

VIVIR EN LA CUERDA FLOJA.

TRANSFORMACIONES EN LAS CULTURAS DEL TRABAJO

ENTRE MICROEMPRESARIOS CUBANOS

DOCTORANDA: Lic. Elena Sacchetti

DIRECTOR: Dr. Pablo Palenzuela Chamorro

Tesis presentada para la obtención del Grado de Doctor en el programa de doctorado “Culturas e identidades en las sociedades contemporáneas” del Departamento de Antropología Social de la Universidad de Sevilla”

2007

INDICE

INDICE DE CUADROS, ESQUEMAS Y FIGURAS	7
SIGLAS.....	9
AGRADECIMIENTOS	11
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO 1	
MARCO TEÓRICO-METODOLÓGICO Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	25
1. EL PROBLEMA A INVESTIGAR.....	25
1.1 Hipótesis de la investigación.....	26
1.2 Objetivos.....	27
2. MARCO TEORICO.....	30
2.1 Trabajo. Un concepto de significados múltiples.....	30
2.2. Trabajo hoy: aportaciones críticas en el ámbito de las ciencias sociales.....	38
2.3 La Matriz Estructural Identitaria.....	47
2.4 Las “culturas del trabajo”.....	49
2.5 Conceptos centrales para el estudio del trabajo por cuenta propia en Cuba desde la antropología económica.....	52
2.5.1 Grupo doméstico como base para las microempresas cubanas.....	52
2.5.2 Esfera laboral y doméstica, producción y reproducción.....	53
2.5.3 El trabajo por cuenta propia como espacio microempresarial.....	54
2.5.4 Modelos de integración de y en las microempresas.....	56
2.5.5 Legalmente instituido e ideológicamente hostigado: el trabajo por cuenta propia y la segunda economía.....	59
2.6 Transición social: algunas perspectivas teóricas.....	66
3. UNIDADES DE ANÁLISIS.....	73
4. METODOLOGÍA.....	75
5. UNIDADES DE OBSERVACIÓN	79
5.1 Ámbito geográfico para el estudio.....	79
5.2 Criterios para la elección de las actividades microempresariales.....	80
5.3 Breve descripción de los sectores elegidos.....	82
5.3.1 Gastronomía.....	82

5.3.2	Alquiler de espacios habitacionales.....	84
5.3.3	Artesanía y arte.....	84
5.4	Variables para la elección de las unidades de observación.....	85
6.	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	86
7.	FASES DE LA INVESTIGACION.....	96
8.	DIFICULTADES DE LA INVESTIGACIÓN.....	97

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y MARCO TEMPORAL DE LA INVESTIGACION.....		101
1.	LA GESTACIÓN DE UN PROYECTO.....	101
2.	LOS COMIENZOS DE UN CAMINO CUESTA ARRIBA.....	105
3.	A LA BÚSQUEDA DE UN MODELO PROPIO: LOS AÑOS SESENTA.....	113
4.	LOS SINDICATOS: UNA NUEVA DEFINICIÓN DE TAREAS Y FUNCIONES.....	121
5.	LA CUESTA SE HACE MÁS ASPERA: 1970-1986.....	126
6.	DEL “PROCESO DE RECTIFICACIÓN” AL “PERÍODO ESPECIAL”: HACIA EL TÚNEL ESTRECHO DE LOS NOVENTA.....	137
7.	EL “PERÍODO ESPECIAL”: MOMENTO LIMINAL Y CREATIVO.....	140
7.1	El epicentro del cambio.....	140
7.2	La reacción.....	146
7.3	Los efectos.....	153

CAPÍTULO 3

MARCO JURIDICO Y NORMATIVO PARA EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.....		161
1.	INTRODUCCION.....	161
2.	LA GENESIS: 1993-1994.....	162
3.	PASOS HACIA UNA MAYOR COMPLEJIDAD DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA. 165	
3.1	Cambios normativos.....	165
3.2	Sistema de contravenciones para los trabajadores por cuenta propia.....	171
3.3	Sistema de imposición fiscal para la microempresa.....	176
4.	TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA Y GOBIERNO: UNA RELACION DE ANTAGONISMO.....	178
5.	LA DISCIPLINA ACTUAL PARA LA MICROEMPRESA.....	180

CAPÍTULO 4

DATOS BÁSICOS SOBRE EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN CUBA Y PRESENTACIÓN DE LAS UNIDADES DE OBSERVACIÓN.....191

1. UNA APROXIMACIÓN CUANTITATIVA AL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN CUBA.....	191
2. LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MICROEMPRESARIOS: GÉNERO, ETNICIDAD, PROCEDENCIA PROFESIONAL Y STATUS ECONÓMICO.....	196
2.1 Trabajadores y trabajadoras por cuenta propia.....	196
2.1.1 Género y empresa.....	196
2.1.2 Las fases del proceso de concienciación de la mujer cubana en el siglo XX.....	198
2.1.3 Las mujeres microempresarias.....	203
2.2 El “color” de la microempresa.....	206
2.3 Procedencia laboral de los nuevos microempresarios.....	209
2.4 Status económico de los cuentapropistas.....	211
3. LAS CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR “POR CUENTA PROPIA”: REPRESENTATIVIDAD CUANTITATIVA DE LAS ACTIVIDADES Y LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	214
3.1 Las actividades más representativas.....	214
3.2 Localización geográfica de las microempresas.....	217
3.3 Algunas consideraciones a modo de recapitulación.....	219
4. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES DE OBSERVACION.....	220
4.1 El género del titular.....	220
4.2 El color de la piel.....	222
4.3 Procedencia laboral de los titulares de las licencias de trabajo por cuenta propia.....	223
4.4 Ubicación espacial de la microempresa.....	225
4.5 El tipo de propiedad.....	228
5. DESCRIPCIÓN ETNOGRÁFICA DE LAS UNIDADES DE OBSERVACIÓN Y BREVE PRESENTACIÓN DE LOS TRABAJADORES.....	231
5.1 Restaurantes privados.....	231
4.1 Cafeterías.....	265
4.2 Alquiler de habitaciones.....	294
4.4 Talleres de artesanía.....	311

CAPÍTULO 5

¿TRÁNSITO HACIA NUEVAS CULTURAS DEL TRABAJO?.....327

1. EL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA: RASGOS DEFINITORIOS.....	327
2. EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA DE BASE DOMESTICA.....	334

2.1	El paso de un empleo estatal al trabajo por cuenta propia: motivos y diferencias.....	334
2.2	Modelo de organización de las microempresas.	344
2.2.1	Estructura jerárquica de las microempresas.	344
2.2.1.1	Restaurantes privados.	344
2.2.1.2	Cafeterías/pizzerías, alquiler de habitaciones y talleres artesanos.	346
2.2.2	División del trabajo.....	348
2.2.3	Relaciones laborales.....	350
2.2.3.1	El primer nivel: relaciones de trabajo “titular – empleados”.	351
2.2.3.2	La selección del personal: criterios y exigencias.	352
2.2.3.3	Salarios.....	355
2.2.3.4	Motivos y vinculación de los trabajadores asalariados en las microempresas.	359
2.2.3.5	El segundo nivel: relaciones de trabajo titular – hijos/hermanos/cónyuge.	360
2.3	Ámbito laboral y vida doméstica: estructura jerárquica y modelos de división del trabajo compartidos.	362
2.4	“Trabajo”: significados en la nueva experiencia.	367
2.4.1	Los titulares.....	367
2.5.2	Los empleados	372
3.	ECONOMÍA DOMÉSTICA, MERCADO Y POLÍTICA ECONOMICA EN CUBA.	374
3.1	Niveles múltiples de integración para la microempresa.	374
3.2	La economía doméstica.	375
3.2.1	Las fuentes de ingreso del grupo doméstico.	376
3.2.1.1	Ingresos del trabajo.	376
3.2.1.2	La recepción de remesas.	380
3.2.2	Las estrategias económicas de los grupos domésticos.....	382
3.2.3	Estrategias de captación de la clientela.....	389
3.2.4	Establecimiento del precio de los bienes y servicios ofertados.	393
3.3	Microempresas y contexto socio-político: estrategias de adaptación.	396
3.3.1	El exceso de de tasas e impuestos.....	397
3.3.2	Desarrollo de dinámicas microempresariales.	400
3.3.3	Aislamiento de los trabajadores por cuenta propia e intereses comunes.	405
3.3.4	Participación en la vida política y actividades colectivas.	410
3.3.5	Una estructura reticular informal.....	416
4.	GENERACIÓN DE PRÁCTICAS SOCIALES NUEVAS.....	430
4.1	Percepción de la diferencia.....	430
4.2	Modos de vida del presente y aspiraciones para el futuro: microempresarios y familiares más cercanos.	433
4.3	Modos de vida del presente y aspiraciones para el futuro: los asalariados.....	439

5. CERCANÍAS TRAS LAS DISTANCIA: LA EXPERIENCIA DEL SECTOR PRIVADO EN CUBA Y EN EUROPA CENTRO-ORIENTAL.....	441
6. RECAPITULACIÓN.....	451

CAPÍTULO 6

CONSIDERACIONES FINALES	455
-------------------------------	-----

ANEXO N° 1

LISTA DE TRABAJOS POR CUENTA PROPIA, SEGÚN LA RESOLUCIÓN N.º 9/2005.	465
---------------------------------------------------------------------------	-----

ANEXO N° 2

GUIÓN DE ENTREVISTAS A “INFORMANTES TIPO” EN LAS MICROEMPRESAS.	471
----------------------------------------------------------------------	-----

BIBLIOGRAFIA.....	475
-------------------	-----

INDICE DE CUADROS, ESQUEMAS Y FIGURAS

Esquema 1	Cronología de las iniciativas estatales hacia el trabajo en el sector privado desde 1959 a 1986.	Cap.2, p.131
Cuadro 1	Trabajadores en entidades estatales y no estatales y variación porcentual: 1981-2003.	Cap.2, p.148
Cuadro 2	Participación porcentual de los diferentes sectores en los ingresos procedentes de las importaciones.	Cap.2, p.150
Cuadro 3	Impuesto mensual para grupo de actividades por cuenta propia en gastronomía, 1995.	Cap.3, p.160
Cuadro 4	Impuesto para la actividad de alquiler de viviendas y espacios habitacionales, 1997.	Cap.3, p.165
Cuadro 5	Tipo de contravenciones para trabajadores por cuenta propia y multas, 1997.	Cap.3, p.167
Cuadro 6	Contravenciones y multas para arrendadores de espacios habitacionales y viviendas.	Cap.3, p.169
Cuadro 7	Intervalos para el cómputo de la tasación sobre la renta del TCP	Cap.3, p.171
Cuadro 8	Modificación de las cuotas mensuales mínimas para arriendo de viviendas,2003	Cap.3, p.175
Esquema 2	Cronología de las iniciativas estatales hacia el TCP desde 1993.	Cap.3, p.183
Cuadro 9	Licencias otorgadas y denegadas 1996-2001 en Ciudad de La Habana	Cap.4, p.186
Figura 1	Solicitudes aprobadas y denegadas en Ciudad de La Habana, 1996-2001	Cap.4, p.186
Cuadro 10	Ocupados (en miles) en el sector "por cuenta propia"	Cap.4, p.187
Cuadro 11	Licencias otorgadas	Cap.4, p.187
Figura 2	Ocupados en el sector por cuenta propia y licencias otorgadas, 1995-2004.	Cap.4, p.187
Cuadro 12	Ocupados por sector de actividad, 1995-2004	Cap.4, p.188
Figura 3	Ocupados en la economía nacional por forma de propiedad	Cap.4, p.189
Cuadro 13	Fuerza de trabajo por categoría ocupacional y sexo (en miles y %).	Cap.4, p.195
Cuadro 14	Distribución % por categoría ocupacional según el sexo.	Cap.4, p.195
Cuadro 15	Distribución % de la ocupación femenina y masculina según categoría ocupacional	Cap.4, p.195
Cuadro 16	Hombres y mujeres dirigentes en miles, 1997-2004	Cap.4, p.196
Cuadro 17	Licencias de trabajo por cuenta propia otorgadas, por sexo. 1996-2002	Cap.4, p.198
Figura 4	Licencias de trabajo por cuenta propia otorgadas, por sexo. 1996-2002	Cap.4, p.198
Cuadro 18	Tipo de solicitantes de licencias de trabajo por cuenta propia 1996-2002	Cap.4, p.204
Figura 5	Tipo de solicitantes de licencias de trabajo por cuenta propia 1996-2002	Cap.4, p.204
Cuadro 19	TCP, actividades más representativas 1996-1997	Cap.4, p.208
Cuadro 20	TCP, actividades más representativas 1998-2002	Cap.4, p.209
Cuadro 21	TCP, Licencias de elaboración y venta de alimentos 1998-2002	Cap.4, p.209
Figura 6	TCP, actividades más representativas, 2002	Cap.4, p.210
Figura 7	Mapa de Cuba con indicación de las Provincias.	Cap.4, p.211
Cuadro 22	Licencias de TCP por provincia, 1996-2002	Cap.4, p.212
Figura 8	Permisos otorgados por provincia, 2002	Cap.4, p.213
Cuadro 23	Titularidad de la licencia por sexo	Cap.4, p.215

Cuadro 24	Trabajadores por cuenta propia en edad de retiro o ya jubilados a la hora de solicitar la licencia, en la muestra	Cap.4, p.217
Cuadro 25	Procedencia laboral de los titulares de las licencias de TCP	Cap.4, p.218
Cuadro 26	Ubicación de las microempresas en Ciudad de La Habana	Cap.4, p.221
Figura 9	Ubicación de las unidades de observación en Ciudad de La Habana	Cap.4, p.221
Cuadro 27	Características de las unidades de observación	Cap.4, p.223
Fig.10,11,12	Ingresos de paladares	Cap.4, p.230
Figura 13	Salsas y aderezos de importación	Cap.4, p.235
Figura 14	Planta de la casa antes de que fuera emprendida la actividad del restaurante	Cap.4, p.238
Figura 15	Planta de la casa después de convertirse en paladar	Cap.4, p.239
Figura 16	Reconocimiento como restaurante de calidad por parte de entidades extranjeras: proyección internacional de la actividad.	Cap.4, p.242
Figura 17	Separación espacio empresarial y privado.	Cap.4, p.244
Figura 18	Zona bar de un paladar	Cap.4, p.244
Figura 19	Planta de la casa antes de que fuera emprendida la actividad del restaurante	Cap.4, p.250
Figura 20	Planta de la casa después de convertirse en paladar (construcción de “barbacoa”)	Cap.4, p.250
Fig. 21,22	Paladares de diferentes dimensiones y tipo	Cap.4, p.255
Cuadro 28	Principales características de los restaurantes privados (resumen).	Cap.4, p.259
Fig.23,24,25	Cafeterías de diferentes tipo y ubicación.	Cap.4, p.261
Figura 26	Menú de una cafetería con oferta sencilla	Cap.4, p.264
Figura 27	Cafetería ubicada en un lugar público mediante un “convenio de espacios” excepcional	Cap.4, p.265
Cuadro 29	Principales características de las cafeterías/pizzerías (resumen).	Cap.4, p.287
Cuadro 30	Principales características de los negocios de alquiler de habitaciones (resumen).	Cap.4, p.305
Fig. 28-31	Instrumentos de trabajo de fabricación artesanal.	Cap.4, p.311
Fig. 32-34	Máquinas utilizadas para la fabricación del calzado	Cap.4, p.314
Figura 35	Dos tipos de zapatos en preparación	Cap.4, p.314
Fig. 36, 37	Mesa y algunos utensilios de trabajo del orfebre	Cap.4, p.317
Cuadro 31	Principales características de los talleres de artesanía (resumen).	Cap.4, p.320
Cuadro 32	Nivel de instrucción por tipo de actividad	Cap.5, p.322
Figura 38	Nivel de instrucción por tipo de actividad	Cap.5, p.322
Cuadro 33	Trabajadores por cuenta propia por edad	Cap.5, p.323
Figura 39	Trabajadores por cuenta propia por edad	Cap.5, p.324
Cuadro 34	Fuentes de ingresos de los grupos domésticos	Cap.5, p.373
Cuadro 35	Variación de los impuestos mínimos por actividad	Cap.5, p.391
Figura 40	Estructura reticular de las microempresas en el nivel interno y externos	Cap.5, p.411
Figura 41	Sistema reticular de interacción, contactos y colaboración entre microempresas de diferente tipo	Cap.5, p.416

SIGLAS

ACAA, Asociación Cubana de Artesanos y Artistas
ALADI, Asociación Latinoamericana de Integración
CAME, Comunidad de Ayudas Mutuas Económicas
CARICOM, Caribbean Community
CARIFORUM, Caribbean Forum
CEE, Comité Estatal de Estadística
CEEC, Centro de Estudios de la Economía Cubana
CIEI, Centro de Investigación de Economía Internacional
CIPS, Centro de Investigaciones Sociológicas y Psicológicas
CTC, Central de Trabajadores de Cuba (órgano sindical central)
CUC, peso cubano convertible
FCBC Fondo Cubano de Bienes Culturales
FMC, Federación de Mujeres Cubanas
INIE, Instituto Nacional de Investigaciones Económicas
MINCIN, Ministerio de Comercio Interior
MINEP, Ministerio de Economía y Planificación
MINFP, Ministerio de Finanzas y Precios
MINIL, Ministerio de la Industria Ligera
MINTRANS, Ministerio de Transporte
MINTSS, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
MN, peso cubano (“moneda nacional”)
ONAT, Oficina Nacional de Atención Tributaria
ONE, Oficina Nacional de Estadísticas
RCI, Registro de Creadores Independientes
TCP, Trabajo por Cuenta Propia
UNEAC, Unión Nacional de Escritores y Artistas Cubanos

AGRADECIMIENTOS

A mis informantes cubanos, por haberme permitido entrar en sus vidas, dado a conocer sus opiniones y enseñado su mundo y sus visiones de la realidad.

A quienes en La Habana me ayudaron a formalizar mi estancia con las instituciones del Gobierno, y a hacer viable la investigación en un contexto de alto control. En especial, a Isabel Reyes.

A los responsables en los centros de investigación a través de cuyo apoyo pude realizar mi trabajo de campo: el Msc. Pablo Rodríguez del Instituto Cubano de Antropología del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, el Dr. Pedro Monreal y el Dr. Lázaro Peña del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de La Habana.

A los compañeros del Centro de Estudio de la Economía Cubana, del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas, del Centro de Estudios Demográficos, y de la Universidad de La Habana, con los cuales tuve numerosos encuentros para actividades científicas. De modo particular, a Dayma Echevarría, a Omar Everleny y a Mayra Espina.

A la Dra. Cristina Xalma, de la Universidad de Barcelona, por facilitarme los "códigos" para mi primera aproximación a la realidad cubana y contribuir, con largas conversaciones, a reflexionar sobre cuanto, día tras día, iba observando.

A los compañeros del grupo de investigación GEISA, por sus críticas, opiniones y sugerencias a lo largo de toda la investigación.

A Laura, mi primera maestra y ejemplo.

A cuantos, fuera del ámbito académico, me dieron su sostén, su cariño y su aliento a seguir en el trabajo: mis padres, ante todos y en la distancia, y a mi "segunda familia" en Sevilla.

Finalmente, a Pablo, mi director, un agradecimiento especial, por el trabajo de seguimiento continuo, orientación, crítica y corrección, y por la confianza y el apoyo, sin los cuales esta investigación no hubiera sido posible.

INTRODUCCIÓN

Incertidumbre e inestabilidad caracterizan el camino de quienes andan “en la cuerda floja”, el símil que decidimos utilizar en el título de esta tesis. Con ello quisimos introducir el lector a la realidad de un específico grupo socio-profesional –los trabajadores del sector privado- que en Cuba se fue organizando a raíz de una situación de fuerte crisis, desde los primeros años noventa.

Etapas difíciles para la “Revolución cubana”¹, los años que siguieron el desmantelamiento del campo socialista constituyeron un desafío para la continuidad de un modelo sociopolítico que en sus orígenes quiso responder a unas demandas de independencia nacional y de mayor democratización, pero que sobre todo significó el principio de un proceso complejo y gradual de cambio social. En respuesta a condicionantes externos y a factores internos, desde 1993 fueron aplicadas importantes medidas de reformas estructurales que modificaron el sistema de organización económico y laboral, vieron una transformación en las estrategias de desarrollo nacional y en las relaciones políticas y comerciales tejidas en el plano mundial.

En el primer período que siguió a 1989 Cuba buscó una nueva integración en el marco regional estipulando varios acuerdos comerciales, acercándose a la Caribbean Community (CARICOM) y Caribbean Forum (CARIFORUM) y entrando en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (Durán Cárdenas, 1999). Los desarrollos más recientes vieron la firma de acuerdos comerciales y de colaboración económica con muchos países del área del Caribe (en especial Venezuela y México), pero también con Canadá, China y algunos estados europeos. En cuanto a su política interior, las exigencias de adaptación a las dinámicas globales indujeron a la

¹ Con esta expresión se sigue denominando la formación política que ha adoptado el país desde 1959, después del triunfo de un movimiento revolucionario contra el régimen dictatorial de Batista.

reorganización del sector empresarial nacional y a la ampliación de áreas de actividad económica hasta entonces muy reducidas y periféricas, como el trabajo privado.

Un complejo proceso de transformación empezaba a implicar integralmente la sociedad cubana de fin de siglo: a partir de la reestructuración económica y del cambio en las prioridades productivas de país (que favorecían el desarrollo del turismo a detrimento de sectores tradicionales como el azúcar) se abría a los sujetos la posibilidad de diferenciarse en cuanto a inserción en los nuevos espacios laborales, experimentar distintas relaciones con los medios de producción, conocer nuevos métodos de trabajo y sistemas de gestión empresarial procedentes desde el extranjero, extender sus relaciones más allá de los límites nacionales y, por esta vía, conocer modelos de vida, ideas, hábitos y costumbres diferentes de la propuesta única socialista.

En cuanto formación social y política viva y crecientemente compleja, cuyo Gobierno no quiso abdicar de los principios nacionalistas que animaron la revolución de 1959, ni de los socialistas que guiaron sus desarrollos posteriores, con un pueblo fuertemente y afectivamente vinculado a sus líderes máximos más que a una ideología, pero también deseoso de mayor apertura, Cuba nos pareció proporcionar una posibilidad difícilmente mejorable para el estudio de los procesos de cambio social, casi un laboratorio socio-antropológico para su análisis. Esta peculiaridad fue el elemento que estimuló, desde el principio, nuestro interés investigativo.

Nos preguntamos si las modificaciones en el plano estructural tendrían una correspondencia en la dimensión de las expresiones culturales, y qué tipo de relación las vincularía con las transformaciones en la esfera “macro” de los procesos globales. Nos interrogamos si, más allá de las estructuras económicas y organizativas, el cambio afectaría también la dimensión de lo ideático, de los significados, los valores y las visiones de la realidad de los sujetos implicados. Reflexionamos sobre si ello tendría un impacto en las identidades sociales, modificándose algunos de sus ejes estructurantes. Todo ello, produciéndose, germinaría en una transformación significativa y profunda de la sociedad. Cuba, de este modo, nos pareció el campo ideal para poner a prueba la aplicabilidad de un marco teórico que considerase articuladas en una relación dialéctica las dimensiones material e ideacional de los fenómenos, vinculadas entre sí las dimensiones global y local, y que considerase las identidades sociales como algo dinámico, estructuradas por elementos sujetos a posibles resignificaciones.

Parte de un proceso *in fieri* de cambio social, las transformaciones en la estructura económica y en la dimensión laboral que tuvieron lugar en la realidad local cubana en la última década del siglo XX se reconducen a procesos activos en el espacio mundial, y sus particularidades se reconocen en el marco de cambios con difusión y carácter más general. Situarnos en el contexto,

espacial e histórico en que estas transformaciones empezaron a gestarse, nos permite poder entender mejor la fase actual de la transición social cubana, y fundamentar las preguntas que nos animaron a emprender la investigación.

Escenario global para los procesos de transformación socio-económica en Cuba.

El tormentoso “Novecento”² vio la afirmación de la Revolución cubana, su acercamiento al “socialismo real”, su posicionamiento dentro de un orden bipolar y, sucesivamente, su desorientación. La específica fisonomía que el mundo había asumido tras el enfrentamiento de las propuestas políticas procedentes de la URSS y del capitalismo neoliberal a la conclusión del segundo conflicto bélico mundial, había permitido una situación de cierto equilibrio en la cual las fuerzas en recíproca oposición contribuían a mantener una situación tensa de relativa estabilidad.

La “Guerra fría” no era sólo una forma de delimitar el poder, sino una modalidad de organizar el conocimiento y los factores de orden sociopolítico. El modelo capitalista y su alternativa socialista afirmaban, cada uno por su parte, la absoluta validez de su propuesta, apoyadas ambas en la existencia de un único e infalible “motor de la historia”: la libre competencia entre individuos, en las democracias liberales y las sociedades de mercado por una parte, y la lucha de clases por la otra. Es ello el reflejo del aparato de certezas “modernas”, alimentado, en el clima de reconstrucción de la segunda posguerra, por la confianza en las posibilidades de crecimiento económico sin límites aparentes, la extensión de la lógica de la razón hacia un mundo “desencantado” de tipo weberiano, la difusión de un sentimiento de responsabilidad de los pertenecientes a las realidades más avanzadas hacia el desarrollo del planeta y hacia los demás, expresados y justificados de modo diferente desde el capitalismo o el socialismo.

No es casualidad que la desestructuración de esta construcción mundial bipolar y la ruptura de la situación de equilibrio relativo y precario hayan acontecido sucesivamente a la explosión de las principales certezas sobre las cuales se había construido la Modernidad, y en coincidencia con las profundas transformaciones tecnológicas y económicas en el panorama global.

Con el abandono de las visiones optimistas en favor del progreso aparentemente imparable de la sociedad humana, y en correspondencia con sucesivos momentos de estancamiento económico,

² “El siglo vigésimo es inabarcable” resultado de “una exasperación temporal que nos ha lanzado en el dos mil sin habernos dejado salir del ochocientos” (Negri, 2005: 32, trad. propia): nos encontramos de acuerdo con cuantos intelectuales identifican el siglo XX como el lugar de importantes revoluciones sociales y políticas, período histórico complejo donde la relación entre espacio y tiempo encuentra una nueva definición, secuencia de acontecimientos del ritmo progresivamente acelerado, tiempo de innovaciones tecnológicas sin precedentes.

crisis financieras mundiales, energéticas y ecológicas, desde el principio de los años ochenta se abren camino lecturas de la realidad que desplazan las interpretaciones modernistas, provocando un cambio en los valores y en los principios que sustentaban y legitimaban el sistema.

La difusión de nuevas tecnologías que facilitan la comunicación, los desplazamientos de personas, capitales, informaciones y el intercambio cultural entre las realidades más diferentes y lejanas del planeta, acelera la difusión de tendencias orientadas a reconducir las múltiples expresiones socioculturales y económicas hacia un único modelo, estilo de vida, conductas y pautas de consumo correspondientes a la propuesta que en la relación de antagonismo iba prevaleciendo siempre más claramente: la del capitalismo neoliberal euro-norteamericano (Moreno Navarro, 2005).

Los acontecimientos que tienen como punto de referencia simbólica la caída del muro de Berlín en el año 1989, y que sacudieron fuertemente el orden político establecido desde 1945, son una de las expresiones más evidentes de este proceso de profunda transformación, directamente relacionado, según autores como Manuel Castells, con un cambio radical en las tecnologías y la “incapacidad del estatalismo de gestionar la transición a la Era de la información” (Castells, 2003:2). El desarrollo de las tecnologías de la información occidental se reconduce a la existencia de una diferente temporalidad en el capitalismo y en el socialismo, según K. Verdery (1996) una de las causas del colapso del segundo. Un ejemplo del reconocimiento de la necesidad de aceleración y de la insostenibilidad de la temporalidad socialista en un mundo preponderantemente capitalista, fue la Perestroika de Gorbachev. De tal modo, evidencia Verdery, “el colapso del socialismo procede en parte de la ruptura masiva producida por su colisión con la aceleración del capitalismo, [...] la colisión de dos ordenes temporales constituidos diferentemente, junto con las respectivas nociones de persona y de actividad” (Verdery, 1996: 36-37, trad. propia)

A la vez que el campo soviético se iba disolviendo, modificaciones sustanciales interesaban el hemisferio “occidental”, cuyo modelo económico atravesaba un proceso de reestructuración caracterizado por una “mayor flexibilidad en la gestión, descentralización e interconexión de las empresas tanto internamente como en las relaciones con otras empresas, considerable fortalecimiento del capital con respecto al trabajo, con el concomitante declive de la influencia del movimiento sindical, creciente individualización y diversificación de las relaciones laborales, maciza inserción de las mujeres en la fuerza de trabajo retribuida, generalmente a condiciones discriminatorias, intervención del estado para la liberalización selectiva de los mercados y para la restricción del *welfare state* [...]” (Castells, 2002:1, trad. propia). La crisis del modelo

keynesiano del Estado del Bienestar, seguida por el reforzamiento de las tendencias a la privatización, a la desregulación económica y a la deslocalización de la producción, tuvo importantes repercusiones en uno de los elementos, a nuestro modo de ver, centrales en la configuración de las identidades sociales y de las estructuras socio-políticas: el trabajo. Este se hace más frágil, se precariza y es sometido a condiciones contractuales inseguras, que se traducen en el deterioro de los niveles económicos y en la percepción de la in/satisfacción de los trabajadores³.

Resultado, pues, de los complejos procesos del devenir histórico del siglo XX y, sobre todo, de las transformaciones acontecidas en sus dos últimas décadas, es un mundo inestable y altamente dinámico en las posibilidades de cambio, que se presenta a la vez más pequeño –por la creciente facilidad de desplazamiento de los sujetos en el planeta, la posibilidad de comunicación rápida y fluida entre lugares distantes- y dilatado –por la amplia variedad de culturas, sociedades y áreas geográficas (dentro y fuera, potencialmente, de los límites terrestres), que se abren al conocimiento.

Algunos indicios de este proceso de deformación espacial ya habían sido preanunciados por Immanuel Wallerstein (1974) en el momento de su inicial manifestación, cuando con la propuesta de la teoría del “sistema-mundo” había querido poner el énfasis en la existencia de un modelo sistemático de intercambio entre las sociedades del globo, regulado por una compleja trama de relaciones económicas, funcionando según las reglas capitalistas.

Los flujos de informaciones, comunicaciones, imágenes, producción y población emigrante, cada vez más intensos, han fortalecido esta idea del mundo como un sistema de interacciones asimétricas de amplia escala que, cual elemento de peculiaridad y diferencia con respecto a otras épocas históricas, son dotadas de mayor intensidad, se desarrollan según modalidades y canales nuevos, en una temporalidad mucho más reducida. Como entidades permeables Arjun Appadurai (2001) define los límites y las fronteras en el mundo moderno, atravesadas por flujos culturales globales que recorren cinco dimensiones (*ethnoscape*, *technoscape*, *mediascape*, *finanscape* e *ideoscape*⁴). Se trata de panoramas (*landscapes*) con formas irregulares en un escenario inestable

³ Voces críticas desde las ciencias sociales, la del sociólogo Ulrich Beck (2003) entre otras, indican esta problemática como uno de los elementos más espinosos de la sociedad “postmoderna”, que ve en el factor “riesgo” un carácter definitorio de su identidad.

⁴ Con “ethnoscape” se entiende el panorama trazado por flujos de personas en movimiento desde y hace lugares lejanos desde sus orígenes; “technoscape” se refiere a la configuración global de la tecnología, en rápido movimiento a través de confines permeables; “mediascapes” indican la distribución de las habilidades electrónicas para la difusión y la producción de las informaciones y a las imágenes del mundo creadas por los medios de comunicación; “finanscape” representa el movimiento de capitales globales que se hace siempre más intenso por la presencia de mercados internacionales, espacios inexistentes y tiempos reducidos al mínimo; “ideoscape” indica

de movimientos entre individuos, tecnologías, imágenes del mundo, capitales y configuraciones ideológicas. En ellos se originan, según este antropólogo, formas culturales “fractales, es decir carecientes de confines euclideos, estructuras o regularidades” que se superponen entre ellas (Appadurai, 2004: 68, trad. propia) y con ello, dan cuenta de la compleja y mutable realidad global. La idea de la “mutabilidad” como característica del mundo hodierno, recogida por el símil con la dinámica de flujos, es una propuesta interpretativa presente en el pensamiento de varios autores. Para citar solamente algunas de las contribuciones que creemos más relevantes, A. Touraine (1997), en explícita crítica a las teorías de la modernización y a sus presupuestos de evolución progresiva, observa como en la actualidad la única categoría estable es, paradójicamente, la del cambio. De otro modo, como “espacio de flujos” es definida la nueva arena para las prácticas sociales en el modelo de sociedad contemporáneo que el citado M. Castells (2002: 472) indica como “sociedad en red”, enfatizando el elemento de interconexión entre los distintos componentes de un sistema formado por “nudos” de información. Son flujos (asimétricos, añadimos nosotros) de capitales, tecnologías, informaciones, imágenes, sonidos, símbolos e interacción organizativa, cuya estabilidad se encuentra en su continuo variar y que se realizan a través del acceso simbólico a las redes.

Redes de relaciones extendidas, densas y estables, unen los ámbitos regionales, nacionales o supranacionales entre ellos, y las tecnologías de la información y la comunicación permiten el fluir de imágenes culturales, económicas, políticas, financieras, etc. que contribuyen a crear un orden mundial donde difícilmente está ausente el conflicto entre los elementos de diferencia y las tendencias a la homogeneización, entre actitudes universalizantes y particularizantes y entre quienes principalmente dirigen los flujos y quienes prevalentemente los sufren.

Realidad que se pretende “única”, pero a la vez es heterogénea, conflictual y múltiple, se genera con sus contradicciones a partir de los fenómenos de transformación social que acompañan la modernidad y su crisis, y se afirma como el paradigma hegemónico en la heterogéneamente conceptualizada época “postmoderna”⁵, o de la “modernidad avanzada”. Definido como

la concatenación de imágenes frecuentemente vinculadas a ideologías políticas o a movimientos orientados a la consecución del poder (Appadurai, 2001).

⁵ Acerca de la definición de los conceptos de “segunda modernidad” o “postmodernidad”, señalamos algunas aportaciones críticas, como la de A. Appadurai (1996), que cuestiona la perspectiva adoptada por las ciencias sociales con respecto a las corrientes postmodernas, relativistas y deconstructivistas, en boga en el mundo académico occidental, así como frente a las teorías de la modernidad que conocen su auge en los años '50 y '60. También es interesante la visión de Marc Augé que, críticamente, individualiza la superación de la época moderna a través de la figura de la “sobremodernidad” (*surmodernité*) y con ello discute la idea de una contemporaneidad que se apoya en el derrumbe de la visión modernista de progreso, para definirla sobre las categorías del exceso en tiempo, espacio e individualización (Augé, 1992). De otro modo, Ulrich Beck habla de “modernización reflexiva” para indicar que la segunda modernidad “*cada vez se enfrenta más a las consecuencias deseadas y no deseadas de sus éxitos*” (Beck, 2000: 28), una operación de reflexividad sobre las consecuencias de las modernizaciones. En otro sentido utilizan el concepto de “modernización reflexiva” en el debate con Beck, Scott Lash e Anthony Giddens

“glocalización” por R. Robertson, que importa a las ciencias sociales un término de matriz económica⁶, este concepto pone en evidencia la interpenetración de las dinámicas de la globalización con la especificidad de las distintas realidades localizadas, que a su vez participan de la globalidad, sienten sus consecuencias, absorben sus efectos y reaccionan a ella. Lo que es definido como “local” es, según Robertson, en gran medida construido sobre bases trans o supra-locales (Ibidem: 26); de este modo, añadimos, es evidente el efecto que produce la inserción en un sistema de interconexiones globales en las generación de particulares expresiones socio-identitarias y formaciones económicas y políticas localizadas, y viceversa.

Esta relación, biunívoca y dialéctica, constituye el telón de fondo cuya consideración creemos indispensable para el análisis y la comprensión de los procesos específicos de transformación social manifiestos en Cuba.

Si la revolución rusa de 1917 y el movimiento comunista internacional destacan entre los primeros acontecimientos globales con que se inauguró el siglo XX, la disolución de la Unión Soviética fue uno de los que lo cerró, por sus consecuencias y por las reacciones suscitadas sobre las diferentes y particulares realidades políticas del planeta. Los lazos de interdependencia que se habían extendido a lo largo del globo entre los países que se adherían a la propuesta del socialismo real, se convirtieron en canales para vehicular su crisis. Se rompieron los acuerdos económicos y comerciales entre ellos, se alteraron las relaciones diplomáticas y, en todos y cada uno de los casos, se hizo urgente la búsqueda de estrategias alternativas que posibilitaran encontrar un lugar nuevo en el sistema político y en el mercado mundial. Cuba sufrió las consecuencias globalizadas de la fragmentación del bloque soviético y manifestó la exigencia (también globalizada) de reinsertión en una nueva arena económica, política y tecnológica (el citado “espacio de los flujos”) mundial. Su reacción desembocó en la organización de un modelo mixto, en el cual se trenzan elementos del viejo sistema socialista con mecanismos de mercado (controlados y dirigidos por la autoridad de Gobierno), el ingreso del capital extranjero y nuevos criterios de consumo. Esta solución, similar a las de China y Vietnam por su distancia de la opción que prevaleció entre los países de la Europa centro-oriental, suaviza las distinciones con

(1994), vinculándolo con el saber acerca de las bases, las consecuencias y los problemas de los procesos de modernización, es decir entendiéndolo como una actividad de reflexión para la modernización. En este contexto, autores entre los cuales el citado Giddens (1999), hablan del posible brotar de una “tercera vía” desde la renovación y reconfiguración de viejos conceptos.

⁶ Este término procede del japonés *dochakuka* (“convertir en indígena”), que indicaba un principio agrícola para adaptar técnicas particulares de cultivo a las condiciones locales. Hacia el fin del siglo XIX, en la Era Meiji, el Japón abandona la organización feudal y, teniendo como punto de referencia la industrialización occidental, absorbe sus doctrinas plasmándolas a la sociedad japonesa. Sucesivamente, es adoptado en el sector del comercio japonés para indicar la estrategia de mercado que prevé la adaptación de la producción y venta de un producto “global” a las condiciones del mercado local (“global localization”). El término entra en los círculos de economía en los ’80 (Robertson, 1995: 25-44).

las economías de mercado hegemónicas, favoreciendo el flujo más ágil de capitales, tecnología, imágenes y mensajes hacia y desde el país: una contribución al proceso de transformación social en curso.

Eje temático de la investigación, perspectiva de análisis y aportaciones previstas.

Consideramos especialmente fértil para la expresión de los fenómenos de transformación social el terreno laboral. El trabajo, efectivamente, sigue manifestándose como uno de los elementos claves en las problemáticas de las sociedades contemporáneas⁷, un factor central en la vida de los individuos, en la configuración de las estructuras sociopolíticas –tanto de base socialista como capitalista- y en la plasmación de las identidades sociales. Citando nuevamente a M. Castells, “el proceso laboral está en el corazón de la estructura social” (Castells, 2002: 235).

Por todo ello, decidimos focalizar nuestro estudio en Cuba sobre las transformaciones que tienen lugar en la dimensión del trabajo. Concretamente, centramos la atención sobre uno de los sectores que resultó reconfigurarse directamente del proceso de crisis: el trabajo privado o, utilizando la expresión local, “por cuenta propia”. Se trata de un sector ampliado y reformado desde 1993, compuesto mayoritariamente por individuos que proceden del área laboral estatal. De acuerdo con la definición dada por la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba, comprende “aquellos trabajadores que siendo o no propietarios de los medios y objetos de trabajo, no están sujetos a un contrato laboral con una persona jurídica, no reciben una remuneración salarial, elaboran su producción o prestan sus servicios de una forma individual o colectiva, mediante el empleo, según procede, de ayudas familiares, y se encargan directamente de la comercialización...” (Pérez Izquierdo et al., 2003:3-4).

El trabajo por cuenta propia en Cuba destaca por construirse sobre relaciones con los medios de producción radicalmente distintas de las que caracterizan el empleo mayoritario en el sector estatal, por el nivel a veces complejo de relaciones laborales que se estructuran en su interior, por el dinamismo en cuanto a flujo económico y capacidad de adaptación continua de sus agentes al contexto legal mutable y, finalmente, por organizarse en el espacio de la segunda economía, como actividades a la vez oficialmente formalizadas, pero ideológicamente no del todo aceptadas

⁷ En ello, tomamos las distancias de las tesis que sobrevalúan el peso de las innovaciones tecnológicas en el proceso de reproducción de los capitales y simultáneamente apoyan la pérdida de valor del trabajo, depauperándole de sentido y vaciándole de cualquier carga identitaria, o que, de modo más extremo, avocan "el fin del trabajo" -según la notoria formulación del economista norteamericano J. Rifkin (1996)- entendido como empleo estable, tutelado y cualificado.

por el Gobierno. Se encuentra en un lugar híbrido, regido por las leyes restrictivas de una economía estatizada, y a la vez por mecanismos de mercado.

En cuanto espacio laboral de nueva estructuración en la Revolución, dinámico y potencialmente exitoso, el trabajo por cuenta propia se presenta como un ámbito de estudio atractivo para las ciencias sociales. No obstante ello, por ser considerado en Cuba un tema de “especial sensibilidad”, han sido muy escasas las investigaciones realizadas acerca de la microempresa. Las (pocas) aportaciones más relevantes han procedido desde la economía, las ciencias políticas y la sociología⁸. Hasta el momento de inicio de esta investigación, la antropología se había quedado al margen, dejando en una zona de sombra el estudio de los aspectos culturales e identitarios presentes en las experiencias del cambio.

De este modo, a la hora de aproximarnos al tema, nos encontramos con la carencia de un análisis en profundidad que reflejara las vivencias de los individuos en el nuevo sector privado y de las transformaciones que, a partir de la dimensión laboral, experimentan en las demás esferas de su existencia; un análisis que diera cuenta de las motivaciones que inducen a los sujetos a cambiar de actividad y de los significados que atribuyen a ella. Esto, si por una parte constituyó un

⁸ Desde las ciencias sociales cubanas, recordamos los estudios iniciales de Viviana Togores (1996, 1999) orientados a tratar de definir y cuantificar el fenómeno a los pocos años de su surgimiento, y los de Lilia Núñez (1997), de similar orientación e igual antigüedad. Más recientes y de mayor profundidad han sido las aportaciones de Aymara Hernández Morales (2005), Neili Fernández Peláez (2000) y Kenia Ador (2002). La primera realizó una investigación de tesis doctoral de que, aunque enfocada sobre la política de descentralización como estrategia alternativa frente a la crisis económica, dedica un capítulo al trabajo por cuenta propia. Utiliza la técnica de la encuesta aplicada a una muestra de 70 trabajadores del municipio de La Habana “10 de Octubre”. Centra su interés en la relación de los trabajadores por cuenta propia con el régimen impositivo, su definición de los impuestos, su conocimiento e información sobre la legislación tributaria, su percepción acerca de los servicios públicos que el Gobierno proporciona como respuesta al pago de los impuestos y la relación entre esta percepción y la actitud frente al pago de las tasas. N. Fernández realiza una “investigación descriptivo-analítica sobre la dinámica actual de la relación entre plataforma institucional creada y el funcionamiento real del sector cuentapropista” (Fernández, 2000: 27). Sus objetivos incluyen el análisis del entramado institucional y de los mecanismos de control creados con la ampliación del trabajo por cuenta propia y la caracterización de sus tendencias a partir de informaciones sobre las condiciones iniciales de los individuos que deciden ingresar al sector, la forma de propiedad de los medios de producción, el nivel de complejidad de la organización del trabajo y las estrategias de reproducción de las actividades por cuenta propia. K. Ador (2002) presenta una investigación más cercana a la nuestra en cuanto a intereses y técnicas empleadas. Estudia los efectos que produce en la familia (considerada como unidad de producción en el sector privado) el ingreso en el trabajo por cuenta propia, especialmente en la actividad de cafetería. Investiga las vías a través de las cuales los trabajadores entraron en el sector privado y la procedencia de las inversiones iniciales, los efectos positivos y negativos del trabajo por cuenta propia en la dinámica familiar, la atribución de las tareas de individuos de ambos sexos en las cafeterías y en el hogar, y la distribución de los ingresos. De gran interés, por los datos que presenta, es un estudio realizado por el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas de Cuba, de difusión interna (Pérez Izquierdo, 2003). Desde el extranjero, las primeras aportaciones de relieve procedieron desde academias norteamericanas. Señalamos especialmente los estudios de Jorge Pérez López (1995) y Joseph Scarpaci (1995). La contribución más reciente y relevante por su profundidad de análisis y proximidad con nuestro estudio, es la de Ted Henken (2002), especialista en sociología y ciencias políticas. Él investigó la formación de microempresas en el sector de la gastronomía, el transporte privado y el alojamiento. Plantea como hipótesis que a) las restricciones impuestas por el Gobierno dificultan la creación de trabajo e ingresos suficientes para agilizar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, b) desincentivan el crecimiento de las microempresas sin declararlas ilegales, y que c) los trabajadores de tal sector reaccionarán a las leyes restrictivas protegiendo sus licencias (mediante estrategias irregulares que le permiten seguir manteniendo márgenes de ganancia) o informalizando sus operaciones, pero no dejarán de trabajar privadamente.

elemento de dificultad a la hora de buscar referentes teóricos, por la otra creemos que ha contribuido a la originalidad de la investigación.

A través de nuestra aproximación, con claro enfoque antropológico, al trabajo por cuenta propia en Cuba, quisimos colmar por lo menos en parte las lagunas señaladas. Para ello, creemos indispensable realizar un acercamiento directo a la realidad objeto de análisis, mediante un prolongado estudio en el terreno que nos permitiese un conocimiento en profundidad y de primera mano de la microempresa cubana emergente. Nos fue de enorme ayuda la beca de Formación del Profesorado Universitario (F.P.U.) del Ministerio de Educación y Ciencia, que disfrutamos desde el abril de 2002 a marzo de 2006.

Entre las aportaciones previstas con esta investigación indicamos, en primer lugar, el intento de contribuir al conocimiento de la formación y organización del trabajo microempresarial en el contexto de una economía estatalizada, y de la articulación entre las reformas en el ámbito de las estructuras económicas y las transformaciones en las culturas del trabajo y las identidades sociales que interesan al grupo de trabajadores por cuenta propia. Utilizamos, para ello, como principal herramienta teórica la Matriz Estructural Identitaria. Como explicaremos con mayor detención, esta propuesta, generada en el seno del Grupo para el Estudio de las Identidades Socioculturales en Andalucía (GEISA), al que pertenecemos, considera tres factores como estructurantes de las identidades sociales: el género, la etnia y la adscripción socio-profesional. Las variaciones en las expresiones culturales que los definen, influyen en la plasmación de específicas identidades sociales (Moreno Navarro, 1999 y 1997; Palenzuela, 1995). La aplicación exitosa de este marco teórico a un contexto diferente del que vio su formulación inicial y sus puestas en práctica sucesivas, contribuiría a reafirmar su operatividad en el campo de las investigaciones antropológicas.

En segundo lugar, intentamos proporcionar aportaciones útiles al campo disciplinar de la antropología económica y del trabajo, en el cual esta investigación se inscribe. Entre los temas principales de nuestro estudio se encuentran, precisamente, las significaciones atribuidas a la actividad laboral y el lugar asignado a ella por el sujeto, la formación de nuevas culturas del trabajo, la relación entre ámbito doméstico y laboral en las microempresas de base familiar, y la elaboración de específicas estrategias económicas acordes a nuevas formas de inserción en el mercado, a la adopción de nuevos objetivos y nuevas dinámicas de trabajo.

Finalmente, con la inclusión de la problemática en el marco de los estudios de la transición social, pretendemos contribuir al debate alrededor de tales procesos, especialmente encendido tras los eventos de 1989. Consideramos la propuesta cubana como una respuesta en actual

devenir, posiblemente alternativa al modelo bipolar afirmado desde la mitad del siglo pasado y diferente de los ejemplos de transición post-socialista en Europa centro-oriental.

Realizada en una fase histórica especialmente crítica para el proceso revolucionario cubano, esta investigación quiere dar cuenta de algunos elementos de cambio internos a la sociedad local, que pueden tener una alta significatividad en y para su transición. No hace falta especificar lo atrevido e inseguro que es hoy imaginar en cuál dirección se hará dicha transición.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO-METODOLÓGICO Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.

1. EL PROBLEMA A INVESTIGAR.

En las páginas introductorias, quisimos delinear el marco contextual de nuestra investigación, sus ejes temáticos, y la perspectiva desde la cual nos posicionamos para el análisis.

