

¡No me da la cuenta!¹

Estrategias económicas de las familias habaneras frente al Periodo Especial

Zulema Escalante Lara
zulemaescalante@gmail.com
Escuela Latinoamericana de Estudios de
Postgrado de la Universidad ARCIS
Santiago de Chile

Resumen

El presente trabajo, en un afán por recuperar una parte de la vida cotidiana, tiene por objetivo principal analizar las estrategias económicas que han adoptado las familias cubanas a raíz de los cambios estructurales en la economía nacional, durante el Periodo Especial. Específicamente se intentará mostrar, a partir de tres estudios de caso, cómo la crisis derivada de la caída del bloque socialista, ha modificado sustancialmente la economía doméstica de las familias en la Ciudad de La Habana integrándolas a actividades económicas informales e ilegales mediante las cuales han logrado obtener mayores recursos.

Palabras clave: Familia cubana, estrategias económicas, diversificación ocupacional, trabajo por cuenta propia.

Abstract

This paper, in an effort to recover part of everyday life, is intended primarily to analyze the economic strategies that have adopted the Cuban families as a result of structural changes in the national economy during the Special Period. Specifically aims to show, from three case studies, how the crisis following the collapse of the socialist bloc, has substantially changed the domestic economy of families in the city of Havana to integrating informal and illegal economic activities through which they have able to obtain more resources.

Key words: Cuban family, economic strategies, occupational diversification, self-employment.

1 Forma popular para indicar que los ingresos no son suficientes para satisfacer las necesidades.

Introducción

Los estudios sobre la realidad cubana en los últimos años se han centrado principalmente en los aspectos económicos del Periodo Especial. Existe, por ejemplo, una amplia bibliografía sobre la crisis y las reformas económicas². Por otra parte, se han realizado estudios en el Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (CIPS) por un grupo de especialistas que ha tratado de analizar durante este periodo las consecuencias producidas en el ámbito familiar y social, la forma en que los cubanos se reacomodaron y rediseñaron su vida en torno a nuevos escenarios nacionales en donde todo fue re-significado³.

Y es precisamente la re-significación lo que nos interesa, pues a partir de ella se configuran y se justifican socialmente otras formas de actuar en el escenario de la crisis, pues la normalidad de la vida cotidiana es alterada y en ella se abre un espacio donde las acciones se readecuan a una situación nueva. Algunas de las prácticas culturales que surgen y se revitalizan en los años más fuertes de esta coyuntura, y que después se convierten en prácticas comunes, son estrategias de vida que crea y asume la sociedad entera. Posteriormente, ante un panorama de reordenamiento, regulación y superación de la crisis, las prácticas tienen continuidad en el tiempo y se despliegan como formas cotidianas de reproducción doméstica, que los cubanos asumen como maneras de resolver sus problemas.

En este sentido, los *ardides* son una estrategia de las unidades domésticas frente a la crisis. La producción, el consumo y la circulación de mercancías subalternas es una parte funcional de la economía formal, porque la economía informal en Cuba es considerada como una forma de ayudar a la comunidad o al barrio, es la economía que funciona por medio de procedimientos populares, *ardides* de la vida cotidiana: formas de sacar provecho, negociación entre personas para intercambiar bienes y servicios, las prácticas realizadas para burlar las reglas en beneficio propio de la sociedad, prácticas que a su vez obedecen a reglas distintas respetadas por sus practicantes.

En Cuba, los *ardides* son indispensables para resolver, buscar e inventar. Acompañan a los *inventos*, imposibles de controlar porque son funcionales, porque son las maneras que los hombres y mujeres usan para el consumo y la producción cotidiana, como alternativa a una “producción racionalizada expansionista y centralizada, ruidosa y espectacular, corresponde otra producción astuta, silenciosa y casi invisible, que opera no con productos propios sino con maneras de emplear los productos” (García, 2003) Así, la sociedad no se limita a la vigilancia y a las reglas, pues existen los procedimientos populares que organizan un orden, una contrapartida en la que la disciplina es manipulada.

De acuerdo con Michael de Certeau (citado en García, 2003), estos procedimientos son clave, pues existen actos de apropiación y de creación (en las prácticas urbanas, en el habla y en el espacio) por parte de quienes reciben el orden preestablecido, en donde se “metaforiza el orden dominante y desvía las direcciones propuestas”. Por esto, nos interesa mostrar las formas en que se combatió y se enfrentó la crisis “... en los infinitos *ardides* y

2 Véase Julio Carranza Valdés, quien a partir de 1995 escribe textos que hacen referencia a este tema. CEPAL: La economía cubana, reformas estructurales y desempeño en los noventa, 1997. Jesús García Molina: *La economía cubana a inicios del siglo XXI: desafíos y oportunidades de la globalización*, 2005. Josefina Morales Ramírez: *México y Cuba: Dos experiencias frente a la reinsertión internacional*, 1996. Luis Suárez Salazar: *Cuba: ¿Aislamiento o reinsertión en un mundo cambiado?*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1997. Bert Hoffman, *Cuba: apertura y reforma económica, perfil de un debate*, 1995.

3 Para conocer más sobre los trabajos realizados en los últimos años, véase los autores Victoria Pérez Izquierdo, Mayra Espina Prieto, quien estudia la transformación social, la profundización de la desigualdad y la movilidad social. Un estudio sobre la situación de las mujeres durante el mismo periodo citado es el de Isabel Holgado, *¡No es fácil! Mujeres cubanas y la crisis revolucionaria*, 2002.

escamoteos, en las tácticas de desvío, en la creación de relatos, las astucias retóricas, los atajos sin nombre... en la práctica del hombre ordinario” (op. cit., 2003).

De esta manera, en este texto se mostrarán las prácticas de estos hombres y mujeres “ordinarios” en el análisis de tres unidades domésticas que han desarrollado una serie de estrategias para adaptarse así a los cambios en la economía nacional principalmente a través de tres modalidades: la economía sumergida, el contrabando y el comercio doméstico. Éstas les han permitido por un lado, obtener ingresos complementarios a los salariales, obtener divisas y, por otro, les han abierto las puertas a la adquisición de mercancías subalternas que circulan en el mercado informal y en el mercado negro. Además, las principales estrategias que se impulsan en este contexto son: la diversificación ocupacional (combinación de actividades) y el uso de recursos sociales. No debemos perder de vista que en algún momento y en algunos casos, las familias han combinado su empleo estatal con las actividades antes mencionadas. Por último se mostrará que las estrategias adoptadas por las familias son la base de una incipiente diferenciación socioeconómica, pues los grupos familiares que se vinculan a actividades lucrativas, pronto logran destacar por sobre las familias que se dedican a actividades de comercio doméstico o únicamente a su empleo estatal. Esta diferenciación es uno de los grandes retos que el socialismo cubano debe enfrentar.

Una aproximación a las estrategias económicas

En Cuba, con esta frase popular, la población se refiere a la apretada y dificultosa situación financiera a la que se enfrenta. Otras frases acompañarán al Periodo Especial que se ha prolongado a lo largo de muchos años ya, y nos permitirán comprender que el siglo XXI cubano aún está marcado por una serie de dificultades que la sociedad debe ir resolviendo cotidianamente. Por eso, *resolver* es, en el vocabulario cubano, también el reflejo de su espíritu de lucha que se refuerza ante la contrariedad en situaciones de mayor escasez. Resolver se traduce como la acción concreta a realizar por medio de una estrategia que en términos cubanos se definiría como el “invento”⁴, no existe la solución sin el “invento”, que se sujeta a una manera única de salvar la carencia.

En términos más locales, no es la crisis la que está de boca en boca como el pan de cada día, sino la *escasez* de dinero, mucho más que de alimentos, pues en las *shopping* no faltará el pollo, la carne roja o el perrito canadiense. Aunque de vez en vez se torna en una situación contradictoria, la “escasez” es relativa, porque el dinero puede estar ahí cuando las cosas “no aparecen” y viceversa. Como en un acto mágico, en Cuba, las cosas “aparecen” y desaparecen”, por eso hay que tener una buena condición auditiva, para escuchar más allá del hogar, en la casa del otro, en la calle de todos, dónde hay tal cosa o cuándo va a “venir” tal otra. La escasez de productos se traduce en la “escasez de productos más baratos” que es también un problema que las mujeres de casa sugieren en sus conversaciones. Las palabras entonces van cobrando vida conforme la realidad se convierte en otra. Los individuos buscan una nueva forma de asir su cotidianidad y expresarla, tal como lo reconoce Rafael Hernández:

“En la fábrica cotidiana del habla se construyen nuevos códigos de la realidad. Cuando se adoptan términos como *shopping* o paladares, se identifican especies sociales, como jineteras o macetas, se acuñan expresiones como escapando, apagar el tabaco, librar, se está articulando el conocimiento de un nuevo referente global” (Hernández, 2002: 168).

4 Inventar significa resolver. El invento no sólo va relacionado con la actividad económica sino con las formas de resolver los problemas cotidianos, como una de nuestras informantes lo afirma cuando indica que había que “inventar mucho” con la preparación de alimentos durante el Periodo Especial.

Los nuevos espacios sociales de interacción⁵ y los nuevos actores sociales van adquiriendo un nombre en el habla popular que expresa una situación nueva e incluso una nueva forma de ver el mundo y que muestra una articulación con la influencia extranjera, al asumir expresiones que provienen del extranjero, como “la shopping”. Así también la percepción de los valores está expresada en el lenguaje, cuando se utilizan términos como “bisnero” que es una categoría particularmente negativa. Por lo anterior, es interesante percibir el cambio en el lenguaje como un fenómeno proveniente de la crisis. La utilización de los términos que contienen una connotación negativa variará entre las personas, por ejemplo, en los términos económicos como “bisnero” o “maceta” o términos políticos como “gusano”, las personas nunca se autodefinirán de esa manera y buscarán otras formas más sutiles de autonombrarse, por ejemplo se llamarán cuentapropista en lugar de bisneros y nunca se autonombrarán “gusanos”⁶.

Aunado a lo anterior, el nuevo referente social será la situación de dificultad que, como lo indican los analistas cubanos, es enfrentada por una estrategia que las familias planifican, delegando las funciones familiares según las aptitudes y la edad de cada miembro. Considerando lo anterior es que la dificultad se traduce en el Periodo Especial, que a su vez significa una sola palabra: “escasez”, que debe enfrentarse “inventando”, es decir, por medio de una estrategia que se dirigirá a “resolver” diversas situaciones. Así, el estudio aquí presentado se dirige a mostrar la manera en que los cubanos “inventan” y “resuelven” para poder vivir mejor.

