan nuevas formas para ayudar al ingreso.

El 38 por ciento de estas mujeres receptoras han terminado la preparatoria. Otro 33 por ciento ha terminado alguna forma de entrenamiento después de la escuela. El 24 por ciento sólo terminó la educación primaria. A pesar de estos números el 43 por ciento de las 21 receptoras entrevistadas son amas de casa. El 19 por ciento de ellas están comprometidas con alguna actividad comercial, otro 19 por ciento están en la escuela. La receptora de remesas más joven tenía 21 años y la mayor 70. El promedio de edad era de 38 años. Estos hogares tienen un porcentaje de 4.6 personas. También hay aproximadamente dos niños con menos de 18 años y tres mujeres en los hogares.

De los seis hombres receptores de remesas que fueron entrevistados, tres de ellos completaron la preparatoria. Uno incluso contaba con grado de licenciatura. Tres de ellos trabajaban como empleados en diferentes lugares. Dos tenían sus propios negocios y el otro es obrero. El menor contaba con 22 años y el mayor con 43. El promedio era 46 años. En hogares con receptores masculinos, había un promedio de tres personas en la casa.

La debilidad del capital social y las realidades de las familias transnacionales

El capital social no ayuda a las familias en Jamaica a dejar de ser familias transnacionales. Sus debilidades en la realidad de las familias transnacionales han sido aludidas a lo largo de la sección anterior. La falta de programas formales o servicios para las familias transnacionales llevan a asuntos en la comunidad que podrían ser evitados. No hay servicios que apoyen a los hogares migrantes con hombre o mujer

como cabeza de familia. Para la comunidad de May Pen también hay grupos no conocidos de migrantes en el exterior que mandan dinero para la infraestructura y beneficios de la comunidad. Por lo tanto, existe una escasez de apoyo tanto en May Pen como en el exterior.

Oportunidades para el desarrollo integral: estrategias y metas

Esta sección va a ofrecer recomendaciones específicas para políticas que ayuden al ambiente de May Pen, tomando en cuenta los bienes y servicios ofrecidos a los receptores así como la demanda y conocimiento de los receptores.

Bancarización y servicios financieros

Como mencioné previamente, Jamaica es diferente a Latinoamérica y el Caribe en tanto que el 58 por ciento de los ciudadanos tiene cuenta de ahorros. El 86 por ciento de los participantes en la encuesta posee cuenta de ahorros. Este número tiende a ser alto ya que la muestra fue tomada de clientes del Jamaica National. Sin embargo, la prioridad debe ser los clientes que se incorporarán al sector bancario formal. Los bancos deben esforzarse para conseguir que el 100 por ciento de los receptores de remesas tenga cuenta bancaria.

Ajustar las horas de atención al cliente del banco sería una manera efectiva de acrecentar la accesibilidad del dinero de las remesas y las cuentas. Actualmente, los bancos abren de 8:30 a 2:30 de lunes a jueves, de 8:30 a 4:00 los viernes y de 9:00 a 12:00 los sábados. Si los receptores no tienen una tarjeta de crédito de transferencia de dinero, sólo pueden recoger su dinero durante las horas de atención al público del banco. Estos horarios empujan a los clientes a usar a los operadores locales de transferencia de dinero y casas de cambio y esto aleja a los clientes de los servicios bancarios. Los bancos podrían aumentar las horas de servicio para atraer nuevos clientes y subsecuentemente informar acerca de las ventajas de usar una tarjeta de débito para recoger su dinero las 24 horas del día. Al mismo tiempo, deberían acrecentar su estado de alerta para un mercadeo de estas tarjetas de débito para sus clientes actuales.

Los bancos y clientes se beneficiarían de modernizar el acceso a los servicios. Aunque la mayoría de los bancos y uniones de crédito del área han implementado formas de tarjetas de débito y algunos ofrecen opciones en línea. Este tipo de servicios va a ganar relevancia continuamente en la medida en que la población vaya aprendiendo a usar el Internet cuando los estudiantes vayan creciendo. Esto también les va a dar poder a los clientes para transferir fondos entre diferentes cuentas y hasta para pagar cuentas en línea. La tecnología de telefonía móvil también será un área lucrativa potencial en Jamaica. La mayoría

de los receptores ya no usan teléfonos fijos, ya cuentan con teléfonos celulares. Este esquema sería más accesible ya que no requiere de una inversión adicional por parte de los receptores.

Otra idea innovativa que los bancos podrían seguir incluye ofrecer crédito a los receptores basados en su historial de recibimiento de remesas en lugar de su historia laboral. Es muy difícil para algunas personas con percepciones bajas crear un historial crediticio. Un registro del dinero de transferencias podría sustituir a los tradicionales indicadores de crédito. Esto podría designarse especialmente para aquellas personas que han recibido remesas por muchos años y que puedan probar que ellos reciben transferencias de cierto monto. Esto podría estimular la inversión en varios sectores de la economía, tales como bienes raíces, pequeñas empresas, educación y salud.