Entre las complejas transformaciones que en las dos últimas décadas han interesado las dimensiones económica, política y social en las distintas áreas del planeta, explicamos dirigir nuestro interés hacia Cuba, país que, aunque refractario a la adopción del modelo neoliberal de economía de mercado, no se ha quedado al margen de las dinámicas globales. La reestructuración a que su aparato económico y laboral se ha visto sometido desde los primeros años noventa, ha ampliado el papel del mercado y ha permitido la configuración de nuevos espacios de actividad, entre los cuales, evidenciamos, el del “trabajo por cuenta propia”.

Con ello, el Gobierno abría a los trabajadores la posibilidad de desplazarse desde un empleo en el sector estatal —que hasta entonces incluía el 92 % de la población ocupada (ONE, 2000)- hacia el espacio privado. Quienes optaron por esta solución abandonaron su profesión para acogerse a uno de los oficios privados legalizados por las autoridades (Cf. Anexo n.º1), se iniciaron a su práctica, así como a un modelo de gestión de los recursos, de relación con los medios de producción, de organización de las tareas laborales y de relaciones de trabajo, necesariamente distintos de los que habían caracterizados su experiencia anterior. Estos sujetos dieron pronto origen a microempresas de base doméstica⁹.

La observación de estos fenómenos desde la distancia, y su conocimiento a través de la lectura de los todavía poco numerosos textos científicos publicados al respecto, nos planteó algunos interrogantes acerca del impacto de las reformas económicas y del paso de una ocupación estatal a un trabajo privado, de los significados atribuidos a ello, de las vivencias de las experiencia del

⁹ Profundizaremos en los conceptos de microempresa y de grupo doméstico más adelante.

cambio por parte de los sujetos protagonistas, de las transformaciones que posiblemente hubieran afectado a sus vidas y, finalmente, de como la configuración de un grupo diferenciado en la sociedad cubana hubiera podido contribuir al proceso, dinámico y activo, de cambio social. Estas cuestiones adquirirían un mayor peso al considerar el trabajo como una fuente de significados, individuales y colectivos, y un factor generador de cultura y de identidad social.

Tales preguntas, finalmente¹⁰, dieron lugar a la formulación de las hipótesis para esta investigación de tesis doctoral.

1.1 Hipótesis de la investigación.

La hipótesis principal, que guió la puesta en marcha y el desarrollo de la investigación, se recoge en las siguientes proposiciones:

Las transformaciones en la estructura económica cubana que, desde los primeros años noventa, permiten una ampliación del sector laboral privado, son acompañadas por un aumento en la complejidad social y por la aparición de nuevas culturas del trabajo, Ellas contribuyen a una resignificación de las identidades sociales de grupos que jugarán un papel activo en el hipotético proceso de cambio social.

Desde esta hipótesis central, que define los rasgos esenciales del problema y nuestras claves de interpretación, desarrollamos las siguientes hipótesis secundarias, focalizadas en aspectos específicos:

1. *Mediante la inserción en el sector privado de la economía y a través de la experiencia laboral por cuenta propia, los sujetos construyen significados del trabajo sustancialmente*

¹⁰ El proceso de reestructuración económica y los cambios en las culturas del trabajo de los microempresarios cubanos nos pareció un tema actual y con aún poco desarrollo teórico, lo que lo hacía particularmente interesante para ser el objeto de la investigación para nuestra tesis. Tras una licenciatura en Sociología en la Universidad de Trento (Italia) nos integramos en el programa de doctorado “Culturas e identidades en las sociedades contemporáneas” del Departamento de Antropología Social de la Universidad de Sevilla. Conocimos tal programa a través del trabajo del prof. Isidoro Moreno Navarro, nuestro referente cuando llegamos a Sevilla por primera vez mediante el programa ERASMUS, así como para los temas tratados en nuestra tesis de licenciatura. Desde principios de los estudios de Tercer Ciclo, desarrollamos un interés especial para la Antropología del Trabajo y del Desarrollo, y por el trabajo del prof. Pablo Palenzuela, que luego devino nuestro director. También nos acercamos a las líneas de investigación de los antropólogos del Grupo para el Estudio de las Identidades Sociales en Andalucía, y al marco teórico que orientaba sus investigaciones. Ello nos alentó a inscribir nuestra investigación de tesis doctoral entre sus líneas de investigación.

distintos de los que han sido desarrollados el sector estatal y experimentan un proceso de transformación en sus “culturas del trabajo”.

2. *Las actividades por cuenta propia, organizadas como microempresas a partir del grupo doméstico, se caracterizan por una estructuración de los procesos de trabajo, un sistema de relaciones laborales y con los medios de producción resultantes de la articulación entre:*
 - a. *los mecanismos de un mercado restringido y peculiar*
 - a. *las lógicas económicas del grupo doméstico*
 - b. *una economía política construida en la redistribución y la planificación centralizada.*

De esta articulación depende el grado de desarrollo de las microempresas, sus objetivos y sus estrategias.
3. *Existe una relación entre la organización de la microempresa y el grupo doméstico a la base de su estructuración, que se concreta en una redistribución de los roles, de las tareas y del poder de decisión de los sujetos en el ámbito doméstico en función de la posición ocupada en el trabajo y de la relación con los medios de producción. Ello desplaza a un segundo plano factores como el sexo o la edad en los procesos de adquisición de posiciones de poder.*
4. *Como prospección para el futuro, este grupo de trabajadores del sector privado -que desarrollan diferentes culturas del trabajo e identidades sociales a partir de una experiencia de cambio en lo laboral- puede actuar como elemento catalizador de un proceso de transformación social de mayor alcance: la “transición cubana”.*

1.2 Objetivos.

La elaboración de estas hipótesis nos permitió definir los objetivos sobre los que focalizar nuestra mirada y a dar operatividad a la investigación. Los indicamos como:

- a. Estudiar los efectos que las recientes transformaciones de la política económica cubana provocan en las culturas del trabajo y en las identidades socio-profesionales de los trabajadores del sector privado.

En particular, trataremos de poner en evidencia los posibles cambios que los trabajadores antes vinculados al sector estatal experimentan tras el tránsito a una ocupación por cuenta propia, en los significados que otorgan al trabajo, en sus experiencias laborales y, más allá del ámbito ocupacional, en sus modos de vida, sus valores, sus costumbres y sus visiones de la realidad.

b. Analizar el modelo de organización y funcionamiento interno de las microempresas de base doméstica y su articulación con el mercado, con las políticas económicas en el sistema socialista cubano y con el entorno social.

Concretamente, nos interesa subrayar cómo se estructuran las relaciones de trabajo en las microempresas, cómo las últimas organizan los tres momentos del abastecimiento, producción y venta, sus estrategias de reacción y adaptación a las restrictivas normas estatales y sus modos de integración con el contexto social en el que se encuentran.

c. Analizar la atribución de los roles, del poder de control y de toma de decisión en las microempresas en función del sexo, de las relaciones de parentesco y de las capacitaciones profesionales de los sujetos; observar la existencia de una relación entre ámbito laboral y ámbito doméstico.

d. Cuestionarnos sobre el posible impacto, papel y relación de estas transformaciones con el proceso de transición social. El análisis comparado del caso cubano con otros fenómenos de transición post-socialista en Europa centro-oriental, nos servirá de ayuda.

Para cumplir con estos objetivos, creemos oportuno realizar un trabajo de análisis en cinco diferentes niveles, alcanzando los correspondientes objetivos específicos:

1. Modelo etnográfico y análisis de las microempresas de base familiar:

Distinguiendo por sector de actividad, presentamos para cada microempresa informaciones acerca de los aspectos siguientes:

- a. estructura organizativa, con especial interés en el modelo de gestión (uni-familiar, pluri-familiar, sociedad, etc.) y las jerarquías en su seno.
- b. características del personal empleado y composición del grupo de trabajo.
- c. redes de relaciones desarrolladas en el interior de la microempresa y hacia el ambiente externo, especificando las finalidades de las mismas y el tipo de relaciones sociales que vehiculan (para la captación del personal, el abastecimiento, la colaboración económica, el flujo de informaciones, mecanismos de compensación social, etc.).

2. Descripción y análisis de la organización económica:

- a. dimensión de la economía política: transformaciones estructurales que dan origen a la redefinición y ampliación del trabajo por cuenta propia; marco legal de definición para el modelo económico cubano mixto;

- b. dimensión de la economía de los grupos domésticos: estrategias económicas; estructura de la renta; gestión de los recursos humanos y materiales; procesos de toma de decisión;
- c. interrelación entre economía doméstica, mercado y economía política;

3. Descripción y análisis del trabajo en las microempresas:

- a. dimensión “material” del trabajo: relaciones de trabajo; organización de los procesos laborales; división social del trabajo (en función del género, grado de parentesco, cualificación profesional); procesos de toma de decisión; control de los recursos y distribución de los beneficios; condiciones retributivas; sistemas de control sobre el trabajo;
- b. dimensión “ideacional” del trabajo: significados atribuidos a la actividad laboral; representaciones simbólicas sobre y desde el trabajo; grado de satisfacción laboral en relación con las experiencias laborales anteriores, con el nivel de calificación profesional alcanzado y las ganancias percibidas en la nueva actividad; expectativas;

4. Análisis de las prácticas sociales en la dimensión extra-laboral:

En perspectiva comparada respecto a la experiencia anterior a la actividad por cuenta propia, analizaremos para los titulares de las licencias, sus familiares y demás empleados en las microempresas: modelos de consumo; prácticas cotidianas y modos de vida; círculos de amistad; lugares de sociabilidad; aspiraciones;

5. Análisis de experiencias similares del sector privado en otros contextos geopolíticos post-socialistas.

Responder a los objetivos fijados y contrastar las hipótesis planteadas nos requería la adopción de unos instrumentos analíticos específicos en el ámbito disciplinar de la antropología económica y del trabajo. Hicimos referencia, pues, a un marco teórico cuyos puntos rectores indicamos como:

- el trabajo: conceptualización y significados;
- la matriz estructural identitaria;
- las “culturas del trabajo”;
- la microempresa de base doméstica;
- la “segunda economía”;
- las teorías de la transición social;

En cuanto herramienta teórica de base para el análisis y la interpretación del fenómeno a examen, vamos a considerar con detenimiento cada uno de estos aspectos.

2. MARCO TEORICO.¹¹

2.1 Trabajo. Un concepto de significados múltiples.

"El trabajo y la economía son la mejor lotería"

"El que de mañana se levanta, en su trabajo adelanta"

"No hay mejor herencia que trabajo y diligencia"

"Chi non ha voglia di lavorare, perde l'ago ed il ditale"

"Il lavoro nobilita l'uomo ... e lo rende simile alle bestie!"

"Lavorare é un mezzo pregare"

"Al trabajo le llaman virtud los que no tienen que trabajar, para engañar a los que trabajan" Santiago Rusiñol I Prats (1861-1931)

"Dichoso el que le gusta las dulzuras del trabajo sin ser su esclavo" Benito Pérez Galdós (1843-1920)

"Chi non lavora, non fa l'amore..." (Adriano Celentano, 1970)

Numerosos son los refranes populares, las frases célebres y las canciones cuyo tema son las actividades laborales, elemento de cierta centralidad en las experiencias de los individuos y en sus vivencias cotidianas, y factor distintivo de los diferentes modelos de organización social, lo que lo convierte en elemento de interés para las disciplinas antropológica y sociológica.

El concepto de trabajo, presente en la experiencia histórica del hombre desde que se manifestaron las primeras formas de segmentación social sobre la base del género o de la edad, ha sido objeto de valoraciones sociales divergentes y de heterogéneas atribuciones de significado. En las varias épocas y en el contexto de distintos modos de producción, han contribuido a su definición, así como a la atribución de un específico papel en la organización social, elementos de naturaleza ideológica así como condicionantes de tipo material, vinculados a factores económicos o productivos (Roca, 2006).

¹¹ A diferencia de cuanto hemos visto en la mayor parte de las tesis doctorales consultadas, en las cuales se dedica un capítulo específico al "estado de la cuestión", nos ha parecido más apropiado presentar en este mismo capítulo una revisión sucinta de la producción teórica relativa a los conceptos centrales de la investigación.

Una primera noción de la división social del trabajo la encontramos en la polis griega, más concretamente en el pensamiento del filósofo Platón¹². El distingue entre tres actividades esenciales en el Estado y atribuye cada una de ella a un específico grupo social (Sini, 1986): mientras que las tareas de protección y de gobierno del Estado corresponden respectivamente a los militares y a los filósofos-reyes, las actividades relacionadas con la provisión de los servicios necesarios a la comunidad –lo que más estrictamente consideramos trabajo- son asignadas a los no-ciudadanos y a los esclavos. Las actividades productivas en la agricultura, en la artesanía o en el comercio son consideradas de segundo orden con respecto a las tareas políticas y de gobierno, dado que, según Platón, es el debate y la acción política, el ejercicio de las artes y el tiempo de ocio, lo que atribuye significados y contenidos a la sociedad.

Siempre en el contexto griego, pero en un período de paso de las ciudades-Estado a la época helénica, esta primera distinción basada en la infravaloración de las actividades laborales, adquiere una acentuación a través de la interpretación aristotélica. Según el filósofo, la sociedad se construye sobre el intercambio de servicios entre individuos de distintas clases, cada uno ejerciendo el trabajo que le corresponde. Este, en el sentido de actividad económica de producción o comercio, es degradante e inferior, corrompe al ciudadano y le dificulta en el logro de la virtud. Aunque en ningún momento Aristóteles describe la realidad de las ciudades de su tiempo, sino traza un discurso de carácter propositivo, orientado a mejorar la política y la vida de su sociedad, ciertamente contribuye a la confección de una ideología legitimadora de su estructura jerárquica, justifica su específica división del trabajo y explica la existencia de los grupos marginales, aunque mayoritarios, de no-ciudadanos y esclavos, contribuyendo así a la continuidad del sistema esclavista.

La relación entre un tipo de estructura social y sistema de gobierno, con la producción de específicos significados y valoraciones sobre el trabajo emerge, pues, desde la antigüedad. Si después de la experiencia griega observamos la sucesiva de la civilización romana, desde su apogeo hasta su crisis, vemos que en el momento en que la esclavitud da sus últimos suspiros, debido en parte a que los esclavos empiezan a escasear y sus precios a subir, y en parte a factores extraeconómicos, como la influencia de la visión universalística de la sociedad y de la concepción del deber de la escuela estoica romana -desde el tercer siglo absorbida por la iglesia católica-, el trabajo empieza a ser objeto de positivización (Anthony, 1977).

¹² En *La Republica* Platón (427-347) establece una primera forma de distinción social considerando, en primera instancia, la división entre ricos y pobres, fuente de conflictos en la comunidad, y en segunda instancia entre diferentes tipos de actividades. La distinción entre las funciones sociales de los diversos grupos y su valoración emerge más claramente en su escrito posterior *Las leyes*. Su filosofía se fundamentaba en la convicción de que a hombres diferentes corresponden diferentes facultades, por lo cual cada individuo tiene que emplearse en la actividad en la que demuestra actitudes especiales.

Los cambios en la estructura económica y en la base social en la alta Edad Media, vinculados con la desintegración del Imperio Romano de Occidente, son acompañados por una redefinición en el plano ideológico que también quiere responder a la necesidad de crear nuevas bases de reclutamiento para la fuerza de trabajo, persuadiéndola de la utilidad de su obra. En el mutado contexto histórico, político y económico, el trabajo seguiría funcionando como instrumento de consenso social y permitiría mantener el control de los medios de producción en manos de la nueva jerarquía feudal constituida.

La doctrina católica ofrece una base de apoyo para la estructuración de las relaciones sociales de producción fundamentadas en la dominación, en una sociedad organizada sobre la dependencia personal y el intercambio recíproco entre propietarios de la tierra y sus trabajadores, desde el siervo de la gleba al hombre libre. A través de las voces de San Agustín en principio y Santo Tomás¹³ más tarde, el cristianismo aplica las ideas de culpa y expiación al desempeño de actividades de producción de bienes y servicios. El trabajo es interpretado como un elemento de tortura¹⁴, corresponde a la condena humana a una situación de pecado originario, y es penitencia cuyo sometimiento constituye una obligación frente a Dios. Pero a la vez se le dota de un carácter positivo y de acercamiento a la divinidad a través de la doble imagen de Dios, creador del mundo durante seis días de actividad y uno de descanso, y de Jesús, hijo de un carpintero. Profundamente impregnado por la concepción tomista, el trabajo en el modo de producción feudal es, por una parte, el tributo a cambio de la protección proporcionada por quienes se colocan a un nivel más alto de la jerarquía social y, por otra, factor de disciplina espiritual y aspiración hacia lo divino. No comprende en sí, pues, el valor de puro medio económico.

La ruptura de la estabilidad del orden social feudal es marcada por la monetización de la economía y el mayor desarrollo de los mercados alrededor del siglo XIV: las prestaciones de servicios feudales se sustituyen progresivamente por el pago en dinero, el trabajo se salariza y se desarrolla conceptualmente como actividad dotada de sentido y de significado por sí sola (Anthony, 1977). El sujeto define su condición en la sociedad y mejora en ella su posición a través del trabajo, justamente lo que desde la antigüedad le había definido como no-ciudadano, relegándole a una posición de margen.

¹³ San Agustín (354-430) en *La ciudad del Oro* explica como el hombre es portador de una culpa originaria que crea sometimiento. De allí que un hombre está sometido a otro por las obligaciones relacionadas con su condición de culpa (Sini, 1986). Casi un siglo más tarde, Santo Tomás (1225-1274), sistematiza una concepción jerárquica del universo cristiano que justifica la situación de servidumbre de quien ocupa posiciones inferiores en la jerarquía y establece el deber para quien se encuentra en posiciones superiores de dirigir y guiar al otro. Es una visión afín a la aristotélica. De su pensamiento se desarrolla la línea cultural del tomismo.

¹⁴ La palabra española “trabajo”, así como la francesa “travail”, derivan del latín *tripalis*, e, es decir “sostenido por tres palos”. Indica un instrumento compuesto de tres palos, luego utilizado para tortura.

Al mismo tiempo que la actividad laboral se eleva a categoría autónoma de la vida económica, de la acción social y de los procesos de producción cultural, y que el individuo empieza a adquirir la identidad de agente económico, se produce un cambio ulterior en las ideologías sobre el trabajo que a su vez se vincula estrechamente a un proceso de transformación más amplio, en los ámbitos económico, político y cultural. Es el momento histórico de la transición progresiva al modo de producción capitalista, agilizada por la formación de los estados nacionales modernos desde el siglo XV, por la difusión de las corrientes culturales renacentistas y, en lo religioso, por el cuestionamiento de las verdades dogmáticas de la doctrina cristiana católica a las que empezaban a oponerse las propuestas de las Iglesias reformadas. Es determinante la aportación del protestantismo en la génesis de una distinta concepción del trabajo. En especial, como notoriamente evidencia Max Weber (1969) [1905], fue significativa la influencia de la doctrina calvinista y su idea de predestinación, en función de la cual el trabajo es considerado un elemento de salvación y medio para la santificación personal, sobre todo si va acompañado por el éxito. En línea con las exigencias del naciente modelo económico capitalista, la ética protestante positiviza el trabajo.

Con el paulatino fortalecimiento del modo de producción capitalista, y más explícitamente después de que Adam Smith, en los albores de la primera Revolución Industrial, atribuyera la creación de la riqueza de un país al factor trabajo¹⁵, éste fue encontrando afirmación explícita como una de las unidades fundamentales del sistema. Con el capitalismo, el trabajo se convierte en una categoría de la vida económica y de la acción social (Lampland, 1995), en una propiedad de los individuos y en un elemento constitutivo de la subjetividad. Pero, al mismo tiempo, es considerado pura mercancía. Ello adquiere mayor evidencia en la propuesta de D. Ricardo (1985) [1817] que establece como precio natural del trabajo lo que equivale a la cantidad necesaria para la subsistencia del obrero y su reproducción, y postula una relación directa entre el precio de los bienes y el de la cantidad de trabajo que contiene.

Tal concepción de la actividad laboral como esfuerzo racionalizado, integrado a un sistema de relaciones económicas de compra-venta, es recuperado e impugnado por K. Marx (1978) [1867-1883], que en sus análisis sobre el capital tiene como punto de partida justamente la teoría ricardiana. Marx evidencia cómo la relación asimétrica entre la oferta y la demanda de la fuerza

¹⁵ A. Smith (1996) [1776], considerado el fundador del liberalismo económico, en su estudio sobre la causa de la riqueza de una nación, se distancia tanto de las teorías mercantilistas más antiguas –que la imputaban a la capacidad de un Estado de acumular oro y plata–, como de las de los fisiócratas –según los cuales procedía del trabajo agrícola, sin intervención alguna del Estado–. Para el autor, la riqueza de una nación es el resultado de la división del trabajo (mejor uso de las habilidades humanas y ahorro en el tiempo de la actividad) acompañada por el empleo de nuevos medios mecánicos. Este es posibilitado por el progreso tecnológico, que consiente a una pequeña cantidad de trabajo producir una cantidad elevada de bienes, reducir el precio del producto y aumentar el salario del trabajador (Negrelli, 2005).

de trabajo repercute en una disminución salarial y determina la descompensación entre los salarios otorgados y el valor de la fuerza de trabajo empleada. Con el concepto de plusvalía, como materialización de la explotación del trabajador, Marx se opone a la visión liberal propuesta por Smith e introduce la noción de "trabajo alienado"¹⁶. La sustracción de los resultados de los esfuerzos laborales despoja la actividad de su valor como creadora de conciencia. Éste, según Marx, se recupera solamente en una sociedad sin clases, donde está ausente cualquier forma de enajenación, y donde el trabajo emerge como medio a través del cual el hombre no sólo modifica la realidad exterior moldeándola a su beneficio, sino también se transforma a sí mismo¹⁷.

En ambas propuestas (la socialista y la del capitalismo industrial), pero con distintos matices de significado, el trabajo es apreciado como actividad social constructiva, elemento que permite contribuir al bienestar colectivo y vía para la realización personal. Es uno de los medios a través del cual el sujeto define su identidad y mediante el cual adquiere conciencia de su posición en la sociedad, su identificación de clase. La difusión de una visión ideológica que positivice al trabajo, transmita su utilidad social y motive a su realización, se convierte en un elemento prioritario para los grupos dominantes de ambos modelos desde los momentos iniciales de la Revolución Industrial¹⁸ hasta el segundo tercio del siglo pasado.

Expresión tangible de ello es la presencia, en varios textos constitucionales de países socialistas y capitalistas -con diferentes matices de significado-, del trabajo como elemento constituyente el modelo sociopolítico:

¹⁶ En una de sus obras del período "juvenil", *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*, Marx describe la relación entre el obrero y el trabajo como fuente de extrañamiento del primero, en cuanto "El producto del trabajo es el trabajo que se ha fijado en un objeto, que se ha hecho efectivo: es la objetivación del trabajo. La realización del trabajo es su objetivación. Esta realización del trabajo aparece, en la condición descrita por la economía política, como la anulación del obrero, y la objetivación aparece como pérdida y esclavitud del objeto, y la apropiación como alienación, como expropiación. [...] La expropiación del obrero en su producto no tiene sólo el significado que su trabajo se hace un objeto, una existencia externa, sino que ello existe fuera de él, independiente, extraño a él, como una potencia independiente frente a él. [...] El obrero está en relación con el producto de su trabajo como con un objeto extraño" (en Sini, 1992: 189, trad. propia).

¹⁷ Esta concepción del trabajo emerge explícita y claramente en su obra más tardía, *El Capital*, donde define los procesos laborales como "un proceso entre hombres y naturaleza, un proceso en el que, mediante su acción, el hombre regula y controla su intercambio de materias con la naturaleza. Se enfrenta a la materia de la naturaleza como un poder natural. Pone en movimiento las fuerzas naturales pertenecientes a su corporeidad, brazos y piernas, manos y cabeza, para apropiarse de los materiales de la naturaleza en una forma útil para su vida. Al actuar mediante este movimiento sobre la naturaleza exterior a él y cambiarla, transforma al mismo tiempo su propia naturaleza" (Marx, 1976: 241, trad. esp.).

¹⁸ El trabajo estable y continuo no era costumbre ni objeto de aspiración por parte de la mayor parte de los obreros en el siglo XIX, que más bien solían ejercer prestaciones laborales de tipo intermitente, tratando de responder a las necesidades económicas más inmediatas (Gorz, 1995; Roca, 2006). Esta ausencia de control sobre las masas obreras constituía un elemento de desventaja por parte de los grupos dirigentes y contrastaba claramente con los objetivos del capital y con su racionalidad. No hay que olvidar que la organización industrial de la sociedad moderna coincide aproximadamente con el período histórico de la formación de los primeros Estados-Nación: para ambos era necesario como base de apoyo la disponibilidad de unas masas trabajadoras alfabetizadas de modo homogéneo y motivada a la actividad laboral (Gellner, 1985).

"Cuba es un estado socialista de trabajadores [...]" (Art. 1) y "El trabajo en la sociedad socialista es un derecho, un deber y un motivo de honor para cada ciudadano" (Art. 45, Constitución de la República de Cuba, 1992).

"L'Italia è una repubblica democratica fondata sul lavoro [...]" (Art. 1, Costituzione della Repubblica Italiana, 1946).

"[...] La loi détermine les principes fondamentaux: [...] du droit du travail, du droit syndical et de la sécurité sociale". (Art. 34, Constitution de la République française, 1958).

"Todos los españoles tienen el deber de trabajar y el derecho al trabajo, a la libre elección de profesión u oficio, a la promoción a través del trabajo y a una remuneración suficiente para satisfacer sus necesidades y las de sus familias [...]" (Art. 35 §1, Constitución Española, 1978)

En relación con las Constituciones de los países europeos, señalamos que se trata de textos redactados y aprobados en momentos históricos de importantes cambios políticos y económicos, correspondientes en el caso de Italia y Francia a la conclusión del segundo conflicto mundial, al auge del desarrollo industrial y a la confianza en las "*magnífiche sorti e progressive*"¹⁹ de la humanidad, y para España al fin de la dictadura, en la época de la transición política.

En este mismo período, los procesos de mecanización en las fábricas, la intensificación de la producción automatizada de mercancías estandarizadas y los impactos de la forma de organización industrial para la producción en grandes series, típicamente fordistas (Coriat, 1991), empezaron a atraer la atención y el debate en las ciencias sociales. Los puntos centrales sobre los cuales se focalizó el interés, preferentemente sociológico, fueron las consecuencias destructivas de la automatización sobre el empleo y la pérdida del control del trabajador sobre los modos de operar, la desvalorización de las capacidades laborales humanas, la tendencia hacia una descualificación de la fuerza laboral, la fragmentación del trabajo por la cadena de montaje y la aparición de un sentimiento de alienación.

De especial relieve fueron algunas contribuciones procedentes desde la academia francesa. Entre ellas recordamos, sin pretensión exhaustiva, los estudios de P. Naville (1963) que evidenció la aparición de fenómenos de alienación como consecuencia de la mecanización, las investigaciones de G. Fiedman (1956) sobre los procesos laborales organizados de acuerdo al modelo taylorista, que según el autor reducían el trabajo en fragmentos (*miettes*), los estudios de

¹⁹ Salvando las diferencias debidas al contexto histórico, recuperamos una notoria cita del literato italiano Giacomo Leopardi (*La Ginestra*, 1836) que, en la época del primer positivismo, adopta una actitud crítica hacia la idea de progreso que se estaba abriendo camino en su "secol superbo e sciocco" (Ibidem).

A. Touraine (1974) y S. Mallet (1963) sobre la aplicación de nuevas tecnologías en las fábricas y sus efectos en los procesos de trabajo (de tres tipos según Touraine: en línea, especializado e innovador) y en la formación de una nueva clase obrera.

Desde Estados Unidos, pocos años más tarde y con resonancia en todo el mundo científico, se distingue la voz de Harry Braverman (1974), que realiza un estudio en profundidad de las relaciones entre trabajo y estructuras económicas y sociales. El análisis de las características y las tendencias del modelo fordista y taylorista de producción de masa, lleva a Braverman a formular la hipótesis de una creciente polarización entre una masa de trabajadores descualificados y una élite más restringida de trabajadores cualificados. Dos aspectos constituyen, según él, la organización capitalista del trabajo: el sometimiento del mismo a un proceso de racionalización y degradación, y su modelo crecientemente jerárquico. La racionalidad se reconduce a la necesidad de disminuir los gastos de la producción y aumentar los beneficios, y la degradación a la reducción del trabajo como mera ejecución de tareas preestablecidas. Ello conduce a la depauperación del trabajador de cualquier capacidad creativa, algo más allá del proceso de proletarianización social diagnosticado por K. Marx. Cuanto a la organización jerárquica del sistema económico y social, H. Braverman evidencia que ella se apoya en obreros adiestrados a las exigencias del capitalismo monopolista, lo que hace difícil la oposición a un sistema productivo centrado en la explotación humana.

Pocos años más tarde y a través de lecturas en clave marxista principalmente, también la antropología social empezó a interesarse al análisis de los procesos de producción, al estudio de las actividades laborales y a sus representaciones, a los significados atribuidos al trabajo por parte de los distintos grupos sociales, a las expresiones culturales que de él se originaban y a las prácticas sociales que fomentaba (Palenzuela, 1996a). En el ámbito académico español las primeras investigaciones se centraron en la integración de los obreros en las fábricas y en los contextos industriales urbanos, así como en las dinámicas de clase subyacentes a la organización de la producción en el modo capitalista. Claudio Esteva Fabregat (1973) abrió las puertas a una línea de investigación en el marco de la “antropología industrial”, proponiendo la exploración de los procesos laborales y analizando temas que en los años sesenta y setenta se habían impuesto como de gran actualidad: la relación entre los individuos y el progreso tecnológico, la “deshumanización del trabajo” (Ibidem: 233), el papel del factor humano en la producción industrial y las problemáticas relativas a las migraciones de la fuerza de trabajo desde las zonas rurales a las áreas urbanas.

En coincidencia con la crisis definitiva del *welfare state* se advierte un cambio generalizado en las políticas laborales de los países del Occidente capitalista que, en un marco que es cada vez menos nacional y más abierto a la dimensión global, abandonan el objetivo ambicioso del pleno empleo.

Con más fuerza desde los años ochenta, asistimos a un rápido avance en las tecnologías, que induce una nueva modificación de los procesos laborales. Las relaciones entre capital y trabajo adquieren otras bases, más ajustadas al nuevo contexto económico global, en el cual alcanza siempre mayor relevancia el primer elemento y con ello el mercado. Este, acogiendo la interpretación del antropólogo I. Moreno Navarro (1997, 2003), se eleva a nuevo “absoluto social dominante”.

En perspectiva global y con mayor énfasis en las economías neoliberales, el trabajo vive una situación de cambio que le confiere características contrastantes. Debido a un movimiento sindical cada vez más debilitado, se ponen en peligro algunas de las conquistas en materia de tutela y derechos laborales logradas por el movimiento obrero desde los años sesenta. Al mismo tiempo se depaupera una parte de su significado positivo como actividad creadora de riqueza²⁰ para economías que ya han superado la dimensión nacional. No obstante, en el plano “micro” de las experiencias vitales de los sujetos, sigue conservando su valor como actividad económica productora de beneficios materiales, así como de valores y significados. De este modo, no deja de funcionar como factor para la reproducción material de los grupos sociales -que sobre ello construyen gran parte de sus estrategias económicas- y como elemento generador de particulares representaciones simbólicas y formulaciones ideológicas que encuentran expresión en la configuración de específicas identidades sociales.

En este nuevo panorama global, el interés de antropólogos y sociólogos se reorienta hacia el análisis de las modificaciones a que el ámbito laboral se ve sometido, al impacto de estas transformaciones en las subjetividades, en los procesos de atribución de significados, de construcción cultural y definición identitaria que se originan a partir de ello.

²⁰ En los años más recientes, más del 90% del valor de las transacciones económicas en el mercado mundial son puramente monetarias y no corresponden al flujo de mercancías. De allí deriva que los mayores beneficios del capital no se generan a través de la cadena de producción-circulación-consumo, es decir no proceden de la acumulación de plusvalía generada por la explotación del trabajador, sino que se forman en la dimensión de la economía especulativa (Moreno, 1999a: 111).

2.2. Trabajo hoy: aportaciones críticas en el ámbito de las ciencias sociales.

El trabajo, tras atravesar períodos de negación y fases más afortunadas de alta valoración, llega al fin del siglo XX poco estable, requeridamente más dinámico y crecientemente frágil e individualizado. En las economías capitalistas y, de modo diferente, en las socialistas, se ve sometido a fenómenos de precarización, parcelación y fragmentación, aspectos problemáticos que superan en intensidad los arrastrados por los anteriores procesos de mecanización y de automatización.

En la etapa de la historia definida por la “revolución en la tecnología de la información” (Castells, 2002:5), es justamente el trabajo, como uno de los elementos centrales en la estructura social, que empieza a experimentar una relación áspera con las tecnologías: éstas se imponen y acaban descualificando, y en ocasiones sustituyendo, la participación de los sujetos en determinadas tareas productivas.

Numerosas y diversificadas son las aproximaciones científicas al estudio de las transformaciones que afectan al trabajo, varias son las explicaciones dadas de las mismas y de sus posibles desarrollos futuros. Se habla de trabajo “perdido” (Castillo, 1998), en vías de “extinción” (Meda, 1998) o en “metamorfosis” (Gorz, 1988; Antunes, 2002), así como de “flex timer” (trabajador temporalmente flexible) (Castells, 2002: 306). Punto de partida compartido entre ellas es la asunción por parte del trabajo de formas distintas con respecto al modelo que se había consolidado en la fase del capitalismo industrial y del socialismo “real”, a través de la transición a una sociedad post-fordista y post-tradicional (el “tiempo de las fines” de A. Giddens, 1994:56). Ellas reconducen estas transformaciones a la crisis del paradigma de la modernidad, a las metamorfosis llevadas por el proceso de globalización en las dimensiones de la territorialidad y de la temporalidad, y a la nueva estructuración de las relaciones económicas a escala planetaria.

M. Castells pone el énfasis en el progreso tecnológico de la sociedad contemporánea, en el desarrollo de la informatización y del sistema de comunicaciones que convierten el globo en un sistema cada vez más interdependiente, en el cual adquiere un nuevo papel la “empresa en red”, es decir, unidades económicas conectadas en una malla de interacciones. Las nuevas exigencias empresariales y de movilidad del capital, relacionadas a una dinámica de competencia global, contrastan con la organización del trabajo del anterior modelo del capitalismo industrial y requieren una mayor flexibilidad de los procesos laborales. El “paradigma informacional”, según el sociólogo, conduce a un cambio de naturaleza cuantitativa y cualitativa en las ocupaciones, en dirección a “la descentración de la gestión, a la individualización del trabajo y a la

personalización de los mercados, segmentando el trabajo y fragmentando las sociedades” (Castells, 2002: 307). Un nuevo tipo de trabajador es requerido, dotado de autonomía, instrucción, capacidad de análisis, programación y reprogramación de las secuencias del proceso productivo; al contrario, es automatizado un número creciente de tareas programables, en la industria y los servicios, y así sustituida una gran cantidad de puestos de trabajo.

Algunos analistas, llevando casi al exceso las posibles consecuencias de la aplicación de tecnologías más avanzadas a los procesos laborales, han prospectado un futuro oscuro para el empleo (cf. Aronowitz y Di Fazio, 1994; Rifkin, 1995), destinado a reducirse hasta una condición de desocupación de masas. Especialmente notable ha sido la difusión, sobre todo más allá del ámbito académico, de la obra de J. Rifkin (1995) y de su anuncio de que los avances tecnológicos y la reingeniería de la producción reducen cada día más la necesidad de empleo de fuerza humana en los procesos productivos, hasta conducir el trabajo al agotamiento. Las objeciones a tal propuesta llegaron numerosas desde científicos de diferentes escuelas, sobre todo si consideramos que se publicó en Estados Unidos en un momento en el que la ocupación encontraba una cierta expansión -aunque mediante la creación de puestos de trabajo de discutible calidad y retribución (Castells, 2002: 300)- y cuando en el plano mundial se registraba un aumento de las tasas de participación de la población adulta al trabajo retribuido -también gracias a un mayor empleo femenino y a la deslocalización de industrias en países “en vías de desarrollo”-. A una crítica ulterior se presta la propuesta paliativa presentada por el mismo Rifkin: para conservar la función social del trabajo, según el autor, se podrían incorporar los desplazados al “tercer sector” (actividades de carácter social y voluntariado), que vendría financiado a través de impuestos sobre el consumo.

Declarar el “fin del trabajo” y sucesivamente proponer su sustitución con actividades de tipo cívico o socio-asistencial, económicamente compensadas, nos parece contrastante. Además, es sabido como, hasta ahora, la participación en este tercer sector a menudo responde a estrategias para acumular conocimientos y habilidades relacionales, funcionando de potencial “trampolín” para la conquista de un empleo remunerado (Cf. también Alonso, 1999 y Antunes, 2002).

Otras teorías, menos radicales, se centran en la crisis de la sociedad del trabajo (y no del trabajo en sí). Sus expresiones primigenias se pueden encontrar en las obras de Ralph Dahrendorf (cit. en Revelli, 2001), que sostiene un progresivo difuminarse de la sociedad del trabajo, o del filósofo Jürgen Habermas (1997), en la misma dirección. Un paso ulterior, a través de una propuesta más explícita, lo cumple A. Gorz, con varias publicaciones sucesivas desde 1980.

Según Gorz, estamos atravesando un período de transición tan profundo que marca el fin de una época histórica, como en su tiempo lo fue la primera Revolución Industrial. De modo acelerado por las innovaciones tecnológicas, nos vamos despidiendo del “siglo del trabajo”, entendido como actividad asalariada (Gorz, 1984; 1980). Hay que reaccionar a ello aceptando tales transformaciones y liberando el trabajo de su posición (obsoleta) de centralidad en la conciencia y en el imaginario de los individuos; elaborar, en fin, una nueva visión del mismo (Gorz, 1998).

El autor reconoce las características críticas del nuevo modelo social –el fin del pleno empleo, la eliminación de numerosos puestos de trabajo en la industria, etc.-, no obstante señala como elemento positivo la posibilidad de liberación del individuo y de su tiempo (Gorz, 1991), mediante la cual alejarse del dominio de la “razón económica” y de los criterios de utilidad. De tal modo, es posible proceder hacia una sociedad del “tiempo liberado”, donde los principios fordistas y del viejo modelo del capitalismo industrial son superados y sustituidos por nuevas relaciones de cooperación y de comunicación (Gorz, 1988). Un mayor espacio estaría destinado a los aspectos culturales y a la autonomía del sujeto; la reducción del horario de trabajo, la atribución de una renta desvinculada del tiempo trabajado y la formación de un área de cooperación voluntaria y de vida comunitaria, constituyen las bases de este proyecto. Un proceso de convergencia y de convivencia se podría así verificar entre un tipo de sociedad fundada en el mercado, en la producción racionalizada y en el trabajo asalariado, y una sociedad “de la cultura” y del “tiempo liberado”, donde el individuo experimentaría la propia soberanía individual y se realizaría como persona.

Vistas estas propuestas creemos que si la desaparición del trabajo en un futuro próximo es ampliamente cuestionable -por lo menos hasta que dure su vinculación con un sistema de necesidades en lo material y en lo ideacional (como elemento de creación de sentido)-, es cierta la crisis de una forma laboral organizada alrededor del “estado del bienestar” (Alonso, 2004; Buffartigue, 1997), del trabajo en cuanto empleo asalariado, regular y estable, con un *corpus* fuerte de derechos y garantías, cuyas posibilidades de ascenso seguían medianamente la antigüedad del trabajador. Este último tiene un control siempre menor sobre su carrera laboral, a menudo es obligado a desplazarse a lo largo de los diferentes hilos de la red económica, desempeñando tareas redefinidas, actualizando sus conocimientos y competencias, y adaptándose a nuevos contextos. Es el trabajador “flexible”, producto desestabilizado de la modernidad avanzada, de la globalización económica y de la aplicación del progreso tecnológico e informacional a la producción.

Este mismo concepto de flexibilidad se presta a dos diferentes atribuciones de significado, contrastantes entre sí y propias de dos grupos sociales de las características opuestas (Dore, 2005). De un lado están los que controlan los procesos productivos, manejan el flujo de capital y contratan/despiden la fuerza de trabajo según las necesidades de las empresas y las competencias requeridas; para ellos la flexibilidad representa un elemento de ventaja. De otro lado están quienes ofrecen en el mercado sus propias competencias y, sobre todo si se trata de fuerza de trabajo no cualificada, se ven sometidos a las decisiones de los del primer grupo; en este caso, flexibilidad equivale a precariedad.

Una definición del trabajo flexible es dada por M. Carnoy (2000), que le reconduce a la transformación de cuatro elementos principales: a) horario de trabajo, que se desvincula de las más o menos generalizadas cuarenta horas semanales; b) estabilidad en el tiempo de la ocupación; c) ubicación variable, a veces alejada de la sede de la empresa; d) ausencia del contrato social que había caracterizado la relación laboral entre empleador y empleado tradicionalmente (el aseguramiento de una serie de garantías por el primero, compensadas por la lealtad y la entrega de los segundos). Su combinación es responsable, según el autor, de la aparición de las múltiples formas de ocupación “atípica”²¹ existentes.

Sobre otro aspecto centra su atención S. Negrelli, que hace referencia a las ideas R. Sennett (1999) sobre el “hombre flexible”, individuo obligado a la ubicuidad, con experiencias biográficas fragmentarias, dedicado a actividades múltiples y discontinuas. En relación a ello, el sociólogo italiano, interpreta la flexibilidad como la “multiplicación y la rotación más intensa de las posiciones de trabajo, en el transcurso de la vida, pero sobre todo de las habilidades profesionales y de las capacidades de interacción social, requeridas por la mayor parte de los trabajos modernos” (Negrelli, 2005: X). Esta multiplicidad de roles y funciones que el trabajador tiene que asumir a lo largo de su experiencia de vida es responsable, según el sociólogo, de una fragmentación en su identidad social. No obstante, esta “sigue siendo sustancialmente determinada todavía por el tipo de trabajo realizado y por la relativa combinación de saber hacer y saber ser”²² (Ibidem). A esta última idea nos acercamos, por considerar el trabajo como uno de los factores estructurantes de las identidades sociales.

²¹ Por “trabajo atípico” se entiende el que formalmente presenta en los aspectos contractuales las características del trabajo independiente, pero que efectivamente en sus contenidos, nivel de autonomía y demás aspectos sustanciales, mantiene las connotaciones del trabajo dependiente (Bianchi y Giovannini, 1999).

²² “Saber hacer” y “saber ser” (“saper fare” e “saper essere”) son para Negrelli (2005: IX) lo que define el concepto de trabajo. Con el “saber hacer” entiende las habilidades profesionales acumuladas; con “saber ser” indica el reconocimiento, la valoración y las relaciones sociales, como instrumento de desarrollo económico mediante la expansión de la libertad propia y de los demás.

En suma, la nueva figura del trabajador flexible es portadora de una identidad socio-profesional construida sobre una situación laboral volátil, frágil y fluctuante. La inestabilidad estructural del trabajo va disgregando lo que en las décadas anteriores ha sido definido como la “norma” del empleo (Prieto, 2002; Buffartigue, 1999), es decir la forma que el trabajo remunerado asume como actividad que un individuo hace y debe hacer, respetando las condiciones fijadas por el marco legal en que se inscribe, el tiempo de trabajo, su retribución, el amparo frente a riesgos de accidentes, la tutela de la salud, etc. La misma legislación laboral va a hacerse un poco más flexible y más acorde con las nuevas exigencias del mercado, de modo que permita la legitimación de las varias modalidades de trabajo “atípico”: trabajo a domicilio, contratos a tiempo parcial, de colaboración “a tiempo determinado” y de formación, extendidos más allá del efectivo período de aprendizaje, que colocan al empleado en una situación laboral híbrida. Términos como “empleabilidad” y “formación continua” caracterizan las políticas laborales y las respuestas sindicales, debilitadas, en los años recientes.

La posición precaria del trabajador resulta de tal modo institucionalizada, y entran de derecho en el sistema elementos que durante la fase del pleno empleo, por algunos definida como de la “sociedad salarial” (Castel, 1995; Aglietta, 1984), se habían considerado deformadores del orden económico.

Sobre la realidad del trabajador precario investiga Andrés Bilbao (1998), que nota como éste sujeto experimenta cambios que desde la dimensión laboral se reportan sobre sus prácticas sociales: es un individuo reticente en hacer planes de vida a largo plazo, por una situación de incertidumbre económica, que además pone los valores individuales en el primer lugar. Esto acaba por debilitar los referentes colectivos, como la noción de “clase social”, y empobrece la capacidad de negociación por parte de las instancias representativas de un colectivo disgregado. No obstante las condiciones desfavorables y a veces irregulares que asume el empleo en estas formas precarizadas, Bilbao destaca que para el sujeto éste sigue ocupando una posición prioritaria, ya que se mantiene como la principal fuente de subsistencia que evita el deslizamiento hacia una situación de marginalidad. Como expresión de la más general reestructuración de la relación entre capital y trabajo, el autor evidencia en los casos estudiados una mayor asimetría entre gerencia y empleados, regida por la casi completa adaptación de los segundos a los requerimientos de los directivos, en cuyas manos se encuentra un amplio control contractual.

“Trabajo ingrato” es esto, según Juan Torres López, en cuanto incapaz de “generar bienestar y satisfacción material y moral a los trabajadores” (Torres López, 2003: 6), pero perfectamente

apto para levantar interrogantes complejos de cara al futuro: ¿Qué será de la utopía del pleno empleo? ¿Está destinado el trabajo a apagarse y a perder su papel en cierto modo todavía central para la vida de los individuos y para la construcción de las identidades sociales?

Por su peculiaridad, queremos referirnos a la respuesta formulada por Ulrich Beck y elaborada después de un análisis de los escenarios futuros posibles en perspectiva global, en un *continuum* que va desde las previsiones esperanzadoras del triunfo de una “sociedad del saber”, del mercado laboral global, de la superación de las crisis ecológicas, hasta las visiones más pesimistas que ven la victoria de un capitalismo sin trabajo, de una situación donde las diferencias entre pobres y ricos se exacerban y en las cuales las posibilidades de empleo se vinculan a determinados entornos geográficos (Beck, 2000).

El sociólogo alemán propone la superación de la sociedad del pleno empleo a través de la implantación del modelo de “trabajo cívico”, entendido como actividad política en el sentido más puro del término, de gestión y preocupación activa para la sociedad en que cada individuo vive. Según este modelo, los mismos ciudadanos, de modo autónomo, espontáneo y voluntario, se harían cargo del cumplimiento de tareas cívicas a beneficio del colectivo. La voluntariedad de la iniciativa personal no excluye la formación de estructuras organizativas (conducidas por “empresarios del bien común”, Beck, 2000: 141) para canalizar los proyectos laborales y aglutinar las propuestas de intervención individual con las necesidades del grupo. La recompensa monetaria para el trabajo cívico prestado procedería de una infraestructura financiera propia, alimentada por fuentes múltiples (como la reconversión hacia el sector de los subsidios de desempleo y del sistema de ayudas sociales y las contribuciones de fundaciones privadas). Ello representaría una fuente de reconocimiento y de valoración social para quien le realiza.

La propuesta de Beck incluye la complementariedad de trabajo cívico y convencional, que contribuiría a la formación de nuevas identidades socio-profesionales a partir del compromiso individual a favor de la sociedad. Con palabras del autor “Surge así, junto al trabajo convencional, una fuente de actividad y de identidad alternativa que no sólo satisface las necesidades de los humanos, sino que, además, funda la cohesión de la sociedad individualizada mediante la reactivación de la democracia cotidiana” (Ibidem: 139).

La peculiaridad de esta propuesta se encuentra en su toma de distancias de otros modelos alternativos anteriores, que preveían la sustitución de la sociedad “del trabajo” por una sociedad del ocio creativo (De Masi, 1999) o, siguiendo a Rifkin, la sustitución del trabajo por tareas voluntarias en el tercer sector. Pero también se distancia de la visión de A. Gorz, de una sociedad futura de la cultura y del tiempo liberado. La “sociedad del trabajo cívico” de Beck no se funda

sobre actividades sustitutivas o compensatorias, sino políticas, orientadas al establecimiento de un nuevo orden democrático transnacional, que permita comprender y superar los problemas introducidos por sus dinámicas globales y a la vez dotar de nuevos significados los conceptos de trabajo, de participación ciudadana y de democracia.