Investigadores cubanos que se han interesado por el tema reconocen que las familias desarrollan estrategias a través de diversas acciones estimuladas por su entorno social. Cada uno de los miembros del grupo doméstico cumple un papel según sus aptitudes, para así asegurar la reproducción familiar y a su vez, social.

El socioísmo

Para los cubanos existe un personaje importante que trasciende las redes familiares y que ha ayudado en esta época de crisis: el *socio*. Según uno de los más importantes estudios realizados sobre la vida cotidiana durante los años sesenta, el socio es una persona que tiene la capacidad de realizar un favor a quien lo necesite:

“Para acelerar los trámites, muchos cubanos utilizan contactos personales informales con los amigos, parientes, asociados o cualquiera que quiera ayudarlos. Esta personas estratégicamente colocadas se conocen como socios, y el uso que se hace de ellos alcanza tal grado que algunos cubanos dicen burlonamente que su sistema es “socioísmo” en lugar de socialismo” (Lewis, 1980: XIII).

Oscar Lewis reconoce cuatro tipos de socios: amigos, parientes, asociados o cualquiera que quiera ayudarlos. Llama la atención este último grupo, pues sobre todo en la época actual, los cubanos recurren muchas veces a personas con las que se establece un grado de confianza frágil pero a las que se les puede pedir algún favor especial: los extranjeros que probablemente encabezan esta lista.

Retomando lo anterior, en primer grado, se encuentran los parientes, que son una fuente vital de abastecimiento de favores y el principal símbolo de confianza. En segundo grado,

5 Las shopping, los Rápidos, las TRD, los Ditú, los hoteles nuevos, entre otros.

6 Fidel Castro en el año de 1961 durante el discurso “Cuba territorio libre de analfabetismo” definía de esta manera a los “gusanos”: “... lo que es el espíritu egoísta, el espíritu de odio, el espíritu de explotación, de los miserables, de la escoria humana, de lo que nosotros hemos llamado gusanos, gusanos de Cuba, los contrarrevolucionarios que sirven a los imperialistas, y gusanos del mundo, los imperialistas que apoyan a todos los gusanos de todos los pueblos donde haya explotación y donde hay injusticia” en: www.cuba.cu/discursos.

se encuentran los amigos, quienes representan distintos grados de confianza dependiendo de la cercanía afectiva que mantengan con la familia. En tercer lugar, están los asociados que se convierten en una fuente coyuntural de favores. Esto se condiciona por una posición estratégica dentro de las actividades económicas o por medio de los recursos que ellos disponen. En el cuarto lugar se encuentra “todo aquel que quiera ayudarlos”, grado en el cual se puede oscilar entre la figura del asociado coyuntural y la amistad, así como del conocido, ya que un extranjero que visita la isla puede ser simplemente un conocido que puede intercambiar algunos favores. La clase de favores varía de acuerdo con esta diferenciación y con el puesto estratégico que estas personas tengan dentro del sistema económico.

El *socioísmo* es un sistema de redes que se encuentra vigente y se refuerza durante los años noventa debido a la crisis. Los participantes en el sistema socioísta buscan beneficiar al otro y beneficiarse gracias a los medios con los que cuentan. Más específicamente el *socioísmo* es un sistema de redes sociales en el que existen intercambios simétricos o asimétricos por medio de favores o “ayudas”.

Para “resolver” se hace uso del sistema *socioísta*. El socio no siempre mantiene una relación de reciprocidad con su asociado, entendiéndose esta como un acto de intercambio de favores en un contexto de igualdad social, aunque es cierto que los socios comparten intereses similares, entre los cuales se encuentra buscar un mejor nivel de vida. Evidentemente, no existe en todos los casos reciprocidad ni amistad, sino que puede existir una relación diferente, asimétrica. Los socios son personas que establecen relaciones por medio de diferentes espacios sociales. Un socio puede ser desde aquel que ha colaborado en alguna actividad en beneficio de la reproducción del grupo doméstico hasta el amigo cercano que brinda su apoyo incondicional. Apuntaremos además que el *socioísmo* es un sistema que está relacionado en una de sus aristas con la corrupción y la economía sumergida.

El sistema *socioísta* funciona en la Cuba actual más que nunca: la utilización de contactos es imprescindible para conseguir todo tipo de productos y servicios e incluso empleos. Hay que acudir inevitablemente con algún *socio* para poder conseguir cualquier producto de la canasta básica por debajo del precio de “la shopping”, o para vender algún producto, para realizar negocios, pero sobre todo el socio sirve para realizar favores.

Así, la familia será estudiada desde la óptica cultural, como la unidad inserta en la sociedad relacionada a través de vínculos diversos, a partir del vínculo de parentesco. Es decir, la familia debe ser estudiada dentro de “redes de significado sociales e intrafamiliares donde la acción humana cobra sentido”. Ésta interactúa con la sociedad, no es un ente aislado, y lo hace a través de redes que están construidas por medio de vínculos, los cuales son diversos y cambiantes según la coyuntura a la que se enfrente. Asimismo, éstos se desarrollan en campos de interacción igualmente diversos. Si partimos de la idea de que el hogar o la familia misma se constituye por medio de un vínculo podemos entender su funcionalidad hacia el exterior. Así, la familia o el núcleo familiar se relaciona hacia el interior de acuerdo al grado de confianza y cercanía entre los parientes. Al exterior se relaciona de acuerdo al grado de confianza que mantiene con los individuos que no tienen lazo de parentesco. Los niveles de confianza son variables y casi siempre los lazos son más fuertes mientras el lazo de confianza lo sea.

En cuanto a las condiciones externas, el mantenimiento de las redes y la creación de nuevas redes varía: no serán, por ejemplo, iguales el número de vínculos que se establecen en una familia pobre ni tendrán las mismas características que los vínculos que se establecen en una familia con mayores recursos, considerando de esta manera que el impacto de la

crisis es diferenciado. Así tampoco se forman redes de asistencia tan fuertes en situaciones de abundancia como las que se forman en situaciones de carestía. Al respecto mostraremos como las redes cumplen un importante papel para la reproducción del grupo doméstico dentro del cual son necesarias a su vez en la práctica del *ardid*.

Estudios de caso en la ciudad de La Habana

En el trabajo de campo realizado en la ciudad de La Habana, entre los años 2000-2004, se seleccionaron tres unidades domésticas que se estudiarían para registrar su vida cotidiana, actividades domésticas y sobre todo sus actividades económicas. Las unidades domésticas se analizaron según las siguientes características: por el vínculo con la propiedad, la rama de actividad, la magnitud de los ingresos y las redes de intercambio.

Las técnicas utilizadas para la obtención de la información provienen del campo de la antropología: la observación participante y la recopilación de historias de vida cumplieron objetivos específicos. Por medio de la primera pudieron observarse prácticas y significados culturales, y por medio de la segunda, conocer con mayor profundidad diferentes temas tratados. La principal técnica de investigación fue la observación participante, instrumento metodológico utilizado en la antropología, que permite estudiar los contextos en los que suceden los procesos sociales, y obtener datos de carácter cualitativo: prácticas y significados culturales en un contexto cotidiano. Es importante aclarar que en esta técnica se utiliza un muestreo opinático que consiste en que: “el número de escenarios por observarse o la cantidad de personas por ser entrevistadas se determina en la misma investigación de campo” (Sánchez, 2000) por medio de la selección de personas que poseen información y que estén dispuestas a comunicarla y la facilidad de acceso a escenarios de acción social.

Como un importante complemento se utilizaron las entrevistas etnográficas en donde se eligió una lista de temas para que cada uno de los informantes conversara sobre ellos y su experiencia particular y que servirían para rescatar partes importantes de sus referencias pasadas y presentes. En específico se usó la entrevista etnográfica cualitativa, pues a través de ella se puede estudiar la percepción de la realidad desde el punto de vista de las personas, se puede reconstruir la realidad por medio del lenguaje y conocer los pensamientos y las expectativas en relación con ciertos temas desde la óptica cultural (Vela Peón, 2001).

De acuerdo al concepto de unidad doméstica o grupo doméstico, se estudiaron las funciones económicas de cada grupo, observando el número de miembros, habilidades y conocimientos y sobre todo las relaciones y vínculos al exterior de la unidad. De esta manera son consideradas como unidades de producción. Por ello, éstas son clasificadas de acuerdo a su actividad económica y sobre la base de estrategias y mecanismos a los que recurren: desviación de recursos del Estado o robo; contrabando, cuentapropismo; corrupción dentro del trabajo estatal; utilización de redes. De esta manera, consideramos no sólo la actividad económica de estos grupos como lo más importante, sino sobre todo queremos señalar que ésta se basa en las relaciones sociales.

Por ello, aquí trataré de abordar el tema desde un punto de vista cultural, es decir, desde lo que De Certeau denomina el *ardid*, a propósito de las formas de re-significar la realidad por parte de los actores sociales. Durante la investigación, se constató que en los barrios las personas se encargan de hacer que la vida cotidiana funcione fuera de los parámetros de la legalidad, es decir, de gestionar opciones cotidianas.

¡Estoy embarcado!: el desvío de recursos

El señor Roberto es un hombre de 45 años de edad, vive con su mujer, la señora Maydolys en unión consensual en la municipalidad de Cerro en la ciudad de la Habana. No tienen hijos. Su unidad doméstica se conforma por ellos dos y la madre de la mujer, Elba, que radica en esta casa por temporadas de 5 ó 6 meses, tiempo en el que se convierte en un miembro más que ayuda en el mantenimiento del hogar y regresa a su vivienda ubicada frente a la base militar estadounidense en la provincia de Guantánamo. La madre de Roberto, Celia, vive cerca de la casa, ubicada en el mismo municipio. La información proporcionada nos señala que existe una red entre los hijos y las madres que permite aportar una ayuda económica a las casas en las que ellas viven, aunque se aclara que esto no sucede de manera permanente, sólo cuando existen posibilidades, por lo tanto, los informantes no fueron capaces de determinar la cuantía de la ayuda económica.

Roberto y Maydolys inventan y resuelven a través de diversas estrategias, que involucran la utilización de su espacio de trabajo, su posición dentro del mismo, el uso de sus redes sociales, la recurrencia a la utilización de los favores y del sistema de solidaridad, pero sobre todo el aprovechamiento del *sistema socioísta* y la aceptación social que permite realizar actividades económicas fuera de la legalidad en sus centros de trabajo, en sus barrios y en el umbral de su casa. Así, entre tanta desconfianza por ejercer la ilegalidad, es primordial buscar personas que afiancen la confianza, eje central del sistema *socioísta*, pero sobre todo de la práctica del ardid.