Los bancos también deberían considerar diversificar los productos y servicios ofrecidos a los receptores de remesas. Un área importante, que está notablemente ausente de los servicios ofertados es la ecuación, especialmente cuando los receptores claramente tienen gastos altos de regreso a la escuela cada año. Los bancos podrían ofrecer programas de ahorro que permitirían al receptor apartar un cierto porcentaje o cantidad de cada transferencia de dinero en una cuenta de acumulación de intereses que después podría ser empleada en agosto o septiembre especialmente en cuotas escolares, uniformes, etcétera. Esto beneficiaría a todos los involucrados porque no sólo facilitaría la carga financiera del regreso a clases para las familias, sino que también acrecentaría la cantidad de individuos y dinero en el banco.

Una iniciativa similar podría ser propuesta para familias que se encuentran con obligaciones financieras de gastos de salud. Un programa que ofrezca beneficios para apartar dinero para gastos médicos, tal como un plan flexible. Por ejemplo, los bancos podrían ofrecer transferencias directas (o pagos) al hospital o farmacia de la cuenta de gastos médicos del receptor, para cubrir los costos de visitas, procedimientos o prescripciones médicas.

Ya que muchos receptores ya ahorran, se beneficiarían de conocer otros servicios financieros que les permitan invertir a futuro su dinero, tales como créditos hipotecarios y préstamos. Esto también es apropiado ya que muchos receptores entrevistados dijeron que ellos podrían mejorar su situación si fueran capaces de hacer mejor sus presupuestos o mantener un mejor control de sus finanzas. Las instituciones financieras podrían tener un papel importante en educar a los receptores acerca de cómo manejar sus finanzas y cómo tomar ventaja de los servicios bancarios. Además, muchos estaban dudando de adquirir un préstamo por la obligación financiera impuesta al individuo. La educación acerca de los beneficios de los préstamos y las ventajas de adquirir un crédito podrían empezar a cambiar la percepción negativa acerca de pedir dinero prestado.

Infraestructura educativa

Por lo descrito anteriormente acerca del sistema educativo en Jamaica, los estudiantes son filtrados a sus escuelas con base en su desempeño en un examen estandarizado y en las preferencias del alumno. Esto lleva a que algunas escuelas ofrezcan estándares de educación muy bajos a sus alumnos. Estos estándares deben ser balanceados y los estudiantes deben integrarse más para que sean capaces de seguir con la carrera de su elección ya que su calificación determina si los estudiantes asisten a una escuela comprensiva o técnica.

A pesar de que la preparación después de la preparatoria es importante, también es importante preparar a los estudiantes para el mercado laboral local. Esto significa entrenamiento técnico con miras a las necesidades locales de los negocios y manufacturas, tales como la facilidad de tratamiento de la bauxita, Alcoa. Varias iniciativas privadas y gubernamentales ofrecen entrenamiento pero se siguen llevando trabajadores especializados de fuera de May Pen e incluso de fuera de Jamaica. Esto es disgustante ya que mucha gente en May Pen se encuentra sin habilidades para el mercado y por lo tanto desempleados. El abastecimiento de trabajadores no conoce las especificaciones de la demanda de trabajadores en May Pen y el área vecina.

Para las familias receptoras específicamente, es importante que los educadores y administradores conozcan las cuestiones y problemas planteados por las familias transnacionales. Muchos niños están creciendo en hogares con un solo padre o están siendo criados por otros familiares mientras sus padres trabajan en el exterior y mandan dinero a casa. Esta dinámica podría ser aliviada a través de grupos de apoyo y otros tipos de asesoramiento para niños con situaciones similares.

Además, a pesar de que no hay datos disponibles actualmente acerca del número de niños que se reúnen con sus padres en el extranjero después de su graduación, sería una idea interesante explorar este tema y sería un factor que las escuelas deberían considerar especialmente al pensar en lo curricular. Algunos estudiantes que dejan la escuela para unirse a sus padres de seguro buscan entrar al sistema universitario y por lo tanto necesitan un alto nivel de entrenamiento académico a nivel preparatoria. Algunos estudiantes deciden salir para estudiar fuera de Jamaica.

Las oportunidades para buscar futuro entrenamiento o educación terciaria deberían crecer en May Pen. Si los estudiantes quieren ingresar a la universidad, sólo tienen una opción en May Pen: los servicios educativos de la Universidad West Indies Distance. De otra forma, ellos tienen que ir a Mandeville (una hora al oeste) o a Kingston. Si ellos quisieran regresar a May Pen con un título universitario, el número de posibilidades laborales sería limitado.

La mejora de la educación en May Pen está directamente ligada al mercado laboral. El debate es si el sistema educativo debería preparar estudiantes para llenar las vacantes en May Pen o para dejar el área. En cualquier caso, la situación actual lleva a las personas a dejar el área y el país para encontrar empleos que estén de acuerdo con sus necesidades y preparación.

La sobrepoblación también es un gran problema en las escuelas de May Pen y Clarendon. Por la alta demanda, los niños terminan en ambientes de aprendizaje poco adecuados. En su lugar, las escuelas podrían ofrecer horas extras o rotaciones para que se le pueda ofrecer educación a todos los niños. La escuela también podría explorar el uso de facilidades alternativas para que más estudiantes pudieran tener atmósferas de calidad en la escuela.