No obstante original e interesante, esta propuesta nos parece todavía muy alejada de la realidad actual, y su aplicación casi relegada al ámbito de lo utópico. Es ciertamente evidente el proceso de individualización del trabajo y desmantelamiento de los grandes aparatos productivos. Pero, de acuerdo con la interpretación formulada por M. Revelli (2001) en dirección opuesta a las varias teorías que postulan una deconstrucción de la idea del “trabajo total” del siglo XX mediante vías diferenciadas de evasión, creemos que “en esta gran huida de la dimensión de aparato hacia la dimensión individual, el *trabajo total* no se despotencia absolutamente. No pierde su “agarre” en las vidas de los hombres –no deja descubiertos territorios del ser siempre más anchos-, sino, al contrario, multiplica sus posibilidades de difusión: de algún modo se individualiza a su vez, sin perder su carácter de totalidad. Opera una más profunda e integral subsunción de los individuos a sus leyes y sus estatutos” (Ibidem: 172, trad. propia). No se agota, pues, la capacidad de sumisión de las fuerzas de producción, que operan ahora de modo menos visible; y es precisamente la sensación de ansiedad y desorientación que deriva de la flexibilización del trabajo lo que demuestra, según Revelli, ese continuo dominio. Esto se plantea como un desafío a las teorías que ven en las transformaciones en curso una ampliación de las posibilidades de autonomía y liberación del “trabajo total”.

Tal recorrido analítico nos conduce a reevaluar las aportaciones más críticas y menos esperanzadoras de cuantos detectan, en un contexto global, en el abandono del modelo fordista y de *welfare state*, en el paso a la modernidad avanzada y en la difusión de ideologías neoliberales, una absolutización del mercado y de la economía (Cf. Latouche, 2000; 2003; Moreno Navarro, 2005).

A detrimento de las teorías que individualizan en estas transformaciones algunas posibilidades liberadoras y de compromiso cívico, es también la evidencia de un progresivo deterioro en las condiciones de trabajo y de vida (ILO, 1994), que no exceptúa ninguna realidad geopolítica del planeta.

En las economías del capitalismo neoliberal se verifica un aumento del subempleo y de la desocupación, una acentuación de la segmentación social y una disminución en las retribuciones (Japón manifiesta algunas peculiaridades con respecto a Europa y América del Norte); en la generalidad de los países menos avanzados se asiste a fenómenos de descualificación y

precarización y del trabajo; mientras que en los Estados socialistas asistimos a fenómenos diferenciados de transformación de la esfera laboral, relacionados con las específicas medidas de reestructuración económica emprendidas por los respectivos Gobiernos.

Hemos indicado anteriormente como características peculiares de la fase actual de la mundialización la extensión, la densidad y estabilidad de las redes de relaciones que unen los varios ámbitos locales con la dimensión global, y la presencia en ellas de flujos (asimétricos) de imagen cultural, política, económica y financiera (Beck, 1999; Appadurai, 2001), facilitados por las tecnologías de la información y de las comunicaciones. En virtud de estas conexiones siempre más estrechas y de los lazos de interdependencia cada vez más necesarios, en los países socialistas acaban reproduciéndose, aunque con distinta intensidad y peculiares características debidas al contexto sociopolítico, fenómenos de transformación del trabajo. Ellos van en dirección a una mayor flexibilidad, multiplicidad de opciones inestables y precariedad.

Recogiendo una idea más antigua de Eric Wolf (1987), no existe realidad social en el mundo que se quede ajena al sistema económico y productivo del capitalismo global, ya que en cada una se experimenta un proceso particular de síntesis entre las expresiones socioculturales que responden a las exigencias del mercado y las formas originarias.

Después de la fragmentación del campo socialista y, con ello, de un orden mundial “bipolar”, se amplifica la resonancia del proceso de globalización en la dimensión económica y sus consecuencias impactan directamente sobre aquellos países que decidieron resistirse al modelo capitalista hegemónico. El caso de Cuba es uno de ellos.

En ellos no se habla de contratos a tiempo determinado, de “trabajo intermitente”, de teletrabajo, de interinos o de contratos de formación, pero sí de reestructuración y reconversión del sistema productivo, de modernización de las empresas estatales mediante el “Perfeccionamiento Empresarial”²³ con el objetivo de lograr competitividad y eficiencia, de desempleo²⁴ creciente, de subempleo, y también de domiciliarización del trabajo. Este último refiere al trabajo por

²³ El “Perfeccionamiento empresarial”, cuyas bases generales se establecen en el Decreto Ley n. 187 de 1998, consiste en una serie de actuaciones orientadas al desarrollo de las empresas cubanas y a su actualización en un contexto de cambio económico y sociocultural. Según el discurso oficial, responde a la transformación de la concepción de la empresa socialista que se basa en la capacitación y la superación profesional de los directivos, en un cambio en los estilos de dirección, en las modalidades de participación de los trabajadores, en la transformación de las relaciones entre dirigentes y dirigidos y en el sistema de gestión de los recursos humanos (Alhama, Alonso y Cuevas, 2004).

²⁴ Creemos significativo evidenciar que en la legislación laboral cubana el desempleado es definido como “trabajador disponible”. Con ello se quiere enfatizar la disposición del sujeto a la actividad laboral y su estado de espera para una nueva colocación. Esta figura estuvo casi ausente hasta los años noventa, cuando su presencia empezó a crecer hasta alcanzar el 8% de la población activa antes de 1999 (Nicolau y Campos, 2002:2).

cuenta propia. Quien se emplea en ello, lo tiene que hacer en el propio espacio doméstico, exceptuando la venta ambulante o en las ferias callejeras.

Esta rama de actividad en Cuba se encuentra especialmente expuesta a transformaciones repentinas y su continuidad depende de la voluntad estatal de seguir manteniendo una estructura económica multiespacial²⁵. Los titulares de las licencias para operar privadamente viven una situación de elevada inestabilidad, carecen de algunos de los derechos básicos aplicados al trabajo, como la jubilación, y no tienen representación sindical propia. Tal precariedad es más acentuada para sus empleados (irregulares, porque no reconocidos por el Estado), a los cuales el empleador pide flexibilidad en las tareas a realizar, impone horarios y retribución variables, no ofrece ninguna garantía frente al despido, ni indemnizaciones por enfermedad.

Vemos así como en contextos distintos y en modelos sociopolíticos y económicos que se niegan uno a otro, a través de mecanismos y por causas diferentes aunque reconducibles al impacto de la globalización, se producen transformaciones en el ámbito laboral que proporcionan efectos desestabilizadores en los sujetos que las viven. Sin querer profundizar en un tema que no es objeto de esta tesis, especificamos solamente que tras ello yacen causas distintas: en el capitalismo son las exigencias innatas a su propio sistema de mercado (flexibilidad, aumento del beneficio, disminución del coste del trabajo, etc.) las que conducen a esta situación, mientras que en las economías estatalizadas es la exigencia de una mayor eficiencia para la inserción en el mercado global. Factores como la segmentación laboral, la flexibilización, la provisionalidad y la reducción del sistema de garantías son elementos nuevos que, tanto en las economías de mercado como en las socialistas, contribuyen a plasmar específicos significados del trabajo y a configurar el bagaje cultural de los varios grupos socio-profesionales.

En ambos modelos, se asiste a una disminución del empleo regular, estable y satisfactorio, crece el nivel de desempleo o subempleo, así como el número y la tipología de trabajadores en situaciones precarias. Si en el primer grupo de países vemos la multiplicación de fórmulas de empleo atípicas, en el segundo aparecen opciones laborales inéditas o anteriormente poco presentes, como la ocupación en el sector mixto o en el privado, oportunidades precarias y sometidas a la posibilidad de desaparecer sin preaviso.

Con esta investigación, como ya hemos dicho, tratamos de acercarnos a una de estas nuevas formas laborales, el trabajo por cuenta propia, y penetrar el universo de significados y

²⁵ Concepto introducido por el sociólogo cubano J. L. Martín Romero y su grupo de estudio para definir una situación de coexistencia de espacios laborales "en que se configuran en su interior los siguientes elementos: el tipo de propiedad dominante [...], el grado de compromiso con la planificación o con el mercado como mecanismo de regulación, la forma de gestión y mecanismos o/y prerrogativas de administración prevalecientes, las condiciones y relaciones de trabajo características a su interior" (Martín Romero, 2002b: 8).

motivaciones que animan a sus protagonistas, así como las peculiares culturas del trabajo que les distingue y les identifica. Nos ha guiado, en su estudio e interpretación, el instrumento teórico-metodológico de la “Matriz Estructural Identitaria”, que presentamos a continuación.

2.3 La Matriz Estructural Identitaria.

El marco teórico de referencia, elemento central para el análisis, que nos ha permitido formular las hipótesis, estructurar la investigación y nos ha proporcionado la clave de lectura para los fenómenos registrados, es la “Matriz Estructural Identitaria”.

Este instrumento teórico-metodológico, elaborado hace ya unos quince años por los antropólogos del Grupo para el Estudio de las Identidades Socioculturales en Andalucía (GEISA) en la Universidad de Sevilla, encuentra sus formulaciones más completas en los trabajos de I. Moreno (1997; 1999) y P. Palenzuela (1995; 2000). Para no repetir cuanto ya ha sido minuciosamente explicado en la obra de estos autores y recogido en la ya amplia producción científica de los miembros de GEISA, presentamos una síntesis de su contenido.

La matriz estructural identitaria se presenta como una propuesta interpretativa para los fenómenos de configuración de las identidades sociales, tema de interés central en la antropología. Entre los varios elementos que contribuyen a este proceso, distingue los que por su relevancia tienen un papel estructural de los que no lo tienen. Los primeros son tres: los factores productivos, los étnicos y de sexo/género. En estas tres esferas se desarrollan específicas relaciones sociales estructurales y contenidos culturales que son la expresión de particulares identidades colectivas: socio-profesionales, de género y étnicas. Su imbricación da forma a la matriz para la estructuración de las identidades sociales. Estas últimas pueden sufrir procesos de redefinición cuando se realizan variaciones en uno de los tres aspectos indicados.

Otros factores intervienen en la formación de las identidades, pero sin la función estructurante de los tres primeros. Ellos pueden ser, entre otros, la edad, la raza, la adscripción política o las creencias religiosas.

No obstante, recordamos que se trata de un modelo teórico dúctil, que como tal no pretende ser un reflejo de la realidad sino un instrumento epistemológico susceptible de variaciones conforme a las específicas realidades sociales. Algunos de los elementos que en la propuesta teórica

delineada no resultan estructurantes, en formaciones sociales específicas sí pueden serlo (dos ejemplos son la religión en Irlanda o la raza en Sudáfrica, en la época del Apartheid).

Este marco teórico se ha revelado útil y funcional en el análisis de casos diversos. Ejemplos, entre otros, son los estudios de tesis doctoral de Cristina Cruces (1994), sobre la intensificación de las relaciones de producción capitalistas en la agricultura entre los grupos domésticos de navaceros, viñistas y nuevos agricultores en Sanlúcar de Barrameda, la investigación de Pablo Palenzuela (1996b), en la misma línea, sobre la adaptación de los jornaleros de Lebrija al proceso de tecnificación y mecanización creciente en el campo; la de Javier Hernández (1999) sobre la formación de culturas del trabajo en la fábrica textil Hytasa y su contextualización en el barrio sevillano del Cerro del Águila, o las investigaciones de D. Florido (2002), de Mario Jordi (2003) y de Assumpta Sabuco (2004). Todos ellos, miembros de GEISA, han contribuido a reforzar el valor de la Matriz Estructural Identitaria como instrumento de análisis. Este buen éxito nos hace esperar resultados igualmente positivos aplicando el mismo marco teórico al caso que nos ocupa.

Concretamente, en nuestra investigación asume especial significación la identidad socio-profesional. Tratamos con un grupo de individuos plenamente insertos en un proceso de transformación de su vida laboral, caracterizada por un cambio ocupacional que requiere el desarrollo de nuevas habilidades técnicas y de gestión, nuevas relaciones con los medios de producción y la adquisición de lógicas empresariales, y que, por hipótesis, favorece la formación de culturas del trabajo distintas. Según el marco teórico explicitado, ello puede conducir en el colectivo de trabajadores por cuenta propia cubanos a la plasmación de distintivas identidades sociales.

Las identidades de género, aunque no emergen en esta investigación como factor de primer plano, intervienen en este proceso. Acerca del elemento étnico, la cuestión es más compleja y el debate alrededor de la existencia de una Cuba multiétnica o uniétnica, pero multirracial, está todavía abierto en el ámbito académico cubano²⁶. Teniendo en cuenta la imbricación de las tres categorías estructurantes, decidimos tomar en consideración las variables de género y etnia en el diseño de la investigación, en particular en la elección de nuestras unidades de observación.

²⁶ Un estudio sobre tal tema ha sido realizado por el Lic. Christian Doria en su trabajo de Suficiencia Investigadora del programa de Tercer Ciclo en el Departamento de Antropología Social de la Universidad de Sevilla, en 2005. A ello reenviamos al lector interesado.

2.4 Las “culturas del trabajo”.

Varias veces a lo largo del texto nos hemos referidos al concepto de “culturas del trabajo” sin todavía definirlo. Dada su centralidad en el marco teórico adoptado y como pivote de esta investigación, no posponemos más esta tarea.

Diferentes han sido las interpretaciones que de ello han elaborado antropólogos y sociólogos de distintas escuelas, algunos poniendo más énfasis en los aspectos técnicos de las actividades laborales, otros dando más relieve a los elementos ideacionales, al sistema de valores y de significados relacionados con el ejercicio de específicas actividades laborales. Pertenecen al primer grupo algunas contribuciones de la sociología y la antropología francesa²⁷, que apuntan a una interpretación del concepto que sobrevalúa la dimensión técnica de los procesos de trabajo y le vincula a los tiempos y los espacios físicos de la actividad, minimizando la importancia de su proyección más allá de estos.

El segundo grupo incluye ciertas interpretaciones desde la sociología italiana, en cuyo ámbito recordamos los aportes de Carlo Carboni. El sociólogo pone el énfasis en la generación de una pluralidad de “significaciones del trabajo” en los procesos de transformación estructural activos en la sociedad contemporánea (Carboni, 1991). Con tales términos entiende *"un conjunto de significados, finalidades, utilidades y valores que constituyen la representación que cada individuo tiene en sí mismo de su espacio-tiempo laboral y que interactúa con su representación de la realidad social, en la experiencia inmediata y cotidiana"* (Ibidem: 160). A partir de esta definición, que sumerge las “significaciones del trabajo” en la experiencia humana de cada día, Carboni conceptualiza las “culturas del trabajo” como un *"conjunto de ideas, reflexiones, estudios que atañen al sentido que el trabajo tiene para los individuos y que constituyen el cuadro normativo de referencia o concurren a indicar perspectivas de modificación de la significación y de la realidad del trabajo"* (Ibidem: 160-161).

En la misma línea interpretativa se desarrollan los trabajos de mis compatriotas P. Ceri, P. Zurla o B. Bottiglieri²⁸.

²⁷ Para tener un panorama más amplio de lo que son los estudios realizados en el ámbito de la antropología social francesa, Cf. Palenzuela (1995) y Moreno (1997).

²⁸ Pablo Palenzuela (1995) presenta un análisis de las aportaciones de la sociología italiana para el estudio de las culturas del trabajo, subrayando la tendencia, sobre todo por parte de Paolo Ceri, a enfatizar la dimensión ideacional y a proporcionar una interpretación “excesivamente mentalista” (Ibidem: 21). Distinguiendo entre culturas del trabajo operarias y de los empresarios, el sociólogo (Cf. Ceri y Bottiglieri, 1987) explica su composición por modelos cognitivos, morales y motivacionales, a través de los cuales se define y se valora el trabajo, sus resultados y contenidos.

Una reformulación de esta noción, que pretende abrazar ambos los aspectos esbozados, se realiza en el contexto de la antropología española. Pablo Palenzuela define a las culturas del trabajo como un *"conjunto de conocimientos teórico-prácticos, comportamientos, percepciones, actitudes y valores que los individuos adquieren y construyen a partir de su inserción en los procesos de trabajo y/o de la interiorización de la ideología sobre el trabajo, todo lo cual modela su interacción social más allá de su práctica laboral concreta y orienta su específica cosmovisión como miembros de un colectivo determinado"* (Palenzuela, 1995:13).

Con esta definición, que hacemos nuestra, se quieren poner en evidencia tanto los elementos técnicos relacionados con el trabajo ("los conocimientos teóricos-prácticos") como los aspectos valorativos, y se quiere subrayar cómo ellos contribuyen a caracterizar integralmente la vida del sujeto, más allá del trabajo.

En cuanto aparato de conocimientos y saberes técnicos, valores, orientaciones cognitivas, normas y costumbres que desde la dimensión laboral, en un modo de producción concreto, derraman hacia otros ámbitos de la existencia, interesando la conducta cotidiana del individuo, sus prácticas y relaciones en sus múltiples aspectos, podemos decir, con una metáfora, que éstas proporcionan una "retina cultural" a través de la cual el sujeto, con sus específicas características de género y étnicas, interpreta la realidad y desarrolla particulares modelos de relaciones sociales.

Estas expresiones culturales, como tales, constituyen formas vivas y susceptibles de continuas redefinición. Las modificaciones en la estructura económica y en la base productiva actúan desde nuestro punto de vista, como elementos catalizadores para estos procesos de transformación sociocultural.

Huyendo de cualquier forma de reduccionismo materialista, sostenemos la existencia de una relación de influencia recíproca entre las dimensiones estructural y superestructural –en términos marxistas- o materiales e ideacionales, según los definió uno de los primeros defensores de esta posición, Maurice Godelier [1984].

Cuestionando los presupuestos mecanicistas que atribuyen a lo material el papel productor de lo ideático, el antropólogo francés detecta una relación dialéctica de interdependencia entre las dos dimensiones y destaca el rol fundamental de lo ideal en el origen de las relaciones sociales, la estructura y el desarrollo de las sociedades. En virtud de ello, las esferas económica y socio-cultural se encuentran mutuamente imbricadas en un proceso de transformación que acaba con una nueva configuración de la realidad social y que tiene una repercusión directa en el plano de las identidades: los cambios en el ámbito de las relaciones de producción y en la estructura

económica y laboral se reflejan en la dimensión de las representaciones y de las formas de pensamiento sobre el trabajo, y se retroalimentan de las transformaciones en las percepciones de la actividad laboral, en sus significados y en las identidades profesionales.

Se rescata así la dimensión de las "formas de pensamiento implicadas en la producción y la reproducción de las relaciones sociales" (Godelier, 1990 [1984]:8), lo ideático, que ya no es un producto de la esfera económica y de las relaciones de producción, sino es un factor con un papel fundamental en el origen de las relaciones sociales, en la estructuración y en el desarrollo de las sociedades y de su historia. No obstante, para el antropólogo francés, existe una incidencia asimétrica de los diferentes tipos de relaciones sociales en el funcionamiento, la reproducción o la transformación de una sociedad, de modo que desempeñan un papel central las actividades que determinan el acceso a los recursos y a los medios de producción.

Nos apoyamos en tal contribución teórica y, sobre la base de la convicción de la existencia de una relación dialéctica entre ámbito económico y esfera ideacional, creemos, para el caso cubano, que la aparición de nuevas modalidades privadas de trabajo basadas en diferentes relaciones con los medios de producción (posibilitadas por una modificación de la estructura económica), favorece un cambio en las culturas del trabajo entre los individuos que pasan del empleo en el área estatal a una ocupación por cuenta propia.

Como último elemento, señalamos que en el seno del grupo de investigación GEISA se debatió alrededor de la pertinencia del uso de la noción "culturas de la producción", o "culturas productivas" (cfr. Moreno, 1997 y Florido, 2002), como marco incluyente de las culturas del trabajo y de las culturas empresariales. A pesar de ello, preferimos utilizar el concepto de culturas del trabajo por tener ciertas dudas sobre la posible existencia de específicas culturas de la producción o de la empresa. Al contrario, creemos ciertamente en la existencia de particulares estilos de dirección, de objetivos, de estrategias empresariales y de modelos organizacionales compartidos y, si desplazamos la atención de las empresas a los empresarios, de sus particulares culturas del trabajo.

2.5 Conceptos centrales para el estudio del trabajo por cuenta propia en Cuba desde la antropología económica.

Entre las modalidades laborales “atípicas” para la economía estatalizada cubana, resultantes del complejo proceso de reestructuración económica y adaptación a dinámicas globales, nos interesa la domiciliarización del trabajo, concretada en la fórmula del “trabajo por cuenta propia”. Se trata de una opción laboral careciente de una parte de las garantías aplicadas al trabajo en el sector estatal, permitida, como definimos en la introducción, como estrategia individual o colectiva del grupo doméstico, y caracterizada por un tipo de organización microempresarial. Profundizamos en estos conceptos.

2.5.1 Grupo doméstico como base para las microempresas cubanas.

Consideramos la noción de grupo doméstico más amplia que la de familia, aunque es esta última la utilizada en la legislación cubana sobre el trabajo por cuenta propia. Grupo doméstico permite, efectivamente, incluir en un mismo colectivo a consanguíneos, individuos con lazos de afinidad y personas sin vínculos de parentesco entre sí que participan de la vida económica y demás tareas del grupo. Marshall Sahlins, en una obra ya clásica de la antropología, trató dar cuenta de esta mayor complejidad a través de la siguiente definición:

“Las unidades domésticas de una comunidad son alguna vez morfológicamente heterogéneas: además que familias, incluyen otros tipos de unidades domésticas formadas, por ejemplo, de personas de una dada clase de edad. Y aún, aunque relativamente raro, las familias pueden ser completamente inmersas en grupos domésticos de la dimensión y estructuras de un linaje. Cuando la unidad doméstica es un sistema familiar, las formas varían de nuclear a extendida, y en esta última categoría de poligínica a matrilocal, patrilocal, etc. En fin, el grupo doméstico es integrado internamente en modos y grados diferentes, como aparece de los modelos de cohabitación, convivialidad y cooperación” (Sahlins, 1980: 86, trad. propia). No obstante, aunque en la cita, grupo y unidad doméstica son empleados como sinónimos, nosotros preferimos utilizar el primer término ya que nos parece transmitir mejor la idea de un colectivo con composición heterogénea, diferenciado en su interior en cuanto a objetivos, intereses y roles de sus miembros. Los grupos domésticos constituyen formaciones jerarquizadas, donde se

expresan formas de poder y división del trabajo en función de factores múltiples, que pueden incluir el género, la edad, el papel desempeñado en las tareas productivas y reproductivas (Friedman, 1986; Martínez Veiga, 1989). En ellos encuentran expresión al mismo tiempo los conflictos por la presencia de intereses antagónicos entre sus componentes, así como ciertas formas de actuación comunes y acuerdos sólidos en virtud de objetivos compartidos y sobre la base de estrategias concertadas

2.5.2 Esfera laboral y doméstica, producción y reproducción.

Desde los primeros pasos de la antropología económica en el estudio de los procesos productivos y reproductivos, se ha demostrado la existencia de una vinculación entre la organización del control sobre los medios de producción y la organización jerárquica en el grupo doméstico en base a la edad y al sexo.

Fue Claude Meillassoux (1975), como referencia obligada de la disciplina, quien detectó la existencia de un nexo directo entre el ejercicio de la mayor autoridad en el grupo y la capacidad de control sobre los instrumentos de trabajo, los conocimientos y la fuerza de reproducción representada por las mujeres. La repetición y la transmisión de un modelo de relaciones sociales de reproducción en el marco de la dimensión doméstica, perpetúa la existencia de un determinado sistema económico. Entre las poblaciones africanas que él estudia (los *gouro* de la Costa de Marfil), es la figura del anciano quien ocupa este papel dominante. La transformación o transición hacia nuevas formas, como proceso opuesto a la reproducción social, se verifica cuando el orden tradicional es amenazado por la interacción de un elemento externo subversivo. En el caso que analiza, desde que los *gouro* se abren a los intercambios comerciales con países capitalistas, éste elemento subversivo es representado por el joven mercader capaz de controlar y dirigir las transacciones de compra-venta, adquiriendo un status que no le corresponde.

Partiendo de estas observaciones y reportándolas al caso cubano, resulta interesante ver cómo se puede modificar la estructura y la atribución de los roles al interior de los grupos domésticos, una vez que éstos se abren al mercado y basan su economía, inicialmente de subsistencia, sobre la comercialización de algunos bienes de su producción o la oferta de ciertos servicios. Nos preguntamos si quién controla el proceso de venta e intercambio en el mercado, independientemente si es hombre o mujer, joven o anciano, es quién acaba ocupando una

posición prominente en el grupo, rompiendo el orden tradicional de dominación masculina. De este modo, es el mantenimiento o la transformación de determinadas posiciones en las relaciones de producción lo que condiciona la perpetuación, en el primer caso, o la subversión en el segundo, de la jerarquía. En las dinámicas de dominación o subordinación, el género y su relación con respecto a las funciones de producción y reproducción, ocupa un lugar privilegiado.

Es interesante indagar si la división sexual asimétrica del trabajo (Cf. Narotzky, 1988; Comas, 1995) largamente perpetuada en Cuba, aunque suavizada mediante las acciones revolucionarias orientadas a una socialización más igualitaria²⁹, se sigue reproduciendo en la actualidad en el seno de los grupos domésticos que se ocupan en el renovado espacio económico privado o si, al contrario, resulta alterada. En este último caso, se abriría la posibilidad para las mujeres, que en las actividades privadas adquieren un mayor control sobre los medios de producción, de dirigirse progresivamente hacia lo que ha sido definido en los estudios de género como “empoderamiento” femenino. Ello conllevaría un proceso complejo en el cual ellas experimentarían de modo combinado un cambio en las culturas del trabajo, su correspondiente modificación en la dimensión de las identidades socio-profesionales, y una transformación en sus culturas e identidades de género.

2.5.3 El trabajo por cuenta propia como espacio microempresarial.

Un tipo de organización microempresarial caracteriza al trabajo por cuenta propia en Cuba.

Adoptamos como empresa y microempresa la definición oficial dada por la Unión Europea en 2003 con el propósito de uniformar las formulaciones existentes en los varios contextos nacionales:

Art. 1: *“Se considera empresa cada entidad, prescindiendo de la forma jurídica revestida, que ejerza una actividad económica. En particular, son consideradas tales las entidades que*

²⁹ Importante labor al respecto fue realizada por la Federación de Mujeres Cubanas (FMC), organización creada por iniciativa estatal durante los primeros años de la Revolución, cuyas acciones desde el principio se orientaron hacia el logro de una mayor instrucción y capacitación profesional femenina, su inserción en el trabajo retribuido y su concienciación como sujeto social activo. A pesar de ello, notamos como en la línea de acción de la FMC el desarrollo femenino es concebido esencialmente como un elemento para el progreso económico nacional, de modo que se convierte a la mujer en un sujeto aislado, receptor pasivo de programas de desarrollo. Fue sólo a partir de la mitad de los años noventa cuando la Federación adopta una perspectiva de género y encamina acciones y proyectos orientados a una transformación más real de las relaciones entre hombres y mujeres (cfr. Sacchetti, 2004).

ejercitan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas o las asociaciones que realicen una actividad económica” (GU-UE, 2003: 39, trad. propia).

Art. 2: “[...] *En la categoría de las PYME se define microempresa una empresa que ocupa menos de 10 personas y realiza una facturación anual o un total de balance anual no superior a 2 millones de euros” (GU-UE, 2003: 39, trad. propia).*

Estas definiciones se pueden adaptar al caso de Cuba, no obstante las peculiaridades debidas a una organización política y económica de tipo socialista y a la dualidad monetaria presente en el país. Las microempresas de reciente formación se insertan en el doble circuito del peso cubano y del peso convertible³⁰ y se rigen por normativas orientadas a buscar un tipo de inserción en el tejido económico nacional que no mine las principales instituciones socialistas (el trabajo en el sector público, la propiedad colectiva de los medios de producción y un nivel de ingresos estandarizado para limitar al máximo las posibles causas de desigualdad social). De tal modo, se encuentran sujetas a una legislación que en varios puntos puede diferir de las vigentes en las economías capitalistas, sobre todo en cuanto a las limitaciones y al sistema de control a que están sometidas.

A partir de la definición propuesta, una amplia variedad de expresiones microempresariales están presentes en Cuba: se pasa del perfil más complejo de organización de las tareas laborales en los restaurantes privados, donde se pueden emplear más de diez trabajadores, a actividades más simples como la artesanía o el alquiler de habitaciones, donde se ocupan dos, tres o cuatro personas, a trabajos más modestos, llevados a cabo únicamente por el titular de la licencia o con un colaborador.

Los objetivos y las estrategias económicas³¹ en las microempresas de base doméstica, pueden diferir de acuerdo con el grado de desarrollo de la actividad, su inserción en el mercado, sus dimensiones y la fuerza de trabajo involucrada. Factores de origen extraeconómico pueden contribuir al diseño de las mismas: el bagaje de conocimientos y habilidades técnicas adquiridas

³⁰ Desde 1993, cuando en Cuba fue legalizada la tenencia y la circulación del dólar estadounidense, empezó un régimen de dualidad monetaria en el país. El peso cubano –moneda nacional (MN)- y el dólar, con tasa de cambio variable en los años, se podían utilizar en diferentes circuitos económicos. Una tercera moneda, el peso cubano convertible (CUC) fue introducida con la equivalencia 1:1 con el dólar. En el octubre de 2004 el Gobierno retira la circulación del dólar y lo sustituye por el CUC. Entre marzo y abril del año siguiente se inicia un proceso de revaloración tanto del peso cubano como del peso cubano convertible, reformándose la tasa de cambio de ambos y fijándose una nueva equivalencia entre el peso cubano convertible y las monedas extranjeras. Actualmente la equivalencia entre peso cubano y peso cubano convertible es de 24:1.

³¹ Con el concepto de estrategia económica doméstica entendemos un conjunto de acciones orientadas por decisiones económicas racionales basadas en el acuerdo entre los miembros del grupo, cuyo propósito es lograr los objetivos que se han establecido (Palenzuela, 2002).

por los componentes del grupo, las capacidades de control sobre el funcionamiento de la cadena burocrática, el marco institucional y el sistema de inspección, y el dominio de unas redes de relaciones personales con valor económico. En un ambiente caracterizado por un alta incertidumbre, en el cual la informalidad se adueña de amplios espacios, el control de tales redes puede constituir un recurso extremadamente precioso para la continuidad de la microempresa, igual o mayor que los monetarios.

2.5.4 Modelos de integración de y en las microempresas.

Los grupos microempresariales privados en Cuba se insertan en un modo de producción donde predominan relaciones de tipo socialistas: desarrollan así específicas modalidades de articulación con el entorno social en el que actúan y con la economía política nacional.

K. Polanyi (1957) distinguía tres modelos de integración correspondientes a distintos “soportes institucionales”: la integración basada (a) en la reciprocidad -característica de los grupos sociales con organización simétrica-, (b) en la redistribución -cuando los bienes son recogidos por una entidad central que luego los distribuye- y (c) en el intercambio de mercado. En una misma realidad social, la existencia de una forma de integración económica hegemónica es compatible, según el autor, con la permanencia de otras formas subordinadas.

Nos parece que esta propuesta teórica puede ayudarnos a comprender la articulación entre el trabajo por cuenta propia, el entorno social y el Estado socialista. En Cuba, país con una economía centralmente planificada, predomina el modo de integración redistributivo (de tipo “b”), organizado sobre la existencia de un Gobierno fuertemente centralizador, cuyo poder de control y reasignación de los bienes es legitimado por la ideología igualitaria revolucionaria. David Harvey³² (1973) diría que se trata de una sociedad con “ranking interno”, estructurada jerárquicamente según un orden que emana del núcleo redistribuidor.

A pesar de ello, con el proceso actual de reestructuración económica, la sociedad cubana está conociendo una fase de reestratificación vinculada al desarrollo de la forma de integración

³² D. Harvey, intelectual de orientación marxista, parte de la noción de las tres formas de integración económica de Polanyi para analizar e interpretar los fenómenos de urbanismo. Recupera el cuadro evolutivo de la sociedad política propuesto por M. Fried y asocia respectivamente a los modos de integración de reciprocidad, redistribución e intercambio mercantil, modelos de sociedades igualitarias, con “ranking” interno y estratificadas (Martínez Veiga, 1990: 28).

económica basada en el intercambio en un mercado (de tipo “c”) libre todavía sólo parcialmente, lo cual explica la existencia de actividades laborales privadas fuertemente controladas. El modelo de integración que caracteriza la relación existente entre las últimas y su entorno social más próximo (vecinos, parientes que no se ocupan en la actividad, delegaciones locales de los CDR, etc.), los colegas de varias microempresas entre ellos, las relaciones de los titulares con sus empleados y, finalmente, con los representantes de los órganos de control estatal, se fundamenta en pautas de reciprocidad (de tipo “a”).

Nuevamente hacemos referencia a M. Sahlins (1972), que elabora una tipología de reciprocidades que creemos útil para explicar el caso que nos interesa. Según el antropólogo en cada sociedad están presentes múltiples tipos de reciprocidades que adoptan caracteres y formas distintas en un *continuum* que va desde el extremo positivo de la “reciprocidad generalizada”, del don o la asistencia ofrecidos libremente, al polo opuesto de la “reciprocidad negativa” (expresión que a su vez recupera de la obra de A. Gouldner, 1960), como acción motivada únicamente por el interés personal, que puede utilizar la fuerza, el engaño o el enredo. La reciprocidad generalizada se manifiesta en “transacciones que son presuntamente altruistas” (Sahlins, 1972: 197) desde quienes se encuentran en una situación más próspera, hacia quienes están en una posición menos favorecida. Este modelo de reciprocidad se justifica en cuanto una disparidad de fortuna podría crear un desequilibrio en las relaciones sociales y “cuanto mayor es la diferencia de riqueza [...] tanto mayor es la asistencia tangible, por parte de los ricos hacia los pobres, necesaria a conservar un cierto grado de sociabilidad” (Ibidem, trad. propia). En el polo contrario, la reciprocidad negativa se establece para la defensa del propio interés en cada una de las partes, y el tipo de intercambio que la caracteriza es vinculado al ejercicio de alguna presión.

En el punto medio se encuentra el modelo de “reciprocidad equilibrada”, expresión de los pactos de alianza y símbolo de la conversión de intereses diferentes en armónicos. De acuerdo a este tipo de reciprocidad, “las partes se enfrentan en cualidad de intereses socio-económicos distintos” (Ibidem: 198, trad. propia).

Nos preguntamos cuales tipos de relaciones de reciprocidad se establecen entre los trabajadores del sector privado cubano y su entorno social más cercano (vecinos, parientes, órganos locales de control, etc.), en el interior de las microempresas entre sus componentes, entre colectivos de diferentes microempresas y, finalmente, entre los cuentapropistas³³ y la estructura burocrática estatal (en especial, los inspectores del Ministerio de Trabajo, de Finanzas y Precios, de Sanidad Pública y del Instituto de Vivienda). La existencia de lazos de reciprocidad a estos diferentes

³³ Sustantivo local que designa a quien ejerce un trabajo por cuenta propia.

niveles contribuiría a la formación de redes relacionales que pueden constituirse como el “capital social” de los trabajadores del sector privado.

Este último concepto ha sido objeto de diferentes interpretaciones en las ciencias sociales. Unas primeras teorías han sido elaboradas en los años '80 por autores como P. Bourdieu y J. Coleman. Bourdieu distingue el capital social del capital económico y cultural y le define como la red de relaciones que un sujeto individual o colectivo desarrolla y utiliza como recurso para alcanzar sus objetivos y mejorar su posición en la sociedad (Bourdieu, 1980; 1991). Similar es la concepción de J. Coleman (1990), para el cual el capital social se compone de las relaciones de que un individuo o un grupo dispone y utiliza, en función de sus intereses. Posibilita a los sujetos lograr objetivos inalcanzables en su ausencia y, haciendo referencia a una estructura de relaciones sociales, implica reciprocidad y aceptación de normas compartidas.

Teorías posteriores, como la de R. Putnam³⁴ o de F. Fukuyama³⁵, ponen más el acento en la dimensión colectiva y comunitaria, relacionando el capital social con aspectos de la vida social como las redes, las normas éticas del grupo y valores como la confianza y la lealtad.

Nosotros, refiriéndonos al caso de los microempresarios cubanos, entendemos el capital social en el sentido dado al concepto por P. Bourdieu y J. Coleman, como un conjunto de conexiones y redes relacionales que se manejan como recursos, resultantes de “estrategias de inversión social” (Bourdieu, 1980) orientadas al logro de un beneficio personal. La posición ocupada en la estructura social influye en la red de relaciones y contactos personales del sujeto.

No es nuestra intención orientar la investigación hacia el estudio en profundidad de las redes³⁶ relacionales y de intercambio que se desarrollan en y desde las microempresas, sino tener bien presente su existencia y su importancia en el análisis de la organización, el desarrollo y el funcionamiento de las últimas. La identificación de la estructura reticular puede constituir un elemento de ayuda en la comprensión del funcionamiento de una sociedad; en este sentido A. R.

³⁴ R. Putnam (1995; 2002) considera el capital social como las redes y las normas que facilitan la acción colectiva, permitiendo a los sujetos actuar conjuntamente para perseguir objetivos comunes.

³⁵ F. Fukuyama (1999) entiende el capital social como un conjunto de valores y reglas compartidas que posibilitan el desarrollo de la cooperación y colaboración entre sujetos individuales y sociales. Del capital social derivan las redes sociales y las relaciones de confianza, lo que da cuerpo a la sociedad civil.

³⁶ Varias aportaciones han contribuido a la definición del concepto de red. Larissa Lomnitz (1975) en su investigación sobre los mecanismos de supervivencia de una población marginal en Ciudad de México recoge las principales. Entre ellas está la distinción de R. Dirks entre la red como un “conjunto de relaciones diádicas referidas a un individuo determinado y centradas en este individuo (redes egocéntricas)” y la red como “campo de las relaciones sociales en general” (Ibidem: 140). La idea de campo estaba presente también en J. A. Barnes, que considera que “todo campo social constituido por relaciones entre personas constituye una red social” (Ibidem). L. Lomnitz, a la obra de la cual reenviamos para una mayor profundización, concluye considerando que “el concepto de red social podría desempeñar el mismo papel en antropología que el concepto de campo en la física. Ambos constituyen abstracciones científicas, destinadas a facilitar una descripción concisa de ciertas relaciones en conjunto entre puntos correlacionados entre sí” (Ibidem: 141).

Radcliffe-Brown indicó la “red de relaciones sociales existente en la realidad” como la estructura de una sociedad (Radcliffe-Brown, 1968: 190).

2.5.5 Legalmente instituido e ideológicamente hostigado: el trabajo por cuenta propia y la segunda economía.

El reconocimiento oficial a través de sucesivos decretos, fórmulas de tasación peculiares y un sistema de control e inspección fiscal y laboral rígido definen el trabajo en el sector privado en Cuba, pero también le son propias componentes de informalidad no obviabes. Constreñidos entre el deber de ajustarse a las prescripciones legales y el deseo de evadir las en respuesta a una aspiración de mayor autonomía y a perspectivas de mejores ganancias, los “cuentapropistas” cubanos se encuentran entre dos esferas distintas de la economía: la llamada “economía formal” y la que, según el contexto de referencia, ha sido definida como “segunda economía” o “economía informal” (o irregular, sumergida, paralela, etc.). Esta última denominación ha sido aplicada preferentemente a las actividades económicas no reguladas en el capitalismo, mientras que la “segunda economía” refiere a las formas adoptadas por las mismas en los países socialistas.

Presentes en ambos modelos, aunque con características, causas y resultados distintos, estas expresiones económicas no se definen como un resto de los modelos tradicionales. Al contrario, son derivaciones de las específicas formas de organización, moderna y racional, de los sistemas productivos en el modo de producción capitalista y socialista.

Numerosos han sido los estudios que, desde los años setenta, se han realizado alrededor del fenómeno. Más precisamente, el término “economía informal” hace su aparición en 1972, cuando una investigación en el contexto del Programa Mundial de Empleo de la Organización Internacional del Trabajo (O.I.T.) en Kenia evidencia la existencia de un sector paralelo a la economía oficial, donde se emplean en actividades de pequeña escala y en condiciones precarias, un gran número de personas formalmente contabilizadas como desempleadas (Ador, 2002). Se difunde como fenómeno específico de los países en vías de desarrollo desde 1973, cuando el antropólogo británico K. Hart (1973) aplica la noción de informalidad al estudio de las modalidades de trabajo de las pequeñas empresas en Accra, la capital de Ghana. En un segundo momento, gracias también a la contribución de A. Portes, que dirigió un estudio comparado de la

informalidad económica en múltiples realidades geopolíticas (Portes, Castells, Benton, 1989) la atención se va reorientando hacia las realidades “modernas” de los países occidentales más avanzados³⁷ y también de los socialistas.

Para la comprender la naturaleza del fenómeno en Cuba, caso muy peculiar de una economía de redistribución y planificación centralizada, inserta en el marco geográfico de la América centro-meridional y con una experiencia histórica de capitalismo dependiente antecedente a la Revolución, es útil explorar brevemente las teorías que se han aplicado a la informalidad en el contexto de América Latina, así como las formulaciones relativas a la segunda economía en el socialismo.

Entre las primeras, se incluyen las “teorías de la dependencia”, es decir las que consideran el sector como marginal, cuyos integrantes actúan movidos por objetivos de subsistencia. Las causas básicas del fenómeno son reconducidas a la incapacidad del capital de absorber la fuerza de trabajo en excedente (Tokman, 1992). Se considera que componen el sector, empresas con pequeño capital, empleo de fuerza de trabajo familiar no retribuida, baja tecnología y modestos beneficios (Tokman, 1978; PREALC, 1978). Contribuye a su mantenimiento la acción de explotación ejercida por parte de las fuerzas capitalistas, que ven en el área informal una alternativa de fuerza de trabajo, utilizable en el caso de los costes excesivos del trabajo regular. De este modo, la economía informal es a la vez parasitaria –es excluida del circuito de tasación– y complementaria al sector formal.

Diferente es la aproximación neoliberal, que apunta sobre el antagonismo entre pequeñas empresas y Estado para explicar el surgimiento de la informalidad económica. Su mayor exponente es H. de Soto (1989), que estudia el caso de Perú y define la informalidad como un movimiento popular de revuelta y resistencia no violento. En un Estado que no ha realizado todavía el paso al capitalismo moderno y se rige por un modelo económico mercantilista, la informalidad es el resultado de una excesiva regulación de la economía desde el centro. Los que se ocupan en tales actividades son considerados como víctimas, aplastados por una reglamentación extremadamente rígida que les excluye del ámbito formal, terreno de las élites económicas tradicionales. Esta exclusión suscita como reacción el desarrollo de expresiones empresariales a pequeña escala y la formación de un grupo de microempresarios oprimidos, con ciertas capacidades económicas y una fuerte carga revolucionaria. De Soto evidencia sus

³⁷ Así se difunden, por ejemplo, los estudios de V. Capecchi (1983) y A. Saba (1980) sobre el sector informal en Italia, de J. Picó y E. Sanchis (1980) y de Tortosa (1987) en España u otros análisis acerca de países como Estados Unidos, Canadá, Australia, Suecia, Suiza y Francia (Tanzi, 1982).

potencialidades subversivas sobre el sistema e indica como única solución una desregulación de la economía.

Varias son las críticas a que son sometidas ambas aproximaciones, neoliberal y dependentista, las principales procedentes de científicos de orientación estructuralista. En esta línea, A. Portes y R. Schauffler (1993a) cuestionan a De Soto haberse concentrado especialmente en las microempresas y no haber dado el justo relieve a los trabajadores informales desvinculados de cualquier forma empresarial y con condiciones precarias y humildes, así como haber sobredimensionado su fuerza revolucionaria. Critican a los sostenedores de las teorías de la dependencia por haber acercado excesivamente el concepto de informalidad con el de pobreza, acentuando demasiado su aspecto marginal en el capitalismo.

Para los estructuralistas, la explicación esencial de la formación y del mantenimiento del sector informal es la ausencia de un sistema adecuado de reglamentación para las relaciones entre trabajo y capital. Ponen el énfasis en la estructuración de las relaciones que se establecen entre el ámbito formal de la economía y el informal, y evidencian como éste reviste un papel definido en el contexto del primero: la presencia de empresas informales permite ofertar bienes y servicios a precios más bajos a los trabajadores y a las empresas de la esfera oficial, elevando su capacidad adquisitiva; además, las empresas formales recurren al empleo de la mano de obra informal y de bajo coste en casos de necesidad (Portes y Schauffler, 1993b). De tal modo, la informalidad aparece como alimentada y estimulada por la contraparte formal en el capitalismo (Portes, 1983).

Si reconducimos al caso cubano estas tres diferentes aproximaciones, notamos como algunas de sus interpretaciones pueden contribuir a explicar ciertos aspectos del fenómeno, aunque ninguna de ella lo hace completamente. Si por una parte el punto de vista de las teorías de la dependencia no se adapta a la condición de los cuentapropistas cubanos, que no viven una situación de marginalidad económica, algunos aspectos de las interpretaciones neo-liberales y estructuralistas sí se pueden aplicar. Entre el modelo de Estado socialista y el mercantilista considerado por De Soto, existen analogías: ambos se caracterizan por actitudes paternalistas y por un fuerte control de los recursos humanos y materiales desde el centro. La presencia de una regulación económica excesivamente restrictiva y de una presión normativa sobredimensionada, que según las teorías neo-liberales estimulan el paso hacia la informalidad, es válida también en el caso de Cuba, y ha sido evidenciada a través de sucesivas publicaciones por el economista canadiense A. Ritter (2000; 2004; 2006). Los microempresarios cubanos, que en la casi totalidad de los casos tienen un status económico más elevado que el promedio de la población y se consideran en una

relación de antagonismo con el Estado, asemejan a los emprendedores acomodados y potencialmente rebeldes de De Soto.

Por otra parte, la idea estructuralista de un sector formal que obtiene ventajas de lo informal y le alimenta, tiene un paralelismo en Cuba. El país, que actualmente está experimentando profundas transformaciones en el modelo de socialismo adoptado desde los primeros años sesenta, en dirección a una fórmula “mixta” o de “socialismo con mercado”, tiene un nutrido y articulado sector informal que funciona como un factor de estabilización y compensación para la ineficiencia del ámbito formal, identificado con el estatal.

Las teorías que se han elaborado a partir del estudio de las realidades socialistas de la ex Unión Soviética y Europa del Este ponen más en luz este factor. B. Dallago (1988), concentrándose principalmente sobre Hungría, evidencia la relación entre la existencia de actividades económicas irregulares y una situación de escasez prolongada: la segunda economía es indispensable para el equilibrio del sistema, ya que permite conseguir los recursos necesarios para los objetivos de producción y reproducción, ausentes en el espacio económico regular.

El aspecto peculiar que la esfera no regular de la economía asume en los países de redistribución centralizada fue ya evidenciado por A. Portes y sus colaboradores en el citado estudio múltiple comparado sobre la informalidad (Portes, Castells, Benton, 1989), debido a la específica relación entre Estado socialista, fuerza de trabajo y capitales. Las causas que, según los autores, explican el surgimiento de actividades económicas irregulares en tales países, así como sus funciones, difieren sustancialmente de las relativas a la informalidad en las economías capitalistas. Si, como ha sido evidenciado desde la perspectiva de la teoría de la dependencia y de las aportaciones estructuralistas, el sector informal puede constituir un elemento funcional a los intereses dominantes del capital, permitiendo abaratar los costes del trabajo y aumentar sus beneficios, al contrario, en el contexto de las economías centralmente planificadas son los mismos trabajadores quienes buscan en la situación de informalidad mayores ventajas. La segunda economía, efectivamente, se desarrolla como respuesta a la rígida estructuración del sistema socialista.

De tal manera, la “segunda economía” en el socialismo y el “sector informal” en el capitalismo no se encuentran en una relación de correspondencia. Las funciones desempeñadas por la primera se acercan a las de los sindicatos en los contextos capitalistas (Stark, 1989), en el sentido de que actúa como una especie de protección para los trabajadores frente al poder del Partido, de la burocracia y de los directivos de las empresas estatales -lo que Walder (1995) define como “capitalismo de la *nomenklatura*”-, y les permite conseguir ingresos superiores.

D. Stark (1989) confronta los orígenes y las funciones de los dos fenómenos y evidencia como la informalidad en el modo de producción capitalista constituye un intento de evadir la reglamentación establecida y, en sus fines, comparte los mismos principios de mercado de los actores formales. Al contrario, la segunda economía responde a las ineficiencias y a las contradicciones de un sistema de planificación centralizada, rígido y fuertemente burocratizado, y utiliza mecanismos que contrastan con los principios del Estado. Se inserta en el mercado mermando la capacidad del Estado de ejercer sobre él un control total, afirmándose como fuerzas antagónicas y como fuente de alternativas (de trabajo, de ganancias, de organización, etc.). Permite a los sujetos actuar en un espacio de mayor autonomía, donde los ingresos se distancian del salario estatal y ello rompe el vínculo de dependencia económica con la autoridad paternalista.

Es justamente este elemento liberatorio de la segunda economía, junto con su aspecto como fuente de mayores ganancias, lo que distingue la situación de los trabajadores por cuenta propia en Cuba con respecto a la de sus homólogos en la economía informal de la mayoría de los países del área centro y sur americana. A la vez, ello les acerca a las expresiones que ha adquirido en la Unión Soviética y sus “satélites”, sobre todo en algunos casos concretos del sector privado microempresarial como el de Hungría (cf. Róna-Tas, 1997; Gabor, 1989; Kornai, 1989; Kemeny, 1990; Dallago, 1988).