A través de la historia laboral, recogida por medio de las entrevistas, pudimos realizar un recorrido por las diversas actividades que han realizado el señor Roberto y la señora Maydolys. Este recorrido tuvo varios senderos: el centro de trabajo, el umbral del hogar, la sala de la casa, y finalmente la calle. En cada uno de estos espacios se realizaban actividades múltiples que permitían conseguir mayores recursos. El *invento*, como actividad, también va mutando, el *invento* se transforma y es transformado de acuerdo al sendero atravesado y al momento vivido. Así resuelven, con los *inventos* que observaremos a continuación.

Inventando y resolviendo

A lo largo de los años, el señor Roberto planificó y desarrolló diversas actividades alternativas a su trabajo estatal, las que funcionaban generalmente después de la jornada laboral y los fines de semana. Desde el trabajo en el Consejo de Estado, hasta su trabajo en un almacén, su historia laboral ha estado marcada significativamente por la creación de los *inventos*, que por su naturaleza, han sido transitorios.

En la década de los ochenta, el señor Roberto trabajó para en un almacén del Consejo de Estado como electricista, reparaba todo lo que se refería a instalaciones y equipos eléctricos:

“... veinte años de Consejo de Estado ya empecé a trabajar con el Estado también, trabajé mucho en la casa de los jefes, trabajé, trabajé en la casa de los jefes, hasta ahora el año 2000 [...] de ahí vine pa acá y eso ha sido la vida, la vida no ha sido muy relajada...”⁷

Su contacto con el almacén a donde llegaban diversos productos necesarios para el hogar, le permitía hacer favores a la gente que conocía y vender objetos. El desvío de recursos era entonces una práctica realizada que hasta ahora se traduce para él como una estrategia más para conseguir recursos, pero también para realizar favores, que le servirían a cambio de satisfacer alguna necesidad propia de su familia:

7 Entrevista realizada el día 30 de marzo en el Municipio de Cerro, ciudad de La Habana, Cuba, 2004.

“En ese trabajo había posibilidades, yo era ‘rico’⁸, porque había posibilidades [...] yo le resolvía cosas a la gente. Necesitaban juego de sala y yo sacaba el juego de sala del almacén porque antes había menos control, no había control y ahora es todo por computadora [...] yo le regalaba cosas a mis amistades y yo en 1987 tenía el televisor a color, que nadie tenía el televisor a color que tenía esta gente (los funcionarios)”.

Su posición en el almacén y la posibilidad, es decir, las facilidades que tenía para desviar recursos, daba al señor Roberto un estatus y le permitía mantener su lealtad a su trabajo estatal. El valor del trabajo, en este contexto, estaba condicionado por las posibilidades que se tenían de acceder y obtener beneficios para su familia y para sus amigos, beneficios que son expresados materialmente. Cuando él indicaba “que había posibilidades” se encargaba de justificar la desviación de recursos, pues el acto se realizaba no sólo para beneficio propio, sino para “regalar cosas a sus amistades”, cosas que, está por demás decirlo, tenían carácter de exclusividad. Sin duda, tener acceso a la consecución de ciertos bienes, será uno de los principales motivos para la desviación. No obstante, es más importante aún tener acceso a bienes que los demás no tienen, pues esto permite comercializarlos o cambiarlos por favores, o mejor aún, da las posibilidades de diversificar su actividad económica, es decir, son instrumentos para poder *resolver*.

A principios de la década de los noventa, el panorama comenzaría a modificarse, pues con la llegada del Periodo Especial y el cierre de la empresa se deteriora su nivel de vida. En un primer momento él se traslada a otro almacén, en el que laboró desde el año de 1991 hasta el año 2003 como dependiente en una empresa de construcción. El señor Roberto relató que el Periodo Especial representó un momento de ruptura entre un modo de vida bueno y otro muy distinto en el que el escenario cotidiano se modifica totalmente:

“... Con el PE viene la liberación ya de la penación del dólar, entonces ya se abren más tiendas, dejan que la familia te mande dólares, todas esas cosas, y al suceder eso ya aumentan las tiendas, el pueblo tiene dólares o por lo menos el que tenga posibilidad de tener el dólar, que se lo mandan, que se lo regalan [...] pero tú sabes cuántas cosas no hay en la tienda y uno no las puede adquirir, porque lo que tenemos lo hemos luchado, porque nos lo han regalado, de una forma u de otra, ¿tú me entiendes?”.

En este proceso de cambio y ante nuevas referencias de consumo, el señor Roberto expresará un sentimiento de necesidad por conseguir mayores ingresos. Por ello, en la subjetividad que se representa en las aspiraciones personales y en las nuevas expectativas, que son herencia de un largo proceso, se refleja la necesidad de elaborar una justificación de la existencia de las prácticas ilegales:

“... pero no es porque tú con tu salario vayas ahí y los compres, tú sabes que no es posible [...] ¿cuanto es un salario aquí?, cinco dólares, diez dólares, ocho dólares ¿te da para comprarte un televisor? No te da, ¿te da para comprarte un equipo de música? No te da, ¿por qué que comes?, viviendo de eso, ¿Qué tiempo tendrías tú que estar reuniendo para comprarte un televisor a color?, sin comer, tú lo ves que la gente lo tienen en la casa y tú dices: ¿de que forma esta gente lo tiene? [...] te lleno cuatro casetes diciéndote cosas de esas y cosas que no se pueden ni decir... porque a mucha gente unos le mandan, otros tienen esta facilidad la otra facilidad, pero otra gente lo han tenido que hacer [...] venden esto, venden aquello y todo ha sido ilegalidad, ilegalidad, aquí el pueblo desde que te levantas de la cama todo es ilegal, todo lo que tú puedas hacer es ilegal, es como yo fui ahora a la panadería y compro mis tres panes y le tengo que decir mira coge dos pesos y dame dos más, ya estás cometiendo una ilegalidad y por ahí así son las cosas y ese se está buscando los dos pesos conmigo, pero ese pancito ¿pero ese pancito se lo regala el gobierno? No, ese pancito él se lo

8 La noción de riqueza es relacionada con las posibilidades de obtención de recursos más que con las posibilidades de consumo por parte de este informante.

coge ahí, le está cogiendo la harina, le está cogiendo esto y de ahí está haciendo su dinerito pa' entonces mañana comprarse el televisorcito ese y así son las cosas.”

La importancia mayor de los problemas se atribuye por el señor Roberto, principalmente, a dos factores: el primero la despenalización de la tenencia del dólar, y al bajo poder adquisitivo del salario. Por ende, la planeación de estrategias por parte de la población se justifica en función de poder consumir más allá de lo que les permite el sueldo. Se justifica, además, la existencia del intercambio informal y de la ilegalidad que él mismo practica desde los niveles más sencillos como la adquisición del pan.

A partir de la coyuntura de crisis, él es desvinculado del trabajo por un tiempo durante el cual el gobierno le otorgaba un porcentaje de su salario mientras se realizaba la reestructuración de las empresas. A partir de este momento, los *inventos* proliferan:

“Siempre ha habido que luchar, siempre [...] eso no te puedo decir, te voy a decir una etapa del 91-92 más o menos, cuando comenzó el PE, te mandan pa' la casa hasta que te avisen, siempre te siguen pagando un por ciento pero estás en la casa, el 60% del salario, mucho menos te alcanzaba al mes y ¿que hice?, fui con L, nos pusimos a vender, comprábamos sirope de refresco, en esa etapa ya Fidel permite este negocio particular de los timbiriches, comida y eso, y entonces que hacíamos nosotros, íbamos a la fábrica de refresco y comprábamos el sirope de refresco, nosotros se lo vendíamos a los particulares de los timbiriches y con eso también comprábamos galletas, íbamos a la fábrica, comprábamos galleta y vendíamos galleta dulce y entonces eso nos daba un nivel de vida un poquito mejorcito y ya, así estuve un tiempo, eso estuve como cuatro, cinco meses haciendo eso [...] el litro valía como cuatro o cinco pesos, lo vendíamos a diez pesos, lo vendíamos al doble, entonces había una ganancia, la galleta pasaba lo mismo, el paquete nosotros lo cogíamos en ochenta pesos y a eso tratábamos de ganarle el doble igual, había ganancia, pero la ganancia había que lucharla, si te cogían en la calle, tú sabes que te buscabas un problema, hasta la multa, (*vender*) no se podía hacer, pero ¡imágame!, había que hacerlo.”

Posteriormente, los inventos se trasladaron de la calle a la casa, de la casa a su umbral, de su umbral a la calle, a otra casa. La trayectoria de los *inventos* era creada por el que los realizaba, pero era condicionada por el control estatal sobre las actividades ilegales y sumergidas.

Así sucedió con el servicio telefónico de larga distancia. Un tiempo el señor Roberto se dedicó a hacer negocio con los teléfonos de ETECSA con los cuales se hacía un invento: se colgaba del teléfono que estaba enfrente de la casa. La primera etapa del negocio y el *invento* se realizó porque un señor que trabajaba en ETECSA le dijo al señor Roberto que el cable que pasaba por enfrente de su casa era el internacional. Entonces se montaban en una escalera y subían con su aparato telefónico y así se conectaban y comenzaban a hablar. Luego a la gente le empezó a preguntar sobre la escalera aquella que daba a la azotea y Roberto les comentó para que servía: así empezó a rentar el teléfono: él les permitió entrar a su casa, los sentaba en la sala y les cobraba cinco dólares la hora de llamada. Luego pasó el teléfono para una mesa que estaba en la terraza para que hubiera mayor privacidad.

El tiempo de duración del negocio fue de aproximadamente seis meses, según lo que Roberto declara y se realizó entre el 2000 y el 2001, momento en el que quitaron el teléfono de la calle de enfrente de su casa “porque se dieron cuenta”. Después él se trasladó con su *invento* a dos cuadras más adelante en donde había otro teléfono al que se conectaban de la casa de un *socio* y desde ahí realizaban las llamadas.

La comunicación es uno de los negocios centrales en la isla. El acceso a la utilización del servicio internacional de llamadas, por una parte, y a la televisión satelital por la otra, son negocios que han tenido su auge. La circulación de productos culturales provenientes

de otros lugares no sólo se realiza por medio de las personas que viajan al extranjero o de los extranjeros que viajan a Cuba, sino también por los negocios ilegales que permiten ver y grabar música, películas y programas extranjeros.