Estructura de salud

Ya que la mayoría de los receptores de remesas no cuentan con seguro médico, una buena manera de incorporarlos al sistema de salud sería ofrecer algún tipo de plan de pago o programa de seguros para los receptores. Esto podría ser un precedente en la forma de realizar las cosas para que los familiares en el exterior puedan mandar directamente el gasto de salud para las cuentas del seguro. Un inicio para esta iniciativa sería que las compañías aseguradoras abrieran sucursales en May Pen.

La otra área débil en infraestructura de salud es la información y compartir la educación. Hay clínicas gratuitas que están disponibles para las familias de bajos recursos que deberían de promocionarse más entre la comunidad. El hospital debería mejorar su comunicación con el público para que la gente esté informada de los servicios y los costos de éstos. Además, debería haber educación sobre los beneficios de las medidas de salud preventiva desde una edad joven para que la estrategia de salud sea de prevención más que de reacción.

Las farmacias y las funerarias podrían ofrecer servicios específicos para los receptores de remesas y sus familias. Para las farmacias podría ser el depósito directo del pago de remesas en la cuenta farmacéutica de un paciente o incluso el recoger directamente las remesas como muchas farmacias de May Pen lo ofrecen ya. Para las funerarias podría ser un servicio similar o el ofrecimiento de información en línea, para que los familiares en el exterior pudieran tomar decisiones informadas en un momento tan sensible y difícil de la vida.

Estrategias de inversión compartida

Las oportunidades para inversión compartida en May Pen son limitadas. El turismo es una de las principales áreas de potencial. Se han discutido planes para

abrir tours de la industria de la bauxita en May Pen y también de los lugares cercanos de mineral que rejuvenecen. Esto llevaría a un gran desarrollo en términos de hotelería, restaurantes, bares e incluso medidas de seguridad. Este tipo de desarrollo crearía trabajos para la gente de May Pen, pero aún falta potencial de inversión. Ésta sería una oportunidad real para que las familias en el extranjero pudieran invertir en sus comunidades de origen y ver resultados no sólo de su inversión, sino también en aquellas en que sus familiares puedan encontrar trabajo productivo.

Otra posible fuente de inversión compartida podrían ser las cooperativas médicas en May Pen. Estas cooperativas emplearían a un número considerable de aquellas enfermeras que están capacitadas pero que no encuentran trabajo. Además serían capaces de alcanzar las necesidades de las familias transnacionales y ofrecer servicios, tales como asesoramiento, que son importantes para el ajuste transnacional.

A pesar de que la fuerza de la agricultura en May Pen ha decaído, aún es una importante fuente de ingreso. Los agricultores podrían tener como objetivo procesar o enlatar sus productos para que estuvieran disponibles en mercados más amplios no sólo en el mercado local de May Pen. También podrían buscar la diversificación de sus productos para alcanzar a un mercado particular. Sí hay lugar para la inversión desde el extranjero, como por medio del suministro de las necesidades financieras necesarias para llevar a cabo este tipo de proyectos.

La única manera de comprometer estrategias de inversión en May Pen es juntando a todos los actores relevantes: el gobierno, los comerciantes locales, los emisores y los receptores. Todos estos sectores reconocen la importancia de las remesas en May Pen, pero se está haciendo muy poco para guarnecer el potencial de las remesas para los individuos en la comunidad. Los diálogos se deben enfocar en las necesidades de la comunidad y de los individuos. Además, los asuntos específicos de las familias transnacionales se podrían llevar a la superficie e incluso podrían alentar futuras oportunidades de desarrollo e inversión. Al centro de estos diálogos debe estar el cómo promover el crecimiento en una economía de enclave que tiene carencia de desarrollo fuera de la industria de la bauxita y si los receptores de remesas a través del importante flujo pueden acrecentar el desarrollo económico mediante mejores oportunidades de gasto.

Bibliografía

HO CHRISTINE G. T., "Caribbean Transnationalism as a Gendered Process", en Jennifer Abbassi y Sheryl L. Lutjens (eds.), *Rereading Women in Latin America and the Caribbean: The Political Economy of Gender*, Lanham, Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2002.

- LA FONT, Suzanne y Deborah Pruitt, "The Colonial Legacy. Gender Laws in Jamaica." en Consuelo López-Springfield (ed.), *Daughters of the Caliban: Caribbean Women in the Twentieth Century*, Blomington, Indiana University, 1997.
- PLANNING INSTITUTE OF JAMAICA/Statistical Institute of Jamaica. Jamaica Survey of Living Considerations 2002, Parish Report, abril de 2005.
- SOCIAL DEVELOPMENT COMISIÓN, Profile of May Pen Development Area, abril de 2005.
- SMIHT, Raymond T., *The Negro Family in Brithish Guiana: Family Structure and Social Status in the Villages*. Londres, Lowe and Brydon, 1956.
- STATICAL INSTITUTE OF JAMAICA, Consumer Price Index, julio de 2006.
- Population Census 2001.