En ellos, la segunda economía incluye las actividades que no son parte del sector estatal y no entran en el sistema central de planificación económica: las no reconocidas, que se realizan en el ámbito sumergido, pero también las que tienen un *status* oficial, se encuentran insertas en un sistema de tasación y están reguladas por la ley, cuando su existencia entra en confrontación con los principios ideológicos del sistema.

Estas actividades, de las cuales las microempresas formalizadas son una expresión, permiten a quien las practica de librarse parcialmente del control del Estado y constituyen una amenaza a las principales instituciones socialistas (un sistema de redistribución y planificación centralizado, el empleo estatal y la propiedad pública de los medios de producción). En tales contextos, todas las grandes decisiones sobre cuestiones económicas y sociales se cargan de significados políticos y, del mismo modo, adquiere un fuerte valor ideológico también la delimitación de los márgenes entre economía formal y segunda economía.

María Los adopta el criterio ideológico como central en la definición de la segunda economía, que según su punto de vista incluye las actividades económicas “ideológicamente sancionadas” (Los, 1990: 2) desde la perspectiva dominante. Además, ella distingue entre una segunda

economía legal y otra ilegal insertadas en el interior de la primera economía, y una segunda economía legal y otra ilegal paralela a la economía regular (Los, 1987). El primer caso es, por ejemplo, el de los trabajadores particulares contratados ocasionalmente por una empresa estatal; el segundo es el caso de la apropiación ilícita del excedente de la producción pública para su reventa en el mercado irregular; el tercero es el caso de la producción privada de pequeña escala oficialmente reconocida y el cuarto es el del autoempleo y pequeñas empresas que operan sin autorización.

Otras definiciones centran la atención sobre los aspectos lícitos o ilícitos de tales actividades, entre ellas la de G. Grossman (1977), que reúne en el sector cuantas actividades, lícitas o no, infringen la ley y/o son orientadas al logro de una ganancia personal, en contradicción con los ideales del socialismo y de la propiedad estatal; o la formulada conjuntamente por A. Portes y J. Böröcz (1988), que incluyen exclusivamente bienes y servicios de carácter lícito.

Böröcz elabora sucesivamente una propuesta en la cual considera la segunda economía y la informalidad como co-presentes en el socialismo (Böröcz, 1993). Ambas constituyen estrategias para escapar a la rigidez del sistema, pero la primera incluye las actividades que quedan excluidas de la planificación centralizada y que no se incluyen en el sector estatal (el trabajo privado), mientras que la economía informal recoge las que no están documentadas, reglamentadas, ni controladas. Las actividades informales, pues, están presentes tanto en la economía pública y planificada como en la segunda economía, y pueden asumir aspectos no-legales (es decir actividades que no han sido declaradas ilegales pero no son auspiciadas), ilegales, pero toleradas e ilegales activamente perseguidas por las autoridades. Este modelo se adapta a la realidad actual de Cuba y al caso de las microempresas que estudiamos. En efecto, ellas se encuentran en el espacio de la segunda economía (porque están oficializadas, pero en contraste ideológico con los principios socialistas) y a su vez, incluyen en su funcionamiento elementos pertenecientes al ámbito formal (reconocimiento legal a través de la concesión de la licencia) y al informal, en sus tres variantes (desde el empleo de familiares retribuidos como fuerza de trabajo ajena al grupo doméstico, la oferta de productos no autorizados, el abastecimiento a través de canales informales, un volumen de actividad mayor al permitido, evasión fiscal, etc.).

Finalmente, más allá de los diferentes intentos clasificatorios, las varias contribuciones que se han dado al estudio y a la comprensión del fenómeno de la segunda economía en los sistemas de redistribución y planificación centralizados, conducen hacia un mismo punto. Esta segunda economía constituye una modalidad de salida de los mecanismos estatales de control, ejercido en

primer lugar a través del empleo público. El abandono de una ocupación estatal significa alejarse de una forma de vigilancia indirecta, no coercitiva y altamente efectiva: a través de la asignación de salarios standardizados el Estado conoce la capacidad de gastos de los grupos domésticos y mediante la imposición de horarios laborales fijos controla su tiempo de no-trabajo. Es por tal motivo que se teme el crecimiento del sector privado como desestructurante y corrosivo, a largo plazo, para el sistema.

A tales conclusiones llega Róna-Tas (1997) después de un estudio centrado en la evolución del sector privado en Hungría, desde finales de los años cuarenta hasta los primeros noventa. Este sociólogo, además, saca a la luz la coexistencia de dos caracteres antagónicos en la segunda economía: ella actúa como factor de estabilización social en concomitancia con la economía oficial, compensando los elementos de ineficiencia producidos por la planificación, al mismo tiempo contribuye a neutralizar su utilidad, introduce valores, hábitos y lógicas que no concuerdan con los principios del socialismo, y ofrece recursos y fuentes alternativas para la subsistencia. Estos recursos se escapan del control estatal y otorgan más independencia a los sujetos, de allí el potencial erosivo de la segunda economía.

Por la misma lógica, la perspectiva de expansión del mercado en el interior de un sistema socialista se viste de un significado amenazador. V. Nee y P. Lian (1994) evidencian como en una estructura de poder organizado sobre la alocaación de los recursos en el centro y el monopolio de su redistribución, la introducción de un sistema de mercado significa establecer canales alternativos de acceso a los recursos y crear nuevas fuentes de poder y privilegio. La autoridad de los grupos de burócratas que hasta entonces han detentado el control de la redistribución, se ve así puesta en peligro por la mayor independencia de los ciudadanos.

Aparece paradójico como unas iniciativas tomadas desde el centro, con el objetivo de evitar la crisis del sistema y aportar mejoras al modelo socialista, acaban por acelerar en él dinámicas de cambio. Estudios conducidos sobre la experiencia de Europa del Este y la URSS, cuyos autores hemos citado a lo largo del texto, demuestran lo dicho. Ello nos induce a reevaluar la idea del potencial subversivo o de transformación social adjudicado al sector informal por De Soto o también, con diferentes matices, por Gershuny (1979) y Saba (1980), y a establecer un nuevo elemento de paralelismo entre economía informal y segunda economía. El crecimiento de estas áreas económicas se podría interpretar en parte como la experiencia de una oposición a una forma de organización social y económica dada, y el deseo de un cambio hacia una mayor autonomía.

En Cuba, creemos que es el sector extra-estatal en su conjunto y el trabajo por cuenta propia en particular, con sus elementos de formalidad e informalidad, sus peculiares modalidades de gestión de los recursos y métodos de trabajo, el distinto sistema de significados e interpretaciones que, por hipótesis, genera alrededor de la actividad laboral y extiende a los demás ámbitos de la existencia, lo que puede jugar el papel activo en el proceso de cambio social. Condición *sine qua non*, es la ausencia de decisiones gubernativas que revoquen su existencia

2.6 Transición social: algunas perspectivas teóricas.

Los acontecimientos de 1989 en Europa del Este y en Rusia, y la consecuente disolución de los vínculos del campo soviético por parte de los países miembros, han proporcionado una oportunidad difícilmente mejorable para el estudio de los procesos de cambio social en tiempo real. El fenómeno, leído como una “transición post-socialista”, ha sido objeto de múltiples interpretaciones, y en esta misma óptica algunos expertos están mirando también el caso de Cuba (cfr. Hernández-Reguant, 2005).

La puesta en marcha, desde 1993, de un proceso de reestructuración económica basado en algunas modificaciones significativas en las relaciones de producción, en el sistema monetario, en la reorganización de los mercados internos y de las relaciones comerciales y diplomáticas con el exterior, puede estimular reflexiones en esta dirección. Por tal motivo, creemos necesario aproximarnos al tema de la transición social, aunque solo refiriéndonos a algunas de las múltiples teorías formuladas al respecto.

El cambio en las formas de organización de las sociedades humanas y de sus expresiones culturales ha sido uno de los ejes de interés central en el pensamiento filosófico del siglo XIX, pasando posteriormente a ser objeto de estudio de las más recientes antropología y sociología. Las primeras interpretaciones se formularon en el contexto del positivismo y se articularon sobre el eje de las teorías evolucionistas: el modelo de Darwin elaborado para las disciplinas naturales, es trasladado al campo de las ciencias sociales (“darwinismo social”). Esto se manifiesta con evidencia en el pensamiento de A. Comte, y en su “ley de los tres estadios de desarrollo intelectual en las ciencias”, (Aron, 1981).

Siguiendo la misma trayectoria, otros científicos intentaron explicar el cambio social con paradigmas de evolución unilineal. Desde la antropología destaca la propuesta de H. L. Morgan [1877], que organiza el recorrido evolutivo de las sociedades en distintas fases: desde el estadio salvaje, pasando por la barbarie, hasta la civilización, condición que según él distinguía las sociedades occidentales de su tiempo.

Se distancia de los planteamientos de corte evolucionistas, así como de la orientación positivista, el pensamiento de E. Durkheim [1893] en sociología, que atribuye a dos tipos de sociedad dos modelos distintos de articulación interna, sobre la base de la “solidaridad mecánica” u “orgánica”. Emblemática, al respecto, es también la distinción de F. Tönnies [1887] entre *Gemeinschaft* y *Gesellschaft* (comunidad y sociedad).

Contribuye a dar mayor complejidad al debate Max Weber, que interpreta las dinámicas de cambio social en función de la interacción entre una multiplicidad de factores: las transformaciones sociales son producto, según este sociólogo, de la combinación de datos macrosociales, de factores vinculados a la situación concreta y de la acción individual (Aron, 1981).

Una perspectiva distinta es introducida por los científicos de orientación marxista, al considerar el factor económico (la base material) como preponderante entre las causas de las transformaciones sociales. No nos referimos al paradigma más antiguo del materialismo histórico formulado por Marx, que subsume, en última instancia, las modificaciones en el nivel de las superestructuras a las transformaciones en el plano de las estructuras económicas y productivas, sino a las diferentes contribuciones posteriores que matizan esta idea y proponen una visión del cambio resultante de un proceso múltiple, donde a los factores económicos (centrales) se suman los sociales, los culturales y los políticos.

Interesantes son las aportaciones científicas que proceden de algunos antropólogos cercanos a posiciones materialistas, como C. Meillassoux (1975), E. Terray (1975) o P. P. Rey (1971). Ellos estudian diferentes sociedades “simples” o pre-capitalistas africanas, y tratan de comprender cómo y en qué medida el encuentro y la articulación entre sus modos de producción y el modo capitalista conduce a modificar sus modelos de organización social, política y económica. En línea general, se refieren al proceso como a una transición progresiva e inacabada, donde formas capitalistas no destierran completamente a las expresiones y a los modos de producción originarios, sino que se articulan con ellos, afirmándose por encima de las organizaciones tradicionales de la comunidad, de los grupos domésticos y de los linajes, y a la vez manteniéndolas. De esta manera, el modo de producción capitalista acaba garantizando la

continuidad de su predominio (Comas D'Argemir, 1998). Destacamos la interpretación de Pierre P. Rey (1971), que evidencia la importancia de contextualizar los procesos de transición en la situación histórica y en la estructura global en que se inscriben, considerando ambas lógicas y mecanismos de funcionamiento de estas y las del capitalismo.

Más reciente es la contribución realizada sobre los estudios de la transición, siempre desde planteamientos materialistas, por M. Godelier. El antropólogo explica tales procesos como las fases en que “los modos de producción, modos de pensamiento, modos de actuación individual o colectiva se ven confrontados a límites, internos o externos, y comienzan a agrietarse, a perder importancia, a descomponerse, a riesgo de vegetar durante siglos en lugares menores, o también a extinguirse por sí mismos o por voluntad sistemática de grupos sociales que se oponen a su reproducción en nombre de otros modos de producir, pensar y actuar, cuyo desarrollo desean” (Godelier, 1987: 5). De esta definición emerge cómo los viejos modos de producción pueden permanecer y coexistir con la nueva propuesta, que acaba afirmándose como dominante. En ello encontramos elementos de similitud con las teorías de la articulación entre los diferentes modos de producción, sostenidas por Rey o Meillassoux, y con ciertos aspectos de la interpretación de H. Alavi (1982), que recupera la teoría de la subsunción de Marx y la aplica a las dinámicas entre centro y periferia. Según Alavi, formas no capitalistas persisten en relación de subsunción formal con el modo de producción capitalista hegemónico, sin que ello signifique la existencia de elementos de contradicción. El modo de producción dominante, en efecto, no anula las formas anteriores, sustituyéndolas por las nuevas, sino que “toma los legados del pasado como materia prima para construir su sociedad de futuro, combinándolos con nuevas realidades sociales y culturales que él también crea” (Alavi, 1982: 172-192).

En la actualidad, parte del interés antropológico y sociológico hacia los procesos de transición se ha desplazado a las sociedades del entorno europeo distantes de las organizaciones capitalistas por su reciente pasado político: los países del área ex-socialista. Se han convertido en foco de interés las realidades de Hungría, Rumanía, Polonia, la República Checa, la ex República Democrática Alemana, los países bálticos y Rusia, aunque parte de la atención permanece desviada hacia otras formaciones estatales donde las transformaciones se han limitado al tejido económico, tocando sólo tangencialmente la esfera política, como Cuba, China y Vietnam.

Algunos de los estudiosos de los procesos de cambio social, político y económico en el área post-socialista rechazan el uso del término transición en cuanto asociado, a menudo, a visiones sesgadas de la misma, como la vía cierta y el único camino posible después del abandono del socialismo, que conduce hacia un capitalismo neoliberal, una economía de libre mercado y un

modelo ideal de “democracia” (Nelson, Tilly y Walker, 1998; Stark y Bruszt, 1998). Nosotros lo utilizamos despojándolo de este significado, entendiéndolo como un proceso de cambio de una situación pasada a una situación futura, no conocida a priori y que puede adoptar formas múltiples.

Las principales diferencias entre las teorías desarrolladas para explicar las transiciones post-socialistas son dadas, precisamente, por su distinta consideración de los tiempos pasados y futuros. Ellas difieren en el peso atribuido a la experiencia socialista anterior y en el tipo y fuerza de la orientación futura hacia el mercado y el modelo político de democracia liberal.

Entre las interpretaciones focalizadas en el futuro, se encuentran las teorías neoliberales y las de orientación institucional. Las primeras se fundamentan en la lectura de un pasado histórico falaz y en la imagen de un porvenir preestablecido e inevitable. Consideran las transformaciones económicas en los países post-socialistas como un proyecto de “imitación” (“transition as imitation” según como son definidas críticamente por D. Stark y L. Bruszt, 1998: 5): sostienen que, independientemente de las condiciones de partida de las diferentes realidades sociopolíticas, se produce un acercamiento en dirección de las economías capitalistas. El progreso sería así el resultado de la desvinculación de las ineficiencias del socialismo y de la imitación del modelo de las economías de mercado.

De acuerdo con esta línea teórica, un consenso inicial pareció existir en la mayor parte de los países centro y este europeos sobre la idea de que la clave para el desarrollo económico se encontraba en ejecutar políticas de privatización rápida e intensa de las propiedades colectivas, adoptando reformas estructurales que marginasen la intervención estatal de la escena económica. De tal modo, en un período de cinco años posteriores a 1991, en catorce países de Europa central y oriental se llevó a cabo la privatización de más de 30 mil medianas y grandes empresas; de ellas la mitad en Rusia y en sólo dos años (Lieberman, 1997). Los partidarios de una privatización “de masa”³⁸ (“mass privatization”) ponían el énfasis en la necesidad de destruir aceleradamente los pilares del viejo sistema socialista (la planificación, la redistribución desde el centro, etc.) para dejar espacio a nuevos mercados, a sus reglas y agentes (Aslund, 1995; Boycko et al. 1995; Sachs, 1993). Mediante esta “terapia de choque” (“shock therapy”) con la introducción de reformas estructurales, los obsoletos aparatos del modelo soviético cederían el paso a una economía descentralizada, coordinada por las reglas de la competencia y de los precios del mercado.

³⁸ Estrategia adoptada para privatizar rápidamente un gran número de empresas en países donde había un número bajo de potenciales compradores con capital suficiente para adquirir las acciones de las empresas estatales, y donde el desarrollo insuficiente de los mercados de capitales no permitía suportar préstamos de tal entidad.

En los países donde ello fue puesto en práctica, la drástica transferencia de la propiedad desde el control estatal a manos privadas no consiguió aportar los resultados esperados, al contrario generó problemas económicos y sociales imprevistos. K. Verdery, utilizando el símil de la “serpiente” presente en la célebre opera de Tony Kushner “Angels in América”, “*the snake shed its skin only when a new skin is ready*”, sugiere que el socialismo en estos países dejó “su piel” antes de que una nueva estuviese preparada para ocupar su lugar (Verdery, 1996: 229). En otras palabras, falló el mecanismo según el cual “un mercado “despolitizado” hubiera llenado el vacío dejado por la rápida destrucción del sistema de planificación estatal” (Spicer, McDermott y Kogut, 2000: 630, trad. propia). Ello suscitó nuevos debates en la comunidad científica, donde empezó a plantearse la oportunidad de un nuevo análisis de las políticas de privatización, de las modalidades con que estas se habían implementado y de la rapidez del proceso de transición (Cf. Stiglitz, 1999; Nellis, 1998).

Según estas voces críticas, una privatización tan rápida y masiva había tenido un efecto destructivo sobre el sistema de planificación y redistribución, sin poner nuevas bases para una reestructuración económica en el escenario post-transición (Spicer, McDermott y Kogut, 2000). Al contrario, un proceso de transformación gradual que incluyese la introducción de nuevos mecanismos de mercado, hubiera permitido la deconstrucción progresiva de la estructura socialista y la organización de nuevas instituciones a partir de la evolución de las redes y las relaciones sociales heredadas por la anterior experiencia. Ello hubiera sido más propicio para la iniciación y el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales³⁹.

Las que indicamos como “teorías institucionales”, se organizan alrededor de la idea de la construcción de lo nuevo dentro del marco de lo viejo. Se apoyan en la convicción de que una economía de mercado requiere un marco institucional estable en el cual incubar; ello es facilitado por la estructura del Estado socialista (el caso de China es considerado el ejemplo más adecuado). Las transiciones conducidas según el modelo de la “terapia choque” (“shock therapy”), como prevista por las teorías neoliberales, serían, pues, inadecuadas porque desestabilizadoras del marco institucional.

Visiones y escenarios muy diferentes son indicados por las interpretaciones centradas sobre el papel del pasado. Por una parte están las “teorías totalitarias”, que consideran el año 1989 como

³⁹ A. Spicer, G. A. McDermott y B. Kogut (2000) argumentan esta tesis mediante el análisis comparado de tres casos concretos y diferentes entre sí: República Checa, como ejemplo de un modelo donde fue implementado un programa de privatización rápida y extendida, Polonia y Hungría, como casos donde las reformas fueron más graduales, aunque con diferencias en las modalidades en que se realizaron. Demuestran la existencia de una relación entre los resultados empresariales alcanzados y las políticas económicas adoptadas: un mejor éxito se demostró donde la privatización fue más gradual.

el punto de ruptura de un modelo de dominación despótico, caracterizado por una situación de escasez endémica, apoyado en la coerción de una sociedad inerte y privada de libertades que (Cf. Malia, 1994). La desintegración del sistema político socialista significa, según estos puntos de vista, la extinción completa de un orden, sin posibilidad de recuperación o restauración.

Un segundo grupo de teorías “orientadas al pasado” evocan un camino evolutivo a partir de la experiencia anterior (Cohen, 1985; Szelényi, 1988; Hankliss, 1990). Atribuyen un peso mayor a la sociedad civil socialista, cuyo modelo supera los aparatos formales de poder, de modo que el colapso de la estructura estatal unipartidista no anula formas sociales y económicas anteriores (la segunda economía, el mercado negro, las relaciones personales fuertemente utilitarias, etc.) sino estimula su florecer. Los elementos heredados por el orden social decaído contribuyen así en la formación de un orden nuevo. Es un punto de vista cercano a la propuesta de H. Alavi, de una articulación positiva y no conflictual entre expresiones y formas viejas y nuevas.

En este último grupo de interpretaciones destaca, por su articulación y difusión, la propuesta de D. Stark y L. Bruszt (1998). Los autores, interesados en la diversidad de los casos y en las particularidades con que el socialismo se disgrega en los varios países, así como en los heterogéneos caminos postsocialistas emprendidos (“postsocialist pathways”), defienden como los elementos del pasado socialista proveen componentes institucionales básicas para la reconstrucción política, económica y social de tales realidades. Denotan como en ellos se organizan formas peculiares de capitalismo que difieren de las “occidentales” y que están relacionadas con la reconfiguración de factores del pasado. Stark y Bruszt evidencian como la crisis del Partido Comunista no ha significado una disgregación de las instituciones del Estado sino su reforma, posibilitando la puesta en marcha de un proyecto de estabilización y de progresiva transformación económica. Distinguen entre “imitacionistas” (“*imitationists*”) e “involucionistas” (“*involutionists*”) y sostienen “en contraste con los imitacionistas, que ven en el presente solo las características ausentes de un futuro ideal, nosotros estamos interesados en lo que el presente tiene para el futuro. En contraste con los involucionistas, que ven en el presente el peso muerto del pasado, vemos que el pasado puede dar recursos institucionales para el cambio en el presente” (Stark y Bruszt, 1998: 7). Consideran “el cambio social no como una transición de un orden a otro, sino como una transformación -reordenaciones, reconfiguraciones y recombinaciones” (Ibidem). Redes sociales heredadas de la experiencia socialista anterior se reconstituyen y toman nuevas formas institucionales extendiéndose entre el Estado y el Mercado. En particular, D. Stark (1996), a través de un trabajo de campo prolongado en Hungría⁴⁰, pone la

⁴⁰ Para este estudio sobre la estructura de la propiedad, el autor realiza un trabajo de campo de once meses en Budapest entre 1993 y 1994, considerando unas 220 grandes empresas y bancos.

atención en el proceso de transformación de las formas de propiedad y detecta una frontera difuminada y lábil entre público y privado, mercado y redistribución. Según su interpretación, la combinación entre propiedad pública e iniciativas privadas no puede ser comprendida suficientemente con el concepto de “economía mixta socialista”, introducido en el debate por I. Gabor (1986) y por I. Széleányi (1988) y definido como “una forma híbrida viable y no una forma inherentemente inestable y necesariamente transicional” (Gabor, 1986; cit. en Stark, 1998: 996). Cuestionando la adecuación del concepto, Stark sostiene que las características de las formas de propiedad privada emergentes en los escenarios post-socialistas no respetan los confines de la segunda economía, sino que se funden con la propiedad pública dentro de una estructura empresarial socialista, resultando en una diversificación de modalidades de propiedad más allá de los confines tradicionales. Esta “pluralidad de formas mixtas de propiedad” (Stark, 1996: 996) es definida por el autor con los términos de “recombinant property”. Con ello se entiende “una forma de organización o gestión de las actividades, en la cual los actores responden a la incertidumbre del contexto diversificando sus activos, redefiniendo y recombinando sus recursos” (Ibidem: 997, trad. propia).

Finalmente, un punto de vista crítico hacia todas estas teorías distingue el pensamiento de M. Burawoy y K. Verdery, que les reprochan no conseguir dar suficiente relieve a la “especificidad de la transición como proceso” (Burawoy y Verdery, 1999: 6). Ellos ponen atención a la interacción entre sistema y vidas cotidianas, ámbitos y procesos macro y micro, dimensión local y global. Sostienen la importancia de considerar “como las extendidas incertidumbres de las macroinstituciones afectan las prácticas de los micromundos y también en como la familia, el trabajo y la comunidad son remodeladas” (Ibidem: 7). Revalúan el estudio de las prácticas cotidianas, mediante las etnografías, como proceso a la vez creativo (de realidades nuevas) y resistencial (hacia el mercado).

Algunos estudios etnográficos realizados desde esta última perspectiva nos permiten ver la articulación de elementos viejos y nuevos en la redefinición de la propiedad y del peso de la iniciativa privada en las experiencias de la transición post-socialistas de varios países europeos. En particular, el estudio llevado a cabo por el antropólogo Gerald W. Creed (1999) en un pueblo búlgaro entre 1987 y 1997 pone en evidencia un proceso de reinterpretación del pasado en función de la mutada situación del presente por parte de los campesinos particulares. Ellos desarrollan formas de resistencias frente a las nuevas exigencias de la economía capitalista y la intervención de actores supranacionales competidores frente a la pequeña producción privada nacional. Su incapacidad de adaptación al cambio les condujo a buscar alguna forma de protección estatal, reevaluando ciertos elementos del sistema político anterior. En una fase crítica

de transición, el socialismo es identificado como un referente y un medio para alcanzar el orden: se verifica una inversión de significados con respecto a la situación precedente a 1989, cuando al socialismo era asociada la idea de represión y al post-socialismo la de democracia.

K. Verdery (1996) investiga el proceso de creación de nuevas formas de propiedad tras la introducción de mecanismos de mercado en Rumanía. Evidencia como la privatización no marca un giro en la definición de los grupos emergentes con respecto la experiencia pasada, sino que se verifica una transferencia del poder hacia algunos de los burócratas del anterior régimen (quienes controlaban las empresas y entidades estatales), privilegiados por su posición, lo que J. Staniszkis (1991) había definido como “capitalismo político”. La antropóloga habla de un proceso de “privatización del poder” y de “parcelación de la soberanía” (Verdery, 1996: 216) en una estructura mafiosa, trazando un paralelismo con la época feudal: los jefes locales se arrogan el poder de coerción y evaden las sanciones centrales. Es un planteamiento que en ciertos aspectos se acerca a la afirmación de D. Stark y L. Bruszt cuando, puestos frente a la pregunta “from Plan to Market or from Plan to Clan?” (Stark y Bruszt, 1998: 51), ven en la segunda opción la correspondencia con lo que ocurre en varios países del centro y este de Europa.

Nosotros adoptamos una posición cercana a la explicitada por M. Burawoy y K. Verdery, por considerar la presencia de un sistema complejo de interacciones entre la dimensión de los procesos locales y globales, y de los espacios macro y micro. Acentuamos la existencia de una relación dialéctica entre ellos, y entre la dimensión de las transformaciones estructurales y la de los cambios en lo ideático. Creemos en la importancia del pasado para la configuración del presente y del futuro, de modo que de tales transformaciones pueden generar sociedades híbridas, donde a partir de elementos del pasado surgen formas y expresiones originales.

3. UNIDADES DE ANÁLISIS

A la luz de las hipótesis planteadas, de los objetivos indicados y del desarrollo de los conceptos teóricos centrales, la estructuración de la investigación y sus contenidos se explican a partir de las siguientes unidades de análisis:

a. *La microempresa de base doméstica.*

Definido el concepto de microempresa aplicado al caso del trabajo por cuenta propia en Cuba, ella nos interesa no sólo en cuanto centro de una actividad económica, foco de desarrollo de

relaciones de trabajo y con los medios de producción distintas de las que se plasman en el sector económico estatal, sino en cuanto *locus* de producción ideológica, en particular en torno al trabajo y en torno al género. Hombres y mujeres participan en las tareas laborales y en los procesos de toma de decisión en las microempresas, redefiniendo su rol. La estricta vinculación entre microempresa y grupo doméstico, a partir del cual se estructura la plantilla de trabajadores, convierte el segundo no sólo en un elemento básico para las funciones de producción y reproducción de la actividad económica, sino también para la definición de las expresiones culturales que se generan alrededor del trabajo y de las pautas de relaciones de género.

b. *Las estrategias económicas de los cuentapropistas como resultado de la relación entre economía doméstica, mercado y economía política.*

El marco contextual en el cual se insertan las microempresas cubanas se caracteriza por un mercado sujeto a fuertes limitaciones internas y externas y por una rígida legislación, restrictiva hacia el desarrollo de la iniciativa privada y sometida a posibles variaciones repentinas por parte del Gobierno. La incompleta aceptación de la iniciativa privada, aunque legalizada, por parte del Gobierno, confina las microempresas al dominio de la “segunda economía”, y contribuye a alimentar en los trabajadores por cuenta propia una sensación de amenaza. Frente a ello, los cuentapropistas elaboran específicas estrategias económicas: de adaptación a un mercado parcialmente abierto y de resistencia frente a las acciones debilitadoras del Gobierno y a los mecanismos dominantes de una economía de planificación centralizada. Además, las dinámicas internas a los grupos domésticos de base en las microempresas y sus modos de organizar la economía, contribuyen junto con las prácticas de adaptación y reacción, en la definición de las estrategias microempresariales.

c. *Resignificación del trabajo a partir de nuevas relaciones sociales de producción.*

A través de un breve recorrido histórico, hemos visto como el trabajo es sometido a construcciones ideológicas y atribuciones de significado distintas en los diferentes modos de producción. En el marco de la Revolución cubana, es objeto, desde los grupos hegemónicos, de una interpretación en clave marxista que le carga de un significado positivo como actividad social de creación de conciencia, además que de riqueza. El actual proceso de reforma de la estructura productiva cubana introduce en una economía organizada sobre la planificación centralizada y sobre el criterio de la redistribución, nuevas relaciones sociales de producción. En tal contexto y por parte de los grupos implicados en el sector privado de la economía, el trabajo es afectado por un proceso de resignificación, que le distancia de las interpretaciones que derivan de la ideología originaria.

d. *Las prácticas sociales emergentes desde las nuevas culturas del trabajo.*

A partir de la definición de culturas del trabajo adoptada y considerando el trabajo un factor creador de cultura e identidades sociales, asumimos que la participación en el sector laboral por cuenta propia, la inserción en los procesos de trabajo de las microempresas, el desarrollo de nuevos conocimientos teóricos y prácticos en relación con el oficio, de nuevas relaciones laborales y con los medios de producción, estimulan un cambio que se extiende más allá de la dimensión estrictamente laboral, interesando integralmente las prácticas sociales de los sujetos. Interesados en este proceso de modificación estarían los modos de integración en el tejido social, las modalidades de participación política, en las estructuras y actividades colectivas, las pautas de consumo y ciertos hábitos cotidianos. La adopción de prácticas sociales distintas, hace de los microempresarios, sus familiares y sus empleados, un grupo diferenciado en la sociedad cubana y contribuye al proceso de reestratificación de la misma, encaminado desde los primeros años noventa (Espina, 1998).

e. *Transición social o reforma adaptativa del modelo cubano.*

El proceso de reformas estructurales de la economía cubana tiene lugar a partir de unas transformaciones de mayor alcance en el plano global, a raíz la disolución del campo socialista. Estuvo orientado, desde los primeros momentos, a readaptar el modelo de economía estatalizada para una inserción viable en el mercado mundial. Como científicos sociales, nos encontramos frente a un proceso en pleno devenir de cambio social, que interesa tanto la base económica como la estructura social y los aspectos culturales del modelo cubano. Ello constituye un interesante campo de análisis, de modo especial la configuración y el posible papel que el grupo de trabajadores por cuenta propia puede tener en el proceso de transición social. Casos similares y casi contemporáneos –los sectores privados en los países del centro y este Europa- nos sirven de referencia.

4. METODOLOGÍA.

Con el apoyo teórico explicitado, nos dedicaremos a analizar e interpretar el complejo proceso de transformación que desde principios de los años noventa está afectando a la sociedad cubana, enfocando la atención en el trabajo, elemento que definimos central en la experiencia de los sujetos y en la vida de los colectivos.

Para ello creemos oportuno el empleo de una metodología que permita una aproximación desde diferentes perspectivas y combine entre sí distintos tipos de análisis: histórico-contextual, jurídico, conflictual, que incluya la dimensión diacrónica, dialéctica comparada y que deje un espacio privilegiado a la etnografía.

El conocimiento en profundidad de los acontecimientos históricos que contribuyeron a dar a la sociedad cubana de la Revolución su actual fisonomía, del contexto económico global y local a raíz del cual se gestaron las reformas, de las bases jurídicas sobre las cuales apoya la estructuración de la sociedad y del trabajo en ella, constituyen necesarios complementos para el trabajo antropológico de acercamiento directo a la realidad de estos trabajadores, a las experiencias de su cotidianeidad, a sus interpretaciones del presente y del pasado y a su universo de significados.

Como paso previo, creemos oportuno realizar un estudio del contexto histórico de la Revolución cubana, sin perder de vista los acontecimientos globales sobre cuyo trasfondo ella tuvo origen y desarrollo. Su objetivo fue el conocimiento del proceso de construcción del peculiar modelo sociopolítico y económico “revolucionario”, la configuración de los espacios de actividad laboral en ello, la visión ideológica y el sistema de significados asociados al trabajo y, en específico, el lugar asignado al sector privado en la economía estatalizada. El análisis de tipo histórico y la contextualización de los acontecimientos locales en el marco global, nos permitirá entender, además, el desarrollo del proceso de reformas estructurales que ocurrieron en el país desde los primeros años noventa, y que vieron una redefinición del espacio laboral privado.

El análisis de la legislación cubana, en particular de los textos normativos y reglamentarios más recientes acerca del trabajo por cuenta propia, se mantuvo como tarea constante a lo largo de toda la investigación. La inicial indefinición del sector y la necesidad, por parte del Estado, de disciplinar su existencia y controlar su desarrollo, fue responsable de las frecuentes y a veces repentinas modificaciones en las leyes, decretos y reglamentos. Ello nos exigió un trabajo de continua puesta al día de la documentación.

El seguimiento del proceso de institucionalización del trabajo por cuenta propia y el estudio de las sucesivas normativas aplicadas al sector, nos permitió relevar una actitud de antagonismo entre el Gobierno y los sujetos económicos privados. Un análisis de la dimensión conflictual de fondo para las relaciones entre las microempresas y el Estado, también se demostró necesaria y estrictamente vinculada con el estudio de las bases jurídicas para las actividades privadas. El elemento conflictual, además, está presente en las relaciones entre mecanismos y lógicas económicas distintas –las de un sistema de base socialista, de mercado y domésticas-, es

consustancial al espacio de la segunda economía, y defensorio de las relaciones entre los grupos de cuentapropistas -sus modos de vida, sus prácticas, sus aspiraciones- y el resto de la sociedad.

El análisis diacrónico, de las experiencias laborales de los sujetos estudiados, es imprescindible para dar cuenta de la existencia o no de un proceso transformación en las vivencias del trabajo, en el universo de significados, los valores y las interpretaciones de la realidad a ello vinculados. Presente y pasado laboral se trenzan entre sí, y contribuyen a plasmar las peculiares culturas del trabajo de cuantos ocupados en el sector por cuenta propia cubano.

La perspectiva dialéctica nos guiará en el estudio de las relaciones entre la dimensión material e ideacional, entre las transformaciones estructurales, de las bases económicas, de los procesos de trabajo, de los modos de relación con los medios de producción y los cambios en la esfera de los valores, los significados, las expresiones culturales e identitarias. Para ello consideramos el seguimiento del proceso de reformas estructurales y de las transformaciones en los aspectos materiales del trabajo como complementario y en relación de recíproca construcción con el seguimiento de las transformaciones en la dimensión ideacional del mismo y de la vida social de los sujetos.

El empleo del análisis comparativo nos permitirá establecer algunos paralelismos con experiencias y casos similares en otros contextos socialistas, pasados o presentes, que nos han resultado útiles para una mejor comprensión de algunos fenómenos en la historia y en la actualidad cubana. Además, su aplicación en el estudio de nuestras unidades de observación nos ofrecerá la posibilidad de relevar la presencia de elementos comunes en las experiencias de los sujetos de la muestra, de modo de permitirnos establecer posibles generalizaciones para los trabajadores del sector por cuenta propia cubano en el conjunto. Tratamos, a través de la investigación, de identificar tendencias que nos permitan definir el fenómeno de transformación cultural e identitario y contrastar nuestras hipótesis, sin tener en ningún momento la pretensión de trazar leyes generales que lo expliquen (Boudon, 2000). Debido a ello, consideramos que la validez de los resultados que conseguiremos estará determinada por la composición de una muestra que trata de recoger los diferentes matices del trabajo por cuenta propia, en el tipo de oferta, composición de las microempresas, dimensión y complejidad del proceso de trabajo, y dar cuenta de su participación en el un sistema monetario dual.

El análisis comparado, además, nos permitirá identificar posibles elementos de cercanía entre el sector microempresarial cubano y similares formaciones empresariales en otros países del ex-campo socialista, lo que nos posibilitará trazar las líneas básicas de un análisis prospectivo del papel de la microempresa cubana en un escenario futuro.

La existencia de un interés pluridisciplinar hacia las transformaciones socioeconómicas y, en particular, hacia el trabajo por cuenta propia en Cuba, nos va a permitir hacer uso constante de varias aportaciones desde la economía, las ciencias políticas, la historia, la sociología y la estadística. No obstante ello, queremos evidenciar que no es el punto de vista de una economista, de una politóloga o una historiadora lo que inspira y distingue esta investigación, sino el de una antropóloga. Es por ello que las contribuciones necesarias desde otras disciplinas han tenido que compartir el espacio con la descripción etnográfica, cediendo a esta el protagonismo, y someterse a un reexamen desde la antropología.

La etnografía tiene la propiedad de permitir una aproximación privilegiada a las experiencias de los sujetos y de los grupos sociales en las realidades socioculturales particulares, definidas y circunscritas a un ámbito espacial y a una dimensión territorial concreta. Vinculada a experiencias, fenómenos y expresiones locales, en virtud de la relación dialéctica entre lo global⁴¹ y lo local, puede proporcionar contribuciones valiosas para documentar la multifacética realidad social. En este estudio, la importancia de la etnografía reside en el hecho de permitirnos un acercamiento de otro modo imposible al fenómeno del trabajo por cuenta propia, penetrar en las vidas de sus autores, tener un mejor entendimiento de sus motivaciones, sus conflictos, sus interpretaciones y sus experiencias.

El análisis cualitativo va a prevalecer, pues, sobre el cuantitativo, aunque continuamente haremos referencia a datos de tipo estadísticos e indicadores económicos. Ellos nos permitirán, sobre todo, entender la magnitud de la crisis económica que interesó a Cuba, medir el paso de la fuerza de trabajo desde el sector estatal al privado y conocer las dimensiones del último y sus variaciones de acuerdo a las políticas estatales cada vez aplicadas.

Finalmente, adoptamos como método para verificar el grado de avance de la investigación, identificar sus carencias y elementos de debilidad, comprobar el desarrollo de los objetivos fijados e individualizar los elementos de necesaria o útil incorporación, la realización de análisis periódicos parciales y redacciones provisionales. Especialmente útil, a tal propósito, es la elaboración de ponencias y comunicaciones para la participación en congresos y seminarios⁴².

⁴¹ Poniendo hincapié en esta relación, Michael Burawoy (2000) habló de “etnografías globales” y definió los etnógrafos como quienes “se encuentran sumergidos en los ritmos espacio-temporales no sólo de las relaciones personales, de las rutinas académicas, de los programas televisivos, de los cafés, de la vida doméstica y demás, sino también de procesos típicamente globales” (Burawoy, 2000: 5, trad. propia). Ello contrasta con cuanto afirmado por varios teóricos contemporáneos, entre los cuales señalamos Fredric Jameson (1992), que desde un punto de vista postmodernista afirma la pérdida de un lugar vital para la etnografía, o la teoría del capitalismo global de David Harvey (1989), donde la etnografía es destinada a “vagabundear sin meta ni morada” o a residir en un lugar irrelevante (citados en Burawoy, 2000: 2-3).

⁴² Entre ellos citamos, principalmente, el *XXV y XXV International Congress of the Latin American Studies Association* respectivamente en Las Vegas y San Juan (Puerto Rico) en 2004 y 2006, la *VII Conferencia*

La confrontación con el trabajo de otros colegas en tales ocasiones, además, constituye un aporte valioso a la investigación.

5. UNIDADES DE OBSERVACIÓN

Para dar operatividad al diseño teórico de la investigación nos dirigimos al terreno de estudio, donde, tras restringir nuestra mirada a un determinado ámbito espacial y a algunos específicos sectores de actividad, seleccionamos una muestra de trabajadores por cuenta propia y las relativas microempresas en las cuales se emplean.

En sentido amplio, el trabajo por cuenta propia en Cuba incluye a los trabajadores disciplinados directamente por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y referentes a sus delegaciones municipales y provinciales (los trabajadores por cuenta propia “puros”), así como los dependientes de otros órganos, cuales el Instituto de la Vivienda (para el alquiler de viviendas y habitaciones), el Ministerio de Cultura (para los creadores plásticos, literarios y musicales), el Ministerio de Economía y Planificación (excepcionalmente, como en el caso de los comercios del Barrio Chino de La Habana), el Ministerio de Transporte (para los taxistas y otros “transportistas”) y el Ministerio del Comercio Interior (para los productores-vendedores de los mercados agropecuarios). Decidimos acotar nuestra muestra a las actividades pertenecientes a los cuatro primeros grupos de los seis mencionados.

5.1 Ámbito geográfico para el estudio.

Operamos un acotamiento inicial de tipo geográfico localizando nuestras unidades de observación en el área de la capital del país. Decidimos concentrar el estudio a las manifestaciones de trabajo por cuenta propia en Ciudad de La Habana por ser éste el centro más dinámico del país, donde las transformaciones, en los diferentes niveles, se reflejan con mayor intensidad y de modo anticipado con respecto a otras áreas urbanas o rurales. La capital cubana

Internacional de Antropología de La Habana en 2004, en 52º Congreso Internacional de Americanistas en Sevilla en 2006 y el XVI Annual meeting of the Association for the Study of Cuban Economy en Miami en 2006.

es el lugar, además, en el cual las actividades laborales privadas tienen mayor desarrollo y una presencia más elevada.

De los quince municipios en los cuales está dividida administrativamente La Habana, cinco hospedan nuestras unidades de observación: Plaza de la Revolución (Vedado y Nuevo Vedado), Playa (Miramar), La Habana Vieja, Centro Habana y Cerro. Son municipios con características sociodemográficas y urbanísticas distintas –residenciales los dos primeros, más turístico el segundo, populares los últimos dos-, lo que se refleja en el tipo y el carácter de las iniciativas laborales privadas emprendidas en ellos.

Obtuvimos las informaciones acerca de la concentración geográfica del trabajo privado y de su presencia cuantitativa mediante la consultación de datos oficiales procedentes del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MINTSS) y de la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE). Comprobamos, además, la existencia de notables diferencias en la manifestación del trabajo por cuenta propia en las varias áreas del país mediante visitas personales en las principales localidades del occidente, del centro y del oriente de Cuba.

Desglosamos estas informaciones con detalle en el capítulo cuarto.

5.2 Criterios para la elección de las actividades microempresariales.

Entre los oficios legalmente admitidos, escogimos cuatro modalidades de trabajo por cuenta propia en tres sectores de actividad: gastronomía, alquiler, arte y artesanía. Nuestra elección se guió por dos criterios:

- a. El *círculo económico* en que las actividades privadas se realizan: peso cubano (MN) y peso cubano convertible (CUC), anteriormente dólar.

Después de un período inicial de indefinición, en el cual los productos y los servicios del trabajo privado se solían ofertar en moneda nacional, utilizándose el dólar solamente en el caso del contacto con algún cliente extranjero, ciertos cuentapropistas optaron por utilizar el dólar/peso cubano convertible en sus transacciones. De este modo, hubiera sido posible atraer y comerciar oficialmente con una clientela mixta (extranjera y cubana), aumentando las perspectivas de ganancias. Otros cuentapropistas decidieron seguir realizando sus comercios en MN, restringiendo el destino de sus producciones casi exclusivamente a un público local.

b. El *peso cualitativo y cuantitativo* de los diferentes tipos de trabajos.

Consideramos trabajos cuantitativamente significativos aquellos cuyo número de licencias otorgadas sobre el total es más elevado. Al contrario, tienen una relevancia cualitativa aquellas actividades que ocupan una posición de relieve para la vida cotidiana de la población local o que, sin ser numerosas, resultan especialmente exitosas por su buena inserción en el sector emergente de la economía relacionado con el turismo. Las últimas, suelen ser actividades que requieren una organización del trabajo más compleja y una mayor estructuración interna, lo que les hace más atractivas a los fines de nuestra investigación.

Nuestra muestra quedó así compuesta:

SECTORES	Tipo de Actividad	MONEDA
1. Gastronomía	12 Cafeterías-Pizzerías	MN
	8 Restaurantes privados:	CUC
	a) 7 <i>paladares</i> ;	
	b) 1 restaurante chino;	
2. Alquiler de espacios habitacionales	11 casas que alquilan habitaciones	CUC
3. Artesanía y arte	8 talleres	CUC

Se trata de manifestaciones de trabajo privado muy diferentes entre sí, tanto del punto de vista de sus aspectos técnicos, como del trato legislativo que reciben y de los elementos reglamentarios a que se encuentran sometidas (Cf. Cap. 3). Las cafeterías/pizzerías y los restaurantes privados en la modalidad de “paladar” (1a) tienen como órgano de referencia el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y sus agentes son, pues, parte del grupo de los que definimos como trabajadores por cuenta propia “puros”. Los restaurantes chinos (1b) se inscriben en el programa del “Grupo Promotor del Barrio Chino”, una organización económica estatal dependiente del Ministerio de Economía y Planificación. El alquiler es regulado por el Instituto Nacional de la Vivienda. Los artesanos y artistas, cuando no registrados en el Ministerio de Trabajo como cuentapropistas (“puros”) dependen de específicas organizaciones profesionales: la Asociación Cubana de Artesanos y Artistas (ACAA), el Registro de Creadores Independientes (RCI) y la Unión Nacional de Escritores y Artistas Cubanos (UNEAC), que refieren al Fondo Cubano de Bienes Culturales (FCBC) y, en última instancia, al Ministerio de Cultura.

5.3 Breve descripción de los sectores elegidos.

En el cuarto capítulo profundizaremos en la descripción de cada unidad de observación. Aquí es solamente nuestra intención presentar sus rasgos definitorios, para que se pueda entender el diseño de la investigación, los motivos que justifican la metodología adoptada y las técnicas empleadas.

5.3.1 Gastronomía.

En este sector, seleccionamos dos tipos de actividades económicas: las cafeterías/pizzerías y los restaurantes privados.

Cafeterías/pizzerías.

Se trata de actividades de dimensiones modestas, ubicadas en algún local de la vivienda del titular de la licencia o, excepcionalmente, en un espacio público autorizado. En ellas se venden productos de elaboración casera para el desayuno, la merienda o el almuerzo. La variedad de platos que se elaboran y se comercializan depende del tipo de permiso que el titular ha solicitado, y en relación a ello varía el impuesto mensual para el mantenimiento de la licencia.

Las ventas se realizan siempre en pesos cubanos, mientras que la adquisición de insumos es en la doble moneda, dependiendo del canal a que se acude (los mercados agropecuarios funcionan en MN, mientras que las tiendas estatales son prevalentemente en CUC).

El personal que se ocupa en estas microempresas varía según las dimensiones de las mismas y la complejidad de la oferta, desde casos en los cuales la actividad es conducida exclusivamente por el titular con una “ayuda familiar” a otros donde se emplean (informalmente) más de cinco trabajadores.

Restaurantes privados.

Como indicamos en la tabla, consideramos dos tipos distintos de restaurantes: los llamados localmente “paladares” (a) y los “restaurantes chinos” (b).

a. Paladares.

Son pequeños restaurantes de titulación individual y gestión familiar, ubicados en la vivienda del titular del permiso de trabajo (licencia de “elaborador-vendedor de alimentos y bebidas mediante servicios gastronómicos”). Desde los momentos iniciales y hasta hoy la oferta y el servicio han ido cambiando, alcanzando progresivamente un nivel más elevado de especialización y profesionalidad. Si inicialmente todos proponían un tipo de cocina casera (“criolla”), utilizando

los conocimientos comunes de cocineros improvisados, en día de hoy se propone una mayor variedad de platos, que en algunos casos hacen referencia a una cocina “internacional”, “creativa” o hasta “gourmet”.

La mayor parte de los paladares (la totalidad de los de la muestra) realizan las ventas en CUC y los precios son comparables a los de algún restaurante de categoría mediana en España. La clientela es mixta, cubana y extranjera, en dependencia de la oferta del paladar, de sus precios y de su ubicación: mayoritariamente acuden a ellos turistas o extranjeros residentes, pero frecuente es también la presencia de cubanos con elevados ingresos (por ocupar un buen puesto de trabajo en una firma extranjera, por ser trabajadores por cuenta propia, por pertenecer a la categoría de elevados ingresos como músicos o artistas, o por recibir remesas desde el extranjero).

El personal empleado incluye algún miembro del grupo doméstico (familiar o conviviente declarado), y empleados ajenos a él, todos irregulares porque no reconocidos por la ley como trabajadores retribuidos.

b. Restaurantes chinos.