Así una de las actividades que Roberto realizaba aún en el año 2004 era la instalación y mantenimiento de antenas satelitales. Un *socio* era el encargado de adquirir las antenas satelitales y de la administración del negocio; este hombre señalaba que en el año 2003 tenía instaladas aproximadamente diez antenas por las cuales cobraba 100 dólares al semestre. El aparato y la antena llegaron a costar entre 800 a 900 dólares y por mantener la tarjeta, que servía para poder adquirir el servicio, se pagaban 100 dólares cada seis meses. Él no pagaba nada porque un socio suyo le mantenía su tarjeta. La función del señor Roberto en este negocio consistía en ayudar a instalar una antena a un cliente nuevo, hecho que no es muy frecuente. La cantidad recibida por este trabajo es desconocida, pues insistía que él “ayudaba” a instalarla y se buscaba “un dinerito”. Sólo declaró que con el dinero obtenido por la venta directa de uno de estos servicios compró el video. Con las antenas “que aparecieron”: vendió dos para poder hacerse de la suya y vendió además algunos aparatos que se conectan directamente a la antena.

La instalación de su propia antena satelital, en el año 2003, le permitió generar un nuevo negocio: la grabación y renta de videos que contenían programas de moda, el negocio de “banco de películas” el cual dejó porque no le acababa de cuadrar “...porque si lo tienes en tu casa la gente se entera y comienza a venir y alguien le puede decir a la policía que fulano renta películas en su casa, y puede que llegue la policía a tu casa”. Entonces se las entregaba a un socio para que él las rentara, él se las daba en 5 pesos, pero después “ya no me funcionó porque el muchacho me decía que no salían [...] que hubo días en que llegaban 10,15 ó 25 pesos y ‘no daba la cuenta’”. Los videos más solicitados eran aquellos que contenían películas de acción, el programa Sábado Gigante, Cristina e incluso telenovelas mexicanas. El negocio fue suspendido porque el socio que se llevaba las películas para rentarlas argumentaba que no había clientes y el señor Roberto sospechó que éste estaba utilizando los videos y no estaba entregando la ganancia.

Otros productos que escasean en el mercado legal y que existen en los almacenes de los centros de trabajo, también son objeto de comercialización entre la población: el aceite para los automóviles es uno de ellos y el señor Roberto, en la última etapa de las entrevistas realizadas, se dedicaba a la venta de este producto el que comercializaba “por fuera” principalmente a particulares. La venta de aceite se realizaba a partir de una red comercial que partía en una persona dentro del centro de trabajo de donde era extraído el producto necesario, no se averiguó que cantidad se extraía semanalmente, pero sí el precio que se pagaba por el aceite. El *socio* que estaba dentro del centro de trabajo que era jefe de almacén era quien *desviaba* el producto. La función del *socio* que estaba en el centro de trabajo era conseguir el producto que se ofertaría. Posteriormente el señor Roberto sería quien lo vendería a otras personas, las cuales le pagarían 540 pesos en total que eran repartidos entre el señor Roberto y su *socio*.

En el hogar de Roberto y Maydollys existía un fuerte ocultamiento de todas las actividades económicas ilegales: su compañero realizaba la extracción de aceite de automóviles de su centro de trabajo para comercializarlo y mantenía diversos inventos para resolver. El ocultamiento –pensamos–, estaba determinado por dos factores: la vigilancia por parte de los integrantes del CDR con quienes no existía una relación de confianza, y el factor de la raza, pues aún en la actualidad, la delincuencia está asociada con la población de raza negra, es decir, se encuentra fuertemente estigmatizada. Estos dos factores se relacionan, asimismo, con que esta mujer migró de oriente, es mulata y se dedica a actividades ilegales.

Finalmente todo influirá en la forma de crear ardidés en ese contexto en el que “no se puede confiar en nadie” porque la policía se da cuenta de las actividades y “nos llevan presos”.

Maydolys migró de la zona Oriente de la isla y se instaló a vivir definitivamente en La Habana. Llegó aún joven y sin experiencia laboral, después de haber vivido un crudo Periodo Especial, y en busca de oportunidades de un nuevo empleo, es decir, realizó fundamentalmente una migración económica. El objetivo central de Maydolys radicaba entonces en la consecución de un empleo para alcanzar un mejor nivel de vida que el que tenía en Guantánamo, empleo que le serviría para poder “tener una mejor calidad de vida”.

Instalada en La Habana, comenzó a dedicarse “exclusivamente” a las actividades del hogar y a la atención de los negocios emprendidos por su pareja. Después de un año, esta situación se modificó y ella comenzó a planificar actividades propias para obtener recursos. Salía a trabajar y creaba sus ardidés, burlaba la regla, en ese doble estándar en donde socialmente ello está permitido. Abordaremos un ejemplo, sin intención de agotar las diversas prácticas que ella realizaba.

Ella fue planificando *inventos* para elevar los ingresos familiares conforme se iba posicionando en los empleos. Primero, la consecución del empleo de peluquería requirió de la planeación de una estrategia para ingresar al curso por medio de un intercambio asimétrico, pues ella debió pagar para que la aceptaran. La elección de la ocupación forma asimismo parte de la estrategia, pues la peluquería es una actividad que se puede llevar a cabo tanto en casa como en un empleo estatal y en la cual siempre hay clientes. Dentro del empleo estatal, se convierte en una estrategia importante para conseguir dinero extra, pues se pueden utilizar mecanismos como el ofrecimiento de productos mejores para las clientas que puedan pagar un mejor servicio. La peluquería era su centro de trabajo y este espacio le permitía conseguir mayores recursos, en primer lugar, porque las mujeres pagan más por mejorar su imagen y crean las condiciones para obtener un mejor servicio.

En un empleo anterior, así como en éste, la significación de la propina es trascendente y refleja valores de solidaridad y de ayuda entre las personas. La propina, en un contexto de carencia, es asumida por Maydolys como una ayuda, como en uno de sus empleos:

“Era recepcionista, cuando empecé los trabajadores de ahí me ayudaban, porque ahí trabajaban fotógrafos y entonces tenían su apartamento y para yo limpiar ese apartamento de ellos yo tenía que esperar a que ellos no estuvieran ahí, pero cuando ellos se iban no podían dejarme sola [...] entonces ¿qué hacían ellos? Ellos los domingos estaban ahí, ahí se trabajaba todos los días menos los domingos, pero el domingo ese, ellos me decían que si yo podía ir y me daban un dinero por fuera, por fuera es: aparte de mi salario [...] trabajaba y me buscaba mi dinerito”.⁹

En el último trabajo, la propina mantiene su significado, pero no como una ayuda, sino como un valor extra asignado. El valor de la propina se mide por la atención ofrecida pero también era una forma en la que ella ofrecía un servicio adicional al de la peluquería:

“Pero que pasa, te voy a decir, un ejemplo, yo hago un trabajo, que es una sola persona y esa persona paga 15 pesos en la caja, en la recepción, pero entonces, yo llevo mi material, es propina y no es propina a la vez, es porque me “gano por fuera”, pero también yo tengo que llevar un producto que yo tengo, que yo compré y entonces ella (la clienta) pagaba en la recepción 15 pesos porque si me cogían haciendo un blower (alaciado) sin vale me llamaban la atención, entonces ella tenía que pagar ese vale de 15 pesos. Ellas sacaban ese vale aparte y se hacían el laciado conmigo...”

9 Entrevista realizada el 28 de marzo en el Municipio de Cerro, Ciudad de La Habana.

La propina tiene un doble significado: por una parte, se entrega para poder recibir algún pequeño beneficio o un buen trato por parte de la prestadora del servicio; y por otra parte, la propina es en realidad el cobro del servicio extra que se ofrece, por la carencia de “buenos productos” en las peluquerías estatales, contribuye a este doble uso del espacio, en donde se trabaja legal-ilegalmente. En este sentido, tres mujeres participaban, la clienta, la administradora que permitía que Maydolys ganara dinero por fuera, siempre y cuando se pagara el costo base por la clienta que solicitaba el servicio.

La propina también resultaba importante al salir de compras, pues permitía mantener contenta a la dependiente de la tienda en donde se adquiría un producto. En la práctica, se entregaba la propina para recibir un beneficio: “Oye, pero me guardas jabón, cuando llegue”, decía Maydolys al entregar la propina.

Estoy buscando un *socio* pa’ mi negocio

La migración circular posibilita que los inventos se diversifiquen. Primero, porque la entrada a otro país entrega a las personas que migran, mayores opciones de acceso a productos que no se encuentran en la isla y que, por ende, pueden ser comercializados con mayor facilidad entre los vecinos del barrio, los amigos y los familiares. Segundo, porque salir del país con la posibilidad de volver mantiene el negocio activo y se pueden generar grandes recursos. Permite además, la opción del traslado del dinero que pudo haber sido enviado como remesa. Sin embargo, esta posibilidad de hacer de la migración circular un negocio, requiere de haber invertido una buena cantidad de años en establecer lazos de confianza en el centro de trabajo (vinculado al extranjero), la utilización de redes sociales construidas no sólo con cubanos sino también con extranjeros, que “facilitan” el acceso a la posibilidad de salir de la isla de manera legal. El caso presentado ilustra una de las formas en las que los cubanos se vinculan y viajan al exterior con la única intención de reunir dinero, *inventar* algún negocio y volver a la isla.

El señor Marco y la señora Claudia se casaron hace seis años, tienen dos hijas que viven con ellos, una de ellas tiene quince años y la otra cinco. Mamita es la tía de Claudia y es el pilar central para el mantenimiento de la unidad doméstica en los periodos en los que la pareja vive en México. Además, Mamita forma parte de la unidad doméstica tres, en la que planifica actividades diferentes a las que realiza en el barrio de Claudia.

Del trabajo estatal al trabajo ilegal

El proyecto socialista incluía en su programa de justicia social la educación para todos los miembros de la sociedad. Este proyecto se extendió cada vez más en el país, primero con el programa masivo de alfabetización de la población y, posteriormente, con la construcción de escuelas en las áreas rurales en todo el país. La sociedad se profesionalizó cada vez más, hecho que se convertiría en una contradicción, pues esta condición en la década de los noventa no fue una ventaja para cubrir las necesidades familiares. Sin embargo, la profesionalización sí significaba en algunos casos una ventaja para aquellos que salían del país como los médicos.