Todos ellos (diez en total) surgieron después de 1995 como parte de un proyecto de reanimación de un área del municipio de Centro Habana tradicionalmente poblada por los inmigrados desde China. Estos restaurantes se encuentran ubicados uno tras otro en una callejuela que atraviesa el “barrio chino” en Centro Habana, llamada popularmente “cuchillo”.

Como en el caso de los paladares, la titularidad de estos restaurantes es personal, y vinculada a la descendencia de familias chinas. A diferencia de los primeros, la actividad no se desarrolla en el domicilio del titular, sino en un inmueble de propiedad estatal dada en usufructo a los privados. Su gestión es familiar, pero es admitido el empleo de personal asalariado ajeno al grupo doméstico, cuyos criterios de elección preferentes deberían ser sus raíces chinas (difícilmente esto se respeta, debido a una actual presencia muy baja de chinos naturales⁴³ en el país y, del mismo modo, de sus descendientes). El número de trabajadores es medianamente más elevado que en los paladares.

Como en los últimos, los sueldos superan los salarios pagados a los trabajadores en las entidades estatales y suelen ser en CUC.

⁴³ Los datos del último Censo de Población publicado, el de 1981 (el 2001 se realizó otro, pero sus resultados en fecha de hoy todavía no se conocen), indicaban que en el país residían 7.857 asiáticos (el 1,3% de la población total) (CEE, 1981). En la actualidad, por el ciclo natural de vida, esta cantidad tiene que ser sensiblemente inferior.

5.3.2 Alquiler de espacios habitacionales.

Existen en Cuba dos tipos de licencias de alquiler: en pesos cubanos y en pesos convertibles. Las primeras predominan para el arrendamiento de casas completas y están reservadas a clientes cubanos. Las segundas prevalecen en el caso del alquiler de una o dos habitaciones y de otros espacios, como garajes (Pérez Izquierdo et al., 2003). Nosotros consideramos solamente estas últimas, que se calculan entre un tercio y la mitad del total (Ibidem), aunque varios de los alquileres declarados en MN se realicen efectivamente en CUC.

Seleccionamos 11 casas, en las cuales se alquilan de una a tres habitaciones a clientes foráneos (conocidas en otros países como Bed & Breakfast). Los clientes son turistas y extranjeros con residencia temporal en Cuba (por trabajar en alguna firma, por motivos de estudio, etc.). Son excluidos por ley del uso de este servicio los funcionarios o empleados de algún organismo internacional o diplomático. El precio de cada habitación es fijado en función del tipo de comodidades ofertadas (televisión, baño privado, etc.), del prestigio del barrio en que la casa se encuentra ubicada, de los servicios ofrecidos (lavandería, desayuno, comida, etc.) y del monto del impuesto mensual aplicado a la licencia.

Frecuentemente se superponen los espacios destinados para el uso propio y para el negocio (la cocina suele ser única y, en la mayor parte de los casos, la sala de estar también), de modo que se mezclan momentos de vida familiar con elementos de trabajo. En los casos donde el negocio se ha demostrado más dinámico, permitiendo ingresos medianamente elevados, se han realizado inversiones para dotar de mayor independencia las dos áreas.

En esta actividad se ocupa un número inferior de trabajadores respecto a los restaurantes privados o las cafeterías.

5.3.3 Artesanía y arte.

Consideramos ocho talleres de artesanos y artistas ocupados en oficios distintos: escultura de madera, cerámica, fabricación de zapatos, de lámparas de cristal y hierro, orfebrería y pintura. El domicilio del artesano/artista es la sede de su propio taller.

Los sujetos de nuestra muestra pertenecen todos a la Asociación Cubana de Artesanos y Artistas (ACAA), al Registro de Creadores Independientes o a la Unión Nacional de Escritores y Artistas Cubanos (UNEAC), lo que les permite comercializar sus producciones a través del canal oficial del Fondo de Bienes Culturales (las “Galerías” estatales) o, mediante acuerdos informales con otros individuos que poseen la licencia necesaria como cuentapropistas, en los mercadillos o

ferias callejeras. Los últimos pueden ser familiares o “socios”, con los cuales la relación comercial es fijada mediante acuerdos verbales y regulada por una comisión. Sus ventas se realizan mayoritariamente en CUC, o en la cantidad correspondiente en MN.

Las actividades artesanales y artísticas formalmente no admiten el empleo de trabajadores asalariados, sino que se organizan sobre el autoempleo del sujeto. A pesar de ello, en la mayor parte de los casos están presentes “colaboradores” bajo fórmulas distintas: aprendices, familiares convivientes en la casa donde se encuentra el taller, o empleados clandestinos. Su número varía en función del tipo de actividad: menor si el trabajo tiene un alto componente creativo –como en el caso de la cerámica, la orfebrería, la escultura o la pintura-, mayor si tiene una parte significativa de tareas mecánicas y de ejecución –como la producción de zapatos y lámparas-.

Nota acerca de la cita de las unidades de observación en el texto:

En el texto, todas las veces que haremos referencia a las unidades de observación no utilizaremos sus denominaciones oficiales sino unas siglas con su número correspondiente: indicaremos con “P” los restaurantes privados (P1 - P8), con “CF” las cafeterías (CF1 - CF12), con “CA” las casas donde se alquilan habitaciones (CA1 – CA11) y con “ART” los talleres de artesanía (ART1 – ART8).

Tampoco utilizaremos los nombres de los informantes, sino unos acrónimos.

De este modo, pretendemos evitar la identificación de las microempresas seleccionadas para nuestra muestra y salvaguardar el anonimato de sus trabajadores.

5.4 Variables para la elección de las unidades de observación.

Aplicados los dos criterios explicitados para la selección de los sectores de actividades por cuenta propia, las siguientes variables nos han orientado en la elección de las particulares unidades de observación:

- a. El sexo del titular: en Cuba el espacio económico de la microempresa es abierto a la participación de hombres y mujeres. La estrecha vinculación entre los ámbitos laboral y doméstico, creemos implique una readaptación de las relaciones de género en cada uno de ellos y una redistribución del poder de toma de decisión en ambas esferas en relación

con el rol desempeñado en el trabajo. En particular, pensamos que cuando la dirección de una microempresa es ejercida por una mujer, las pautas tradicionales de división sexual del trabajo en lo laboral y lo doméstico se invalidan.

- b. La etnicidad del titular: en la muestra queremos rendir cuenta de la multiethnicidad de la sociedad cubana. La relación entre la etnicidad de los sujetos y su status socioeconómico –todavía presente de la sociedad cubana aunque de modo mucho menos evidente que en época prerrevolucionaria- se reporta en la composición de sector laboral privado.
- c. La ubicación de las microempresas en el espacio urbano de la capital: las diferentes áreas de la ciudad presentan heterogéneas características arquitectónicas, sociodemográficas y organización urbanística de los espacios. De momento que la sede del trabajo por cuenta propia suele ser la casa del titular de la licencia, sus dimensiones y condiciones estructurales son un dato importante para su desarrollo. El tipo de clientela, la demanda y la oferta de bienes y servicios varían entre actividades colocadas en barrios de distinto tipo, de modo que distintas serán las expresiones microempresariales que se generan en ellos.
- d. El tipo de propiedad. A pesar de las prescripciones de la ley, según las cuales el trabajo por cuenta propia es una opción individual o familiar, se presentan fórmulas variadas de propiedad: familiar, pluri-familiar, subarriendo o sociedad.

Entramos en contacto con los trabajadores de las diferentes microempresas que acabaron convirtiéndose en nuestras unidades de observación mediante una observación previa de sus características y de las posibilidades reales de colaboración que nos venían ofrecidas. En algunos casos usamos la técnica de la “bola de nieve” (concretamente para algunas casas de alquiler de habitaciones). Entre las microempresas contactadas, seleccionamos para nuestra muestra las que más demostraron ajustarse a los requisitos explicitados.

6. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.

Decidimos emplear técnicas diferentes según las fases de la investigación. Nos apoyamos preferentemente en el uso de técnicas cualitativas; no obstante ello, ha sido continua la referencia

a estudios conducidos mediante el empleo de técnicas de carácter cuantitativo, tal como censos, investigaciones estadísticas y económicas, cuestionarios aplicados por otros investigadores, etc.

Además, el terreno de estudio, caracterizado por una estricta vigilancia y un fuerte recelo a permitir investigaciones en temas de interés socio-antropológico -especialmente por parte de investigadores extranjeros-, así como el ámbito de nuestra investigación, considerado, como dijimos, de “especial sensibilidad”, hacían la aplicación de técnicas cuantitativas inviable (por ejemplo, para la realización de encuestas a una muestra extendida en Cuba es necesario un permiso específico del Gobierno, de casi imposible consecución) además que inadecuadas (tales técnicas difícilmente permiten penetrar en el universo de las significaciones, los valores y las interpretaciones de los sujetos).

La preferencia por la aplicación de técnicas cualitativas presentó la ventaja de permitirnos sacar a la luz el complejo abanico de comportamientos, motivaciones, vivencias e interpretaciones de los sujetos, y comprender los matices de significados que explican sus elecciones y sus actuaciones.

Utilizamos las siguientes técnicas:

- a. Análisis de fuentes documentales: documentación bibliográfica (histórica y de la producción científica existente), documentación estadística y prensa.
- b. Análisis de las fuentes jurídicas: leyes, decretos leyes, reglamentos, etc.
- c. Análisis de discursos: discursos oficiales de los líderes cubanos y discursos de los informantes.
- d. Observación participante.
- e. Entrevistas en profundidad.
- f. Recogida de documentación fotográfica.

Tratamos de superar el problema de la confiabilidad y del valor científico de las informaciones recogidas, que a menudo sesga los estudios cualitativos, de múltiples modos. Nos ayudó el empleo combinado de técnicas distintas (“triangulación”) que nos permitiese cruzar las informaciones recibidas y verificar una eventual correspondencia. Otra modalidad fue el “regreso”, en ambos sentidos de vuelta a los temas que habían quedado poco claros en las entrevistas anteriores, o regresos repetidos al terreno de desarrollo de la acción (taller, restaurante, etc.). También nos resultó útil el contraste con las informaciones sobre una misma cuestión recibidas desde varios informantes y, finalmente, la comparación con los estudios realizados por otros colegas (ya citamos, por ejemplo, los trabajos de Togores (1996, 1999),

Núñez (1997), Pérez López (1995), Scarpaci (1995), Henken (2002), Ador (2002), Fernández Pelaez (2000), Pérez Izquierdo et al. (2003), etc.).

a. *Análisis de las fuentes documentales: documentación histórica, estadística, prensa.*

Documentación bibliográfica.

En el momento de redactar el proyecto de investigación, efectuamos una búsqueda bibliográfica extendida, tratando de localizar en los centros de documentación e investigación y en archivos españoles (principalmente Sevilla y Madrid) e italianos (Trento y Milano), el material publicado sobre los temas atinentes a nuestra investigación.

En lo que atañe a la documentación relativa a la última década del siglo XX en adelante, las análisis más copiosas y consistentes vinieron desde la economía y las ciencias políticas; pocas las contribuciones de antropólogos y sociólogos. Recursos útiles fueron las publicaciones electrónicas en internet, medio a través del cual también logramos numerosas informaciones sobre los desarrollos más recientes en el panorama económico, social y político cubano.

En los períodos de trabajo en el terreno mantuvimos la actividad de búsqueda de la documentación bibliográfica, accediendo sobre todo a estudios realizados por científicos cubanos y con poca difusión en el extranjero. Pudimos encontrar informaciones preciosas a través del Centro de Estudio de la Economía Cubana, el Centro de Investigaciones de Economía Internacional, el Centro de Estudios Demográficos y del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas de La Habana. Las aportaciones cubanas más valiosas (aunque exiguas) de tipo sociológico⁴⁴ de que disponemos para el estudio del trabajo por cuenta propia, proceden justamente de los fondos de tales centros de investigación y de los archivos de la Universidad de La Habana.

Prensa.

La prensa, cubana y extranjera, nos proporcionó útiles informaciones sobre las noticias de mayor actualidad acerca de las actuaciones del Gobierno revolucionario hacia el trabajo por cuenta

⁴⁴ La antropología en Cuba se ha dedicado mayoritariamente a investigar sobre temas como la religión, la música, la etnicidad. Debido a ello, fue la sociología y no la antropología cubana la disciplina que nos dio mayores aportes para la investigación. Solamente en los últimos años la antropología se está abriendo al estudio de cuestiones socialmente más comprometidas, como la delincuencia, la existencia de grupos sociales marginales, de prejuicios raciales, de pobreza y de corrupción en Cuba. Entre los principales iniciadores de estas líneas de investigación está el MsC. Pablo Rodríguez y su equipo de investigación del Instituto de Antropología (Cf., por ejemplo, Rodríguez y Espina, 2006; Rodríguez y Estévez, 2006). Tras el establecimiento de relaciones estables de colaboración mediante la aprobación y puesta en marcha de un proyecto de investigación compartido entre un equipo de antropólogos de la Universidad de Sevilla, dirigido por el Dr. Pablo Palenzuela, y el Instituto de Antropología de La Habana, se está empezando a desarrollar en la antropología cubana un interés hacia el tema del trabajo.

propia, pero sobre todo nos dio importantes claves para entender la actitud del Estado hacia la microempresa, y su variación en el tiempo.

Interesante resultó la comparación de enfoques diferentes, especialmente el de la prensa cubana (*Gramma, Juventud Rebelde, Trabajadores, Bohemia*) y de la prensa estadounidense (*Miami Herald* y *USA Today*). Accedimos a estas fuentes mediante nuestras estancias en el terreno (en Cuba y en Estados Unidos –Miami-), y a través de las versiones digitales en Internet.

Documentación estadística.

La documentación estadística, de modo particular los datos de carácter económico, y específicamente sobre el trabajo por cuenta propia, resultaron de difícil consecución, a pesar de que fueran publicados oficialmente y de supuesto carácter público. La situación política de Cuba y sus relaciones internacionales son responsables, desde hace cuarenta y ocho años, de una actitud de cierre, defensa y a veces “veto” desde las instituciones y los centros de documentación hacia las demandas del investigador extranjero (en ocasiones también hacia los cubanos).

A pesar de ello, las relaciones personales que entablamos en nuestras estancias en el terreno, se demostraron de valor inestimable, permitiéndonos el acceso (directo o indirecto) a las fuentes del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, a las publicaciones de la Oficina Nacional de Estadística y del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas. No siempre fue ágil o posible la actualización de los datos.

b. *Análisis de las fuentes jurídicas.*

Consultamos fuentes jurídicas de diferente nivel, que nos permitiesen conocer la organización del Estado cubano, la disciplina del trabajo en ello y, específicamente, del empleo por cuenta propia.

Nos pareció básico el conocimiento de la carta constitucional cubana (la primera de 1976 y sus modificación siguiente en 1992), así como de las primeras leyes que contribuyeron a dar forma al nuevo modelo político tras el derrocamiento de la dictadura de Batista: la primera y segunda Ley de Reforma Agraria (1959 y 1963) y la Ley de Reforma Urbana (1961). Otras referencias “históricas” necesarias fueron el Código de Familia (1975) y el Código de Trabajo (1984).

Mayor atención la pusimos en el seguimiento del desarrollo legislativo desde los años noventa – en que empezó el proceso de reformas estructurales en el país- hacia nuestros días, en particular desde el decreto de legalización de la tenencia y circulación del dólar (1993) y de la ampliación del trabajo por cuenta propia (1993).

Accedimos a las fuentes jurídicas en parte mediante la consulta de las Gacetas Oficiales de la República de Cuba, recogidas en el archivo del Ministerio de Justicia en La Habana, y en parte gracias a las publicaciones oficiales del mismo ministerio en el web (www.minjus.cu).

c. Análisis de los discursos.

Discursos oficiales de los líderes de la Revolución cubana..

Nos pareció de notable interés y utilidad para una mejor comprensión del desarrollo de los hechos de la historia de la Revolución cubana, consultar los textos de los discursos y de las declaraciones de sus líderes principales (el “Manifiesto de la Sierra” de 1957, el discurso de F. Castro “La historia me absolverá” de 1953, sus primera y segunda “Declaración de La Habana” de 1960 y 1962, etc.).

La documentación más numerosa la encontramos sobre los discursos de los dos hermanos Fidel y Raúl Castro y de Ernesto “Che” Guevara. El rol de protagonismo que acaparan estos tres personajes en la historia y en la actualidad, hace que las intervenciones de otros hombres políticos de relieve en la escena cubana escaseen.

De modo especial, la lectura de los discursos pronunciados por Fidel Castro en la última década, nos ha permitido seguir el cambio en la actitud del grupo dirigente hacia el trabajo por cuenta propia y explicar las medidas de intervención legal cada vez adoptadas.

Discursos de los informantes.

Función distinta tuvo el análisis de los discursos de nuestros informantes, entre sí y en contextos naturales de desarrollo de la acción. A través de ellos pudimos conseguir informaciones preciosas sobre los puntos de vista de los trabajadores por cuenta propia de nuestra muestra, relevar cuanto quedó omitido en las entrevistas formales, así como en las conversaciones informales, que tuvimos con ellos, y contrastar la veracidad de algunas de las informaciones que nos habían sido transmitidas.

d. Observación participante

La “observación participante” empezó a ser utilizada como técnica de investigación en la fase de trabajo de campo, por los antropólogos de orientación estructural–funcionalista en la primera mitad del siglo XX. Sigue siendo, hoy como hace casi un siglo, una técnica de gran utilidad.

Recuperando algunas expresiones de uno de sus iniciadores, B. Malinowski, su valor consiste en la posibilidad que proporciona de “aferrar el punto de vista del indígena, su relación con la vida y darse cuenta de su visión, de su mundo” (Malinowski, 1973: 12) [1929]. Es una técnica que permite la inserción del antropólogo en la realidad de estudio y su interacción con el objeto de la investigación.

En nuestro caso, nos permitió analizar, a través de un contacto directo, las experiencias de los grupos de trabajadores por cuenta propia en sus contextos de trabajo, en sus espacios domésticos y en los diferentes momentos de su cotidianidad.

A través de la observación participante pudimos insertarnos en la sociedad cubana aprendiendo sus mecanismos de funcionamiento e iniciándonos a sus lógicas, pudimos establecer relaciones con el entorno social y con quienes posteriormente devinieron nuestros informantes. Ello nos sirvió como base para empezar el estudio de las microempresas, de sus modelos de integración social, su estructuración y organización interna.

Además, esta técnica nos dio la posibilidad de conocer desde el interior las formas de organización de los grupos de trabajo por cuenta propia, nos permitió en algunas ocasiones participar activamente en sus actividades, en la vida laboral (por ejemplo, en la cocina preparando pizzas u otros platos, participando en la compra de las materias primas, etc.) y extra-laboral (viajes y momentos de ocio, celebración de cumpleaños, etc.) de nuestros informantes. Por medio de esta técnica, pudimos llegar a conocer sus estrategias informales y no declaradas de trabajo y de gestión económica, detectar las redes sociales de apoyo y dar un peso específico a las relaciones tejidas a través de sus redes.

Consideramos nuestra participación en las actividades extra-laborales tan importante o más que la presencia en contextos y tiempos de trabajo, ya que nos permitió conseguir una comunicación más natural y desenvuelta con los informantes, de mayor confianza y menos sesgada por el prejuicio hacia el investigador. En el momento en que compartíamos espacios de vida privada, se habían disuelto algunas barreras o mecanismos de defensa y difuminado los mayores temores que podía en el principio suscitar nuestra presencia. Por ello, uno de los objetivos en la relación con los informantes, fue tratar naturalizar nuestra presencia tanto en su entorno laboral, como fuera de él, de modo de reducir nuestra ingerencia y minimizar el estorbo.

En todos los casos, participamos como observadores declarados, dada la imposibilidad de insertarnos y asistir a las actividades de trabajo en la microempresa o en momentos de ocio (en ella y fuera de ella) de otro modo (nuestra presencia no habría encontrado una justificación y habría suscitado la curiosidad de los presentes).

Encontramos pronunciadas reticencias iniciales en aceptar colaborar en la investigación por parte de la mayoría de los trabajadores por cuenta propia. La percepción de la hostilidad estatal hacia sus actividades y el prejuicio de que son objeto por parte de algunos sectores de la sociedad, es responsable de su actitud de defensa y de sus constantes intentos de protección frente a miradas ajenas e indiscretas. Especialmente estigmatizadas son, para ellos, las figuras del periodista y de la espía, con las cuales inicialmente y con frecuencia nos identificaban. Superamos estas barreras mediante la construcción de una base de confianza, dejando conocer el propósito efectivo de nuestro viaje a Cuba y la finalidad de nuestro estudio. Varias fueron las modalidades con que nos presentamos y con que introducimos la investigación, según el nivel de recepción, conocimiento y de tolerancia de nuestros informantes, aún sin nunca mentir.

Finalmente, creemos necesario puntualizar que utilizamos esta técnica (junto con algunas entrevistas formales e informales) en tres centros laborales estatales, con el objetivo de conseguir un conocimiento directo del funcionamiento del trabajo en el sector público, de su modelo de funcionamiento, de las modalidades de organización de la jerarquía y las tareas, las formas de los incentivos, y de las percepciones y las actitudes demostradas por los empleados estatales hacia el trabajo. Creemos que ello nos permitiría entender de modo mejor los testimonios de los informantes acerca de su experiencia del tránsito desde el área ocupacional estatal a un trabajo en el sector privado y comprender los relatos acerca de su historia laboral. Escogimos el sector de la gastronomía (tres restaurantes de diferente categoría y tipo⁴⁵), por ser el más accesible a una investigadora extranjera y por tener alguna semejanza con la mayor parte de nuestras unidades de observación en el sector privado (el uso de ambas monedas, una clientela mixta –cubana y extranjera- y un similar grado de complejidad en cuanto a división del trabajo y organización interna). Consideramos las informaciones que pudimos lograr a través de la observación de este grupo de centros de trabajo estatales, como un instrumento previo para el conocimiento de la realidad laboral cubana. Debido a ello, no les dedicaremos un espacio propio en esta tesis.

⁴⁵ El primero es un notorio restaurante estatal, inserto en el circuito turístico internacional, operante con pesos convertibles, frecuentado preferentemente por turistas extranjeros y con canales de abastecimiento privilegiados. El segundo es un restaurante que opera a la vez en pesos cubanos y pesos convertibles; la categoría y los precios son inferiores al primero y diferente es el tipo de clientela (mayoritariamente cubana). Inferiores son los “incentivos” monetarios extra-salariales (procedentes fundamentalmente desde las propinas). El tercer restaurante es de categoría intermedia, trabaja con pesos convertibles, tiene una organización similar al primer restaurante aunque un volumen de trabajo inferior. Las plantillas de los tres centros son estructuradas según el mismo esquema, con una jerarquía claramente definida y un exceso de puestos de trabajo en relación con las funciones y el volumen de actividad. En ellos estudiamos las modalidades de acceso a los puestos de trabajo, la posibilidad de ascender en la escala ocupacional, el nivel de ingresos de los ocupados en los diferentes puestos (salariales y extra-salariales), las motivaciones al trabajo y las aspiraciones de los empleados.

e. Entrevistas.

Las informaciones proporcionadas por las fuentes documentales y jurídicas, por el análisis de los discursos y por la observación participante, se complementaron mediante la realización de entrevistas.

Utilizamos la técnica de la entrevista en profundidad, semidirigida según un modelo de cuestionario prediseñado. Una ventaja de esta técnica consiste en el establecimiento de una relación directa entre el investigador y el informante (Cf. Bianco, 1988). La interacción verbal entre ellos permite comprender y profundizar aspectos del fenómeno de imposible abordaje trámite la observación; posibilita investigar el ámbito de las ideas, de las convicciones, los valores y los puntos de vista de los sujetos. Permite el conocimiento de las experiencias pasadas, especialmente de las historias laborales de los cuentapropistas, de las motivaciones que les indujeron a emprender un trabajo autónomo, de los significados atribuidos al mismo, de su posición con respecto al proceso de toma de decisiones, de las relaciones laborales con los compañeros en las microempresas, sus percepciones en relación con la actitud del Gobierno y del entorno social hacia la propia actividad, de sus aspiraciones y sus vivencias del cambio.

Todas las entrevistas fueron conducidas durante las fases de trabajo en el terreno. Tuvieron una articulación y una estructura diferente de acuerdo al tipo de informante.

Las entrevistas con los expertos en el estudio de la economía, la sociedad cubana y, cuando fue posible, del trabajo por cuenta propia en ella –antropólogos, sociólogos, economistas y demógrafos- siguieron cada cual una estructura distinta y ajustada a las competencias del informante y de los objetivos del encuentro. En todos los casos se trató de entrevistas con preguntas abiertas, dirigidas según un guión pre-establecido que dejase la posibilidad de insertar nuevas cuestiones según los temas de interés surgidos a lo largo de la conversación. Las (dificiles) entrevistas realizadas a funcionarios del Ministerio de Trabajo (dos investigadores y dos inspectores del trabajo por cuenta propia), siguieron la misma estructura. Consideramos estos dos grupos como de “informantes cualificados”, por las competencias y los conocimientos de sus componentes.

Otro gran y fundamental grupo de informantes (nuestros “informantes tipo”) fueron los trabajadores de las microempresas: los titulares de las licencias, sus familiares y demás empleados asalariados y, cuando fue posible, algunos de sus abastecedores en el canal de la economía subterránea. Con los últimos pudimos realizar solamente entrevistas de tipo informales, debido a la alta irregularidad de sus prácticas y de su presencia en las microempresas, y por la discreción que nos fue requerida por los mismos cuentapropistas.

Las entrevistas que realizamos con los microempresarios y los miembros de sus plantillas, al contrario, fueron de ambos tipos, formales e informales, conducidas en los lugares y tiempo de trabajo y en espacios y momentos de ocio. Las primeras, todas gravadas en soporte digital, seguían un guión con preguntas abiertas que variaba según el entrevistado fuese el titular del permiso de trabajo por cuenta propia, su hijo/a o cónyuge o un asalariado con otros vínculos de parentesco o sin ellos (un modelo general de guión se encuentra en el Anexo n.º 2). Los temas tratados fueron: la historia laboral del trabajador, el proceso de iniciación al trabajo por cuenta propia (motivaciones, procesos, vivencias, etc.), la organización del trabajo, las relaciones laborales en la microempresas, las tareas desempeñada, el sistema de abastecimiento, las relaciones con la legislación, los órganos de control, las instituciones del Gobierno, el entorno social, los colegas de otras microempresas, el mercado, los significados atribuidos al trabajo en la experiencia laboral actual y en la anterior, los elementos de transformación en su vida cotidiana y su visión del futuro (expectativas, aspiraciones, proyectos, etc.). El desarrollo de estos tema era precedido, siempre, por un breve cuestionario acerca de los datos personales del entrevistado (sexo, edad, formación profesional, estado civil, nivel de parentesco con el titular de la licencia, puesto de trabajo en la microempresa). Las preguntas que requerían un mayor nivel de reflexión por parte de los informantes (por ejemplo, sobre las diferentes concepciones del trabajo en la experiencia actual como cuentapropistas y en la anterior como asalariados estatales) fueron colocadas en el centro del cuestionario, cuando ya se había alcanzado un cierto grado de confianza, menor preocupación y un nivel más alto de atención. En la segunda parte de la entrevista, posicionamos las cuestiones que podían suscitar mayor recelo o resistencia (por ejemplo, sobre la retribución, la relación con los inspectores, sus opiniones políticas, etc.). El uso de la grabadora no supuso obstáculos relevantes, a parte cinco excepciones en que se nos pidió el empleo del más tradicional lápiz y bloc de notas.

Realizamos ciento tres entrevistas formales a setenta y nueve trabajadores de treinta y nueve microempresas, y un número aproximadamente doble de entrevistas informales.

Las entrevistas de carácter informal nos ayudaron en dos tipos de ocasiones: cuando el titular de la licencia nos denegaba el permiso de entrevistar “formalmente” a algún empleado, y cuando queríamos profundizar algunos temas más delicados y comprometidos (opiniones políticas, ingresos, gastos, etc.) que en la entrevista formal sólo se habían tratado superficialmente o habían sido esquivados por el informante. Esta técnica también nos permitió corroborar las informaciones recibidas en las entrevistas del primer tipo y recoger nuevos datos, especialmente acerca del cambio en los modelos de consumo, la estructura de la renta, las redes sociales, etc.

El objetivo de todas estas entrevistas en profundidad no fue lograr resultados cuantitativos sino individuar tendencias, comprender motivaciones y significados, logrando informaciones que quedarían ocultas mediante la aplicación de un cuestionario estándar, rígidamente estructurado y con preguntas cerradas. Debido a ello consideramos que, no obstante no haya conducido a resultados cuantificables, ha sido una técnica imprescindible para los resultados de la investigación.

f. *Documentación fotográfica.*

“La fotografía entra en nuestras vidas como un nexo de unión entre el pasado y el presente, entronca con nuestra necesidad de fijar en la memoria, de recordar el instante vivido, el acontecimiento singular, la persona querida, el viaje que no queremos olvidar. [...] La fotografía entra en la antropología como una técnica científica por su valor para documentar y preservar de una forma gráfica, visual, la cultura material de un pueblo, sus gestos, su relación con el entorno” (Ardèvol, 2005:29).

La fotografía constituyó un valioso aporte como parte de la documentación etnográfica para esta investigación. Nos permitió recoger a través del soporte visual algunos momentos del proceso laboral, los utensilios usados (sobre todo en los talleres de artesanía), enseñar las modalidades con que los espacios domésticos habían sido modificados, adaptados y reinventados según las nuevas exigencias de trabajo y, mediante la técnica de la repetición diacrónica, verificar y testificar las variaciones de los mismos (casi siempre en dirección a una mejora).

Recogimos personalmente el material fotográfico durante los distintos períodos de trabajo de campo. Una pequeña parte del mismo es reportada en las ilustraciones a lo largo del texto. De ellas, las que se corresponden a las actividades microempresariales en los sectores de la gastronomía, el alquiler y la artesanía no coinciden con nuestras unidades de observación, para mantener el anonimato de nuestros informantes y preservar ocultas nuestras unidades de observación.

7. FASES DE LA INVESTIGACION.

Consideramos como punto de inicio de esta investigación la redacción del proyecto de tesis doctoral. Para ello realizamos un trabajo de documentación de tipo bibliográfico en centros españoles.

Sin embargo, la estancia en el terreno (La Habana) fue una componente esencial del trabajo. Gracias a ella pudimos recoger la mayor parte de la documentación estadística y jurídica, realizar encuentros con estudiosos locales sobre temas económicos y sociológicos afines a nuestro ámbito de estudio, conocer las líneas de investigación activas en centros de investigación locales, tener intercambios científicos con expertos y, finalmente, realizar las entrevistas en profundidad a nuestros informantes. Alternamos el trabajo de campo de casi dieciocho meses, con un trabajo “de gabinete” en nuestra sede en Sevilla (más una estancia de un cuatrimestre en la Universidad de Trento, Italia), mediante el cual ordenamos las informaciones recogidas, realizamos la búsqueda de material complementario a través del contacto (virtual) con estudiosos de temas cubanos en otras áreas del planeta (especialmente Estados Unidos y Canadá), analizamos los textos de las entrevistas realizadas y profundizamos en el marco teórico. Desde la distancia, además, pudimos repensar e interpretar las experiencias vividas en el terreno.

Fase última de la investigación fue la redacción del trabajo en la versión final de esta tesis.

Recogemos en la tabla presentada a continuación las diferentes fases de la investigación, las tareas realizadas en cada una de ellas y su duración temporal.

FASES	ACTIVIDADES	DURACION
1. FASE DE INICIACION	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investigación bibliográfica y análisis de las fuentes. ▪ Plano de las actividades a realizar en el primer período de trabajo de campo (exploratorio) ▪ Preparación del modelo orientativo de cuestionario 	
2. FASE INTENSIVA	Trabajo de campo: <ul style="list-style-type: none"> - toma de contacto con el terreno de estudio para contrastar las informaciones procedentes de la documentación bibliográfica consultada; - recogida de documentación estadística, jurídica, demográfica, histórica; - encuentros y primeras entrevistas a especialistas cubanos (testigos privilegiados); - observación participante; - entrevistas “piloto” a los primeros informantes para redefinir y perfeccionar el modelo del cuestionario; 	2 meses (oct-dic. 2002)
3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordenación del material recogido en el trabajo de campo ▪ Presentación de los primeros resultados de la investigación (Diploma de Estudios Avanzados D.E.A.) ▪ Elaboración del plan de trabajo para la primera fase de trabajo de campo intensivo; ▪ Preparación del guión de las entrevistas para informantes – tipo; 	5 meses (enero-junio 2003)

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Profundización en el marco teórico; 	
4	<p>Trabajo de campo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - selección de las unidades de observación; - entrevistas en profundidad a informantes tipo; - entrevistas a informantes privilegiados; - observación participante; - recogida y puesta al día de la documentación jurídica, datos estadísticos, investigaciones realizadas; - análisis de los discursos oficiales en los medios de comunicación y documentos; - análisis de los discursos con informantes; - participación en seminarios, congresos y conferencias; 	6 meses (julio-dic.2003)
5	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordenación del material recogido en el terreno ▪ Transcripción de las entrevistas ▪ Revisión del guión para las entrevistas ▪ Redacción plan de trabajo para la fase siguiente de trabajo de campo ▪ Profundización en el marco teórico 	6 meses (enero-junio 2004)
6	<p>Trabajo de campo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - selección de las unidades de observación; - entrevistas en profundidad a informantes tipo; - entrevistas a informantes privilegiados; - observación participante; - recogida y puesta al día de la documentación jurídica, datos estadísticos, investigaciones realizadas; - análisis de los discursos oficiales en los medios de comunicación y documentos; - análisis de los discursos con informantes; - participación en seminarios, conferencias y demás actividades científicas de los centros de investigación locales; 	6 meses (julio-dic.2004)
7	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordenación del material del trabajo de campo ▪ Transcripción de las entrevistas ▪ Resultados parciales de la investigación ▪ Puesta al día de las fuente bibliográficas ▪ Presentación de los primeros resultados en encuentros de carácter científico (seminarios y congresos) 	6 meses (enero-junio 2005)
8	<p>Trabajo de campo final (breve regreso):</p> <ul style="list-style-type: none"> - puesta al día de los datos - recopilación de las informaciones complementarias - realización de entrevistas 	2 ½ meses (junio-sept.2005)
9 FASE FINAL	<p>Clasificación y análisis de los datos</p> <p>Redacción final</p>	

8. DIFICULTADES DE LA INVESTIGACIÓN.

Realizar un trabajo de campo en Cuba, especialmente cuando el ámbito de interés cae en el espacio de las ciencias sociales, constituye un desafío añadido al que implica, por sí solo, cualquier trabajo de investigación antropológica. Ello vale indistintamente tanto para los investigadores autóctonos como para los extranjeros. Si para los primeros resulta más fácil acceder a las fuentes, conectar con los informantes y leer entre las líneas de sus declaraciones, debido a códigos de comunicación y a una base cultural común, a la vez les es más complicado

llegar a ser depositarios de su confianza, por el temor generalizado por parte de los informantes compatriotas de que las informaciones se trasladen al Estado.

El investigador extranjero, al contrario, tiene que enfrentarse a mayores dificultades iniciales, para aprender a moverse entre centros de investigación y documentación con los cuales no tiene alguna familiaridad, buscar las modalidades de acceso a las fuentes, descubrir los canales más apropiados para ello, entender las lógicas locales, contactar con informantes que suelen asociar su figura con la del periodista curioso o del informador oficial, y que por ello les evitan. Superado este “período de iniciación” a la sociedad cubana y aprendidas sus reglas de funcionamiento, le es más fácil desbordar las defensas de sus interlocutores. Efectivamente, él no será percibido como un “brazo del Gobierno”, ni como un “espía” de sus prácticas, sino más bien como un “ser inmune a la Revolución”, una válvula de desahogo para sus quejas (a menudo en contra del *statu quo*). En otros casos, es visto como un “canal” de comunicación con el extranjero: de él se pueden recibir noticias y conocimientos, y a él se puede enseñar la Cuba “real”, para que desmitifique la propaganda, positiva o negativa, que se hace del sistema en los espacios foráneos.

Nosotros no nos quedamos excluidos de las ventajas señaladas, ni tampoco nos eximimos de las dificultades indicadas para el investigador extranjero, que además resultaron particularmente acentuadas siendo el trabajo por cuenta propia un tema considerado de excepcional cuidado por las autoridades cubanas.

Un primer obstáculo lo supuso el logro del permiso de investigación (la “residencia temporal”, en las estancias de seis meses). Para ello, nuestro proyecto de investigación –depurado de posibles elementos de conflicto (como términos cuales microempresa, heterogeneidad social y desigualdad)- tuvo que ser examinado y aprobado por la comisión del Consejo de Ciencias del Ministerio de Ciencia y Tecnología cubano.

Seguidamente, nos enfrentamos al problema de la búsqueda de las fuentes directas, especialmente de tipo estadístico y datos de carácter económico y social relativos al sector laboral privado. Nos encontramos con la nueva e inédita categoría de informaciones “públicas, pero reservadas”, que resultaron copiosas. Otro grupo de dificultades afectaron el desarrollo operativo de la investigación: problemas relacionados con las ausencias, en ciertos períodos de frecuencia diaria, del fluido eléctrico, las difíciles y/o costosas conexiones a internet, la casi imposibilidad de utilizar impresoras y fotocopadoras, las incomodidades causadas por tres ciclones, etc.

Superamos las barreras administrativas y los varios obstáculos puestos a la investigación, mediante las mismas estrategias que nuestros informantes nos enseñaron para sus prácticas cotidianas: el recurso a las redes sociales, a círculos de confianza, a mecanismos de reciprocidad y, finalmente, a la discreción.

En la primera estancia “exploratoria” en La Habana, de tres meses (octubre – diciembre de 2002), atravesamos un proceso de aprendizaje e iniciación a las lógicas locales, conseguimos los códigos necesarios para la resolución de los problemas y entablamos las relaciones personales indispensables para los desarrollos posteriores de la investigación (especialmente en ámbitos clave como los varios centros de investigación y documentación, los ministerios y organismos internacionales, como las oficinas de Naciones Unidas). Consideramos ese breve período como nuestro “bautizo” a la Revolución, lo que nos ha permitido luego movernos ágilmente en su dominio.

Parte de la fascinación que constituye investigar en la Cuba actual, así como parte del valor de los resultados producidos, creemos yace en estos desafíos.

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y MARCO TEMPORAL DE LA INVESTIGACION.

“Hace casi un siglo que los sabios al fin se dieron cuenta de que el universo se expande. En la ínfima porción de él en que vivimos también se estaba descubriendo entonces el secreto de la buena expansión: el corrimiento hacia el rojo.”

Fernando Martínez Heredia, 2001.

1. LA GESTACIÓN DE UN PROYECTO.

El año 1959 constituye, sin duda alguna, un hito en la historia de Cuba, un momento de profundas transformaciones que marca el principio de un modelo sociopolítico nuevo construido sobre los ideales de independencia, autonomía nacional y el logro de un mayor grado de equidad social. A pesar de ello y sin disminuir su importancia, preferimos considerarlo como un eslabón de la compleja cadena de transformaciones originada casi un siglo antes, a través de los movimientos antiesclavistas y de las guerras de independencia, conducidas sobre el vehículo del pensamiento político transmitido de Félix Varela⁴⁶ a José Martí y todavía inconcluso.

No queremos detenernos sobre los tormentosos acontecimientos que en la segunda mitad del siglo XIX llevaron, en primer lugar, a la guerra de los diez años (1868-1878) encabezada por Carlos Manuel de Céspedes⁴⁷ –el “Padre de la Patria”–, un intento de revolución frustrada que

⁴⁶ El padre Félix Varela (1788-1853), considerado “Padre de la identidad cubana” impulsó el ideal de la independencia de la nación y luchó por ella. Desde sus ideales se dice que se inspiró José Martí (1853-1895), uno de los mayores ideólogos de la independencia cubana, activo luchador en las guerras independentistas y conocido entre los cubanos como “El Apóstol”.

⁴⁷ Carlos Manuel de Céspedes, abogado y dueño del ingenio azucarero *La Demajagua*, el 10 de octubre de 1868 con el mítico “Grito de Yara” proclama la independencia de Cuba y declara la libertad de sus esclavos, levantándose contra la dominación española. En abril de 1869 en Guaimaro se instaura un gobierno republicano provisional, que en el artículo 24 de su Constitución afirma el principio de la libertad de todos sus habitantes. La experiencia

tuvo el mérito de conducir hacia el fin de la esclavitud, favoreciendo la expansión y la afirmación de relaciones sociales de producción de tipo capitalistas, la introducción de algunas reformas y de un sistema de partidos en el estado colonial, y de depositar la semilla para el desarrollo de una conciencia política y de una identidad nacional cubana (Martínez Heredia, 2001a). Tampoco nos detendremos en los acontecimientos que condujeron a la conclusión de la dominación colonial española después de los crudos enfrentamientos con el ejército mambí⁴⁸, desde 1895 a 1898, ni en la sucesiva contienda entre las dos potencias externas, España y Estados Unidos, para el control de la isla, que acabó con el establecimiento de una situación neocolonial bajo el ala de los segundos⁴⁹.

Lo que nos interesa destacar, como herencia de esta experiencia de dominación y lucha, es el proceso de formación, en una porción siempre más amplia de la población cubana, de un sentimiento de identificación nacional, de una conciencia política y de la exigencia de un gobierno de base democrático, elementos que subyacieron en los debates y los sucesos políticos en la época de la República⁵⁰. Momento controvertido de la historia nacional por la sucesión de gobiernos en cierta medida controlados por Estados Unidos, el período republicano se apoyó en la existencia de un sistema dinámico de partidos⁵¹, un movimiento obrero activo⁵², una

republicana se cierra nueve años después, con el Pacto de Zanjón, que restituye el gobierno de la isla a las fuerzas españolas (Castro, 1972).

⁴⁸ Mambises se llamaban los grupos de insurgentes que condujeron las guerras de independencia durante la segunda mitad del siglo XIX.

⁴⁹ Esta nueva situación de dependencia política con Estados Unidos es formalizada a través de la Enmienda Platt, un apéndice a la Constitución de 1902 que autorizaba la intervención militar norteamericana en la isla en los casos, entre otros, de desórdenes internos y del establecimiento de relaciones estrechas con terceros países, y legitimaba la creación de una base militar en Guantánamo (Roig de Leuchsenring, 1982 [1959]; Pérez, 1986). La Enmienda Platt es abolida en 1934 por la administración Roosevelt. Esta subordinación en lo político tiene su correspondiente en la dimensión económica, donde la imposición de un sistema de cuotas y de aranceles preferenciales convierten a Estados Unidos en el destino casi exclusivo de las (mono)-producciones cubanas y su principal mercado para las importaciones. Cuba adquiría medianamente de EE. UU. el 75-80% del total de sus importaciones y le destinaba el 65-70% de sus exportaciones (Palazuelos Manso, 1986).

⁵⁰ La historia cubana del último siglo y medio se compone, como bien puntualizó Julio C. Guanche “de actos de refundación que construyeron su futuro como ruptura del pasado” (Guanche, 2004: 15). Por tal motivo, cada nueva fase requería de un nombre propio que marcara la distinción con la precedente, y con las que fueran a venir. Es así que el término “República” designa el complejo período incluido entre 1902 y 1958 y le distingue tanto de la época anterior de las guerras de independencia -cuando ya fueron presentadas cuatro Constituciones y con ellas el gobierno republicano-, como de la Revolución desde 1959, que igualmente proclama a Cuba una república socialista. J. C. Guanche aduce unas razones de tipo ideológico a sostén de esta última distinción (República *versus* Revolución), que son parte de las visiones opuestas del presente y del futuro del país propias de los grupos contrarrevolucionarios así como de los favorables a la Revolución. Los primeros mantienen la distinción entre República y Revolución por considerar la segunda como una expresión antidemocrática y totalitaria; los segundos defienden esta diferencia en el recuerdo del pasado oscuro y corrupto de los gobiernos anteriores a 1959 y por su vinculación con Estados Unidos.

⁵¹ Las principales voces en la escena política cubana de la primera mitad del siglo XX fueron el Partido Comunista (fundado en 1925, tuvo denominaciones diferentes a lo largo de los años: pasó a llamarse Unión Revolucionaria Comunista y desde 1944 a 1961 Partido Socialista Popular -PSP-), el Partido Revolucionario Cubano “Auténtico”, el Directorio Estudiantil Universitario, y desde 1947 el Partido del Pueblo Cubano “Ortodoxo”. El PSP en 1961 se disuelve para integrarse en el órgano plural denominado Organizaciones Revolucionarias Integradas (ORI), que incluía a miembros del Movimiento 26 de Julio (con F. Castro como líder) y al Directorio Revolucionario 13 de Marzo (Ordoqui García, 2003: 102-115).

desarrollada acción sindical⁵³ y un discreto nivel de participación por parte de la sociedad civil. En el aspecto económico se produjo la polarización de los recursos en manos de las importantes compañías de propietarios norteamericanos y de la alta burguesía criolla, que potenciaron el reforzamiento de una economía de exportación. El desarrollo de ideales nacionalistas y de aspiraciones a una auténtica independencia política y económica nacional, coagularon en el movimiento del “26 de Julio”⁵⁴ el esfuerzo de varios sectores de la población, entre los cuales mantuvo una presencia significativa parte de la intelectualidad, previamente de clase media, y algunos miembros de la burguesía local⁵⁵, que veían frenado su crecimiento por la hegemonía estadounidense⁵⁶. El triunfo de los revolucionarios en 1959 significó, en primer lugar, la interrupción de un gobierno despótico sujeto a injerencias norteamericanas, un cambio en el modo de producción dominante que rechazaba los principios de explotación capitalista y el fin de la concentración de los medios de producción en un grupo restringido de grandes propietarios. Numerosas han sido las publicaciones y los análisis históricos⁵⁷ sobre el período de los gobiernos que, desde Tomás Estrada Palma en 1902 hasta el derrocamiento de Fulgencio Batista, cincuenta y seis años después, se han subseguido en la Cuba republicana. No menos copiosa es la producción científica y literaria sobre el proceso de formación del ejército rebelde, los pasos que guiaron al asalto al cuartel Moncada en 1953, momento clave en el decurso de la lucha

⁵² El movimiento obrero en Cuba tuvo un papel importante sobre todo como consecuencia del deterioro económico de 1929, que pronto se convirtió en una crisis política y social. Una expresión de su espíritu combativo fue la huelga de marzo de 1930, en la que participaron unos 200.000 trabajadores y que devino el principio de unos años tormentuosos de fuertes oposiciones al Gobierno por parte de la Confederación Nacional Obrera de Cuba, del Directorio Estudiantil Universitario y del Partido Comunista. Resultado de ello fue la revolución del '33 y el establecimiento del gobierno de Grau y Guiteras, terminado dos años más tarde con el asesinato del segundo y la imposición de un nuevo gobierno de Batista. El peso creciente de la clase obrera en la creación del consenso político se manifiesta en el cumplimiento, por parte de Batista, de muchas de sus demandas reformistas (Pérez-Stable, 2001:56-65).

⁵³ La clase obrera cubana antes de la Revolución se había organizado en una red de asociaciones sindicales para la defensa y la tutela de los derechos y las condiciones laborales. Ya en 1899 el movimiento sindical, que entonces tenía el nombre de Liga General de Trabajadores, denunciaba la situación de explotación a que estaban sometidos los obreros rurales y urbanos y, de modo especial las mujeres. En 1939 se constituyó la Central de Trabajadores de Cuba (CTC), para la defensa de la clase obrera, órgano todavía existente y activo en el día de hoy (Domínguez, 1978; Roca y Peña, 1945).

⁵⁴ El nombre procede de la fecha de conmemoración del asalto al cuartel Moncada en Santiago de Cuba, acontecido en el año 1953.

⁵⁵ Entre los componentes del núcleo inicial que organizó la rebelión no se encontraba ningún individuo de origen campesino u obrero. El reclutamiento de los últimos, especialmente de los campesinos, fue lento y tardío, acelerado desde la mitad de 1957 después de los primeros éxitos de los insurgentes y de la adquisición de una cierta confianza en ellos (Wolf, 1971).

⁵⁶ Frente a la presencia y a los intereses estadounidenses, las clases cubanas más elevadas eran incapaces de alcanzar independencia económica y política. Además gran parte de la burguesía local había encontrado motivo de afirmación y manifestación del propio status social elevado mediante la asimilación del estilo de vida, los criterios, algunos rasgos culturales y valores norteamericanos (Azicri, 1988; Williams, 1966). Muchos habaneros de clase alta eran enviados por sus familias a colegios estadounidenses, mientras que en la patria se incrementaba el uso de bienes costosos de importación.