Claudia, trabajó, como la mayor parte de los entrevistados, en un trabajo estatal. Ella narró cómo a través de los años su actividad económica tuvo que cambiar significativamente pues no pudo mantenerse dentro del trabajo estatal y fue necesario integrarse, a partir del Periodo Especial, en las actividades de la economía mixta y posteriormente en las actividades sumergidas, en palabras suyas:

“[...] a la actividad más bien comercial, negocios, es lo que estoy haciendo... desde

el año 1995 cambie de [...] seguir ejerciendo como ingeniero eléctrico, pasé para lo que es [...] trabajar con empresas mixtas, en lo que es la vida comercial, es decir, vendedora, ejecutiva, esas cosas.”¹⁰

El Periodo Especial dibujó un panorama distinto para la señora Claudia, pues de acuerdo con los demás informantes, acepta que la década de los ochenta fue una buena época en que se podía consumir con el dinero cubano:

“Después me casé y mi marido también tenía su salario, no estaba mal, me fue bien, se podía ir al mercado centro, ahí hacíamos compras, compras de lujo, con gusto y sí nos alcanzaba bien. En esa época que no había ese Periodo Especial que eso fue en el año noventa, te estoy hablando del ochenta y seis ochenta y siete... pero era una época en que tu encontrabas de todo en la calle, de todo normal, no te estoy hablando... y tu buscabas cosas acorde a que -yo quiero guardar dinero pa’ que me sobre -pa’ cuando vaya el fin de semana -tengo dinero-, y yo la pasé bien, con dinero económicamente me fue bien, no me fue mal, hasta el noventa, en el noventa todo cambió...”

Incorporación en las nuevas actividades

La señora Claudia, que había decidido cambiar, lo hizo en un contexto en el que se abrían nuevas posibilidades que no hubiesen surgido sin antes pasar por una tremenda crisis. La falta de una dieta que le entregaba un ingreso adicional y volver a ser madre la hicieron buscar otro empleo. Las nuevas expectativas surgen gracias a la colaboración de una amistad que consigue un empleo acorde con sus necesidades y con miras a relacionarse con los extranjeros, la principal fuente de divisas:

“Llegó el Periodo Especial, llegó la crisis y hasta decidí dejar ese trabajo cuando ya no podía ir a los centrales y ya no tenía dieta, me van a subir el salario, está bien, ya voy a ganar más: 290, doscientos sesenta y algo, no sé, pero ya estábamos por el PE que ahí empecé a irnos mal y ya no quería seguir ahí y me fui a buscar una amiga mía, buscame un trabajo, ya estaba casada, tenía a Claudia, ‘ayúdame a buscar un trabajo ya, me quiero ir de la electricidad’, decía, porque ya a esa hora tú empiezas a pensar ¿qué hago para ganar más dinero [...] y esa amiga mía me consiguió un trabajo en Cubanacán, en el departamento de proyectos de Cubanacán, ahí [...] creo que trabajé hasta el año 94, tres o cuatro años”

La primera estrategia reconocida con nuestra informante nace de la necesidad de obtener mayores ingresos para mantener a su familia, por medio de las buenas relaciones que ella fue tejiendo con extranjeros. La primera fase de su ingreso al mundo comercial se genera a través de la misma amiga que le consigue el empleo en Cubanacán, quien la busca para colaborar en otro proyecto con extranjeros en una tienda:

“[...] y empezaron a venir amistades mías con planes: vamos a tratar de montar una empresa y ya era eh [...] tratar de entrar en un mundo de las firmas que es la parte de las empresas extranjeras que ya tú sabes que tienen más [...] Vinieron amigos de Barcelona [...] mi amiga la de al lado que fue la que me consiguió aquí que ya había montado Benetton, con un italiano y le empezó a ir bien y se llevó a la administración a su gente a trabajar con ella y empezamos a ver el contraste...”

Posteriormente, las relaciones comerciales se profundizan en un proyecto familiar cuando la señora Claudia se casa con el señor Marco, que anteriormente trabajaba con ella en Cubanacán. En este momento, se planifica de mejor manera una estrategia para emplearse en un mismo lugar con un extranjero español en una tienda en labores administrativas y en el área de ventas. El siguiente encuentro con su empleo comercial fue con un italiano que ella conoció por medio de su anterior trabajo con el español:

“...vino la etapa que conocimos a este italiano que ya yo había conocido con el

10 Entrevista realizada en el mes de enero de 2004, en la Ciudad de México.

español y nos mandó a buscar y nos montó la empresita, yo era la representante de él en el área de América Latina y el Caribe atendiendo la empresa española, estuve cuatro años con ese señor, y éramos tres trabajadores mi hermano, Marco y yo. Yo era la gerente, Marco el económico, Alejandro (hermano de la señora Claudia) el distribuidor y el coordinador de embarque, de todo, nos fue muy bien; a los cuatro años dejé ese trabajo, me volví un poco estúpida, no tenía porque haber hecho eso pero fue cuando quisimos cambiar de empresa, nos iba bien y todo pero [...] eh [...] te digo creo que fue dentro de trabajos como tal la mejor época de mi vida, la que trabajamos con el italiano nos enseñó muchísimo, hasta lo que se habla, lo que no se habla, y nos enseñó hasta cómo crear una empresa, cómo mantenerla, los gastos... hasta donde tú puedes [...] como un representante para que te compre y lo logramos, montamos una tienda en la galería el Comodoro, nos fue bien y trabajamos cuatro años ya luego, el empezó a dejar de ir y mandó otro italiano que nos atendiera y creo que ahí hubo un poco de distanciamiento, boberías que pasan a lo mejor hasta inmadurez en la toma de decisión. Conocimos a este mexicano y hasta ahí, mi vida es hasta ahí [...] que decidimos cambiar [...]”.

El mexicano mencionado es un personaje que conocieron en Cuba con el cual se planificó y se emprendió un negocio para la venta de ron en México. Este hombre sería el medio por el cual ellos podrían salir con un permiso especial para trabajar en esta empresa que estaba registrada como extranjera.

La asociación y el trabajo en México

La primera experiencia como “independientes” surgió de la asociación entre familiares para montar una pequeña empresa con la que se pudiera comercializar ron en México por medio de un *socio* mexicano. Esta asociación agrupó a diferentes inversores familiares. En el negocio participaron de este modo las tres familias constituidas por los hermanos y que eran representadas por: la familia de la señora Claudia, Alejandro, su hermano y la cuñada Yusnavy, esposa de otro de sus hermanos.

La historia relatada por los miembros de esta unidad doméstica refiere su instalación temporal en México por motivos económicos. Los tres entrevistados fueron víctimas de un fraude por parte de un mexicano que se hizo socio comercial de ellos para vender determinada cantidad de ron. La causa principal del fraude, explican ellos, fue que regresaron a Cuba por un periodo de un mes para visitar a sus hijos y dejaron encargado el negocio con el socio mexicano en el cual confiaban plenamente. Al regresar del viaje, las cuentas no “cuadraron” y nunca pudieron recuperar el dinero de 150 cajas con diez botellas de ron cada una. Para vender el ron y cubrir la deuda decidieron trabajar en México, pues tenían el permiso necesario para residir y por lo tanto para trabajar, el cual consiguieron a través del negocio, como un permiso de trabajo. La estrategia para poder pagar la deuda se tradujo entonces en buscar empleo y además, lo más importante, en buscar el mercado para vender el ron.

Así la señora Claudia y el señor Marco vivían por periodos de seis meses en la ciudad de México, donde se dedicaban a diversas actividades económicas. Esto les permitía distribuir sus ingresos entre el pago de sus necesidades básicas: vivienda, alimentación, servicios; la inversión en artículos para la venta en la ciudad de La Habana y el pago de una deuda económica familiar. Con ellos también compartía la vivienda y las obligaciones del pago de la deuda, Alejandro, que invertía también en productos para la venta en La Habana. La estrategia central de la venta de artículos comprados en México, en el popular barrio de Tepito y llevados posteriormente a Cuba para su comercialización, será abordada en las líneas que siguen.

En la casa y en la “chopin”

La actividad económica alternativa comienza en el Distrito Federal, en donde la pareja al momento en que lograban vender varias botellas o recibía su sueldo la señora Claudia, se dirigía a Tepito o al Centro para adquirir productos. La selección de productos se realizaba según la experiencia ya adquirida por ellos en la venta de ropa chilena que comercializaban para un italiano en Cuba en una tienda de un hotel. Los productos favoritos por los cubanos, es decir, los que tenían más demanda, eran en primer lugar, gorras y pullovers (playeras) de marcas estadounidenses (Nike principalmente) y de equipos de béisbol norteamericanos, joyería de fantasía, en especial anillos y collares, y en menor cantidad artículos para peceras, especialmente filtros. Otro artículo importante eran los broches que se utilizan para manufacturar collares artesanales. La compra de estos productos se realizaba en Tepito o en el Centro visitando locales fijos o ambulantes que ofertaran los productos antes mencionados. La cantidad de los productos se establecía en primer lugar, de acuerdo al presupuesto y, en segundo lugar, de acuerdo a la cantidad que fuera posible trasladar en las maletas.

El traslado de los productos se hacía normalmente en el equipaje, adquiriendo el riesgo de la confiscación al llegar a la aduana del aeropuerto en La Habana, por lo que algunos de los productos “evitaban” la aduana envueltos como regalo. Al llegar a la aduana en Cuba el equipaje era registrado por las autoridades correspondientes, las cuales al notar cualquier irregularidad confiscaban los productos que consideran que los viajeros estaban introduciendo a la isla con fines lucrativos.

En el momento en que la pareja llegaba a su hogar comenzaba a contactar a todos aquellos miembros de la familia que colaboraban con la venta, así como a aquellas personas que no forman parte de la familia, para colocar de manera inmediata los productos en el mercado.

La red comercial de la unidad doméstica se conforma por algunos miembros de la red familiar, es decir, está traspuesta sobre la otra, su existencia se debe a un alto grado de confianza familiar, aunque se extiende a la red de amistad, en el círculo de amigos íntimos. La familia por su parte venderá entre sus amigos íntimos, familia, vecinos y conocidos de confianza. El factor confianza cumple una función fundamental para la reproducción de la actividad económica alternativa o comercio doméstico, pues les permite estar seguros de que el “vendedor informal” no los denunciará a las autoridades.