⁵⁷ Ver, por ejemplo, F. Ortiz (1986) [1913], Zeitlin (1967), J. Le Riverend (1972), J. Ibarra (1992), C. Del Toro (1999), Martínez Heredia (2001b).

revolucionaria, y las acciones sucesivas que condujeron a los enfrentamientos finales en el diciembre de 1958, cerrando la época de la dictadura⁵⁸. Por su riqueza en perspectivas de análisis y enfoques, y por ser otro el objeto de esta tesis doctoral, remitimos a tales textos el lector deseoso de una mayor profundización.

Nuestra intención, en las páginas que siguen, es presentar y analizar las transformaciones que se han producido en la sociedad cubana desde el establecimiento del modelo político y del proyecto social revolucionario, en particular en cuanto al aspecto de su reorganización económica y del ámbito laboral, y que han conducido a su actual configuración.

Nos proponemos investigar la formación de específicas actitudes hacia el trabajo, estrictamente imbricadas con las estrategias de desarrollo económico nacional adoptadas en los diferentes momentos y con la ideología política dominante sobre la cual se construye el proyecto revolucionario y que, en cierto modo, constituye el punto de apoyo de su legitimación.

Para ello, utilizando preferentemente el análisis de textos históricos y documentos jurídicos, realizaremos una breve revisión de los pasos dados en la política económica y laboral a lo largo de las diferentes fases de la Revolución, orientando la atención en cómo se reorganizan las distintas áreas económicas y laborales, tratando de definir el espacio y el papel asignado, en cada momento, a los sectores estatalizados y no estatalizados, y de acercarnos al ámbito de los significados atribuidos al trabajo según el discurso oficial y desde las reacciones del colectivo de trabajadores a las políticas económicas adoptadas. Se hará especial referencia al sector agropecuario, por ser el área de desarrollo principal de la economía nacional hasta los primeros años noventa, el espacio en el cual se han realizado las intervenciones más numerosas y se ha concentrado el mayor número de trabajadores.

Finalmente, consideraremos las características del proceso de reestructuración económica que ha tenido lugar en Cuba en los primeros años noventa, como reacción a la crisis producida por la fragmentación del bloque socialista, evidenciando cuales han sido sus efectos en la estructura ocupacional nacional y en la configuración de nuevos espacios de actividad laboral.

⁵⁸ Señalizamos aquí solamente los testimonios directos de E. Guevara (1970) y F. Castro (1960, 1972), y los reportes de Hart-Dávalos (1999) y D. James (1962).

2. LOS COMIENZOS DE UN CAMINO CUESTA ARRIBA.

El grupo de revolucionarios que el 1 de enero de 1959 declaró derrotada la dictadura de Batista e hizo su entrada triunfal en los principales centros del occidente y del oriente de Cuba⁵⁹, se preparaba a tomar las riendas de un país caracterizado por un grado de desarrollo económico en general bajo, aunque con mejores condiciones respecto a la mayor parte de los estados del área centro americana⁶⁰, y por una fuerte vinculación con el mercado estadounidense que, si por algunos aspectos había favorecido la integración con la parte norte del continente, por la otra limitaba al país la capacidad de adoptar decisiones autónomas en la gestión de sus recursos y en el diseño de políticas económicas propias (Martínez Heredia, 2001^a).

No obstante, importantes pasos quedaban por hacer, sobre todo en el plano de los derechos sociales, de la organización laboral, la instrucción y la salud. Era elevado el nivel de desempleo, fuertemente asimétrica la incorporación de los ciudadanos de ambos sexos en la esfera laboral – en la cantidad y el tipo de trabajos ejercidos⁶¹-, en la vida social y en la participación política; además eran presentes elementos discriminatorios en función del color de la piel⁶², un sensible nivel de analfabetismo⁶³, una marcada diferencia en la calidad de la enseñanza pública y privada. Faltaba un sistema de salud públicamente estructurado en todo el país y eran constantes las migraciones de las zonas rurales hacia la capital en busca de un empleo y mejores salarios (Del Toro, 1999).

⁵⁹ El 1 de enero Ernesto “Che” Guevara y Camilo Cienfuegos recorrían las calles de La Habana, mientras que Fidel Castro, a la dirección de los frentes orientales, tomaba la lejana ciudad de Santiago de Cuba. Una semana después, entraba en la capital del país.

⁶⁰ En comparación con los veinte países del entorno centro y sur americano, Cuba ocupaba el quinto lugar en la renta per cápita anual, en las construcciones ferroviarias y en el número de televisores, el cuarto en la formación de médicos, el tercero para el empleo agrícola y la esperanza de vida y el segundo en el consumo de energía (Goldemberg, 1965: 120-1).

⁶¹ Las informaciones relativas al empleo femenino y masculino en época prerrevolucionaria señalan que si los hombres constituían aproximadamente el 77% de la fuerza de trabajo del país, a las mujeres correspondía el 13% y se empleaban principalmente en el sector doméstico al servicio de las familias burguesas (Padula y Smith, 1985).

⁶² A pesar del contenido progresista de la Constitución de 1940, a nivel extra-institucional habían permanecido ciertas barreras raciales. El color de la piel seguía constituyendo una variable determinante en la atribución del status social, según un modelo de estratificación “pigmentocrático” (Duharte y Santos, 1998: Ortiz, 1975 [1946]).

⁶³ Los datos referentes al año 1958 indican una tasa de analfabetismo global del 23%, con marcadas diferencias entre el área urbana (11% de la población) y rural (42%) (Recarte, 1980: 124). Para mejorar esta situación, en 1961 el Gobierno organizó una movilización masiva de jóvenes de ambos sexos a todo el territorio del país, bajo el nombre de “campaña de alfabetización”, con el objetivo implícito, además que la transmisión de los fundamentos de las letras, de llegar a las zonas más aisladas y conservadoras del interior, donde menor era el conocimiento de los hechos históricos y de la lucha revolucionaria, para crear consentimiento hacia el grupo revolucionario y su orientación política. A partir de esta acción preeliminar, se organizó un sistema uniformado y gratuito de instrucción primaria, secundaria y superior en todo el país (Leiner, 1989).

El programa⁶⁴ de actuación de los rebeldes, preveía acciones combinadas en la dimensión política y económica. Contemplaba, además del establecimiento de bases democráticas de gobierno y de un sistema de libertades, una reforma laboral a través de la refundación de las relaciones de producción –sobre todo en ámbito rural- y la creación de nuevos empleos mediante la potenciación del sector industrial, así como una reforma educacional que permitiese eliminar el analfabetismo y funcionar como elemento de concienciación a los principios revolucionarios y base de apoyo al sistema.

Siguieron estas directrices las iniciativas tomadas por el Gobierno revolucionario durante los primeros tres años, fase que podemos definir de transición hacia la orientación socialista⁶⁵, en la cual el joven grupo dirigente buscó un posicionamiento propio en el tablero mundial de la “guerra fría” y diseñó el proyecto de un modelo de desarrollo económico y social que tenía que guiar la nación en los años venideros.

⁶⁴ El "Manifiesto de la Sierra" del 12 de junio de 1957 recoge el programa esquemático que hubiese tenido que seguir el Gobierno provisional en el proceso de democratización del país. Tal programa se compone de diez puntos: "A) Libertad inmediata para todos los presos políticos, civiles y militares. B) Garantía absoluta a la libertad de información, a la prensa radial y escrita y de todos los derechos individuales y políticos garantizados por la Constitución. C) Designación de alcaldes provisionales en todos los municipios [...]. D) Supresión del peculado en todas sus formas [...]. E) Establecimiento de la carrera administrativa. F) Democratización de la política sindical promoviendo elecciones libres en todos los sindicatos y federaciones de industrias. G) Inicio inmediato de una intensa campaña contra el analfabetismo y por la educación cívica [...]. H) Sentar las bases para una reforma agraria que tienda a la distribución de las tierras baldías y a convertir en propietarios a todos los colonos, aparceros, arrendatarios y precaristas [...] previa indemnización a los anteriores propietarios. I) Adopción de una política financiera sana que resguarde la estabilidad de nuestra moneda [...]. J) Aceleración del proceso de industrialización y creación de nuevos empleos." (Texto del "Manifiesto de la Sierra", en Castro, 1972).

⁶⁵ Es difícil establecer con certeza el momento en el que el líder del movimiento del 26 de Julio empezó a añadir al contenido nacionalista de la revolución el mensaje socialista procedente de la Unión Soviética. Varios historiadores, científicos sociales y politólogos se han expresado al respecto, llegando a conclusiones distintas. Algunos defienden la presencia de un contenido socialista desde los orígenes del proceso, mientras que otros sostienen su posterior surgimiento a consecuencia del desarrollo de la escena política mundial. Nos parecen interesantes particularmente las argumentaciones de Pio E. Serrano, W. S. Smith, Monahan y Gilmore y D. James. El primero (Serrano, 2000: 221-249) evidencia un doble nivel de actuación en F. Castro, que por una parte se esfuerza por asegurar el carácter nacionalista y no alineado de la Revolución para garantizarse el apoyo mayoritario del pueblo, y por otra prepara la instalación de un régimen de orientación ideológica marxista-leninista, dando a conocer su intención sólo a sus más estrechos colaboradores (el primer paso hacia tal objetivo se cumple a una semana del triunfo de la Revolución, con la eliminación de los partidos políticos y el reconocimiento exclusivo sólo de los grupos que participaron en la lucha). Smith interpreta la inclinación de Castro a favor del socialismo por la necesidad de un “paraguas defensivo” (Smith, 1989: 364): habría sido posible gozar de la defensa y el respaldo militar y económico soviético solamente reorientando la política del régimen en esta dirección. Soporta tal hipótesis el hecho de que la proclamación del carácter socialista de Cuba tuvo lugar en el momento de mayor riesgo para la independencia de la isla, el día siguiente a la invasión norteamericana en Bahía de Cochinos, el 15 de abril de 1961. Monahan y Gilmore sostienen el inicio del proceso de “sovietización” en coincidencia con la visita del viceprimer ministro soviético Anastas J. Mikoyán, en febrero de 1960, durante la cual se estipularon acuerdos comerciales con países del bloque socialista. Según los autores, testimonio de la penetración soviética fue la aprobación de las medidas radicales de expropiación y nacionalización de las grandes propiedades estadounidenses y criollas adoptadas a finales del mismo año (Monahan y Gilmore, 1963: 89-90). En oposición a los planteamientos que defienden el originario carácter nacionalista de la Revolución y su desvinculación con el socialismo y los principios marxistas-leninistas, es el punto de vista de James (James, 1962). El autor argumenta a su favor que el Gobierno de Estados Unidos saludó con esperanza la Revolución cubana demostrando disposición a proporcionarle la ayuda económica y financiera necesaria para su desarrollo; la orientación de Castro hacia la URSS se acompañó simultáneamente de la oposición y el alejamiento de la potencia norteamericana (James, 1962).

En dirección a una disminución de las marcadas diferencias sociales iban las primeras iniciativas del nuevo gobierno, destinadas a la recuperación de los bienes malversados, a la nacionalización del capital extranjero y del sector industrial, así como la Reforma Agraria de 1959 (Le Riverend Brusone, 1972). Esta última, anunciada ya en el “Manifiesto de la Sierra” dos años antes del triunfo de la Revolución, partía de la existencia de una estructura oligárquica y de situaciones de accentuada explotación social en el campo: desde la conquista de la “independencia” en 1898, el latifundio había conocido una fuerte expansión para el cultivo de la caña de azúcar y la ganadería extensiva, al punto que datos relativos al año 1946 señalan que las categorías de arrendatarios, subarrendatarios, aparceros y otros tipos de trabajadores agrícolas no propietarios constituían el 64% de los poseedores, a los cuales correspondía el 41% de las tierras y de ellos el 83,5% trabajaba fincas con extensión inferior a dos caballerías⁶⁶ (Zeuske, 2000:23-32).

Bajo el “casi protectorado” de Estados Unidos se verificaron las grandes transformaciones en la estructura productiva cubana orientadas cada vez más a la producción de azúcar en gran escala: disminuyeron los molinos tradicionales y las pequeñas plantaciones, mientras que se organizaron los grandes “ingenios”, complejos donde se desarrollaba integralmente la vida de quienes se empleaban en la agricultura y en la industria azucarera (Mintz, 1964). Las compañías de matriz estadounidense ejercían el control de nueve de las diez mayores centrales para la producción sacarífera, y con ello se aseguraban el manejo de gran parte de la producción y su distribución en el mercado, así como la exportación de los mayores beneficios (Ortiz, 1991 [1940]).

La creación de los “ingenios” azucareros y el crecimiento de la agricultura extensiva en grandes plantaciones, mermó fuertemente la existencia de la pequeña propiedad agrícola. Muchos campesinos, propietarios de fincas de pequeñas dimensiones, bajo la presión de los grandes capitales acabaron convirtiéndose en colonos, dedicados a cultivar tierras alquiladas y a utilizar las estructuras de las grandes centrales para moler la caña (Wolf, 1971). Otros, depauperados, acabaron en la condición de obreros rurales⁶⁷, empleados en los *ingenios* en el tiempo de

⁶⁶ Una caballería corresponde a 13,4 hectáreas. Dos caballerías eran consideradas el mínimo vital para una familia.

⁶⁷ Es interesante una puntualización alrededor del significado de los términos campesino y obrero rural. Para ello nos referimos a las definiciones dadas ya hace años, por algunos antropólogos especializados en el estudio de las sociedades rurales. Eric Wolf define “los campesinos una población cuya existencia está vinculada al cultivo de la tierra, que toma decisiones autónomas por lo que atañe a los procesos productivos. La categoría incluye entonces a los arrendatarios y a los aparceros, así como a los propietarios-cultivadores, si están en las condiciones de tomar las decisiones relativas a sus cultivos” (Wolf, 1971: 17, trad. propia). Diferentes son las características de los segundos. Según Sidney Mintz “un proletariado rural que trabaja en plantaciones modernas se diferencia inevitablemente, del punto de vista cultural y del comportamiento, de los campesinos. Sus miembros no poseen y (en el fondo) no quieren la tierra. [...] Prefieren los mínimos salariales estandarizados, semanas laborales largas, servicios médicos e instrucción adecuados, poder de adquisición creciente y otros beneficios y providencias similares. [...] Los campesinos que, a través de un rápido proceso de desarrollo de la plantación, se han transformado en proletarios de las campañas, ya no son las mismas personas” (Mintz, 1964: XXXVII, trad. propia). Más tarde, el antropólogo Félix Talego pone el énfasis en como obreros y campesinos constituyen dos grupos caracterizados por visiones del

“zafra”⁶⁸ y en la búsqueda de cualquier otra ocupación durante el “tiempo muerto”, o de no trabajo en la caña de azúcar. Junto con ellos ingresaban las filas de un numeroso proletariado rural una cantidad elevada de descendientes de esclavos negros y los emigrantes de las islas cercanas de Haití y Jamaica, individuos desvinculados de cualquier forma de propiedad de la tierra.

Según Max Zeuske, especialista en historia agraria y comparativa de las revoluciones, “*este curso de los hechos significaba a la vez una progresiva desvaloración de la cultura campesina y de los conocimientos campesinos tradicionales, particularmente por la artificial y forzada especialización en productos exportables y en general por una progresiva enajenación cultural [...]*” (Zeuske, 2000: 29). Consideramos que este fenómeno de parcial descampesinización, por una parte, y de proletarización del campo con el arribo de los descendientes de esclavos e inmigrados por la otra, ocurrido durante las diferentes fases del período republicano es central para entender la ausencia de formas de protesta organizadas y de un movimiento campesino autónomo y fuerte para la reivindicación de las tierras posteriormente a 1959, a diferencia de otras realidades más o menos contemporáneas⁶⁹. Como hemos señalado, la participación en la lucha revolucionaria por parte de los campesinos cubanos, más aún que otros trabajadores agrícolas, se realiza tardíamente y a través de la entrega de las propia expectativas y peticiones al programa más complejo y general de los dirigentes del Movimiento “26 de Julio” (recogidos en algún punto del Manifiesto de la Sierra). Esto contribuye a explicar la ágil aceptación por parte de los trabajadores del campo de las condiciones de la Reforma Agraria, que preveía la entrega de tierras a individuos particulares sólo en parte y en una proporción superior su estatalización para el cultivo colectivo.

Con la primera Ley de Reforma Agraria del 17 de mayo de 1959, la Revolución intervino disolviendo la estructura latifundista sin aspirar a la nacionalización completa de los territorios explotables y a la abolición de la propiedad privada, y manifestando una actitud tolerante hacia la permanencia de una pequeña burguesía campesina (Gutelman, 1967). Se optó por la

mundo, valores, aspiraciones e intereses diferentes. El explica como la matriz campesina es propia de “gente que tiene una experiencia directa como trabajadores de la tierra aunque no la posean” y “conduce a desear el trabajo en una tierra propia abandonando su condición de asalariados” mientras que la matriz proletaria “favorece una percepción de la sociedad en función de la experiencia de las relaciones sociales de producción como fuerza de trabajo que ha de ser vendida para obtener un salario” y por ello “conduce a desear un salario fijo y bien remunerado” (Talego, 1996: 113).

⁶⁸ Término local para indicar la recolección de la caña de azúcar.

⁶⁹ Eric Wolf realiza un estudio comparado de seis casos de revoluciones y guerras campesinas del siglo XX y destaca como, de modo similar, para los campesinos rusos, vietnamitas o chinos, así como para el indio mexicano, la tierra se carga de un fuerte valor simbólico y es considerada como un bien familiar o comunitario más que una mercancía, mientras que en la Cuba de la primera mitad del siglo XX, donde entidades capitalistas habían creado las grande plantaciones y los ingenios azucareros, “la tierra era relativamente libre de vínculos y reivindicaciones” (Wolf, 1971:327, trad. propia).

expropiación de las fincas superiores a las treinta caballerías (402 hectáreas), que cubrían aproximadamente la mitad de las tierras productivas del país.

Conforme a cuanto establecido en el “Manifiesto” redactado por los insurgentes en 1957, se atribuyó el régimen de propiedad a los individuos que, en el momento de la destitución del gobierno de Batista, estuviesen ocupados en algún trabajo agropecuario. Al mismo tiempo, se mantuvieron los latifundios expropiados como unidades de producción únicas bajo el control estatal, para aprovechar de sus infraestructuras, su base organizativa y de las ventajas que podía aportar el cultivo de amplia escala. El cambio sustancial atañía a la propiedad de la mayor parte de los medios de producción -que pasaban al Estado, es decir según la filosofía política del grupo al poder, a todos y cada uno de los ciudadanos-, a la relación con el resultado del trabajo -que, siempre según el discurso dominante, hubiera perdido su carácter de alienación- y a la implantación de relaciones de trabajo, teóricamente ajenas al concepto de dominación patrón-empleado.

Esta organización inicial de la agricultura en órganos colectivos, tenía un doble significado político. Como primer aspecto, enseguida después del triunfo de una revolución, a la base de la cual había faltado una lucha de clases fuerte y estructurada por parte de los trabajadores agrícolas (Aranda, 1968), se imponía la necesidad de transmitir a las masas rurales el mensaje revolucionario y concienciarlas con respecto al cambio político, convirtiéndolas en un elemento de apoyo para el desarrollo del nuevo sistema. En segunda instancia, la creación de mayor cohesión social y consentimiento hacia el núcleo de poder, hacia su programa político y sus estrategias de desarrollo económico, fundamentalmente apoyadas en la estatalización de una mayor parte de los medios de producción, hubiera obstaculizado el surgimiento de eventuales nuevas reivindicaciones personales hacia la propiedad y posibles ulteriores demandas de reparto de las tierras.

De tal modo, durante el primer año el Gobierno decidió organizar las grandes propiedades agrícolas en “Explotaciones en Administración Directa”⁷⁰ (EAP) y en “Cooperativas”⁷¹, cuyo éxito económico se demostró altamente variable según el tipo de actividad productiva desempeñada.

⁷⁰ Las Explotaciones en Administración Directa se crearon casi exclusivamente en los antiguos latifundios explotados para la actividad ganadera, rigiéndose a partir de una estructura administrativa designada por el Instituto Nacional de la Reforma Agraria (INRA), órgano creado para la ejecución de las medidas establecidas en la reforma.

⁷¹ Se trataba de un modelo de cooperativas *sui generis*, que difería con respecto a las formas generalmente conocidas de cooperativas como unidades auto-administradas en las cuales las ganancias de los trabajadores procede de la redistribución de los beneficios entre los miembros. La financiación y la dirección de los diferentes tipos de cooperativas cubanas, hasta 1993 formadas por obreros agrícolas asalariados, procedía del Estado de modo centralizado. El Estado resultaba dueño de la tierra y de los medios de producción, y el INRA nombraba los administradores, de modo que la autonomía decisional de cada cooperativa era efectivamente mínima.

Esta primera ley de reforma agraria, pensada como una de las metas de la Revolución, se reveló pronto solamente como su punto de partida. La alianza con la Unión Soviética, como consecuencia de una serie de agresiones por parte norteamericana –*in primis* el intento de invasión en Playa Girón en '61 y el establecimiento del bloqueo económico y comercial desde 1962- fue un factor de peso considerable en el desarrollo de las políticas económicas y sociales cubanas sucesivas, necesariamente apoyadas por la implantación de una específica visión ideológica y legitimadora del trabajo. El viraje político del abril de 1961, con la proclamación oficial de Cuba como república socialista por parte del líder F. Castro, introdujo una ola de sucesivas transformaciones, tanto en la forma de las propiedades colectivas como en las bases para la distribución de los medios de producción en manos privadas y del Estado.

Acerca del primer aspecto, tuvo vida breve la organización de la producción en cooperativas que, junto con las EAP, en 1961 se transformaron en “Granjas del Pueblo” para el sector ganadero y agrícola no azucarero, y en “Granjas Cañeras” para el sector correspondiente. En 1963, en coincidencia con la segunda ley de Reforma Agraria, esta distinción se abolió, adoptándose un único estatuto y denominación como “Granjas Estatales”, al año siguiente convertidas en “Empresas Agropecuarias” (Recarte, 1980). Se trataba de estructuras centralizadas, financiadas por el Estado -dueño de la tierra y de los medios de producción-, en las cuales los empleados recibían un salario desvinculado de los éxitos de la producción.

Acerca del segundo aspecto, la distribución de las tierras después de la aplicación de la reforma de 1961 manifestaba una presencia todavía significativa del sector privado en la economía agropecuaria: el 56% de las tierras les pertenecía (el 36% eran propiedades de pequeños campesinos inferiores a las 5 caballerías y el restante 20% llegaba al límite máximo de las 30), mientras que al sector público correspondía el 44% de los territorios productivos (Gutelman, 1967: 61).

La presencia de un sector de propietarios que, por las dimensiones de sus fincas, constituía un grupo rural burgués, y la desproporción manifiesta en la aportación privada y pública a la producción agropecuaria nacional a favor de la primera (el 53,7% con respecto al 46,3% del sector estatal; Aranda, 1968:36) empezaron a entrar en conflicto con la nueva ideología política del núcleo dirigente. La concepción de la propiedad y del trabajo de la tierra que de ella se desprendía se oponía a considerarlos como instrumentos para el beneficio económico particular, y requería la implantación de una nueva visión que considerase a la actividad laboral como un medio para el desarrollo de la nación y del bienestar colectivo.

La segunda Ley de Reforma Agraria (el 3 de octubre de 1963) fijaba estos principios, reduciendo los límites máximos para la propiedad privada de la tierra en cinco caballerías. Se configuraba así una nueva distribución del espacio rural, el 60,1% correspondiente al sector estatal y el 39,3% en manos de campesinos particulares (Gutelman, 1967: 62). Señalamos aquí la connotación política de esta medida legislativa, que ponía fin a la existencia de un sector burgués agrícola y daba un impulso decisivo al principio de la fase “socialista” de la Revolución.

A pesar de ello, en los años inmediatamente posteriores a la segunda reforma agraria, el sector agropecuario privado seguía manteniendo una cierta consistencia: le correspondía el 30% de las tierras agrícolas, el 40% del ganado, el 30% de los cultivos de caña de azúcar y cantidades mayores del 80 y 85% respectivamente para la producción del café y del tabaco (Aranda, 1968: 137), cultivos a escala reducida que se han quedado hasta la actualidad en manos del pequeño productor.

La forma que va tomando el sector agrícola a consecuencia de las dos leyes de reforma y de las sucesivas evoluciones en la política económica a lo largo de los años sesenta, casi no experimentó variaciones en las décadas siguientes. Hubo un proceso continuo de creación y disolución de las Empresas Agropecuarias estatales, al mismo tiempo, en el sector privado se ampliaban las obligaciones hacia el Estado (mayores cantidades de producción destinadas al “acopio”⁷² y mayores exigencias de participación para los campesinos particulares en el trabajo voluntario no retribuido).

De modo análogo se había actuado ya entre 1959 y 1961 en los ámbitos de la industria, del sector bancario, del comercio exterior, del interior mayorista y del transporte, nacionalizados en su casi totalidad, así como se había manifestado una reducción drástica del comercio minorista, del transporte y de los servicios privados (Rodríguez, 1978). El Gobierno había procedido a la confiscación de las viviendas abandonadas por los disidentes políticos y cuantos emigrados al extranjero por desacuerdo con sus objetivos y su programa político, así como había compensado con una indemnización la entrega al Estado de las segundas o terceras casas por parte de propietarios privados. El objetivo de estas iniciativas era poner una solución a los problemas habitacionales, especialmente urbanos, con la atribución de una vivienda a cada familia que lo necesitase. La ley de Reforma Urbana⁷³ del octubre de 1960 expresó esta voluntad y reguló el proceso.

⁷² El acopio es una institución que define la entrega al Estado de una cantidad de productos establecida, a precios fijados por el Gobierno.

⁷³ Esta ley preveía la eliminación de las hipotecas y de la propiedad arrendada. El alquiler se transformó en una cuota mensual que a lo largo de un número de años establecidos por el Estado en función de la antigüedad de la

Empezaba a delinearse una forma de gestión de los recursos estatalizados al máximo grado y un modelo económico fuertemente centralizado, organizado sobre una compleja estructura ministerial que otorgaba suma importancia a la planificación⁷⁴. Esta, adoptada a semejanza de los países soviéticos como práctica económica basada en el cálculo estadístico, era considerada una expresión del “socialismo científico” (que así superaba en racionalidad al adversario capitalista) y constituía la modalidad para cuantificar el bien social. La elaboración del “Plan productivo” era percibida como un instrumento de garantía para el correcto funcionamiento económico.

El tejido económico nacional aparecía, además, totalmente renovado por el reemplazo de los viejos miembros del grupo dirigente y la destitución de los economistas de la vieja guardia, sustituidos por inexpertos revolucionarios, carecientes de específicos conocimientos en materias económicas pero convencidos de que la solución a los problemas de la nación residía en el trabajo y en el empeño conjunto de todo el pueblo (Mac Ewan, 1981).

Desde la vertiente de la política laboral, el objetivo perseguido era el logro del pleno empleo (Zeitlin, 1967) –conforme a la tendencia compartida en aquel período por ambos grupos de países capitalistas y socialistas-. La solución más inmediata al problema se encontraba en el aumento de las dimensiones de las plantillas, dando origen, en varios casos, al paso de una situación de desempleo a otra de subempleo, donde el salario recibido no tenía correspondencia con el número (inferior) de horas trabajadas, ni constituía la medida de la productividad laboral.

Si a corto plazo ésta podía constituir una solución de cierta utilidad, en el largo plazo acabaría reportando un coste considerable para el Estado, constituyendo un obstáculo para su crecimiento económico y generando alteraciones en el significado atribuido al trabajo por los grupos afectados (Mesa-Lago, 1983 y 1994). Desde una concepción del trabajo como medio de contribución personal al bienestar colectivo, dotado de una función de compensación del ciudadano hacia el Estado, por los servicios ofrecidos en sanidad, educación, protección y demás formas de subsidios y asistencia, se pasaría, en los años sucesivos, a una progresiva devaluación del mismo, cada vez más desvinculado del esfuerzo laboral efectivamente cumplido y de la compensación prevista.

vivienda (entre cinco y veinte años de cobro), iba a constituir el precio de adquisición de la misma. El antiguo propietario, arrendador, recibía tal pago como abono por la propiedad. Los inquilinos de las "cuarterías" o “solares” (casas de vecinos), consideradas un tipo de vivienda inadecuada y un motivo de explotación social, habrían seguido pagando el precio del alquiler como bono para la futura ocupación de inmuebles acondicionados construidos por el Estado. A diferencia de los arrendadores de inmuebles, los originarios propietarios de las cuarterías no recibieron una compensación mensual, debido a la naturaleza antisocial de la actividad de arrendamiento mantenida (Noyola, 1978).

⁷⁴ El centro de la planificación estaba constituido por la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN), que reorientó sus tareas en función de la elaboración de los planes de producción anuales o de medio plazo. La creciente vinculación de Cuba con el bloque soviético generó la asesoría de economistas de orientación socialista, como el polaco M. Kalecki, el ruso A. Efinov, el francés C. Bettelheim y numerosos otros expertos checos.

La imagen que toma forma en estos primeros años sesenta es la de un Estado centralizador, que trata de permear todos los ámbitos de la vida de sus ciudadanos, que permite al sector privado una presencia limitada al 30% en la agricultura y al 25% en el comercio minorista y que por ello, como resultado combinado, registra un aumento en la participación de la fuerza de trabajo empleada en el sector estatal desde el 9% en 1959 a los dos tercios del total en 1963 (Ibidem).

3. A LA BÚSQUEDA DE UN MODELO PROPIO: LOS AÑOS SESENTA.

Orientación política, estrategias de desarrollo económico y organización del sector laboral se encontraban estrictamente imbricadas en el modelo de Estado que los líderes de la Revolución estaban construyendo. A la mitad de los años sesenta, después de que las grandes medidas de reforma habían sido aplicadas, la estructura productiva y la configuración de las áreas de empleo habían sido redefinidas, se imponía la necesidad de adoptar una estrategia coherente de desarrollo para el país. Se abrió así un vivo debate entre dos modelos, conocidos uno como “guevarista” y el otro como “libermanista” (del nombre del economista soviético E. G. Liberman que inspiró la propuesta), divergentes en varios puntos e ilustrativos de dos concepciones muy distintas del proyecto de la independencia cubana.

El primero, cuyo autor era el popularísimo comandante Ernesto “Che” Guevara, se articulaba sobre la idea de la formación de una nueva conciencia social como elemento indispensable para el desarrollo de la base material. De modo antitético respecto a la doctrina marxista ortodoxa, según la cual la infraestructura incide, en última instancia y de modo determinante sobre la superestructura, Che Guevara sostenía la influencia de la esfera subjetiva sobre las condiciones objetivas, de ahí la importancia de actuar en el ámbito de las ideas para incidir en la base material y producir una transformación real de la sociedad. Según él, la formación de la nueva conciencia social hubiera sido una fuerza activa para el crecimiento de la misma base material:

“Nosotros afirmamos que en tiempo relativamente corto el desarrollo de la conciencia hace más por el desarrollo de la producción que el estímulo material” (Guevara, 1970a: 264).

En pleno proceso de transición, el impulso para una transformación de las relaciones de producción hubiera posibilitado el éxito de la acción revolucionaria hacia la realización de una organización social de tipo comunista, saltando el supuesto tránsito por la fase intermedia del

socialismo. Para ello, hubiera sido necesario extinguir progresivamente la relación proporcional entre el salario y la capacidad de producción individual, modificar el papel del dinero y reducir el peso de los incentivos materiales sobre el trabajo, en vista de la afirmación del principio comunista “cada cual según sus capacidades; a cada cual según sus necesidades”⁷⁵ (Marx, 1966: 962). Además, Guevara defendía la anulación de la ley de la demanda y la oferta en el mercado, posible a través de una correcta planificación central y la adopción del “sistema presupuestario de financiación”⁷⁶. De este modo el Estado adquiriría la imagen de una macroempresa compuesta por diferentes departamentos productivos (las industrias, las cooperativas agrícolas, las agencias de servicios, etc.). La adopción del sistema presupuestario de financiación haría que las transacciones económicas entre los distintos segmentos de la producción del tejido industrial cubano se realizasen mediante el intercambio de productos, eliminándose la existencia de relaciones de compraventa, el régimen de competencia entre los varios agentes y las diferencias salariales entre empleados de distintas ramas. En un sistema con tal fisonomía, el dinero estaría destinado a sufrir la pérdida de su tradicional papel como medio regulador para las transacciones mercantiles y como contravalor del trabajo para los obreros, que se beneficiarían de parte del producto de la "macroempresa-nación". El dinero hubiera mantenido la función de unidad aritmética para la expresión del valor de los bienes, pero hubiera quedado despojado de su carácter como medio para la circulación y la distribución de la mercancía (Guevara, 1970a).

Otros tres puntos importantes de la propuesta “guevariana” eran el establecimiento de mecanismos de estimulación moral, el trabajo voluntario y la emulación socialista. Los primeros, complementarios a los incentivos materiales⁷⁷, se enmarcaban en un programa de concienciación extendido a todo el pueblo, al cual contribuía una específica educación y el suministro de servicios públicos y de asistencia social gratuitos. Por otra parte, el trabajo voluntario constituía una iniciativa cuyo significado había que buscarlo más en el ámbito ideológico que en el de los

⁷⁵ El texto de referencia ha sido consultado en su traducción al italiano: "ognuno secondo le sue capacità; a ognuno secondo i suoi bisogni".

⁷⁶ El sistema presupuestario de financiamiento se basaba en la concentración de los fondos pertenecientes a las distintas empresas en un único fondo central, del cual los diferentes órganos productivos hubieran sacado los recursos necesarios para su funcionamiento (según una planificación y un presupuesto preestablecido) y en el cual hubieran depositado sus ganancias. Las empresas se alimentarían, entonces, de los fondos del Estado, ya que ni el capital ni la propiedad les pertenecían, de modo que tanto los beneficios como el déficit de la producción serían absorbidos por el aparato central.

⁷⁷ Creemos oportunas unas consideraciones acerca del carácter definido como “material” (o económico) y “moral” de los estímulos al trabajo. Se trata, a nuestro modo de ver, de una distinción con un aspecto problemático en su naturaleza en cuanto si es claro que los estímulos morales (condecoraciones, diplomas o reconocimientos públicos a través de la asignación del título de “trabajador vanguardia” o “ejemplar”, no vinculados a un aumento de sueldo o de categoría) no contienen en sí el elemento “material”, al contrario los estímulos materiales llevan consigo, de modo más o menos evidente, la componente de incentivo “moral”: pueden convertirse en símbolo de prestigio y de poder y constituir otra modalidad de reconocimiento social. A pesar de reconocer este elemento de contradicción, seguiremos utilizando a lo largo del texto la distinción, simplificada, entre los dos tipos de estímulos adoptada por las políticas cubanas.

beneficios económicos que de ello se podían originar. Guevara lo definió como el “factor que desarrolla la conciencia de los trabajadores más que ningún otro” (Guevara, 1970b: 334); de este modo constituía la representación de la voluntad de un compromiso común del pueblo de trabajadores para la construcción de la sociedad cubana sobre bases distintas de las precedentes.

El efectivo cumplimiento del trabajo voluntario en estos primeros años, demuestra el desarrollo de la confianza por parte de la población hacia su joven Gobierno y las figuras carismáticas de sus líderes máximos -en aquel momento, especialmente Fidel Castro y Che Guevara- y su proyecto sociopolítico, y manifiesta la voluntad y la convicción de cada individuo para contribuir activamente a ello. De este modo, el trabajo adquiría una fuerte carga ideológica y política que ponía en segundo plano su valor instrumental.

La importancia dada por Guevara al aspecto ideológico y de desarrollo de la conciencia es todavía más evidente cuando consideramos el tercer elemento de su propuesta. La “emulación” era entendida como “una competencia fraternal”, una “verdadera arma del Estado socialista” (Guevara, 1963: 1). Era un instrumento valioso que hubiera permitido el aumento de la producción mediante el trabajo comprometido de los ciudadanos y, al mismo tiempo, la “profundización de la conciencia” de las masas. Unía en sí los dos elementos esenciales, según el líder, para el desarrollo óptimo de la sociedad socialista:

“No es sólo trabajo la construcción del socialismo, no es sólo conciencia la construcción del socialismo; es trabajo y conciencia, desarrollo de la producción, desarrollo de la conciencia, desarrollo de los bienes materiales mediante el trabajo y desarrollo de la conciencia. La emulación tiene que cumplir esas dos metas, es decir, esas dos funciones” (Guevara, 1963: 1).

Divergentes en casi todos los puntos del programa propuesto por E. Guevara eran las ideas de los partidarios del segundo modelo, de orientación más pragmática y pertenecientes a los que podemos definir como el ala marxista moderada de la Revolución, dirigida por el economista Carlos Rafael Rodríguez (Mesa Lago, 1983). Ellos no eran favorables a la nacionalización integral de los medios de producción, al contrario, apoyaban el mantenimiento del sector privado en modesta proporción tanto en la agricultura como en la pequeña industria. También eran partidarios de una mayor descentralización decisional a favor de los grupos administrativos de las distintas empresas, eran favorables a la libre formación de precios según el mecanismo de la demanda y la oferta para los bienes de consumo de secundaria importancia y creían necesario el mantenimiento de determinados instrumentos de mercado para el logro de una mayor eficiencia productiva.

En lugar de la financiación presupuestaria preveían la utilización de la autofinanciación; su funcionamiento se basaba en la recepción de créditos bancarios con los cuales cubrir los gastos y hacer frente al proceso productivo. La rentabilidad, medida a través de la relación entre costes y beneficios, era condición necesaria para su existencia. Los incentivos materiales constituían el estímulo para el trabajo y la distribución de los beneficios solía ser proporcional al empeño prestado, admitiendo de tal modo la manifestación de un cierto grado de desigualdad social.

Esta segunda propuesta fue, entre las dos, la más desafortunada, aunque posteriormente y repetidas veces a lo largo de la historia de la Revolución, elementos de la misma fueron recuperados y aplicados.

En un primer momento, desde 1964 a 1966, los dos modelos encontraron realización simultánea en diferentes ramas de la economía: el primero en el sector industrial y el segundo en el comercio exterior y en la agricultura. La ausencia de condiciones adecuadas para la autofinanciación, debido a una balanza negativa entre gastos e ingresos, conllevó la transformación del modelo libermanista en una forma de financiación presupuestaria, de modo que la convivencia entre ambos acabaría en el año 1967 con la afirmación del primero, casi a modo de homenaje para la figura romántica y mitificada del guerrillero que hace dos años había abandonado la isla.

Hasta 1970 la línea guevarista vino aplicada en su versión más radical, sufriendo algunos cambios significativos sobre todo en el sistema salarial. Poco a poco, el salario empezó a perder su vinculación con la norma⁷⁸ de trabajo, evidenciándose una descompensación entre el esfuerzo laboral realizado y la compensación monetaria recibida, se verificaron numerosas indisciplinas financieras y se abandonó el uso de los instrumentos de mercado en los sectores agrícola y comercial, sustituidos por tarifas establecidas centralmente.

La aplicación (distorsionada) de la propuesta originaria de Guevara en la esfera del trabajo no consiguió impedir la progresiva aparición del fenómeno de la baja productividad laboral, no permitió encontrar una solución para los problemas del desempleo, encubierto con formas de subempleo, y no evitó los primeros episodios de absentismo laboral. Al contrario, acabó acelerándolos y originando iniciales manifestaciones de desinterés hacia las actividades de trabajo que, faltas de una real correspondencia entre el esfuerzo prestado y el nivel de retribución recibido, iban debilitando su significado como medio de subsistencia y como elemento de

⁷⁸ Las "normas" de trabajo son introducidas por Ernesto Guevara, que las define como "la cantidad media de trabajo que crea un producto en determinado tiempo, con la calificación media y en condiciones específicas de utilización de equipo; es la entrega de una cuota de trabajo que se hace a la sociedad por parte de uno de sus miembros, [...] es la expresión de una obligación moral del trabajador, es su deber social" (Guevara, 1970a: 267, 270).

realización personal (Tablada, 1987). La supresión de los incentivos materiales en favor de la adopción de estímulos morales al trabajo a finales de los años sesenta, acompañada de una acción de educación política en los principios revolucionarios y socialistas, no consiguió animar el entusiasmo laboral e incrementar la eficiencia. Por ello fue usual recurrir a la militarización de los trabajadores, asignando la dirección de algunas Granjas Estatales a oficiales del ejército y extendiendo en ellas la disciplina militar a las prácticas de trabajo.

El trabajo voluntario, como uno de los pilares de la política económica de esa etapa, presentó notables problemas de eficiencia y rendimiento debido a su desorganización: los costes causados por el desplazamiento de la fuerza laboral y por su mantenimiento no siempre eran compensados por los resultados, a menudo los trabajadores carecían de la preparación técnica necesaria o, al contrario, en el lugar a ellos destinado faltaban los medios requeridos para que pudiesen trabajar.

La reinterpretación y radicalización del modelo se hizo más evidente cuando un sistema de asignaciones monetarias fue sustituido por el presupuesto estatal, para la cobertura de los salarios y para las transacciones comerciales con el sector privado. Este último volvió a ser el punto de mira del Estado centralizador que, en esta fase de la Revolución, emprendió un nuevo y radical proceso de nacionalización o cierre de las actividades privadas sobrevivientes (especialmente urbanas) conocido como la "ofensiva revolucionaria" de 1968. La condena a este tipo de explotaciones y, con ellas, a la persistencia de comportamientos burgueses, se hizo pública en un discurso de F. Castro el 13 de marzo de 1968:

"...todavía en nuestro pueblo perduran instituciones, ideas, vínculos y privilegios realmente burgueses. Y de eso no podemos eludir nuestra culpa y eludir nuestra responsabilidad. Siempre hemos querido que las cosas se hagan lo mejor posible, siempre hemos querido ir profundizando cada día un poco más; pero no quedan dudas de ninguna índole que han subsistido instituciones mucho más allá del tiempo debido, privilegios mucho más allá del tiempo debido. Y esos privilegios y esas instituciones alimentan esas corrientes de que hablábamos, y sostienen esas debilidades todavía en el seno del pueblo.

[...] Si de algo se puede reprochar a esta Revolución no es ni mucho menos de haber sido extremista sino en todo caso de no haber sido lo suficientemente radical. Y no debemos perder oportunidad ni dejar pasar la hora ni el momento de radicalizar cada vez más a esta Revolución.

[...] Subsiste todavía una verdadera nata de privilegiados, que medra del trabajo de los demás y vive considerablemente mejor que los demás, viendo trabajar a los demás.

Holgazanes, en perfectas condiciones físicas, que montan un timbiriche, un negocito cualquiera, para ganar 50 pesos todos los días, violando la ley y violando la higiene, violándolo todo, mientras ven pasar los camiones de mujeres a trabajar al Cordón de La Habana o a recoger tomate en Güines o en cualquier parte. Si mucha gente se preguntara qué clase de revolución es esta que permite semejante clase de parásitos todavía a los nueve años, tendría toda la razón de preguntárselo. Y creemos que debemos ir proponiéndonos, firmemente, poner fin a toda actividad parasitaria que subsista en la Revolución. En general, ¿vamos a hacer socialismo o vamos a hacer timbiriches? No se trata ni siquiera de la incidencia económica, a pesar de los evidentes resultados de todos estos negocios.

[...] Realmente se ha hecho un estudio de todo el país. Nosotros hablábamos de este problema cuando el 26 de julio y veíamos cómo ese tipo de negocio aumentaba, cómo crecía año por año, cómo crecía la cantidad de ingresos y de ganancias, el número de gente que abandonaba un tipo de trabajo productivo para irse a buscar ese tipo de negocio... [...] ¡Señores, no se hizo una revolución aquí para establecer el derecho al comercio! Esa revolución ya la hicieron en 1789, fue la época de la revolución burguesa [...] ¿Cuándo acabarán de entender que esta es la Revolución de los socialistas, que esta es la Revolución de los comunistas?

[...] Y de nada valen advertencias, y de nada vale esa realidad. Están apurando la última gotica. Mientras subsista el privilegio, aferrados al privilegio hasta el último día, y el último día está próximo, ¡el último día está próximo! De manera clara y terminante debemos decir que nos proponemos eliminar toda manifestación de comercio privado, de manera clara y terminante. [...] Quien diga que el capitalismo se desalienta es mentira, el capitalismo hay que arrancarlo de raíz, el parasitismo hay que arrancarlo de raíz, la explotación del hombre hay que arrancarla de raíz.” (Fidel Castro, 1968).

Entre los meses de marzo y abril se eliminaron así un número aproximado entre 55 y 58.000 microempresas. De ellas, unas 17.000 se ocupaban de la venta al por menor y 11.300 de servicios gastronómicos tipo restaurantes y bares, 14.000 eran actividades de servicios personales (peluquerías, tintorerías, etc.), 9.600 de producción industrial de pequeña escala más otras 2.500 de productos industrial de otro tipo (Ritter, 1974; Henken, 2002). En algunos casos tales actividades sobrevivieron bajo el control estatal y sus operadores pasaron a administrarlas en calidad de empleados estatales (Pérez-López, 1995), en otras ocasiones sus antiguos propietarios tuvieron que cambiar de oficio y ocuparse como asalariados en cualquier otra rama de la economía estatal.

Consecuentemente a esta nueva ola de nacionalizaciones, el 86,3% de la fuerza de trabajo ocupada se concentraba en el sector público, mientras que del 13,7% que quedaba en el sector privado la porción mayoritaria correspondía a la agricultura (Noyola 1978; Mesa Lago, 1983).

La expropiación de tales actividades resultó en una disminución de los servicios ofrecidos a la población, sobre todo en cuanto al suministro de productos alimentarios (Pérez-Stable, 1999). Además, por ciertos aspectos se convirtió en motivos de desventaja para el Estado, que en muchos casos era uno de los principales clientes de tales microempresas (Henken, 2002)

La actitud intervencionista del Estado y su voluntad de absorber las actividades ejercidas de modo autónomo e incorporarlas en su estructura centralizada, se había mostrado ya un año antes en la rama agropecuaria. En ella había adoptado algunas medidas de control entre las cuales señalamos la abolición de la herencia para las tierras de propiedad privada y, finalmente, la venta obligatoria al Estado de la totalidad de la producción de los agricultores por cuenta propia a los precios del acopio, inferiores a los del mercado (Recarte, 1980).

Un matiz más agresivo caracterizó la política estatal hacia los productores privados con la elaboración de los “Planes Especiales” desde 1967, cuyo propósito de fondo era reducir la autonomía decisional de los campesinos. Tales planes se fundamentaban en un proyecto de desarrollo territorial especializado y, a pesar de que su adhesión debía realizarse de modo voluntario, en la práctica los agricultores y ganaderos particulares se vieron forzados a participar en ellos. Incluían entre sus objetivos el logro de la integración progresiva e indirecta del sector privado dentro del estatal mediante la incorporación de las tierras de los pequeños propietarios a alguna unidad económica estatal cercana, con la adopción del mismo esquema productivo.

El intento de integración de los productores privados en entidades colectivas ya había sido realizado por el Gobierno desde el principio de los años sesenta mediante su aglutinación en la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños⁷⁹ (ANAP), un tipo de sindicato agrícola que

⁷⁹ La ANAP, constituida en mayo de 1961, estaba compuesta por los propietarios de las fincas de dimensiones inferiores a cinco caballerías. Inicialmente fue concebida como un instrumento de oposición a las acciones contrarrevolucionarias de los latifundistas y de la burguesía rural; sucesivamente pasó a coadyuvar el Estado en la dirección del trabajo agrícola privado, en función del cumplimiento de los objetivos productivos nacionales (Gutelman, 1967). Su acción se articula en tres campos: el económico, el político y el social. En el primer caso se ocupa de administrar la distribución de los créditos a los pequeños agricultores colaborando con la administración central (hasta 1977 el INRA, después el Ministerio de Agricultura), e interviene en la compra de los medios necesarios para el trabajo. Su papel político consiste en la mediación entre los pequeños campesinos y el Gobierno, funcionando como canal para la transmisión a la administración central de los intereses y de los problemas de los agricultores privados. Desde la dimensión social, participa en iniciativas de carácter cultural, educacional y socio-asistenciales.

integraba órganos de distinta naturaleza como las Sociedades Agropecuarias⁸⁰, las Cooperativas de Créditos y Servicios⁸¹ y las Asociaciones Campesinas⁸², (Ghai, Kay, Peek, 1988).

Objetivo ulterior de estos esfuerzos de reorganizar la producción realizada por los campesinos particulares y canalizarla hacia órganos distributivos estatales (“acopio”), así como de la “ofensiva revolucionaria” de 1968 sobre las actividades privadas no agrícolas, era lanzar un ataque a la economía sumergida y desintegrar la red de compra-venta ilícita que se había estructurado alrededor de las producciones privadas.

El mercado irregular de bienes y servicios constituía un factor de estímulo para la producción en el exiguo sector privado, así como un lugar donde la población podía gastar la masa monetaria en excedente con respecto a la oferta oficial. Su contracción, en el contexto de una economía de escasez, redujo esta posibilidad, provocando una depreciación mayor del dinero y depauperando el significado del trabajo como medio para conseguirlo. Las iniciativas estatales, en su propósito proteccionistas hacia la economía interna (Mac Ewan, 1981), estaban demostrando entonces un efecto perverso sobre la misma, con el riesgo de incidir negativamente sobre la dimensión de las motivaciones y del valor atribuido al trabajo por los sujetos afectados.