Así, el hogar se convertía en un espacio de prácticas relacionales, en donde hay reconocimiento y legitimación de los actores y hay una realidad compartida que ellos van transformando cotidianamente. En el hogar, como un lugar de comercialización se recibía gente conocida y desconocida para vender algo “inalcanzable” en el mercado comercial, en dos sentidos: en uno porque no existía, en el otro, porque si existía, el precio era elevado. Por eso, también se establecía un precio conveniente que previamente había sido acordado por la pareja que calculaba un margen para que el intermediario pudiera recibirlo a menor costo y aumentar su ganancia o para que al comprador le pareciera atractivo. Las visitas más frecuentes eran sobre todo de familiares y de uno de los amigos más cercanos de Claudia en quien se depositaba plena confianza para la entrega de artículos. Ninguno de los artículos era pagado en efectivo en el momento de la entrega. La venta de un producto requería de una selección o recomendación previa sobre el comprador, enviado generalmente por un familiar. Después los productos salían a la calle.

En la sociedad cubana, los centros comerciales (chopin) se comienzan a instalar en la

década de los noventa, en medio del proceso de apertura económica y con ellos se cambia el escenario urbano en La Habana y se abren nuevos espacios. Pero el cambio va mucho más allá, pues estos espacios son el paradigma de la sociedad de consumo, entendido no como un acto masivo, sino como un acto de estatus que refleja la aceptación de valores distintos y procesos de diferenciación e identificación por parte de los individuos, y que además genera mayores contradicciones sobre el acceso o no a los productos que se comercializan y sobre todo a toda la simbolización que ellos encierran.

Para Claudia y Marco, la *chopin* es un espacio que les permitió tener acceso a mayores y mejores recursos durante el Periodo Especial, pero que se convierte ante todo en un espacio de negociación, en primer lugar, porque las personas con las que tienen contacto también están dispuestas a negociar algo y a obtener definitivamente alguna ganancia. Es un espacio de transacción mayor y la trayectoria planificada respondía a esa serie de intereses compartidos con otras personas.

El proceso para la entrega de productos requiere fundamentalmente de la existencia de un conocido de confianza que trabaje en la tienda indicada. El hotel mantiene dentro de sus instalaciones un complejo comercial que consta de tiendas de ropa para toda la familia: ropa para niños, deportiva, ropa para mujer, tiendas de artículos eléctricos, perfumería y alimentos, así como joyerías. Es posible encontrar marcas internacionales como Nike, Adidas, Guess, Reebok, Mango, LG. Las tiendas ofertan sus productos en dólares.

Las tiendas se recorrían en un acto de apropiación, la dependienta o vendedora de la tienda recibía a Claudia y le advertía sobre la existencia de inspectores en la *chopin*, para que volviera más tarde. En la trayectoria se acude solamente a los lugares a donde hay personas conocidas, se conversa, se analiza el problema de la existencia de los inspectores y se muestran y entregan los productos cuando aquellos han desaparecido, Claudia entra en contacto con la dependienta de la tienda de ropa deportiva y mientras espera su respuesta, dice: “la mujer intercala la ropa entre la de la tienda para hacerla pasar como original y así se gana dinero para ambas partes, pero hay que tener cuidado porque si la cogen ... la echan”.

En la tienda de ropa de niños, se conversaba con la mujer, primero, de temas cotidianos: sobre la familia, el trabajo y después sobre el negocio. Posteriormente, se mostraban los *pullovers* de los niños y la señora Claudia preguntaba sobre la posibilidad de su venta. La visita era breve y en ella no se entregaba dinero ni se firmaba ningún documento de recibido: era un acto de confianza.

La trayectoria es significativa, es planificada, pues en ella se refuerza el contacto con las personas conocidas que pueden servir de intermediario para el negocio, se reconoce el lugar, las personas nuevas y los valores tanto simbólicos como económicos. Se desafía a la regla en todo sentido: se distribuyen productos propios, se reconoce el espacio, se evade al inspector, se refuerza la confianza, se espera el resultado, se apropia de una actividad de la que se está excluida, pues no es distribuidora oficial.

La estrategia utiliza como vía fundamental el contrabando y como mecanismo para la comercialización la utilización de las redes sociales, esto sucede específicamente porque los productos comercializados se tienen que vender entre conocidos o personas de confianza. De no ser así el vendedor se estaría arriesgando a vender un producto a alguien incorrecto. Los productos no se comercializan, por ejemplo, entre los vecinos ya que la unidad doméstica vive en una cuadra donde existen autoridades de alto rango. Por lo que la actividad se traslada hacia otros lugares o se realiza dentro de la misma casa con personas específicas.

El negocio, como Claudia lo entiende, se sustenta en un sistema de redes de relaciones

que ella ha mantenido por medio de lazos de confianza creados con diferentes personas a lo largo de muchos años. La confianza se erige como el pilar, frente a una sociedad de riesgo que es definida por la fractura de la confianza y por una sensación de peligro, pues existe la posibilidad de ser denunciado ante las autoridades por actos ilícitos. Sin embargo, podemos realizar matices en referencia a lo anterior, pues la confianza nace del sentimiento de realidad compartida y por ello en la sociedad cubana las prácticas cotidianas para el beneficio familiar se legitiman por medio de un vínculo simbólico que de acuerdo con Duch (2002) “interviene de manera muy eficiente en la interiorización que los individuos llevan a cabo del orden social”.

¡No es fácil!: redes, confianza e intercambios recíprocos

Este grupo doméstico se conforma por cinco personas. La señora Fania es una mujer que se ha casado dos veces, su actual esposo, el señor Orlando, es un médico ortopédico que trabaja para el Estado, viven con sus dos hijos. Ella se dedica únicamente al hogar y su madre, la señora Mamita colabora sistemáticamente en el mismo.

El hogar está marcado por la religión yoruba aunque no existen una gran cantidad de ornamentos en el mismo, como se podía apreciar en los hogares de los santeros y creyentes de raza negra. La diferenciación racial religiosa tiene que ver con la creencia más arraigada de las raíces africanas en sus descendientes. La población blanca ha practicado la religión yoruba o ha acudido a ella en situaciones coyunturales difíciles como es el caso de esta familia.

La prosperidad y la carencia: la década de los ochenta y el Periodo Especial

La década de los ochenta se presenta en la memoria colectiva como una etapa de prosperidad en comparación con el Periodo Especial, se recuerdan las tiendas como lugares en donde se podía conseguir de todo y en donde las dificultades eran mucho más sentidas:

“En la década de los ochenta había mejores condiciones ¡como que no! en todos los sentidos, como en la misma comida, era todo es más barato, estaba abundante, ahora hay no, en aquel entonces se podía comprar las cosas con dinero cubano, habían mercados con todo, casi la mayoría de las cosas eran producto soviético y entonces todo era barato... vestíamos, nos calzábamos, comíamos, yo tenía de todo, yo tenía televisor, en aquel entonces no había televisor a color, era soviético, pero yo tenía mi televisor soviético, yo tenía mi lavadora soviética.”¹¹

En contraste, el Periodo Especial fue un momento en la historia de los cubanos que es recordado amargamente pero que para unos y otros no fue vivido con la misma intensidad según lo relatan nuestras dos informantes:

“Pues como una experiencia más, la pasamos, nos dimos cuenta que a pesar de tanta necesidad pudimos pasarlo, logramos pasarlo y que con poco se puede vivir, nadie se murió en el Periodo Especial de hambre, nadie se murió de hambre, no comerías lo que tú deseabas comer, pero con hambre no te acostabas, con hambre aquí nadie se acostó, a lo mejor, no sé, lo que tú deseabas comer pasaba mucho tiempo y no lo has podido comer, pero lo pasamos [...] Mucha escasez de todo, de alimento, de ropa, no había jabón, escasez total, de todo, total, de medicamento, de todo, de todo en general. Se inventaba mucho, se inventó mucho, porque por ejemplo, a lo mejor yo tenía frijoles para hacer pero no tenía otra cosa que echarle, entonces con mi vecina que éramos el mismo caso: mujeres divorciadas, con hijos, ella me decía: –yo tengo

11 Entrevista realizada en abril de 2004, El Vedado, La Habana.

esto, vamos a [...] yo pongo el arroz, tú pones los frijoles y tú me das de lo tuyo y yo te doy de lo mío y compartíamos la necesidad y así [...] es que se inventó tanto en el PE que yo no te sé decir. Gracias a Dios al menos en mi casa, en mi caso, en mi familia nunca nos enfermamos que es lo principal, que no tuvimos la necesidad de acudir a un hospital ni por una medicina tuvimos problema.”

Para la señora Fania, que vivía en Oriente, la situación es recordada de manera más grave:

“Fueron años muy duros, porque ya en el noventa comienza el Periodo Especial, fueron años duros, se pasó trabajo, no aparecía nada, allá en Oriente no había jabón para lavar, no había gas para cocinar, había que cocinar con leña o con carbón, lo que aparecía, no había jabón para bañarse, la comida era bastante difícil.”¹²

La dificultad de esos años fue aminorada principalmente por medio de dos factores que influyen decisivamente en la vida de las familias: el primero, la ayuda y el segundo, el trabajo que era posible hacer. En términos cubanos, “se buscaba cómo resolver”

Vender para resolver

Cuando la señora Fania llega a La Habana la situación de dificultad no había sido superada. Por ello, ella se inicia en la actividad informal como vendedora de productos que le eran otorgados por su padre:

“Mi papá que trabajaba en los camiones, él trabajaba en unas rastras, iba a Santa Cruz y viraba y conseguía ron o no sé qué y yo le vendía el ron, por ejemplo vendía dos o tres botellas de ron, pero la botella de ron costaba 120 pesos [...] y de ahí el me daba [...] él hacía un trabajo y en este trabajo vamos, por ejemplo en una firma no le pagaban con dinero pero le pagaban con una factura de comida y entonces él me daba –toma mira– y el compraba una pierna de puerco [...] él me decía –ven– me daba un poco de carne, mira véndeme este ron, y yo se lo vendía [...]”

La ayuda del padre fue fundamental para conseguir un ingreso adicional y la venta de productos respondía a una necesidad de la población:

“Mira, vendí, jabón de baño, jabón de lavar, me esmeraba para venderlo [...] el jabón creo que lo vendía en diez pesos [...] era jabón que es lo que resolvía y el ron y entonces [...] ya en el año 94 comencé a hacer el curso de operadora, si me presenté, hice las pruebas, hice el curso y ya en el 95 comienzo a trabajar.”

Aunque ella realizó esta actividad de manera transitoria no se asume como una persona que haya sido cuentapropista, sino que simplemente era “vendedora por fuera”. La ayuda del padre fue, en ese sentido, fundamental para subsistir durante la época más difícil de crisis, pues los productos que le entregaba para vender no le costaban nada y ella obtenía una ganancia.