Contribuyó al cierre decepcionante de esta etapa de la Revolución la derrota en el plano económico y laboral, conllevada por la frustración del objetivo ambicioso de la “Zafra Gigante” de 1970 (Palazuelos Manso, 1986; Mesa Lago, 1983). En previsión de la recolección de 10 millones de toneladas de azúcar, se había movilizado una enorme cantidad de fuerza de trabajo desde las ciudades hacia las zonas rurales, alimentando en las masas de trabajadores la esperanza de una sensible mejora económica nacional y personal. Viniendo a menos el éxito esperado, las ilusiones y las esperanzas depositadas en el trabajo se convirtieron en un generador de frustraciones sociales, de las cuales el absentismo laboral, la relajación de la disciplina, la pérdida de entusiasmo con respecto al trabajo y un descenso en la productividad hubieran sido, sucesivamente, los síntomas.

⁸⁰ Presentes desde 1962, estaban integradas por los campesinos pequeños que aportaban sus tierras y sus medios de producción para trabajarlas colectivamente. Eran consideradas como la forma más avanzada de explotación de la tierra en el seno del sector privado. Recibían créditos del Banco Nacional como si se tratara de una única unidad económica, ejercían la venta colectiva de los bienes producidos y la redistribución de los beneficios se realizaba en función del trabajo efectuado por cada componente. A lo largo de los años han tendido a transformarse en Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA) o a ceder en favor de la incorporación en las Empresas Estatales: pasaron de un número de 358 en 1962 a 43 en 1975 (Ghai, Kay, Peek, 1988).

⁸¹ Son instituciones orientadas a la canalización de los créditos hacia los campesinos privados y constituyen el centro de gestión de las actividades económicas de los productores particulares. Los agricultores no unifican sus fincas sino que las cultivan individualmente, pero reciben créditos de la cooperativa y comercializan conjuntamente sus productos, aunque la liquidación sea individual (Ibidem).

⁸² Los productores explotan individualmente las tierras según planes anuales elaborados colectivamente. En principio las Asociaciones Campesinas reunían a los productores de tabaco y constituían un canal para captar créditos del Estado; sucesivamente se extendieron a los demás cultivos (Ibidem).

Un balance de esta primera década de reformas económicas y laborales estructurales, muestra un progresivo desmantelamiento del sector privado urbano y rural, en la perspectiva de estatizar la mayor parte de los medios de producción. Mientras tanto, modificaciones importantes habían sido aportadas en otra esfera directamente y estrictamente vinculada con el trabajo: la de las organizaciones sindicales.

4. LOS SINDICATOS: UNA NUEVA DEFINICIÓN DE TAREAS Y FUNCIONES.

“...defender los legítimos intereses de la Clase Obrera en el poder, propiciar la unidad, su papel dirigente y movilizador, contribuir a la educación económica, política, ideológica y social de su membresía, luchar por la elevación del nivel de vida de los trabajadores y su familia, representar al movimiento sindical cubano en el plano internacional y afianzar la solidaridad entre los trabajadores, salvaguardando la soberanía, la independencia y las conquistas de la Revolución y el socialismo”.

Esta cita podría ser uno de los puntos del programa político del Partido Comunista de Cuba o de los principios de actuación del Gobierno revolucionario, pero es un fragmento del estatuto de la organización sindical “Central de Trabajadores de Cuba” (CTC), en el cual se exponen su razón de ser y sus principales funciones (CTC, 2001:3).

Anteriormente hemos hecho alusión a la existencia, en la Cuba prerrevolucionaria, de un movimiento sindical vivo y organizado que desde el año 1939 se coagula en la CTC, estructura que se mantuvo a través del cambio en el modelo político y social de 1959 y acompañó sus desarrollos sucesivos. Esta permanencia estuvo condicionada a algunas modificaciones sustanciales en los objetivos que animan a la CTC, en sus tareas y mecanismos de funcionamiento.

La Central de Trabajadores de Cuba se convirtió en el referente principal para el Gobierno y para los trabajadores de las distintas áreas de actividad, reuniendo en un único organismo los diferentes sindicatos nacionales y sucesivamente también la Asociación Nacional de Innovadores y Racionalizadores⁸³ (ANIR). En ningún momento se creó un sindicato específico para la

⁸³ Esta asociación reúne a los individuos ocupados en el ámbito de la ciencia y de la técnica, cuyos objetivos son la búsqueda de soluciones basadas en la innovación de aporte económico y social (mediante la construcción de maquinarias, la modernización de los procesos tecnológicos, etc.). Actualmente desempeñan un papel importante para el control de la eficiencia económica y en la introducción de la ciencia y la técnica en todos los sectores de la economía nacional. Fue fundada el 8 de octubre de 1976 y se considera como impulsor del movimiento su

representación de los trabajadores por cuenta propia presentes en el país (aunque poco numerosos), mientras que quienes trabajaban privadamente en la agricultura tenían que hacer referencia a la ANAP.

En línea con las estrategias de política económica de orientación guevarista, que desde los primeros años sesenta habían tomado la primacía, y conforme al objetivo del Gobierno de convertir en hegemónica una ideología sobre trabajo que se sustentase en el principio de la necesaria contribución de todos los ciudadanos al bienestar colectivo, con el cual cada individualidad particular se debía identificar, el sindicato tuvo que repensar sus funciones y atribuir un nuevo sentido a su existencia.

En el contexto de un Estado donde la mayor parte de los medios de producción habían sido estatalizados, en el cual se había actuado con el propósito de abolir la oposición entre capital y trabajo y con ello eliminar la lucha de intereses entre quienes se encontraban en posiciones económicamente asimétricas, la originaria función sindical de contratación y mediación entre las partes iba perdiendo progresivamente significado. En este sentido, y de acuerdo con la ideología política dominante, la oposición entre los representantes de la fuerza de trabajo y los dueños de los medios de producción se vaciaba de sentido, identificándose tanto los primeros como los segundos con un proletariado soberano.

Se definía como nuevo y principal objetivo de los sindicatos el de colaborar con la dirección de los centros laborales en aras de incrementar la eficiencia del trabajo, estimular la productividad y contribuir en el cumplimiento de los planes productivos. La razón de su existencia incluía el ejercicio de la función de integración de la fuerza de trabajo y su alineamiento con los objetivos de las empresas estatales y de las políticas económicas del Gobierno.

Un énfasis especial fue puesta en la realización del “trabajo político”, es decir actividades de mentalización y concienciación de los obreros hacia los intereses nacionales, orientadas a evitar la petición de aumentos salariales o de compensaciones extraordinarias⁸⁴ por parte de los empleados y a apoyar las actividades de movilización, especialmente el trabajo voluntario en las tareas agrícolas en época de cosecha. Fuertemente politizada por la sustitución desde los primeros años sesenta de los antiguos miembros moderados democráticos por los militantes del antiguo partido comunista, la estructura sindical se fue configurando como un lugar de

presidente de honor Ernesto Che Guevara, con su notoria frase “Obrero, construye tu maquinaria” (Toscano Jerez, 2002).

⁸⁴ En 1962 el establecimiento de los salarios pasa a ser tarea del Ministerio de Trabajo, con el objetivo de garantizar una cierta homogeneidad distributiva y de condiciones laborales a nivel nacional. Esto limitaba la posibilidad de participación colectiva en la contratación.

transmisión a los trabajadores de una específica visión del trabajo ideológicamente afín a la orientación política del núcleo al poder.

Su carácter como órgano de discusión entre las partes, cuando no de resistencia en defensa de los derechos del colectivo obrero, vino ulteriormente suavizado con la Ley de Justicia Laboral de 1965, que no contemplaba el derecho de huelga para los trabajadores. No obstante, no se excluía la posibilidad de eventuales violaciones o interpretaciones inexactas de la legislación por parte de las administraciones de los centros de producción, por lo cual la función sindical como órgano de tutela laboral formalmente nunca decayó.

Alfonso G. M., un hombre de 74 años, activamente comprometido como dirigente sindical desde finales de los años cuarenta, en época del gobierno de Batista, y sucesivamente con cargos de dirección en la CTC hasta el año 1967, nos transmite su experiencia acerca de la trayectoria emprendida por el movimiento sindical cubano en la primera década de la Revolución:

"En los primeros momentos nos enfrentamos a los dueños, pero después que las cosas fueron cambiando lógicamente ya no era pedir por pedir y llegar a cosas imposibles. Entonces fue una lucha inicialmente, pero ya en el '61, a los dos años, estaba todo claro, aunque no se nacionaliza todo hasta el '67. Es decir el trabajo del sindicato cambió porque ya teníamos que cuidar la producción, porque ya formábamos parte también de la dirección de la fábrica. Ya el administrador no era sólo el que decidía, sino tenía que contar con el sindicato para la determinación de cualquier cambio.

[...] Se dan los principios generales: la tarea de los sindicatos es lograr concientizar a los trabajadores de los peligros que corre la nación frente a la agresión imperialista. Pero es que además hay problemas materiales, aunque la Revolución se ha caracterizado siempre por tratar de resolver los problemas de la gente, que eso es la razón fundamental de ser de los sindicatos. Pero siempre puede haber caprichos por parte de la administración. Yo me tuve que enfrentar como dirigente a actitudes de administradores revolucionarios que querían actuar peor que los patrones y ¡botaban a alguien porque no le caía bien!"

Esta concepción del sindicato, aún admitiendo algunas excepciones, estaba construida sobre la negación del concepto de “explotación del hombre por el hombre” a la base del proyecto socialista.

La idea de la construcción de relaciones sociales de trabajo basadas sobre la ausencia de la explotación, elemento antiguo casi tanto como el surgimiento de las *Gesellschaft* de F. Tönnies o de las teorizaciones relativas a la formación de los grupos campesinos, vinculados a la aparición de un excedente de la producción (cfr. Shanin, 1971; Wolf, 1966), llama en causa otros dos conceptos centrales como el de “plusvalía”, expresión materializada de la explotación del obrero y responsable del beneficio de quien controla el proceso productivo, y el de alienación⁸⁵ del trabajador, que vendría vencida por el reconocimiento pleno y gratificante del obrero con el resultado de su trabajo.

Estos conceptos, aplicados a la realidad cubana, levantan interrogantes acerca de las reacciones de desilusión y desencanto de la mayor parte de la fuerza de trabajo, a los cuales trataremos de formular alguna respuesta, aunque a modo de hipótesis⁸⁶, a través del desarrollo del análisis de las políticas laborales revolucionarias de los setenta en adelante, en el próximo apartado. Estas cuestiones giran alrededor de la pertinencia de la idea de ausencia de la categoría de explotación del trabajador en el sector estatalizado de la economía cubana, lo que a su vez nos conduce a revisar con ojo crítico la teoría del valor. Esta, recordamos, antes que marxista tiene sus raíces en las formulaciones de D. Ricardo sobre el precio natural del trabajo y la relación directa entre la disminución del coste de la fuerza de trabajo y el aumento del beneficio para el dueño del capital (cfr. Ricardo, 1985 [1817]). Por parte de los teóricos marxistas, la aplicación del concepto de plusvalía (que desarrolla y supera la idea de Ricardo) al comportamiento de las empresas en el capitalismo y su enajenación con respecto al funcionamiento del modo de producción socialista, es explicada por el hecho de que si en el primer caso el beneficio que procede del surplus de trabajo acaba constituyendo motivo de enriquecimiento del empresario, en el segundo caso se traduce en la producción de un excedente a disposición de toda la sociedad. Éste es administrado, reinvertido o utilizado legítimamente por el Estado como representante de todos y cada uno de los trabajadores y de sus familias, y se convierte en fuente de beneficio para el colectivo.

La cuestión que nos interesa, más allá de verificar la real aplicación de esta construcción teórica, es determinar su efectivo funcionamiento en el ámbito de las percepciones y de las vivencias de

⁸⁵ Las primeras teorizaciones del concepto de alienación entre el obrero y el producto de su actividad laboral, las encontramos en las obras juveniles de Marx, concretamente en los *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*: "El producto del trabajo es el trabajo que se ha fijado en un objeto, que se ha hecho efectivo: es la objetivación del trabajo. La realización del trabajo es su objetivación. Esta realización del trabajo aparece, en la condición descrita por la economía política, como la anulación del obrero, y la objetivación aparece como pérdida y esclavitud del objeto, y la apropiación como alienación, como expropiación. [...] La expropiación del obrero en su producto no tiene sólo el significado que su trabajo se hace un objeto, una existencia externa, sino que ello existe fuera de él, independiente, extraño a él, como una potencia independiente frente a él [...] El obrero está en relación con el producto de su trabajo como con un objeto extraño" (Sini, 1992: 189, trad. propia).

⁸⁶ No haber realizado trabajo en el terreno en estos años, nos obliga a fundar nuestras observaciones sobre testimonios de segunda mano, apoyándonos en la documentación bibliográfica consultada.

los sujetos interesados (los mismos trabajadores asalariados cubanos) o si, al contrario, en un sistema nacido para responder a las contradicciones del capitalismo acaban reproduciéndose fenómenos similares de alienación y formas análogas de “sumisión”. El elemento prevaricador no se identificaría, en este caso, con la figura de un patrón, sino con los cuadros dirigentes de las empresas estatalizadas, con el grupo de burócratas o, más en general, con la entidad impersonal y centralizadora del Estado.

Recuperando nuestro *excursus* en la evolución de las organizaciones sindicales cubanas, vemos como en los años setenta ellas sufren sólo ligeras variaciones, principalmente como reacción a la denuncia por parte de algunos líderes políticos de la existencia de una situación de apatía y decadencia (Thomas, Fauriol, Weiss, 1984). Los sindicatos eran criticados por haberse constituido como estructuras de transmisión de las directivas del partido, poleas de la voluntad central e instituciones carecientes de democracia en su interior. A pesar del intento de reorganización de la actividad sindical por parte del Gobierno, no se consiguió dar cuerpo a una acción de reforma radical, sino solamente poner en marcha algunas medidas paliativas. Se trató de responder a las denuncias levantadas hacia la pérdida del significado originario de las organizaciones y de su imparcialidad interior promoviendo nuevas elecciones de sus representantes, en 1971 (Mesa Lago, 1994). Los resultados de las mismas no demostraron señales de transformación efectivos y el nivel decepcionante de afluencia por parte de los electores se midió como una ulterior demostración de la actitud desilusionada de los trabajadores, que percibían la inutilidad de tales organos en las funciones de negociación y defensa de los propios derechos.

Esta actitud tenía un paralelo con los fenómenos de absentismo, desmotivación e indisciplina laboral que estaban empezando a aparecer a partir de los últimos años sesenta, en especial después de la movilización masiva para la “Zafra Gigante”.

Las funciones y las modalidades de actuación del sindicato y su forma de interacción con la estructura de gobierno del país quedaron definidas en estos años, manteniéndose básicamente invariadas hasta el día de hoy. No obstante, añadimos que en coincidencia con las medidas de cambio económico estructural introducidas durante los primeros años noventa y las sucesivas transformaciones en la dimensión del trabajo, el sindicato fue llamado a intervenir en situaciones antes inexistentes, como en el caso de la contratación de los trabajadores cubanos por parte de joint-ventures, empresas con inversión extranjera directa o de administración foránea.

Acerca de la presencia de órganos sindicales específicos para el trabajo por cuenta propia, evidenciamos que tampoco en los años más recientes se creó una estructura específica para ello, probablemente por considerarse tal sector como un elemento residual del modo de producción anterior, cuya progresiva extinción hubiera sido auspiciable. En la actualidad, cuando el trabajo por cuenta propia ha recuperado parte del espacio económico perdido, aunque en una situación de provisionalidad e incertidumbre, queda como cuestión abierta la posibilidad/oportunidad de la apertura de una organización sindical específica.

5. LA CUESTA SE HACE MÁS ASPERA: 1970-1986.

Cerrado este paréntesis, abierto para aclarar el papel de uno de los elementos centrales en la organización del trabajo en la sociedad cubana, damos un pequeño paso atrás y volvemos al análisis de la evolución histórica de la situación del trabajo y de las políticas económicas y laborales cubanas que hemos dejado a principios de los años setenta.

La malograda “Zafra Gigante” de 1970 marcó sin duda una línea de separación en el diseño de las estrategias de desarrollo del país. A partir de estos acontecimientos, de los fracasos económicos y de las repercusiones negativas que empezaron a dar sus primeras señas en el plano de las motivaciones al trabajo, el Gobierno se decidió por una redefinición de sus líneas de actuación (Rodríguez, 1990; Mac Ewan, 1981). Desarrolló puntos de vista críticos hacia el modelo adoptado y reconoció el excesivo idealismo demostrado por la convicción que en tan poco tiempo se pudiese impulsar con éxito en la sociedad cubana un cambio cultural tan profundo como el requerido por la implantación de ideologías igualitarias de matriz comunista.

Después de haber concedido la prioridad al nivel ideático por encima del material o, utilizando el diccionario marxista, a la superestructura sobre la estructura, los líderes de la Revolución optaron por un retorno a la ortodoxia: el desarrollo de la estructura económica y la acción sobre las condiciones objetivas debía preceder, e impulsar, las transformaciones en el nivel subjetivo.

Los incentivos morales guevarianos perdieron prioridad en favor de los materiales; asimismo fueron aportadas modificaciones en la escala salarial, estableciendo diferencias en función del tipo de trabajo y respetando el criterio de la productividad laboral y de la distribución proporcional al esfuerzo realizado. Siguiendo la misma línea, se redujo el trabajo voluntario y se operó un recorte en el sistema de gratuidades suprimiendo, por ejemplo, las entradas libres en los

museos, las llamadas telefónicas gratuitas desde los aparatos públicos, la asistencia libre a algunas manifestaciones deportivas y el almuerzo en los restaurantes obreros sin algún gasto (Mesa-Lago, 1994). La distribución de bienes por racionamiento⁸⁷ fue parcialmente sustituida por la venta a precios de mercado, según la relación entre demanda y oferta. Surgió así un sistema de “venta libre”⁸⁸ y el “mercado paralelo”⁸⁹.

Se trató de elaborar algunas soluciones para disminuir el nivel de desempleo, entre ellas indicamos la flexibilización de las leyes acerca de la jubilación (1971), para que se liberaran algunos puestos de trabajo; la transferencia al extranjero de profesionales cualificados cubanos, abundantes en Cuba, y de obreros no especializados a algunos países socialistas; la apertura a los trabajadores de ambos sexos de empleos particulares hasta 1973 reservados a las mujeres⁹⁰.

Una mayor rigidez empezó a caracterizar la estructura económica cubana con la adopción del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE) desde 1977. Sus principales finalidades comprendían la atribución de una mayor autonomía en los asuntos de contabilidad y responsabilidad financiera para las empresas, que debían responder del cumplimiento de los objetivos de producción fijados por la autoridad central; el abandono del sistema de financiación presupuestaria en favor de la autofinanciación de las empresas; la reintroducción del criterio de la productividad y la eficiencia en el trabajo vinculado al sistema de las “normas” y al mecanismo de los incentivos económicos.

No obstante la introducción de estos paliativos, numerosos problemas seguían sesgando el trabajo en el espacio de la economía estatalizada, constituyendo un freno para su mejora.

⁸⁷ El racionamiento fue introducido en 1962 con el objetivo de asegurar a todo el pueblo un nivel alimentario mínimo. Como consecuencia de la situación poco próspera de la economía cubana, adquirió enseguida el papel de institución destinada a la distribución de los bienes escasos. Cada núcleo familiar es titular de una “libreta” en la cual se indican los artículos y las cantidades a que se tiene derecho.

⁸⁸ Se trata de un sistema de venta gestionado por el Estado, que fija los precios de los productos. La distribución se realiza en los mismos puntos de venta al por menor utilizados por el racionamiento o en un espacio contiguo. Tres tipos de bienes son disponibles “por la libre”: algunos artículos distribuidos mediante racionamiento sólo en pequeña cantidad (como café y tabaco), aquí vendidos a precios más elevados y en cantidad teóricamente ilimitada; los productos no disponibles en el racionamiento o los bienes de primera necesidad presentes en abundancia y, por ello, no racionados; finalmente, los mismos productos de base disponibles a través del racionamiento cuando su abastecimiento es suficientemente abundante para permitirlo (por ejemplo arroz y frijoles).

⁸⁹ Estuvieron presentes en Cuba durante los años ochenta, para la venta de alimentos o de ropa, zapatos, jabón, y artículos variados. Los productos comercializados procedían del campo socialista por lo cual, con su disolución, se fueron progresivamente desabasteciendo hasta desaparecer a principio de la década de los noventa. En ellos se vendían productos “de lujo” o artículos presentes también en el racionamiento pero con calidad inferior. Los precios eran establecidos por el Estado sobre la base de la dinámica de oferta y demanda.

⁹⁰ Con la sucesiva adopción del Código de Trabajo (28/12/1984) se derogan las medidas adoptadas hasta el momento y se reúne en un conjunto orgánico y más completo la disciplina laboral. Acerca del trabajo femenino y especialmente de las plazas preferentes para mujeres, en artículo 210 establece que “La administración de la entidad laboral, en los casos que se requiera ocupar, mediante nuevos ingresos, plazas vacantes correspondientes a las declaradas preferentes para mujeres, y siempre que haya concurrido fuerza de trabajo femenina con los requisitos exigidos para el desempeño de esas plazas, debe ocuparlas con mujeres”.

Un estudio realizado durante la zafra de 1979-1980 por el Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social⁹¹, acerca de las condiciones de vida y de trabajo de los empleados en el sector azucarero, demuestra la falta de motivaciones y una elevada inestabilidad laboral, hecho que repercutió en el nivel bajo de productividad laboral registrado. Se señalaba también el impacto negativo sobre la eficiencia productiva de la ausencia de un equipamiento adecuado a las específicas tareas laborales, ya que causaba un dispendio innecesario de energías y tiempo útil. Se evidenciaban los efectos desmotivadores del racionamiento, de especial modo cuando escaseaba en la variedad de la oferta de los bienes alimentarios. Los episodios de indisciplina laboral, absentismo y desidia, no eran siempre solucionables con la aplicación del "trabajo político"; paralelamente a ello se notaba una pérdida de fe en las organizaciones sindicales, consideradas por los obreros inútiles en la resolución de sus problemas. Las conclusiones del equipo de sociólogos y psicólogos al frente de la investigación apuntaban a que *"las medidas de incremento salarial, si no iban acompañadas de mejoras paulatinas de las condiciones de vida, a la larga perderían el efecto estimulador [sobre el trabajo]"* (Donate Armanda, 1994: 235).

Una investigación similar fue llevada a cabo durante los años 1984 y 1985 en los *bateyes*⁹², de algunas centrales azucareras⁹³. Demostraba que la estrategia de los incrementos salariales como estímulo a la producción había agotado su efecto motivacional ya desde principios de los años ochenta y evidenciaba una general desmotivación al trabajo y cierta inestabilidad en las condiciones de vida de los obreros (Ibidem).

Vemos como la concepción del trabajo inicialmente transmitida a las masas como factor de realización y liberación, con un papel central en la formación de las identidades personales y sociales típicamente guevariana (Borrego, 2001), entre los trabajadores del amplio sector estatal (especialmente en la agroindustria azucarera, donde se reunía la mayor parte de los ocupados) se iba deteriorando por la distancia creciente entre una realidad difícil de escaseces crónicas y las expectativas continuamente alimentadas entre el colectivo.

La causa que le fue atribuida por el núcleo al gobierno fue la existencia de un desfase entre el proceso de modificación de las relaciones de producción impulsado desde el centro y el cambio

⁹¹ El estudio citado se denomina "Aspectos psico-sociológicos que inciden en el proceso de trabajo en las actividades agrícolas caseras, especialmente en la zafra" y fue originariamente publicado en *Síntesis de los estudios realizados en la zafra cañera 1979-1980*, julio 1980, Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social, La Habana, Cuba. (Fuente: Donate Armanda, 1994).

⁹² Los "bateyes" son pueblos construidos alrededor de los *ingenios* azucareros. Comprenden los edificios destinados a la producción, los almacenes, las casas y demás lugares donde se desarrolla la vida social de los trabajadores y sus familias.

⁹³ Se trata del "Estudio de las condiciones sociales y de vida en los bateyes de los centrales azucareros" realizado por el Dpto. de Investigaciones Económicas Territoriales, Instituto Cubano de Investigaciones y Orientación de la Demanda Interna, abril de 1985, La Habana, Cuba (Fuente: Donate Armanda, 1994).

en la dimensión de la super-estructura, en las ideas y los valores interiorizados por los trabajadores, que demostraban una cierta refractariedad a la mentalidad prerrevolucionaria (Rodríguez, 1990; Mesa Lago, 1994)

Consideramos que este problema, objeto de preocupación central para el régimen cubano y de considerable importancia en los procesos de definición de las culturas del trabajo, puede ser enmarcado en una dimensión más abstracta y, gracias a la perspectiva comparativa, ofrecer una posibilidad de lectura ulterior. Nos apoyamos en las conclusiones a que pervienen otros científicos sociales en sus estudios sobre realidades geográficamente distintas a la cubana, aunque desde el punto de vista de la organización socioeconómica presentan aspectos de cierta cercanía con ella. La hipótesis complementaria que proponemos tiene como punto de referencia principal el notorio estudio de K. A. Wittfogel (1966) sobre las sociedades orientales hidráulicas, así definidas por el autor por la importancia que en ellas revisten las grandes obras de irrigación y el control de las inundaciones, dirigidas por el Gobierno y base *sine qua non* para su economía agrícola (o “economía hidráulica”, Ibidem: 21).

Wittfogel analiza como las formas de estado “agrodespótico” o “agroadministrativo” que rigen estas sociedades se construyen sobre una clase de gobierno constituida por una fuerte burocracia administrativa, que puede originar formas de “señorío”, “hidalguía” o “capitalismo burocrático” (Ibidem: 22). Su esencia se encuentra en la concentración del control de los recursos en un colectivo de burócratas o en figuras autoritarias especialmente designadas. Un nexo existe, siempre según el autor, entre estas expresiones de sociedades hidráulicas y las formas de estados industriales modernos organizados según la doctrina marxista-leninista, ya que “bajo las condiciones industriales pueden surgir formas más completas de esclavitud estatal” (Wittfogel, 1966: 20).

Accentuando esta posición, Wittfogel más adelante puntualiza y argumenta que en la sociedad hidráulica, *parcialmente* directiva, se desarrolla una modalidad de esclavitud *parcial* ciertamente más indulgente en comparación con la “esclavitud estatal total de la sociedad industrial totalmente directiva” (Ibidem: 141). Ambas sociedades tienen en común basarse en un sistema de redistribución centralizada, donde se identifica el grupo al gobierno con el máximo propietario.

Reconduciendonos al objeto de nuestro análisis y a la situación concreta del trabajo en la Cuba de finales de los años sesenta en adelante, apuntamos la hipótesis que su sistema fuertemente centralizado en la redistribución y, por ello, con un fuerte poder de control concentrado en el núcleo de Gobierno y regido por un consenso construido sobre la base de la difusión de

principios ideológicos igualitarios, acaba relegando las masas trabajadoras a posiciones subordinadas, caracterizadas por un inconsistente sentimiento de propiedad colectiva y por la consecuente ausencia de identificación con los resultados del propio trabajo, reproduciendo una situación de enajenación similar a la que se verifica en el capitalismo. Ello, creemos, puede acentuar las causas del desencanto obrero y la disminución de la productividad laboral.

Otras investigaciones, conducidas prevalentemente por antropólogos especializados sobre todo en las sociedades “tradicionales”, preindustriales y agrícolas (cfr. Shanin (1971), Wolf, 1966 y 1971; Sahlins, 1980 [1972]), nos aportan trazas ulteriores que nos permiten nutrir nuestra hipótesis. Documentan la existencia de sistemas caracterizados por formas de explotación que proceden de diferentes tipos de autoridades y modelos de organización societarios, apoyados sobre varias formas de legitimidad, que utilizan modelos de redistribución centralizada basados en la apropiación del surplus de la producción de los grupos domésticos. Elementos de similitud y diferencias emergen entre los sistemas centralizadores de redistribución tradicionales y los modernos, principalmente los socialistas. En los primeros existe una clara dependencia de los resultados del trabajo campesino, de la producción de un excedente y de su apropiación por parte de los detentores de la autoridad. En la interpretación de E. Wolf (1971: 328-9), la transferencia del excedente de los campesinos (“fondo de renta”) subordinados económicamente a quienes ejercen el poder, es compensada por la protección de los últimos hacia los subalternos. Mediante una interpretación no tan distante, M. Sahlins (1980) [1972] identifica la existencia de un mecanismo de “pooling”, un sistema de reciprocidad basado en la concentración de los recursos en manos de una única autoridad, que se ocupa de su redistribución. En el caso de las chieftainships o organizaciones superiores, se establecen “derechos de prelación” (Ibidem: 193, trad. propia) sobre la producción de los subalternos por parte del poder central, y “obligaciones de generosidad” en dirección contraria por parte del mismo. El mecanismo de pooling absorbe así dos funciones: la práctica, de sostén material de la sociedad, y la función social de mantenimiento de la estructura constituida y de generación de un “espíritu de unidad y centricidad” (Ibidem: 194).

En los segundos, en particular el socialismo cubano, la entidad de Gobierno se apropia del excedente de la producción en el caso de los campesinos privados y de toda la producción de los obreros de la rama estatal y cooperativa y, a cambio, ofrece los bienes básicos de subsistencia uniformados, los servicios sanitario-asistenciales, educación y defensa (es decir, protección social y militar) y crea un sentimiento de vinculación al centro.

Desde el punto de vista aquí presentado, la gestión de los recursos en el modo de producción socialista se escapa efectivamente del control del colectivo de trabajadores y se concentra en un núcleo centralizador. Con ello, parece conducir más hacia formas controvertidas de capitalismo de Estado que a la aclamada “dictadura del proletariado”, y reproducir el mismo fenómeno de enajenación que pretendía superar del capitalismo.

Estudios más recientes conducidos sobre las realidades ex-socialistas de Europa del este postulan que el control completo por parte del Gobierno sobre los recursos y sobre su redistribución constituye la fuente del poder político. El sostén y la fidelidad de los ciudadanos hacia las autoridades se sostiene, pues, sobre la dependencia que se alimenta desde el centro; en un contexto de escasez crónica, ello constituye la base para la estabilidad del sistema, mucho más que la afinidad ideológica o del temor coercitivo (Walter, 1995; Róna-Tas, 1997).

Regresando al caso de Cuba, creemos importante evidenciar que los fenómenos de descenso en la productividad así como la manifestación de una progresiva desmotivación y desilusión hacia la actividad laboral que hemos indicado relativamente al área del trabajo estatalizado para los últimos años sesenta y principios de los setenta, se distancian de la realidad que se nos transmite para el pequeño productor privado.

Efectivamente, a pesar de los numerosos obstáculos levantados por el Gobierno hacia la iniciativa particular, en la rama agropecuaria se demostró una evolución positiva especialmente desde 1976 a 1980. En tal período, el papel de los campesinos privados se fue fortaleciendo por su capacidad de aporte significativo al mercado interno en un contexto de frecuente desabastecimiento. Tal problema se quedó insoluto, porque vinculado a un modelo económico definido de "extraversión", es decir el propio de una estructura periférica sujeta en su organización y funcionamiento a la lógica del modelo exportador (Palazuelos Manso, 1986). De tal modo, los productores particulares lograron un espacio mayor en la estructura económica.

En relación a ello, en estos años el Gobierno decidió incrementar la financiación destinada al proceso de mecanización y otras inversiones para el área privada. Estas acciones, indicadoras, por una parte, de una mayor tolerancia estatal hacia la producción particular, por la otra respondían a la exigencia de mejorar las infraestructuras y las condiciones laborales en un área que potencialmente hubiera podido ser absorbida, en algún momento, por el Estado.

Un indicio del deseo no olvidado de estatalización total del sector productivo cubano se había manifestado en el discurso pronunciado por el Jefe del Gobierno con ocasión de la celebración del XV aniversario de la I Reforma Agraria en 1974, cuando Fidel Castro se había dirigido a los campesinos particulares alentándoles a la incorporación voluntaria al sector público:

“Hoy todavía hay dos mentalidades diferentes, por su origen de clase, entre un obrero y un campesino. La diferencia fundamental es que el obrero no estaba habituado al concepto de propiedad; él nunca tuvo nada suyo, aquella máquina, aquella fábrica, no era de él. El estaba más preparado para el socialismo. El entendía perfectamente que aquella fuera la propiedad de todo el pueblo, los medios de producción de todo el pueblo, al servicio de todo el pueblo. El campesino está más habituado a la propiedad privada de un medio de producción. Esa es la diferencia hoy, no entre el hijo del campesino y del obrero, sino entre la mentalidad del campesino y del obrero. Pero la alianza obrero-campesina consiste precisamente en eso: en respetar esos derechos, en respetar ese pensamiento, y en respetar la voluntad del campesino.

[...] ¿Pero quiere esto acaso decir que eternamente vamos a permanecer como campesinos independientes, en un minifundio? Nosotros sabemos que nuestros campesinos comprenden que esto no es posible. Y que esta etapa tiene que ser progresivamente y paulatinamente, a lo largo de los años, superada. Y que llegará el día en que no exista el campesino aislado, el campesino independiente, porque nosotros no vamos a estar a la zaga de la civilización.

[...] Por tanto, consigna a nuestros campesinos en este XV Aniversario: ir pensando cómo llegamos a formas superiores de producción agrícola” (Castro, 1974).

La propuesta de F. Castro adquirió tintes más fuertes y concretas al año siguiente, en coincidencia del I Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC). En él se propuso la constitución de Cooperativas de Producción Agropecuarias (CPA), es decir estructuras de integración para los campesinos particulares, que hubieran aportado al órgano colectivo sus tierras y sus medios de producción a cambio de un reembolso⁹⁴, para trabajarlas conjuntamente (Castro, 1980). Finalmente, adquirió concreción en 1977, con el V Congreso de la ANAP, que se comprometió a apoyar la creación de las CPA sobre la base de la adhesión voluntaria de los productores.

El Estado apoyó materialmente la creación de este tipo de cooperativas facilitando maquinarias, instalaciones y recursos; además trató de estimular la adhesión de los campesinos particulares proporcionándoles material para la construcción de viviendas familiares y facilitándoles la adquisición de medios de transporte a condiciones económicamente favorables (Ghai, Kay, Peek,

⁹⁴ Se establecía que en el caso en que un afiliado quisiera retirarse, seguiría recibiendo el dinero correspondiente al valor de la tierra entregada, si todavía no le había sido pagado integralmente, quedándose las tierras y los medios de trabajo como propiedad colectiva. Se admitían socios aportadores de tierra y no aportadores (generalmente los familiares de los primeros); de este modo todo el grupo doméstico se podría encontrar involucrado en la vida de la cooperativa.

1988). Se trataba de un nuevo intento de reunir los trabajadores privados en una estructura colectiva centralmente controlada, vinculada al Estado en cuanto a los objetivos de la producción⁹⁵, a la adquisición de insumos y demás medios de trabajo y a los mecanismos de distribución de las producciones, y de este modo reconducir hacia el centro del sistema las tierras desde las manos de los propietarios particulares.

En los primeros años, hasta 1979, este tipo de cooperativas tuvieron un crecimiento rápido en número y dimensiones, luego se fueron estabilizando hasta incluir, a finales de los ochenta, más de dos tercios del sector agropecuario privado. A ello correspondía, en estas fechas, el 17% del territorio cultivable del país (Ibidem).

La proposición de esta fórmula, más tolerante, orientada a disminuir la distancia entre los sectores rurales privado y el estatal, se produjo simultáneamente a un nuevo reconocimiento del trabajo por cuenta propia. Con el Decreto Ley 14/1978, se manifestaba una inversión en la línea política adoptada desde 1968 hacia el sector laboral privado. Su propósito era hacer aflorar y llevar hacia la oficialidad parte del sector sumergido, reducir el mercado irregular de bienes y servicios e incrementar la oferta para la población. Se establecía así una nueva autorización y reglamentación para el ejercicio autónomo en cuarenta y ocho oficios, principalmente en el área del transporte y algunos servicios como peluqueros, manicura, sastres, fotógrafos, fontaneros, carpinteros, plomeros o electricistas (Hernández, 2005). Además, era permitido el ejercicio de profesiones como médicos, dentistas y arquitectos, por parte de individuos que habían conseguido sus cualificas antes de la Revolución y no habían estado formados con los recursos de la misma.

Se oficializaron también varias actividades artesanas, para las cuales se abrieron mercados libres; entre ellos el más conocido era el de la Catedral, en la Habana Vieja. Los artesanos estaban obligados a elaborar sus productos en el propio domicilio y a menudo tenían que enfrentarse con el problema de un dificultoso abastecimiento para las materias primas (tenían la precedencia las empresas estatales); ello les indujo a dirigirse hacia fuente irregulares. Fabricaban objetos útiles y funcionales para el uso cotidiano, principalmente en piel, cuero, cobre, junco, tela y punto: zapatos, bolsos y complementos, prendas de vestir, utensilios para la casa, juguetes, etc. a precios medidos sobre la relación entre oferta-demanda.

⁹⁵ Recordamos que se trata, también en este caso, de cooperativas creadas con una fórmula peculiar, diríamos “cooperativas a media”, como hemos especificado anteriormente (cfr. nota n. 71). Carecen, por ejemplo, de efectiva autonomía en el establecimiento de los objetivos de producción, en el diseño del balance económico, en la alocaación de los productos y en la redistribución de los beneficios entre sus miembros.

En específico, la feria de la Catedral era el lugar donde se podían conseguir artículos particulares que permitían a quienes les poseían diferenciarse de las masas, con más fácil acceso a los productos de fabricación industrial procedentes de la URSS. Los deseos de lucir objetos originales por parte de muchas mujeres acomodadas o con prestigio (cantantes, bailarinas, artistas, etc.) podían encontrar satisfacción solo a través de este tipo de producción no estandarizada. Ello convirtió en objetos de moda y símbolo de status social algunos de estos artículos. Su precio era elevado en comparación con las ventas controladas por el Estado, lo que permitió a sus fabricantes mantener ingresos superiores al promedio de los empleados del sector público. Consiguieron una muy buena aceptación por la población y alcanzaron un cierto grado de éxito económico, lo que irónicamente sería luego motivo de su represión (Pérez-López, 1995).

Para los trabajadores de todas estas ramas, valía la obligación de mantener un trabajo estatal a tiempo completo, desempeñando las actividades privadas en sus momentos libres y sin el auxilio de mano de obra asalariada; tenían que poseer una habilitación a la actividad, estar registrados, pagar una “patente” mensual (entre 5 y 80 pesos) y tasas sobre la renta si el salario superaba los 250 pesos (correspondiente a poco más que un salario medio en el área estatal) (Ibidem). Además, las empresas estatales (a diferencia de cuanto ocurre hoy) podían contratar trabajadores particulares para comisionarle una tarea.

El incremento en la demanda de los servicios particulares ofrecidos, así como el dinamismo de las iniciativas privadas, indujo en 1981, con la Resolución n.º 9, al aumento de las actividades permitidas hasta 63 (Togores, 1996).

El mismo año, momento de excepcional respiro y reconocimiento para el sector laboral no estatal, se indica que un 8,2% del total de los ocupados en el país lo estaba de modo particular, de ello el 6,6% eran trabajadores agrícolas (5,5% campesinos privados y 1,1% cooperativistas) y el 1,6% trabajadores por cuenta propia en el transporte y demás actividades (ONE, 2001). En este momento, las exigencias de un mayor y mejor abastecimiento de alimentos para la población, la necesidad de frenar un mercado negro prolífico en los setenta y de estimular a los campesinos privados en el cumplimiento de los planes de producción, condujo a la apertura de un nuevo canal de comercialización para los productos agrícolas y ganaderos.

Con el Decreto Ley n.º 66/1980 (5 de abril) –resultado de una negociación entre el rechazo ideológico y la oportunidad económica (Rosemberg, 1992)- se abrieron los “mercados agropecuarios libres”. Se trataba de puntos de venta reservados a los campesinos particulares y, en menor medida, a los cooperativistas (una vez cumplidos los compromisos de entrega en el

acopio) cuyos precios respondían teóricamente al equilibrio entre oferta y demanda. Algunos bienes de monopolio estatal, como azúcar, café, tabaco y carne bovina estaban excluidos.

Este acontecimiento tuvo repercusiones inevitables en la lógica del trabajo de los campesinos por cuenta propia: se desplegaba para ellos la posibilidad de un doble punto de venta para sus producciones -el acopio y el comercio particular-, con la consiguiente posibilidad de un beneficio creciente.

Se trataba de una brecha en la estrategia del gobierno de mantener una única cadena y un sistema uniformado para la producción, distribución y consumo de los bienes. De este modo, considerando también el nuevo reconocimiento dado al trabajo por cuenta propia en ámbitos prevalentemente urbanos, se delineaba un panorama económico y laboral múltiple, en el cual coexistían centros estatales y pequeñas unidades productivas particulares. Ellos se regían sobre modelos de organización de la producción y de estructuración de las relaciones sociales de trabajo sensiblemente diferentes de las estatales.

Las ganancias que procedían de las actividades por cuenta propia, las artesanales y los mercados campesinos, por la venta a precios de mercado y la ausencia de un sistema de tasación bien calibrado, solían ser superiores al nivel salarial medio en las ocupaciones estatales. De tal modo, en la determinación del *status* social de los trabajadores, iba revistiendo un peso creciente la condición ocupacional en su dos opciones de privada o pública, más que el nivel de cualificación y especialización alcanzado, una situación cercana a la que se está verificando en la actualidad. Si por una parte se trataba de actividades que ofrecían importantes servicios a la población, por la otra contribuían a un cierto incremento en las diferencias sociales.

Estas transformaciones ocurrían paulatinamente al alejamiento, empezado ya a distancia de una década, de la concepción guevariana del trabajo como compromiso ético y medio de participación social activa y a la consecuente manifestación continua de fenómenos no resueltos de absentismo e indisciplina en la rama estatal.

Frente a estas perspectivas, percibidas como amenazadoras por el orden social definido, se manifestaron reacciones ágras por parte del Gobierno. Pronto la actitud de mayor permisividad y tolerancia hacia la iniciativa privada, que había caracterizado los últimos años, dio marcha atrás, cediendo a un clima de controles severos e intolerancias.

El temor estatal a que se pudiese formar un grupo socialmente diferenciado en status económico, capaz de crear potenciales fracturas en una sociedad que aspiraba a la homogeneidad, repercutió en un endurecimiento de los controles y en una actitud crecientemente agresiva, manifestada en la aplicación de restricciones hacia el empleo autónomo cualificado y en el retiro del permiso

para algunas actividades (como ciertas licencias de transporte con camiones y alguna venta ambulante). Objeto de similares restricciones fueron también los mercados para los productos de artesanía, aplicándose sanciones severas sobre todo para el empleo de materiales cuyo uso era de exclusividad estatal (como la piel de vaca). Entre los años 1984 y 1989 se calcula que las actividades por cuenta propia decrecieron un 36% (Togores, 1996), no obstante, esta oportunidad de empleo nunca se cerró totalmente.

Tales actividades se mantuvieron casi en la sombra, y el número de autorizaciones para operar de modo autónomo que se señala para 1988 rondaba las 28 mil unidades, con 12.800 empleados (Pérez-López, 1995), cantidad escasamente relevante en la estructura ocupacional del país y, en la mayor parte, trabajos a tiempo parcial y/o desempeñados en ámbito doméstico por mujeres. A pesar de ocupar un papel secundario y un lugar de escasa visibilidad, estos autónomos estaban destinados a ser una referencia (aunque en un contexto notablemente cambiado) para los actuales “cuentapropistas”.

Acerca de los mercados libres campesinos, los repetidos episodios de incursión policial y las condenas continuas a mecanismos de ganancias ilícitas por la aplicación de precios a veces elevados y la presencia de intermediarios en el transporte y la comercialización (el Decreto Ley n.º 106 de 1982 prohibía la presencia de intermediarios en los mercados), condujeron a su clausura en 1986, año del comienzo del período austero del “Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas”. El cierre de los mercados fue acompañado por una nueva campaña de reducción del sector agrícola privado y el intento de unificación de los pequeños productores en cooperativas. Resultado de este esfuerzo fue que en 1988, el 92% de la agricultura estaba en manos estatales (Mesa Lago, 1994:131).

Esquema1: Cronología de las iniciativas estatales hacia el trabajo en el sector privado desde 1959 a 1986.

1962	Ley n.º 1076, Nacionalización de las empresas medias y grandes
1968	“Ofensiva Revolucionaria”, más de 55.000 mil pequeñas actividades privadas son cerradas o confiscadas por el Estado.
1978	Decreto Ley n.º 14, nueva legalización del trabajo por cuenta propia
1980	Decreto Ley n.º 66, apertura de los mercados agropecuarios libres
1982	Decreto Ley n.º 106, prohíbe la intermediación en los mercados agropecuarios libres, restringe la participación a los agricultores privados miembros de la ANAP y revoca el derecho al cultivo de parcelas privadas en las empresas agropecuarias estatales.
1986	Cierre de los mercados agropecuarios libres e inicio del “Período de Rectificación”

Finalmente, una mirada crítica e inquisitiva se lanzó hacia el área estatalizada de la economía. El SDPE, adoptado hace poco menos de una década, había dado resultados contrarios a los

esperados. La poca prosperidad económica, las continuas carencias y los escasos abastecimientos, situación agravada desde la mitad de los años ochenta como resultado de un cambio progresivo en las relaciones diplomáticas y comerciales con los países socialistas⁹⁶ (Woodford Bray y Woodford Bray, 1985), había propiciado la aparición de fenómenos de especulación por parte de los administradores de las empresas estatales. Ellos, gracias a la sustitución del sistema de financiación presupuestario con la autonomía financiera prevista por el nuevo sistema de dirección y planificación, disfrutaban de un margen más amplio de decisión en las empresas. Se denunciaron casos de apropiación ilícita y de aprovechamiento de los recursos y bienes públicos para fines privados por parte de los directores de los centros productivos y los burócratas de las esferas más elevadas, a los cuales se acusaba de haber desarrollado una mentalidad mercantil o pequeño burguesa (Habel, 1989).

Vemos como se reproducía en Cuba el modelo de concentración del poder en manos de una capa de burócratas e individuos vinculados con la administración del sistema, descrito como "colectivismo burocrático" (Melotti, 1979) en casos similares de otros países socialistas o detectado en precedencia por Wittfogel (1966), en referencia al "funcionariado administrativo" de las sociedades totalitarias orientales.

El "Proceso de Rectificación" quería precisamente poner freno a esta situación y corregir los elementos de distorsión que se habían manifestado en el sistema, a distancia de poco más de veinticinco años de su génesis.

6. DEL "PROCESO DE RECTIFICACIÓN" AL "PERÍODO ESPECIAL": HACIA EL TÚNEL ESTRECHO DE LOS NOVENTA.

Los motivos para impulsar un proceso de corrección para los "errores y las tendencias negativas" que se habían presentado hasta la mitad de los años ochenta, así como sus propósitos, pueden ser resumidos brevemente en la cita de una declaración de Fidel Castro en 1987:

⁹⁶ El cambio en la jefatura política de la URSS en 1985, con la subida al poder de Mikhail Gorbachev y la actuación de programas de reestructuración ("Perestroika") y apertura económica ("Glasnost"), implicó profundas transformaciones en las políticas soviéticas. Con ello, las ayudas económicas y los tratos preferenciales en las transacciones comerciales ejercidos hasta entonces hacia Cuba fueron recortándose hasta desaparecer (para un análisis de las contradicciones estructurales del estalinismo soviético y de las causas que llevaron a la crisis de la URSS, cfr. Castells, 2003: 5-74).

"Partiendo de que rectificación significa –como he dicho- buscar soluciones nuevas a problemas viejos, rectificar muchas tendencias negativas que venían desarrollándose; que rectificar implica hacer uso más correcto del sistema y los mecanismos que contamos ahora, un sistema de dirección y planificación de la economía que, como decíamos en la reunión con las empresas, era un caballo, un penco, cojo, con muchas mataduras, y que estábamos untándole mercurio cromo, recetándole medicinas, entablillándole una pata, arreglando en fin el penco, arreglando el caballo; lo que procedía ahora era seguir con ese caballo, sabiendo los vicios del caballo, las patadas del caballo, los corcoveos del caballo, y tratar de llevar ese caballo por nuestro camino y no que vayamos por dondequiera marchar el caballo. Hemos planteado: ¡Tomemos las riendas!" (Fidel Castro, 1987: 4).