Resolver para vivir

Por su parte, la señora Mamita hacía uso de sus relaciones sociales para que la vida fuera más sencilla, no indica estrategias específicas, pues las acciones no eran planificadas, aunque en este esfuerzo por estar mejor todos los vecinos colaboraban:

“Mira, hija lo único que te digo es que yo no me acuerdo, nunca falta dio cuando tú menos te lo imaginabas resolvías tu problema y tú no sabías ni como, pero se resolvía, vuelvo y repito aquí nadie se murió de eso y aquí nadie se acostó con hambre, a lo mejor con ansia de comerte un bistec, de comerte un pollo ¡ay comerme esto ahora!, ¿tú me entiendes? arroz y frijoles solos o potaje con pan, esto nada más pero te lo

¹² Entrevista realizada el 6 de abril de 2004 en Santos Suárez, Municipio 10 de octubre, ciudad de La Habana.

comías, no pasabas hambre, porque me acuerdo que en mi casa inventé... ¡yo no inventé!, lo inventó el Periodo Especial, la necesidad, el bistec de casco de toronja y se inventó y nos comíamos aquello, se hacía normal como si tú fueras a hacer un dulce sacabas los cascos de la toronja, los hervías, los hervías, los hervías bastante para quitarle el amargor y después lo cogías y lo exprimías bien así con la mano y lo sazonabas como si fuera un bistec, lo empanizabas y tú estabas comiendo bistec y era casco de toronja, que es la corteza, se apretaba así con la mano para quitarle el agua, para botarle toda el agua, para que te quedara sequita y se inventaba mija; allá en Oriente todavía la gente inventaba más porque había una mata que con esa mata, ellos hervían la ropa y lavaban y lavaban también con ceniza y les quedaba la ropa blanca, las cazuelas también las lavaban con ceniza y brillaban que parecía que estaba lavada con detergente.”¹³

Todos los inventos que se realizaban respecto a la comida no son realizados únicamente por la población, el gobierno impulsaba la optimización de recursos alimenticios disponibles durante los años más duros de la crisis, cuando por la libreta de productos se debía entregar proteínas, las cuales escaseaban, se creaban alimentos elaborados principalmente con soya y mezclados con harinas, carnes, chorizo, etc. (Holgado, 2002: 69-70).

Actividad por cuenta propia

Al igual que una gran cantidad de cubanos, la señora Mamita es la única que se dedica a la actividad por cuenta propia dentro de su grupo doméstico y se incorpora a la preparación de alimentos, actividad que realizará con la ayuda principal de su vecina de los bajos y con la colaboración de su hija, la señora Fania.

La señora Mamita fue vinculada hasta el año de 1995, cuando decidió terminar con la actividad laboral estatal porque era muy complicado llegar al trabajo. Unos meses después, a finales del 95 o inicios del 96, comenzó a trabajar por cuenta propia, con la ayuda de su vecina y la pequeña colaboración de su hija, la señora Fania, quien en esos días había regresado de Oriente. Las actividades por cuenta propia se dirigieron básicamente a la elaboración de alimentos, los cuales eran vendidos todos los días en el portal de la vecina de los bajos, que en ese momento tenía establecido un kiosko. La actividad fue una importante fuente de ingresos, mismo hecho que reconoce nuestra informante, ya que la mantuvo con recursos por aproximadamente tres años. La ganancia por venta de alimentos, según una aproximación realizada, ascendía al mes a 3000 pesos cubanos si hacemos el cálculo sobre la base del mínimo que ella considera ganaba al día, lo cual se traduce en aproximadamente 130 dólares mensuales. Ella detalla cuáles eran los productos que se vendían:

“Nada, me dediqué a la casa, vendía papas rellenas, allá en los bajos en el portal de Yiya. Mira, primero me puse a hacer paleticas de helado, yo te vendía hasta cien paleticas de helado diarias, que era un peso, pero yo te podía invertir en esas 100 paleticas de helado, 30 pesos de inversión y me podía ganar 70 pesos libres, hice papas rellenas, hice duro frío [...] y ganaba. Era casi todo junto [...] entonces también hice unos rollos que yo los hacía con harina, jugo de naranja y le echaba el polvo de hornear y lo dejaba ahí a que se amasentara y entonces esa masa quedaba riquísima, entonces las rellenaba o de jamón o de queso, las enrollaba así, no sé si como una empanada no te sé decir, algo relleno, la gente le encantaba, yo las vendía a tres peso’ y yo vendía todas las que hacía, y las papas rellenas vendía hasta ciento y pico los fines de semana, eso fue un negocio grandísimo, buenísimo, buenísimo porque me daba mucho dinero, yo tenía tiempo para eso, porque yo en la noche me dedicaba a hacer las paletas de helado y los duro frío y los guardaba en el frío ya yo

13 Ibídem

terminaba con eso, ya el otro día por la mañana yo lo único que me dedicaba era a hacer papas, me levantaba, hacía las papas y las freía según las vendía. Por lo bajito tus cien pesos de ganancia de todo o quizás hasta más, porque eso es según la venta ¿tú me entiendes? pero siempre se vendía bastante. Empecé con eso después de que dejé de trabajar, en el 96, me ayudaba a vender sí Fania los duros fríos y eso, era nada más darlos ahí en la puerta al que lo pidiera pero como a elaborar los alimentos no, eso lo hacía yo..., yo los bajaba cuando me pedía ahí, cuando me pedía: baja más papas, yo bajaba, porque antes no era así, porque antes había un kiosco grande que se vendía más cosas allá abajo y yo metía mis productos ahí y los fines de semana que había un amigo nuestro que tenía en el patio de su casa, preparó el patio y ahí los niños iban a bailar, bailaban de 2 a 6 o de una a 6 y entonces yo llevaba papas para allá y las vendía ahí a los mismos niños, eso lo hacíamos los sábados y bueno para mí era hasta un tropiezo porque no daba para tanto, yo no alcanzaba para tanto, pa' abastecer en casa de Yiya y para hacer pa' allá, se cargaba mucho trabajo [...] estuve, eso fue como en el 96 por ahí, estuve como dos o tres años. Terminé de hacerlo, no sé, porque me aburrí de eso [...] mira no me daba como para ahorrarlo, porque no lo ahorrraba porque no quería, pero vivía al día y compraba de todo, de todo lo que me vendían, de lo que me interesaba, en el sentido nunca me faltó el dinero, no lo ahorrraba pero no me faltaba."¹⁴

Es importante señalar que la actividad que la señora Mamita realizaba dependía en gran medida de la colaboración de la vecina al cederle el espacio para la venta de alimentos. Al parecer la señora Mamita no le pagaba nada a la señora Yiya por colocar sus productos en su kiosco para la venta.

Posteriormente, aproximadamente en el año 99, la señora Mamita se dedicará al cuidado de las hijas de la señora Claudia que pertenece a la unidad doméstica 2. De esta manera colaborará en facilitar el trabajo doméstico y el cuidado a las niñas para que la señora Claudia pueda desarrollar sus actividades laborales:

“Bueno ya entonces nace la niña y ya Claudia quiere que yo venga para acá y vine para acá a ayudar y Claudia me está ayudando, ya yo le ayudaba a ella y ella me ayudaba a mí, a ella le hacía falta una gente aquí que le ayudara para todo esto de ella, que tenía que ir, que tenía que venir, entonces tenía que ser una gente de confianza, no podía ser cualquiera, le ayudo desde que la niña tiene cuatro meses.”¹⁵

Las actividades económicas en estos dos sentidos tienen características que las diferencian. La primera es una actividad económica alternativa de “comercio doméstico” en la que la señora “disfraza” su actividad por medio de una legal en la que se están pagando las cuotas debidas. Esta entregó una buena cantidad de ingresos mientras su hija Fania dejó de trabajar. La segunda es una actividad en la que se ayuda a un familiar por lo que no se puede considerar como un trabajo en forma, aunque el cuidado de niños es una actividad económica autorizada dentro del cuentapropismo. Por la ayuda, la señora Mamita recibe otra *ayuda* a cambio que aseguró era económica principalmente. La ayuda es una importante acción para esta familia, como veremos en las siguientes líneas.

La ayuda

Como hemos indicado, durante el periodo de crisis se revitalizan dos acciones importantes: la ayuda y el favor. Estos se pueden clasificar en diferentes niveles, como también se ha referido. En el caso de esta unidad doméstica se recuerda sobre todo la fuerza de la misma durante la crisis. La *ayuda* fue fundamental para la señora Fania, pues gracias

14 Ibídem

15 Ibídem

a ella, se resolvían las necesidades más básicas en su hogar:

“Los abuelitos del niño me ayudaron mucho ellos se desenvolvían porque el viejito tenía la ponchera particular de él y se desenvolvía económicamente y ellos ayudaron mucho, nunca le faltó nada, la comida del niño nunca me faltó, siempre aparecía un jabón para lavar [...] ¿Cómo se resolvía? [...] Mira, pasaba alguien vendiendo algo: jabón, yo no lo compraba pero el viejito, el abuelo de él lo compraba y yo por ahí resolvía, pasaban vendiendo el mismo carbón para cocinar, yo no lo compraba pero él sí, entonces el trabajaba en una unidad en el campo y en el campo, en este campo se resolvía, el mismo carbón se resolvía, el plátano, el maíz, no sé que [...] y resolvíamos siempre esa es la forma de resolver.”¹⁶

En esos momentos de carencia, la ayuda era la principal fuente de abasto del hogar, ésta se realizaba “resolviendo” la comida. El suegro se encargaba entonces de brindar el apoyo por medio de la compra.

La ayuda vecinal

En aquellos momentos, la señora Mamita reconoce que la ayuda de los vecinos fue de gran valor para sobrellevar aquella etapa en que las dificultades se encontraban en todos los frentes de la vida:

“Si cómo no, mucho, en todos los aspectos, cuando tú tenías un problema de enfermo siempre se ayudaba, al menos mis vecinos fueron mi familia, porque toda mi familia estaba en Oriente, yo estaba sola aquí con la familia de mi esposo y al divorciarme seguimos, seguimos la relación como tú ves y mis vecinos ¡por favor! Eran mi familia, vaya, éramos una familia para todo, enfermedad, en necesidad, en lo que fuera, en la comida ¡cómo que no! Bastante, ya te digo, tú hacías una cosa, yo hago otra, yo te doy, tú me das y así [...] siempre me he rodeado de gente buena, gente que tenía necesidad también como yo, pero bueno supimos compartir, supimos llevarnos bien...”¹⁷

Los vecinos colaboraban de manera solidaria entre ellos, característica que no debemos olvidar dentro de la noción de ayuda. En esta sociedad en la que pueden ubicarse muchos problemas así como de la seguridad de una vida básica decorosa, estas prácticas que no carecen de conflictos, son un pilar para el mantenimiento de las familias.

Intercambios recíprocos

En esta unidad doméstica, otros favores giran en torno a las situaciones cotidianas: se comparten servicios telefónicos con la vecina, se presta el servicio de correo electrónico desde la computadora personal, se realizan préstamos de ropa y de comida la cual en ocasiones se regala. Los favores se efectuaban en un primer nivel cotidiano con dos vecinos del grupo doméstico: la vecina de los bajos y el santero que no vivía en el mismo edificio sino a la vuelta de la cuadra en un pequeño apartamento marcado por la religión.

La vecina de los bajos compartía la línea telefónica y ambas mujeres pagaban la cuenta saldando su respectiva deuda. La línea telefónica era una misma y cada una de ellas mantenía un aparato telefónico propio en su casa. Por otra parte, la señora Fania colaboraba recogiendo los productos de la libreta de ambas y viceversa. Cuando hacía falta algún producto en la casa era común pedirlo prestado a la vecina. Uno de los hechos más significativos en cuanto a la ayuda y la noción de “compartir”, sucedió cuando la vecina

16 Ídem

17 Ibídem

mató el puerco que engordaba para venderlo y entregó a su vecina de los altos una pierna del animal.

Por otra parte era especial la relación que la señora Fania mantenía con el segundo vecino mencionado, un santero que ayudaba recurrentemente a la señora Fania en labores domésticas como el aseo de la casa y estaba pendiente de las necesidades de su amiga.

Una de las maneras centrales de obtener productos en la casa era por medio de regalos: el tinte, la pasta de dientes, los dólares. Prevalece el “regalo” que se entrega por parte de familiares, amigos y personas de confianza, pero además de personas que tiene mayor lejanía en términos de confianza, respecto a la unidad doméstica. En estas redes establecidas y se evidencia esta situación en la que prevalece el “regalo” pues en algunos productos indicaba que no siempre eran comprados.

Los regalos se recibían por diversas vías, la más común eran los regalos que se le entregaban a su esposo por parte de los pacientes que atendía, como una forma de agradecimiento. Era difícil rescatar este intercambio pues no era frecuente y además no tuvimos acceso al centro de trabajo del señor Orlando.

De esta manera, se pudieron identificar redes de intercambio recíproco, las cuales son caracterizadas por establecerse sobre la base de la confianza y dentro de las cuales no existe intercambio de dinero sino de favores, además son relaciones simétricas ya que se establecen entre individuos de la misma clase e incluso con necesidades similares a diferencia de la red patrón cliente. Los favores, sin duda, eran el pilar de la venta de productos alimenticios, del mantenimiento de la unidad doméstica y de hecho del mantenimiento de dos unidades domésticas o más.

A modo de conclusión

Los cambios que se han venido gestando en la sociedad cubana a partir de la década de 1990 todavía siguen su curso y deben ser estudiados para dar cuenta de las nuevas formas en las cuales las personas se relacionan, viven y se organizan frente a los cambios nacionales. En esta primera investigación, que se enfocó en las estrategias económicas y la diversificación ocupacional, se ha podido constatar que la solidaridad, la ayuda, la confianza y las redes de relaciones sociales, fueron y han sido fundamentales para mantener en pie a las familias cubanas frente a los problemas generados por la caída de la Unión Soviética, la posterior reestructuración económica y todos los cambios generados posteriormente, pues en la actualidad el *invento* y la *ayuda* siguen siendo utilizados para resolver sus problemas más cotidianos y aún los menos urgentes. En este trabajo de investigación, las principales estrategias económicas identificadas fueron el manejo del trabajo expresado en la diversificación ocupacional, el manejo y uso de redes sociales y el uso de favores y de la ayuda. Es relevante señalar que la existencia de las prácticas económicas complementarias al trabajo formal o estrategias desarrolladas para evitarlo —el cual ha perdido su valor por diferentes factores—, o la combinación del trabajo formal con el informal, así como la existencia de los mecanismos como el desvío de recursos desde los centros de trabajo, la consecución de artículos desde el extranjero (por medio del contrabando), y todas aquellas actividades ilegales o informales realizadas por la población, refleja en buena medida que éstas han sido fuertemente incorporadas y legitimadas socialmente en Cuba a partir de las necesidades y de las expectativas de consumo que se han creado en la población, consumo al cual no se puede acceder mediante el trabajo formal, principal fuente de ingresos de los cubanos. El problema del acceso al consumo ha sido resuelto —tanto por la población como por el gobierno—

a través de la creación de fuentes de ingreso complementarias, hecho que tiene como consecuencia la generación de otros problemas.

Uno de los problemas principales de la existencia de diversas fuentes de ingreso como las vinculadas a la actividad privada o a la economía sumergida, así como la existencia de las remesas, es que marcan una considerable diferencia entre la población y se convierten en los ejes básicos de una mayor desigualdad aunque, sin duda, todas ellas son funcionales para la economía formal, pues la venta de productos y el ofrecimiento de servicios, permite al gobierno entregar aquello que él no puede y al mismo tiempo ocupar a la población; además entregan los recursos adicionales que las familias necesitan para consumir en el mercado de divisas. No obstante, ante esta situación, el gobierno cubano tiene que asumir un costo social, expresado en la diferenciación económica que se está desarrollando entre diversos sectores de la población, unida a la ampliación de la brecha de desigualdad, fenómenos que pueden resultar en la erosión de la sociedad socialista cubana.

Este problema, que ya es estudiado por diversos especialistas debe ser atendido a través del estudio de los procesos que se están conformando al nivel familiar, pues es ahí donde se han generado los grandes cambios sociales, por los hombres y mujeres que se están incorporando a la actividad económica de nuevas maneras y que están conformando grupos de la población que ahora empiezan a ser identificados como informales, trabajadores por cuenta propia o trabajadores de empresas extranjeras, desvinculados de la esfera estatal tradicional, pero que sobre todo están gestionando su vida cotidiana por medio de *ardides*, convirtiendo sus hogares en centros de trabajo, desafiando el orden establecido, trabajando para superar las dificultades que se generaron en el proyecto socialista y creando proyectos propios en el que participan de manera distinta.

Bibliografía

- BIAGINI, Hugo y Arturo Roig
2006 *Diccionario de pensamiento alternativo*. Editorial Biblos.
CEPAL
1997 *La economía cubana, reformas estructurales y desempeño en los noventa*. Fondo de Cultura Económica.
- DE OLIVEIRA, Orlandina; Marielle Pepin Lehalleur y Vania Salles *et al.*
1989 *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*. COLMEX, UNAM, Porrúa.
- DÍAZ TENORIO, Mareelen, Alberta Durán *et al*
2000 *Familia y cambios socioeconómicos a las puertas del Nuevo Milenio*. CIPS, noviembre.
- DUCH, Lluís,
2002 *Antropología de la vida cotidiana*. Vol. 1, Editorial Trota.
- ESPINA PRIETO, Mayra; Martín Posada, Lucy, *et al.*, “Reajuste económico y cambios socioestructurales”, en: *Los cambios en las estructuras socio clasistas*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2003, p. 30
- FERRIOL MURUAGA, Ángela (ed.)
1998 *Cuba: crisis, ajuste y situación social (1990-1996)*. Editorial de Ciencias Sociales.
- GARCÍA LÓPEZ, Noel
2003 “De Certeau, Michel (1979), La invención de lo cotidiano”, México: Universidad Iberoamericana, 1999” En: *Athenea Digital*, número 4 (otoño).
- GARCÍA MOLINA, Jesús

- 2005 *La economía cubana a inicios del siglo XXI: desafíos y oportunidades de la globalización*. CEPAL.
- GRAVANO, Ariel
- 2003 *Antropología de lo barrial. Estudios sobre producción simbólica de la vida urbana*. Espacio Editorial.
- HERNÁNDEZ, R.
 “Sobre el discurso”, en: *Mirar a Cuba*, ensayos sobre cultura y sociedad civil, FCE, México
- HOFFMAN, Bert
- 1995 *Cuba: apertura y reforma económica, perfil de un debate*, Nueva Sociedad.
- HOLGADO FERNÁNDEZ, Isabel
- 2002 ¡No es fácil! Mujeres cubanas y la crisis revolucionaria. Icaria editorial.
- KUMMELS, Ingrid
- 1995 “La cotidianidad difícil. Consideraciones de una etnóloga sobre la crisis y la cultura popular”. En: *Cuba: apertura y reforma económica, perfil de un debate*. Nueva Sociedad, Venezuela.
- LEWIS, Oscar
- 1980 *Viviendo la revolución*, Joaquín Mortiz, México, D.F.
- LOMNITZ ADLER, Larissa
- 2001 *Redes sociales, cultura y poder*, Ensayos de Antropología Latinoamericana, FLACSO, México, DF.
- MARTÍN, Consuelo y Guadalupe Pérez
- 1998 *Familia, emigración y vida cotidiana en Cuba*. Editora Política.
- MORA, Martín
- 2006 “Prácticas de espacio” [En línea] disponible en <http://www.elobservatorio.info/practicas.html> [5 de agosto de 2006].
- PÉREZ IZQUIERDO, Victoria, Fabián Oberto Calderón, Mayelín González Rodríguez, et al.
- 2004 “Los trabajadores por cuenta propia en Cuba” En *Cuba Siglo XXI*, número XLVII (noviembre)
- PROVANSAL, Danielle
- 2000 *Espacio y territorio: miradas antropológicas*. Universitat de Barcelona.
- SUÁREZ SALAZAR, Luis
- 1997 *Cuba: ¿Aislamiento o reinserción en un mundo cambiado?* Editorial de Ciencias Sociales.
- VILARIÑO, Evelio
- 1997 *Cuba: Reforma y modernización socialistas*, Editorial de Ciencias Sociales.
- VELA PEÓN, Fortino
- 2001 “Un acto metodológico básico de la investigación social: La entrevista cualitativa” En: *Observar, escuchar y comprender; sobre la tradición cualitativa en la investigación social*, FLACSO-COLMEX-PORRÚA, pp. 63-91.