Las medidas restrictivas hacia la iniciativa privada desde las cuales se partió, eran parte de una agenda más amplia que preveía la revisión de la política nacional de importaciones y exportaciones, una recentralización de las decisiones en manos del órgano central de gobierno, la reducción de los proyectos de planificación, el aumento de la productividad –objetivo por el cual se volvió a hacer hincapié en la supuesta conciencia revolucionaria de los trabajadores, nuevamente movilizados para realizar tareas de trabajo “voluntario” en la agricultura y en la construcción- y la nivelación de la desigualdad social, que según voces oficiales había experimentado un incremento en la etapa precedente.

Un desafío difícil lo constituía el intento de reanimación del trabajo en la amplia área estatal. Este era compensado por un salario al cual empezaba a faltar un mercado abastecido y era complementado de modo siempre menos satisfactorio por la entrega de los productos básicos racionados y con la oferta de servicios sanitarios y educacionales, puestos en peligro por la escasez de recursos e infraestructuras que amenazaba ser creciente.

En un esfuerzo de autocrítica y análisis interno, el proceder incierto y difícil de la economía nacional (“*un penco, cojo, con muchas mataduras*”) había sido atribuido por los líderes cubanos a un inadecuado sistema de dirección y de planificación, que había dado origen a fenómenos de abusos, tanto en la esfera estatal como privada (Castro, 1987; PCC, 1986). Como en el caso considerado anteriormente del descenso de la productividad, de la desmotivación y la desilusión demostrada hacia el trabajo por los empleados cubanos desde finales de los años sesenta y primeros setenta, creemos que todo lo evidenciado por las opiniones oficiales no agota las posibles causas. También en esta ocasión, nos servimos de la perspectiva comparativa y hacemos referencia a las consideraciones expuestas por la antropóloga Katherine Verdery (1996), después

de un estudio en profundidad de Rumania anterior a 1989, acerca de las lógicas económicas, los objetivos, los diferentes tipos de racionalidad y el funcionamiento de la producción en la realidad socialista.

Verdery evidencia importantes diferencias en la organización de cada uno de los eslabones de la cadena de producción, distribución y consumo entre los sistemas socialistas y capitalistas. En el primer eslabón, el de la producción, subraya como la fragilidad de las economías socialistas empieza con el sistema de planificación centralizada, por las dificultades del centro en planificar y controlar adecuadamente (a diferencia del capitalismo, donde el objetivo es la maximización del beneficio, en el socialismo lo es la maximización del control). Resultado son los presupuestos hinchados y el extravío de materias primas, que van determinando sus escaseces características. De ello deriva que el problema principal para las empresas socialistas no es si pueden generar o encontrar la demanda de bienes, sino si pueden conseguir los abastecimientos adecuados. Acerca del segundo eslabón, destaca como en el socialismo el mantenimiento del poder redistributivo atribuye legitimidad frente a la sociedad y este objetivo es notablemente más importante que el logro del beneficio económico que puede resultar de la venta de un producto competitivo. Con este propósito se acumulan los bienes en el centro, que así detiene un control completo de los mismos, condicionando el tercer elemento de la cadena, el consumo, y alimentando sus bases de poder. “Law of motion” [ley del movimiento] en las sociedades socialistas es denominada esta tendencia a concentrar los recursos en manos del aparato de burócratas al poder por F. Fehér, A. Heller y G. Márkus (cit. en Verdery, 1996:45). El centro no abastece la población (a través de la entrega a precios subsidiados más que la venta a precios de mercado) de todas sus necesidades en cuanto a bienes de consumo y servicios, y esta carencia estimula el desarrollo de estrategias económicas compensatorias particulares en el terreno de la segunda economía. La última resulta a la vez parasitaria e inseparable de la economía regular estatal, mayormente desarrollada por la tendencia del Estado a ignorar el eslabón del consumo. Éste se convierte en una cuestión política, cuya evidencia yace en la existencia de prohibiciones muy particulares: un ejemplo es la prohibición, tanto en la Rumania de los años ochenta estudiada por Verdery como en la Cuba actual, de matar vacas para utilizar su carne y su piel sin el permiso oficial del gobierno.

Interesante observación crítica de la autora, atañe la presentación que la ideología socialista hace del consumo como un derecho ciudadano: de este modo la organización del sistema exagera entre la población el deseo, que luego frustra por su incumplimiento, transformándole en foco de insatisfacciones y descontento. En ello recupera una idea precedente del antropólogo John Borneman (1990), que indica en la relación entre deseos y bienes la mayor diferencia entre

socialismo y capitalismo: en el segundo se crean deseos específicos y concretos y se ofrecen bienes específicos para satisfacerlos, mientras que en el primero se alimenta el deseo sin enfocarlo en un objeto concreto y se mantiene vivo por la privación.

Apoyándonos en estas consideraciones, es posible plantear como hipótesis que en Cuba la existencia de una relación insatisfactoria entre el salario recibido, la oferta del mercado y las posibilidades efectivas de consumo, constituían un motivo de desincentivación para los trabajadores.

Paradójicamente, parte de las iniciativas tomadas desde 1986 con intención de corregir los elementos negativos del sistema (en particular el cierre de los mercados libres y la reducción de la producción privada) tuvieron el éxito contrario. Contribuyeron a agravar la situación de escasez y con ella estimularon la multiplicación de las actividades de especulación, ensancharon el mercado negro para todo tipo de bienes, sobre todo alimentarios, y favorecieron el aumento de la pequeña criminalidad como medio de resolución de las necesidades cotidianas.

Empezaba a delinearse el panorama que hubiera caracterizado la escena cubana durante los primeros años noventa, en los cuales una prolífica economía subterránea hubiera parcialmente sustituido el desabastecido mercado oficial y permitido colmar sus carencias, posibilitando a la población (y en cierto sentido al sistema) sobrevivir. Cambios más radicales se anunciaban, pues, con la entrada de la nueva década, cuando el Proceso de Rectificación dejaba el paso al “Período Especial en Tiempos de Paz”.

7. EL “PERÍODO ESPECIAL”: MOMENTO LIMINAL Y CREATIVO.

7.1 El epicentro del cambio.

Interpretamos los acontecimientos históricos de las cinco últimas décadas en Cuba como parte de una cadena de transformaciones en lo político, social y económico cuyo origen remonta al último tercio del siglo XIX. Entre sus últimos y más importantes eslabones se encuentran las reorientaciones en las decisiones políticas nacionales tomadas a raíz de los acontecimientos de 1989 en Europa centro-oriental, sobre todo en cuanto a las estrategias económicas y laborales y a la política monetaria. Para Cuba, como para los demás países adheridos al modelo de economía

centralizada y planificada, la desintegración del campo socialista significó en particular la ruptura de los acuerdos comerciales establecidos en tal marco y un cambio en el tipo de organización económica.

Las características de una economía orientada casi exclusivamente a la exportación en un número cualitativamente muy limitado de bienes (a parte el azúcar, cuatro eran los productos principales destinados a la exportación: cítricos, pescado, níquel y tabaco), diversificada en mínimo grado en cuanto a la producción destinada al consumo interno, dependiente en enorme medida de las importaciones desde los países socialistas y bloqueada económica y comercialmente por Estados Unidos, se demostraron inadecuadas en el mutado contexto global. Amenazados por una crisis económica sin precedentes, en 1990 los líderes cubanos dieron inicio a una etapa de transformaciones estructurales con el nombre de “Período Especial en Tiempos de Paz” –aunque su indefinida prórroga, hasta nuestros días, parece desvirtuar el pretendido carácter “especial”-.

Hasta los últimos años ochenta, aproximadamente el 80% de las relaciones comerciales cubanas tenía lugar con los estados miembros del Consejo de Ayudas Mutuas Económicas (CAME), integrantes el bloque soviético (Iglesia Caruncho, 1995). La disolución de los acuerdos comerciales en este ámbito comportó para Cuba la reducción del 47% de las exportaciones, lo que acabó determinando, junto con la suspensión de las subvenciones desde la URSS y la imposibilidad de acceder a fondos internacionales, una importante restricción de los ingresos y la disminución de la capacidad de importación del 70% (Xalma, 2002). El P.I.B. nacional empezó un descenso vertiginoso: a partir del '90 y durante los tres años sucesivos adquirió valores crecientemente negativos, bajando de un inicial -2,9% al crítico -14,9% (Pérez Villanueva, 2000: 74), calculándose un declive de aproximadamente el 35% con respecto a los años anteriores a 1989 (CEPAL, 2000).

Desde la esfera económica, la crisis empezaba a revertir sobre todos los ámbitos de la cotidianeidad, manifestándose en un descenso sensible en los indicadores del consumo personal, que durante el período señalado vió una reducción del 39% (Togores y García, 2003).

La ausencia de una estructura industrial y agrícola apta para la producción y el suministro de bienes destinados al consumo nacional agravó la situación de escasez provocando, como mecanismo perverso, la acumulación de una excedente masa monetaria en manos de la población. El crecimiento excesivo de la liquidez por el desequilibrio entre productos ofertados y dinero disponible, a su vez causó el deterioro de la capacidad adquisitiva de la moneda nacional y la devaluación del salario.

Durante los años ochenta el salario medio (entre 150 y 250 pesos) era suficiente para vivir: los productos de la “canasta básica” (frijoles, arroz, huevos, pollo, etc.) entregados mensualmente a cada ciudadano tenían un coste aproximado de 9 pesos y una duración de unos quince días, y los demás bienes que se necesitaban se podían adquirir en los “mercados paralelos” controlados por el Estado (Rosendahl, 2001).

La drástica depreciación del peso cubano y, con ello, de los salarios, empezó a desvirtuar el trabajo como medio para la subsistencia y a poner en duda su sentido. Si hasta finales de los años ochenta el salario estatal había constituido el 75% de los ingresos domésticos, desde principio de la década de los noventa perdía su valor como componente fundamental de las rentas familiares, pasando a constituir el 56% de los mismos (Togores y García, 2003). Al mismo tiempo, se estaban gestando variaciones en las estructuras y composiciones de los grupos domésticos, vinculadas a la necesidad de elaborar nuevas estrategias de subsistencia a través de la diversificación de las bases económicas⁹⁷. Las nuevas decisiones estratégicas abarcaban la sustitución o la complementarización del empleo en el espacio estatal con alguna actividad en la informalidad (intermediación, trabajos sin autorización, prostitución), las transacciones en el mercado negro y la exportación de fuerza de trabajo al extranjero a través de la emigración.

Al mismo tiempo que nuevos y modernos productos de marcas euro/norteamericanas empezaban a fluir con mayor intensidad hacia la mitad oriental de Berlín, entraban en Praga, Bucarest, Varsovia y Moscú, como resultado de un mercado globalizado, conectando entre sí realidades diferentes del planeta por una malla de interacciones económicas, en La Habana, Santiago de Cuba, Holguín y en los demás centros cubanos, las bodegas se vaciaban poco a poco de los productos de origen soviético, la “ventas libres” se desabastecían, cerraban los “mercados paralelos”, los bienes básicos para la alimentación y el vestir escaseaban, la falta de combustible limitaba fuertemente el transporte, muchos *ingenios* azucareros silenciaban sus motores, las luces y ventiladores de oficinas y viviendas se encendían y se apagaban según las franjas horarias, la reducción del fluido eléctrico obligaba a largas interrupciones en la producción y a reorganizar las actividades laborales y la vida cotidiana.

⁹⁷ Análisis realizados sobre las tendencias sociodemográficas generales de las familias cubanas a finales de los años noventa sobre la base de encuestas nacionales (Benitez, 1999) y estudios conducidos por el equipo especializado del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas del Ministerio de Ciencia y Tecnología de Cuba sobre una muestra de familias de la capital del país (Díaz Tenorio et al., 2000) evidencian como la crisis potenció el papel de la familia en la sociedad, expandiendo su la función económica con la elaboración de nuevas estrategias productivas y de diferentes patrones reproductivos en su seno. Registran como en los años noventa aumentan los núcleos monoparentales encabezados por mujeres, crecen los divorcios y rematrimonios, aumentan los casos de emigración al extranjero de uno de los miembros como decisión económica del grupo doméstico, suben las parejas con un sólo hijo, disminuyen los hogares nucleares y crecen los compuestos, así como la dimensión de las familias extendidas (Díaz Tenorio et al., 2000; Perera, 2001).

Los servicios de apoyo ofrecidos por el Estado a las familias en las cuales los adultos de ambos sexos se empleaban en un trabajo retribuido fuera del hogar -como las lavanderías, las guarderías para los niños y los comedores obreros- empezaron a deteriorarse. Ello acabó induciendo muchas mujeres a dejar de un lado sus funciones productivas para hacerse cargo de la reproducción del grupo, un “regreso a las paredes domésticas” que trataba de suplir las carencias estatales en cuanto al cuidado de los niños y de los ancianos, convirtiéndolas en malabares de la cocina, y en algunos casos rediseñando sus figuras profesionales a través del emprendimiento de trabajos informales más remunerativos en el propio domicilio.

De modo autónomo cada individuo empezaba la búsqueda de soluciones alternativas y creativas a las nuevas necesidades emergentes moviéndose en el plano extra-institucional. Se empieza a definir la imagen de una sociedad a dos capas, donde tras la figura oficial del colectivo “revolucionario” identificado y comprometido con los objetivos del sistema “socialista”, de acuerdo con sus principios y mecanismos (el trabajo voluntario, el racionamiento, la entrega a acopio, etc.), deja entrever las siluetas contrarias, de unos individuos que infringen estos principios (mediante mecanismos informales de reventa de los productos racionados, la substracción de bienes a entidades estatales para beneficio personal, la oferta de servicios o productos propios de modo no regulado, etc.), que tienen una actividad frenética en la dimensión sumergida, que dan vida a una vivaz y creciente segunda economía y que elaboran soluciones particulares a situaciones colectivamente críticas.

Actitudes y sentimientos múltiples comenzaron a abrirse camino entre la población: resistencia frente a una situación de crisis nacional, en aras de defender una independencia tan difícilmente conseguida; desmotivación frente a un trabajo compensado por un salario incapaz de servir en la crisis económica; frustración y cansancio por las expectativas de bienestar insatisfechas durante tres décadas y desvanecidas bajo las ruinas del muro de Berlín; una hormigueante actividad en el mercado sumergido y una manifiesta capacidad de encontrar vías de escape informales para seguir viviendo. Desde los primeros años noventa la mayor parte de lo que las personas necesitaban para vivir no procedía del racionamiento, ni de los siempre más escasos y desabastecidos puntos de venta estatales, sino de la segunda economía (Rosendahl, 2001).

Quienes tenían alguna habilidad manual y capacidades creativas se iniciaron en la producción artesana, sumándose a cuantos ya practicaban la artesanía como oficio en talleres estatales o como actividad paralela a algún otro empleo. Todos ellos, especialmente en la capital, dieron vida a mercados espontáneos en los cuales mover el exceso de masa monetaria: los fines de semana los mismos productores vendían objetos de uso cotidiano y ornamentación, en principio

en el jardín de “La Madriguera” o “Quinta de Los Molinos”, al lado de la céntrica calle Carlos III que atraviesa Centro Habana, posteriormente en la “Avenida de los Presidentes” o “calle G”, en la mitad del Vedado, y finalmente en una placita frente al malecón, a poca distancia de la sede precedente. Más tarde se desarrollaron otras dos ferias –ya oficializadas- activas casi todos los días de la semana, una en una zona limítrofe a la Catedral, y otra en el Vedado en proximidad de los principales hoteles⁹⁸.

El cambio en el modo de vivir y de organizar la cotidianeidad se reflejó también en las modalidades lingüísticas para expresar las experiencias de cada día. Vocablos como “resolver”, “inventar” o “luchar” se cargaron de un preciso significado simbólico, más abarcador que el convencional: “resolver la gasolina para el carro”, “resolver una plaza en la guardería” o simplemente “resolver la leche, unos muslos de pollo o un litro de aceite”, indican el esfuerzo de cada cual para conseguir por la vía informal bienes casi desaparecidos del mercado o servicios escasos, así como “inventar la comida” o “arreglar el frigorífico con un invento” significa la búsqueda de soluciones de emergencia, pero sin alternativas. Más complejo es el significado de “la lucha”, que incluye connotaciones de género según patrones tradicionales (en los significados extremos puede indicar el ejercicio de la prostitución para la mujer y los tráficos ilícitos para el hombre), o “la luchita”, más suave y alternativo al “resolver” y al “inventar”, siempre fuera de los límites de lo regularmente permitido.

En este desesperado “buscarse la vida” sufre una traslación el límite ético entre lo lícito y lo ilícito, que ve una dilatación del primero. Sobre la base de una necesidad generalizada permite justificar⁹⁹ acciones delictivas (como el robo al Estado), poniendo nuevos fundamentos para la creación de una ética social híbrida compartida. Al mismo tiempo, la adopción difundida de estos nuevos “habitus”, en el sentido de P. Bourdieu, y de las “prácticas”¹⁰⁰ que de ellos se generan, fortalece el papel de las redes sociales en un ambiente de elevada informalidad, accentúa la importancia de los lazos familiares y de amistades, las relaciones de confianza basadas en el apoyo mutuo y en la complicidad, así como comportamientos de reciprocidad.

⁹⁸ Hasta finales de 1993 las ventas en estas ferias se realizaban en pesos cubanos y los principales clientes eran locales; más tarde, con el incremento de la llegada de extranjeros, se modificó el tipo de oferta, más orientada al turismo, y la moneda con que preferentemente se comercializa (dólar y luego CUC).

⁹⁹ Cubanos y cubanas justificaban tales comportamientos en el plano privado, mientras que los seguían condenando en lo público. Esta actitud es definida en Cuba, entre la población, como una “doble moral”.

¹⁰⁰ Pierre Bourdieu [1980] define el “habitus” como un “sistema de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas para funcionar como estructuras estructurantes, es decir como principios generadores y organizadores de prácticas [...]” y estas últimas como “sistema de estructuras cognitivas y motivacionales en un mundo de fines ya realizados, modos de empleo [...] útiles o instituciones (Bourdieu, 1991: 92,93).

De modo similar a cuanto ocurrido en otros países del área ex-socialista, en Cuba la segunda economía refuerza su papel de complementariedad con la contraparte formal, y las prácticas irregulares a que da origen -aunque contrastan con los principios declarados del socialismo y hechos propios por el discurso dominante-, surgen de esta relación. Volvemos a referirnos, en un esfuerzo de comparación que quizás más adelante pueda conducirnos hacia consideraciones válidas más allá del caso en examen, a otros análisis realizados en países de la antigua área soviética.

Tomamos como referente la investigación conducida por la socióloga Martha Lampland (1995) en Sárosd, un pueblo agrícola de Hungría, durante los años ochenta. A través del análisis del proceso de transformación de los modelos laborales, las prácticas económicas y sociales, las nociones del trabajo, del tiempo y del dinero y de las formas de pensamiento de los trabajadores a consecuencia de la colectivización de las tierras, Lampland nota como lo que marca sus vidas, sus prácticas cotidianas y sus pensamientos son actitudes individualistas, utilitaristas y orientadas al logro de alguna ventaja económica. Evidencia como, aunque insertos en una estructura de tipo socialista, los individuos se preocupan de alcanzar un beneficio personal, desarrollan una clara distinción entre lo público y lo privado y atribuyen a las determinantes económicas un peso importante en varios aspectos de sus vidas. Desarrollan formas laborales y actitudes frente al trabajo diferentes cuando se aplican en las cooperativas o en tierras de uso doméstico: perciben el trabajo en los órganos colectivos como poco pagado y mal organizado, por lo cual prefieren dedicar más energías al cultivo de las tierras de uso particular. Según la autora, son las instituciones típicamente socialistas como la propiedad colectiva y la planificación, y no las reminiscencias del período capitalista anterior, las que estimulan el desarrollo de tales comportamientos y de una actitud individualista hacia el trabajo. De tal modo, esta es la tesis de M. Lampland, muchas de las experiencias socialistas estarían estructuradas por prácticas estrictamente similares a las de las economías políticas capitalistas (Ibidem: 7).

Nosotros queremos matizar estas conclusiones y creemos que para interpretar esta tensión hacia la búsqueda de un beneficio personal y el desarrollo de actitudes utilitaristas en un contexto de base supuestamente socialista, es necesario enmarcar el fenómeno en los límites de una economía de escasez y de fuertes necesidades. Esto induce, casi como opción obligada, a los individuos particulares a operar en el plano informal, estimulando la propia creatividad (“el invento”), tratando dar soluciones individuales a un problema colectivo, y enfocando las propias acciones hacia el logro de un beneficio centrado en sí, en el propio grupo doméstico o en el entorno social más cercano, pero no en el colectivo social en su conjunto. De este modo, en Cuba, al igual que en la Hungría socialista, se convierten en praxis habituales la apropiación

personal de bienes colectivos (a veces para su reventa) y la prestación de servicios laborales informales o la comercialización de productos sin autorización, a la vez que las relaciones fuertemente personalizadas y desarrolladas en los ámbitos más diversos constituyen verdaderos recursos y se transforman en meros instrumentos económicos.

De este modo, el desarrollo de prácticas individualistas y utilitaristas, orientadas al beneficio económico particular, más que ser una reproducción de actitudes propias de las economías capitalistas son la respuesta a una situación de urgencia y la reacción creativa de la población civil, que a la vez contradicen los principios sobre los cuales se cimenta el sistema y le permiten mantenerse de pie.

7.2 La reacción.

A principio de los años noventa subsistir en Cuba estaba, en la mayor parte de los casos, completamente desvinculado de la oficialidad así como del empleo formal y en estricta dependencia con las capacidades de cada cual de desenvolverse en la economía subterránea¹⁰¹, de emplear a algún familiar en el extranjero o buscar contactos con antiguos parientes emigrados hace años o con antepasados residentes fuera del país, en la esperanza de recibir de ellos posibles ayudas económica o apoyo en el proceso de salida del país. Las “remesas” informales de dinero desde el extranjero, en un período en el cual (y a pesar de que) la tenencia del dólar seguía siendo fuertemente penalizada por las autoridades cubanas, constituía una de las principales fuentes de subsistencia para la población. Se estima que entre los años 1989 y 1994 el flujo de remesas anuales se situase entre los 300 y los 400 millones de dólares (Díaz Briquets et al., 1994). Su destino principal, además que el ahorro, era el espacio sumergido de la economía, donde el dólar se había insertado como medio de cambio y unidad de cuenta, sustituyendo parcialmente al peso cubano (Xalma, 2002). Se había organizado un mercado subterráneo de divisas que fijaba el cambio entre el dólar y la moneda nacional¹⁰², fuertemente devaluada, permitiendo establecer los precios de los bienes ofertados en ambas monedas.

¹⁰¹ Uno de nuestros entrevistados, por ejemplo, nos confirma “*En el '93 ya ni empecé a trabajar ni nada, andaba inventando. [...] Me salía mejor, porque estaba llevando cosas para vender para el campo, traía cosas y así. Por ejemplo, para allá llevaba champú, pinturas de uñas, jabones, detergentes, entonces de allá traía arroz, frijoles, cosas que aquí no había.*” (empleado, varón, cafetería CF2).

¹⁰² Datos relativos al la evolución del cambio informal entre los años 1989 y 1992 indican la equivalencia de un dólar con respectivamente 5, 7, 20 y 45 pesos cubanos (CEPAL, 1997; Sánchez Egózcue, 2000).

Frente, por una parte, a los desafíos de una sociedad civil que se demostraba cada día menos dependiente del Estado y progresivamente más emprendedora -aunque en el marco de la informalidad y en el contexto de espacios económicos sumergidos (Ritter, 2004)- y, por otra parte, a una economía en franca recesión, el Gobierno reconoció la necesidad urgente e improrrogable de aplicar medidas de corrección.

Una primera reacción a los más peligrosos presagios de una crisis social irreversible, se manifestó en el IV Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC, 1991a; PCC, 1991b), donde se puso la atención sobre las nuevas dificultades a que debía enfrentarse el país, se debatió sobre las principales medidas a adoptar y se analizó la posibilidad de incrementar el papel de la pequeña iniciativa privada en la economía. Este análisis, resquicio de una posible apertura del régimen hacia formas económicas y de organización sociolaboral hasta entonces no admitidas, encontró durante el año siguiente un respaldo por algunas modificaciones aplicadas al texto constitucional de 1976. En particular, las revisiones aportadas, querían poner las bases para una reestructuración del sistema económico, que posibilitase la propiedad privada de los medios de producción, facilitase la formación de cooperativas y favoreciese la entrada de capital extranjero en el sector productivo:

Artículo 19: “El Estado reconoce la propiedad de los agricultores pequeños sobre las tierras que legalmente les pertenecen y los demás bienes inmuebles y muebles que les resulten necesarios para la explotación a que se dedican, conforme a lo que establece la ley. [...]”.

Artículo 20: “[...] Se autoriza la organización de cooperativas de producción agropecuaria en los casos y en la forma que la ley establece. [...]”.

Artículo 21: “Se garantiza la propiedad personal sobre los ingresos y ahorros procedentes del trabajo propio, sobre la vivienda que se posea con justo título de dominio y los demás bienes y objetos que sirven para la satisfacción de las necesidades materiales y culturales de la persona.

Asimismo se garantiza la propiedad sobre los medios e instrumentos de trabajo personal o familiar, los que no pueden ser utilizados para la obtención de ingresos provenientes de la explotación del trabajo ajeno.[...]”

Artículo 23: “El Estado reconoce la propiedad de las empresas mixtas, sociedades y asociaciones económicas que se constituyen conforme a la ley”.

(Constitución de Cuba, 01/08/1992).

Sobre este punto de apoyo se edificarán los decretos leyes y las resoluciones gubernativas de los años sucesivos, destinadas a transformar decisivamente la estructura económica, laboral y social cubana.

En los términos de la antropología, interpretamos esta fase crítica de la Revolución cubana como un momento “liminal” (Van Gennep, 1960 [1908]) de su desarrollo histórico, un período excepcional del tránsito o transformación social. Como todas las etapas de paso, es caracterizada por el riesgo y la incertidumbre, es precedida por experiencias de ruptura con una situación anterior -la separación del modelo de desarrollo económico perpetuado durante tres décadas, tras el cuestionamiento de su validez absoluta- y es acompañada por actos iniciáticos a la situación nueva -la emanación de decretos de relativa apertura económica-. Todo ello mediante la guía de la autoridad colectivamente consagrada, el Estado, y en el marco de una periodización sagrada (del “Proceso de Rectificación” al “Período Especial”).

Es así que, a partir de la mitad de 1993, el Gobierno cubano se ve obligado a revisar sus estrategias de desarrollo y aplicar a la base económica una serie de modificaciones estructurales, aunque de carácter parcial y selectivo (Monreal y Rúa, 1995), introduciendo en el tejido social elementos característicos de los sistemas de mercado.

Como primera y dolorosa decisión¹⁰³, Cuba abre sus puertas al dólar, que sale del mercado negro y permite la entrada libre de los cubanos a las tiendas estatales en divisas (“diplotiendas”¹⁰⁴), se convierte en el factor de intermediación entre la población local y los visitantes foraneos (Cuba empezaba a proponerse como destino turístico internacional) y, finalmente, deviene el nuevo objetivo que justifica el “invento”, “la lucha” y las estrategias para “resolver”.

La legalización del dólar como moneda corriente en el país tenía entre sus propósitos principales la captación por parte del Gobierno de una moneda fuerte con la cual entablar nuevas relaciones comerciales en el mercado mundial, buscar en ello una reinserción sobre nuevas bases (y a través de exportaciones de nuevo tipo), dadas también las limitaciones más ásperas impuestas en los últimos años por el recrudecimiento del bloqueo¹⁰⁵ económico por parte de Estados Unidos.

¹⁰³ Decreto Ley n. ° 140, 13/08/1993.

¹⁰⁴ Se trata de puntos de venta reservados a diplomáticos, a cubanos autorizados a recibir ingresos en dólares por realizar actividades oficiales relacionadas con el exterior y sucesivamente a turistas. Hasta la despenalización del dólar, los cubanos con acceso informal al mismo, conseguían comprar los productos vendidos en estas tiendas por intermediación de extranjeros y personas autorizadas.

¹⁰⁵ En 1992, con la “Ley Torricelli”, el Gobierno de Estados Unidos había fortalecido, con medidas más restrictivas, el bloqueo comercial que hace treinta años había aplicado a Cuba. Cuatro años más tarde, la política estadounidense adoptó posiciones todavía más radicales, mediante la “Ley Helms-Burton” o “Cuban Liberty and Democratic Solidarity (Libertad) Act of 1996”, cuyas cláusulas establecían principalmente el endurecimiento de las sanciones internacionales en contra del Gobierno de F. Castro, el apoyo a cuantos proponían una Cuba “libre e independiente”

Tras la liberalización del dólar y el establecimiento de un régimen de dualidad monetaria, con una tasa de cambio oficialmente establecida, se puso en evidencia todavía mayor el nivel de deterioro de la economía nacional y del poder de adquisición de los trabajadores. En 1993 la tasa de cambio del peso frente al dólar era de 100:1 y en 1994, apogeo de la crisis, de 130:1, cuando el salario medio alcanzaba solamente los 185 pesos (ONE, 2001; BCC 2001).

En moneda nacional o en divisa, el mercado negro seguía funcionando como la fuente de abastecimiento principal para la mayoría de la población: sus precios eran inferiores a los de las cadenas de venta estatales en dólares, las “Tiendas de Recuperación de Divisas (TRD)”¹⁰⁶, y en ellos se podían encontrar bienes y servicios ausentes en el área estatal. Una segunda medida de reforma estructural surgió parcialmente como intento de limitar el crecimiento de la economía y del trabajo subterráneo y elevar a posiciones de oficialidad parte de las transacciones económicas que tenían lugar en este espacio y de la fuerza de trabajo que se empleaba en la clandestinidad. Efectivamente, se estima que en los primeros años noventa unas 25 mil personas practicaban informalmente 75 tipos de actividades laborales, principalmente en la alimentación, oficios de reparación y los servicios personales (Togores, 1996).

Parcialmente como reacción a ello, pero también con el propósito de paliar el creciente nivel de desempleo¹⁰⁷, con el Decreto Ley n.º 141 (08/09/1993) se da un nuevo reconocimiento al trabajo por cuenta propia. Este, entendido por la voluntad estatal como una forma de autoempleo o de trabajo familiar, se acabó pronto convirtiéndose en el área de desarrollo para la microempresa cubana.

En poco tiempo, se extiende este intento de reestructuración económica a las zonas rurales¹⁰⁸, donde se disuelven algunas grandes empresas agropecuarias estatales y sus tierras contribuyen a crear un nuevo tipo de cooperativas (Unidades Básicas de Producción Agropecuaria¹⁰⁹, UBPC) o son asignadas a la explotación agrícola privada.

y la protección de los derechos de propiedad de los nacionales estadounidenses (usinfo.state.gov/regional/ar/us-cuba/libertad.htm).

¹⁰⁶ A diferencia de las “diplotiendas” anteriormente existentes, las TRD son tiendas de acceso libre para toda la población. Como el mismo nombre indica, constituyen puntos de captación de divisas por parte del Estado, para su reutilización. Además, tienen como objetivo reactivar la producción nacional por la demanda en divisas en el ámbito del consumo privado (Marquetti, 2000).

¹⁰⁷ Desde un promedio inferior al 5% a lo largo de los años ochenta, el desempleo declarado había crecido hasta casi el 8% en 1994 (MINEP, 1997). Para ese año se calculaba que unos 500 mil trabajadores desocupados recibían un subsidio de desempleo correspondiente al 60% de su sueldo (Ibidem).

¹⁰⁸ Decreto Ley n.º 142, 21/09/1993.

¹⁰⁹ La Resolución n.º 16-93 establece la entrega, en régimen de usufructo gratuito, a las UBPC de parte de las tierras antes pertenecientes a las empresas estatales y define las modalidades de venta a las mismas de los medios de producción necesarios, para los cuales el Banco Nacional de Cuba hubiera puesto a disposición unos créditos (Gaceta Oficial, 20/10/1993). Estos cooperativistas entonces son dueños de los medios de producción pero no de las tierras que trabajan. Además, las UBPC están sujetas a un rígido control y a numerosas limitaciones por parte de la

Las tierras pertenecientes a las empresas estatales (agropecuarias, silvícolas y las centrales azucareras) pasan de un 80,7% del total en 1989 a un 48,7% en 1997; las que corresponden a las cooperativas (antes de 1993 se consideran sólo las Cooperativas de Producción Agropecuarias) pasan del 8,6% al 39,4% (31,9% correspondiente a las UBPC), y las que se encuentran en manos de campesinos particulares (incluyendo los miembros de las Cooperativas de Créditos y Servicios) aumentan del 10,7% al 11,9% (Valdés Paz, 2000: 109).

Reestructurada parte de la producción agrícola, quedaba por actuar sobre la esfera del consumo, para tratar atenuar el problema de desabastecimiento alimenticio, sobre todo en las áreas urbanas. La importancia de la seguridad alimentaria para mantener cierta base de consentimiento entre la población fue explícitamente reconocida por el comandante Raúl Castro, el más pragmático entre los hermanos:

“Hoy el problema político, militar e ideológico de este país es buscar comida [...] Si hay comida para el pueblo no importan los riesgos” (Castro, Raúl, 1994).

El mismo había anunciado, el 17 de septiembre de 1994, la creación de los mercados agropecuarios libres¹¹⁰, espacios de comercialización para la venta del excedente productivo de los agricultores privados y los cooperativistas (una vez vendido al Estado la cantidad establecida), a precios que reflejan la relación entre oferta y demanda (IPS, 1995). Se repetía así algo ya desafortunadamente intentado en el año 1981, aunque el mutado contexto histórico y una situación de mayor emergencia alimenticia en esta última ocasión acabaron por favorecer su desarrollo en el mediano plazo¹¹¹.

Siguiendo un proceso análogo, en el mismo período se abrieron los “mercados de artículos industriales y artesanales”¹¹², también fuente de empleo privado y espacio de venta para los productos “menores” de las empresas públicas.

autoridad estatal: en concierto con ella se elaboran los planes de producción, los recursos son asignados centralmente, el abastecimiento de los materiales necesarios a las tareas laborales se realiza por medio de las empresas estatales, no existe un mercado libre de insumos al cual el productor pueda acudir a partir de los resultados de su trabajo y, por último, la venta de los bienes producidos interesa principalmente el Estado mediante el acopio. Solamente el excedente de la producción, una vez cumplidos los compromisos con el Estado, puede ser vendido en los mercados libres. La organización interna del trabajo, así como la gestión económica de los salarios y de los incentivos a la producción son autónomas (Burchardt, 2000). Se trata entonces de un modelo híbrido entre la cooperativa y las empresas públicas, de modo similar a las cooperativas surgidas a principios de la Revolución.

¹¹⁰ Decreto Ley n.º 191, 19 de septiembre de 1994.

¹¹¹ A pesar de ello, no han faltado las críticas, sobre todo en el último año, por parte de Gobierno hacia la praxis de funcionamiento de estos mercados, los controles severos sobre un sistema de abastecimiento irregular y los precios elevados, junto con reiteradas condenas al enriquecimiento de los campesinos privados, trabajadores e intermediarios que gravitan alrededor de estos mercados. Uno de estos últimos episodios tuvo lugar en los meses de noviembre y diciembre de 2005, con inspecciones, confiscación de productos y multas en varios agromercados de La Habana (Vicent, 2005).

¹¹² Decreto Ley n.º 192, 21/10/1994 MINCIN-MINIL.

La ampliación de la actividad privada y la apertura de puntos de venta para sus producciones, junto con la formación de un nuevo canal “libre” para la comercialización de bienes alimenticios básicos (carne de cerdo, hortalizas, fruta) contribuían así a dar forma a una economía mixta, en la cual mecanismos de mercado y planificación centralizada se combinaban como dos modalidades complementarias, aunque en ciertos aspectos antagónicas, de regulación de la economía.

Esto se acentúa un año más tarde, en 1995, con la aprobación de una nueva regulación sobre la presencia de las “Inversiones Extranjeras Directas” en el territorio nacional y cubanas en el exterior¹¹³. Ya desde 1982 existía una norma jurídica (Decreto Ley 50) que regulaba las operaciones de las empresas extranjeras en Cuba, principalmente en el sector de las exportaciones y del turismo internacional. A pesar de ello, las garantías ofrecidas por el Estado cubano eran consideradas insuficientes por los inversionistas extranjeros, así como excesivamente restrictivo el límite al 49% del capital en la asociación con una empresa nacional. Todo ello frenó la participación foránea en los años ochenta. Las mutadas condiciones del Período Especial, que acarrearón la necesidad urgente de captar divisas y conseguir capital para adquirir materias primas y tecnología que permitiese al país diversificar sus producciones e insertarse nuevamente en el mercado mundial, indujo el Gobierno a diseñar condiciones más propicias y atractivas para los potenciales socios no cubanos. De tal modo, con la Ley n.º 77 de septiembre de 1995, por primera vez en Cuba se admitía la presencia de actividades económicas con capital 100% extranjero y se abría la posibilidad de su participación en todos los sectores de la economía, a excepción de las áreas básicas de monopolio estatal como la salud, la educación y las fuerzas armadas.

La ley 77/95 permite la participación del capital externo en las modalidades de asociación con empresas cubanas en forma de *joint-ventures*, asociaciones económicas internacionales, compañías con capital totalmente extranjero, contratos de producción cooperada de bienes o prestaciones y, finalmente, contratos de administración productiva. Los sectores económicos en los cuales la inversión extranjera ha conseguido los resultados mejores, tras casi una década, incluyen la industria básica (minería y petróleo), el turismo, las telecomunicaciones, la industria alimentaria y de bebidas y la construcción (Pérez Villanueva, 2003).

Entre las diferentes modalidades de intervención del capital extranjero en Cuba, nos parece especialmente interesante el caso de las empresas mixtas, donde operan al mismo tiempo, y supuestamente de modo cooperado, gerencia cubana y extranjera. La segunda procede de algún

¹¹³ Ley de la inversión extranjera, N.º 77/95, 05/09/1995.

país capitalista¹¹⁴ y es portadora de un modelo de dirección y de gestión de los recursos, humanos y materiales, que difiere sustancialmente del modelo local y se rige sobre una lógica de mercado. En estas empresas se emplean casi exclusivamente trabajadores cubanos (a excepción de algunos extranjeros con cargos de relieve en los diferentes sectores), contratados por una “entidad empleadora” estatal después de un proceso de selección (Resolución n.º 23/2003 MINTSS). De tal modo el trabajador percibe su salario en moneda nacional desde la entidad estatal, según los criterios y las cantidades establecidas por el Ministerio de Trabajo. A pesar de ello, el socio extranjero paga al empleador cubano para cada trabajador una cantidad en moneda libremente convertible (también fijada por el Ministerio) que representa un importe notablemente superior al sueldo en pesos cubanos entregado a los ocupados¹¹⁵. El elemento de ventaja para los trabajadores, nuevamente en la dimensión informal, lo constituyen los "estímulos" o compensaciones extraordinarias que reciben por parte de la gerencia extranjera (en divisas), diferentes según sus posiciones en la escala ocupacional, sus capacidades y dedicación, así como algunos beneficios complementarios tipo vestuario y artículos de aseo (Travieso-Díaz y Trumbull, 2002: 179-197).

Es significativo el número de trabajadores que conocen un proceso de reubicación hacia este nuevo sector emergente desde 1995. Durante el primer año encontraron empleo en ello 13.800 individuos, cantidad que aumentó de un tercio el año siguiente y que se multiplicó por dos en 1999, alcanzando los 26.000 empleados, para subir hasta 27.200 en 2003 (ONE, 2001 y 2005).

Creemos que en este nuevo espacio laboral, el desarrollo de las relaciones de trabajo entre empleados cubanos y gerencia extranjera, el contacto con modalidades de trabajo distintas, la adquisición de nuevas prácticas laborales, así como la interacción entre la dirección local y la foránea, pueden conducir a un proceso de transformación doblemente articulado (Palenzuela y Sacchetti, 2005). Según nuestra hipótesis¹¹⁶, por una parte, empresas extranjeras y empresas cubanas emprenden un proceso de negociación sobre los modelos gerenciales, las estrategias

¹¹⁴ Datos relativos al año 2003 indican la siguiente participación de los países extranjeros en las asociaciones económicas con Cuba: 98 para España, 52 Canadá, 51 Italia, 15 Francia, 11 México, 10 China, 9 United Kingdom, 9 Alemania, 8 Panamá y cantidades todavía inferiores otros países (Spadoni, 2004). No obstante, los nuevos acuerdos comerciales tomados con China y Venezuela desde finales de 2004 puede que en los próximos años alteren esta situación (“Acuerdos...”, 2004; Mesa-Lago, 2006).

¹¹⁵ A este respecto, nos parece interesante la observación de T. Henken (2006), que establece un paralelismo entre la subcontratación de los trabajadores en el capitalismo (considerando especialmente las corporaciones transnacionales que operan en el resto de América Latina) y la fórmula cubana de “recontratación” por parte del Estado hacia los trabajadores que destinará a las empresas mixtas, ya que el contrato directo y más remunerativo se establece entre la firma extranjera y la entidad empleadora estatal.

¹¹⁶ Un proyecto de investigación del Plan Nacional I+D (2004-2007) dirigido por el Dr. Pablo Palenzuela, en el cual participamos, contempla entre sus objetivos el análisis de las transformaciones en las culturas del trabajo de los empleados cubanos en empresas mixtas, con capital o administración española en el turismo, y el tipo de interrelación que se establece entre gerencia cubana y extranjera. A tal investigación dejamos el desarrollo de la hipótesis que aquí formulamos.

administrativas y laborales a adoptar, que acaba en una forma de gestión híbrida. Por otra parte, los trabajadores cubanos, socializados en el contexto declaradamente socialista de la Revolución, cuyos principios económicos se construyen sobre una lógica redistributiva y prácticas supuestamente igualitaristas, encaminan un proceso de transformación en sus culturas del trabajo al entrar en una entidad mixta, cuyos modelos de organización del trabajo y de gestión de los recursos resultan de esta negociación/adaptación entre ambas direcciones.

En definitiva, como resultado de estas reformas estructurales -la ampliación del trabajo por cuenta propia, la apertura de mercados agropecuarios libres, lo que algunos han definido como la “tercera reforma agraria” (Burchardt, 2000) y, finalmente, la nueva disciplina para las inversiones extranjeras directas y el trabajo en el sector mixto - asistimos simultáneamente a la transferencia hacia el ámbito formal de muchas de las actividades que antes habían permanecido en la sombra, a un mayor dinamismo en la iniciativa privada especialmente urbana, a un intento de cooperativización y “campesinización” de las zonas rurales y a la reubicación de parte de la fuerza de trabajo del país hacia actividades con menos vínculos de dependencia con el Estado, en una proporción creciente en los años (Cuadro 1).

Cuadro 1: Trabajadores en entidades estatales y no estatales y variación porcentual: 1981-2003.

Año	1981a	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total ocupados	2.867,6	3.591,0	3.626,7	3.705,2	3.753,6	3.821,3	3.843,0	3.968,9	4.024,1	4.073,9
Entidades estatales	2.632,8 91,8%	2.902,8 80,8%	2.940,7 81,8%	2.984,1 80,5%	2.985,7 79,5%	2.979,0 78%	2.978,2 77,5%	3.039,0 76,6%	3.086,3 76,7%	3.104,9 76,2%
No estatal (Empr. Mixtas, Cooperativas, Privado nacional)	234,8 8,2%	688,2 19,2%	686,0 18,9%	721,1 19,5%	767,9 20,5%	842,3 22,0%	864,8 22,5%	929,9 23,4%	937,8 23,3%	969,0 23,8%
Desplazamiento sector estatal a no estatal		+270 (+11%)	+37,9 (-0,3%)	+35,1 (+0,6%)	46,8 (+1%)	+74,4 (+1,5%)	+22,5 (+0,5%)	+65,1 (+0,9%)	+7,9 (-0,1%)	+31,2 (+0,5%)

(a) se refiere al Censo de Población y Viviendas de 1981, último realizado antes del año 2002.

Fuente: ONE, 2001; 2005 y elaboración propia.

7.3 Los efectos.

A partir de las iniciativas gubernamentales mencionadas, entre 1993 y 1995 se van delimitando espacios económicos (Martín Romero, 2002a) hasta entonces muy reducidos o con

características distintas -el trabajo por cuenta propia, en las cooperativas (UBPC), en los mercados agropecuarios y el sector empresarial mixto- dentro de los cuales aparecen nuevos agentes económicos: microempresarios y sus asalariados, cooperativistas, intermediarios y empleados para empresa extranjeras.

La definición de estos nuevos espacios se encuentra estrechamente vinculada con un proceso de transformación en las estrategias de desarrollo nacional, que hiciesen más competitiva la oferta cubana en el plano internacional, dinamizase la producción interna y lograrse una mayor productividad mediante el empleo de medios tecnológicos más avanzados y del uso más eficiente de los recursos humanos disponibles.

Las líneas de actuación del “Período Especial” se articulaban sobre una reorganización del aparato productivo, una disminución del consumo energético, la reorganización de las exportaciones hacia nuevos mercados, la valoración del turismo como recurso, la elaboración de un programa alimentario –priorizando el sector agrícola- y el fortalecimiento de la industria farmacéutica y la biotecnología (Ruiz Ligeró, 1994).

La presencia de la inversión extranjera permitió avanzar en este sentido, potenciando sobre todo la industria básica (minería y petróleo), las telecomunicaciones, la industria alimentaria y de bebidas y el turismo. En particular, éste último sustituyó gradualmente el azúcar como principal fuente de ingresos procedentes de las exportaciones (cfr. Cuadro 2), de modo que la producción de la caña y de sus derivados –sobre los cuales durante más de treinta años el discurso político había construido las esperanzas de crecimiento económico nacional - pasó a ocupar una posición del todo periférica en la estructura de los ingresos nacionales.

En relación a ello, un proceso de reubicación masivo de la fuerza de trabajo ha tenido lugar en el país, sobre todo a partir de 2002, como consecuencia del desmantelamiento de la mitad de las centrales azucareras¹¹⁷. Más allá de las consecuencias económicas que todo ello ha causado sobre los trabajadores afectados y sus familias, destacamos el impacto que tal proceso puede haber tenido sobre los referentes simbólicos y el universo de significados de un gran número de

¹¹⁷ Debido a los resultados reportados en las zafras de los últimos años, en descenso desde 1989 (ONE 2003; EFE 2004), y al decrecimiento del precio del azúcar en el mercado mundial, en el año 2002 el Gobierno cubano decidió dejar en actividad solamente 71 de las 156 centrales azucareras del país y dedicar 14 de ellas a la producción de mieles y derivados de la caña (Varela Pérez, 2003). En la actualidad su cantidad es todavía inferior.

individuos¹¹⁸ dedicados al cultivo de la caña y a su elaboración desde principios de su vida laboral, en muchos casos como parte de una experiencia generacional¹¹⁹.

Esta política lleva consigo un estado de desorientación que no es sólo física (cierre del lugar de trabajo) sino también cognitiva. Desaparece un ámbito habitual de socialización, el *batey*¹²⁰, un entorno para el desarrollo de las relaciones interpersonales y de la formación subjetiva, en el cual toman cuerpo específicas expresiones culturales e interpretaciones de la realidad. Entra en crisis un oficio y con ello palidece el sentido de un *corpus* de conocimientos técnicos y saberes. Se trata de un proceso de transformación en las componentes materiales e ideáticas de las culturas del trabajo, de sumo interés investigativo.

Cuadro 2: participación porcentual de los diferentes sectores en los ingresos procedentes de las importaciones.

Exportaciones	1990	1994	2000	2001
Turismo	4,1	34,1	45,1	45,5
Azúcar	72,7	30	10,4	11,4
Bebidas alcoholicas	0,2	0,3	0,3	0,5
Tabaco	1,2	2,2	3,2	3,2
Níquel	6,5	7,9	13,3	10,7
Otros	15,3	25,5	27,7	28,7

Fuente: One 2000;2005.

Esta reorientación en las estrategias económicas nacionales, en gran medida obligada por las exigencias de reinserción en el circuito global, ha permitido alcanzar una sensible mejora económica, sobre todo durante los primeros años: se ha podido detener la caída del Producto Interno Bruto lográndose progresivos incrementos, el déficit del Presupuesto del Estado ha disminuido de un 33,5% del PIB en 1993, a un 2,4% en 1996 y se ha verificado una revalorización del peso cubano, evidente en la disminución de la tasa de cambio frente al dólar de 130:1 en 1994 a 23:1 en 1997 (González, 1998).

¹¹⁸ Alrededor de unos 100 mil empleados de la agroindustria azucarera (sobre un total de unos 420 mil) pierden su empleo durante 2002 con la perspectiva de ser pronto reubicados, aunque en otros sectores y con diferentes funciones (Varela Pérez, 2003; Silberman et al., 2004).

¹¹⁹ "*Sin azúcar no hay país*" se titula una reciente investigación de corte histórico acerca de la evolución del cultivo de la caña y de la organización de la industria azucarera en Cuba a partir de su independencia colonial (Santamaría García, 2001), recuperando en el título una frase de uso frecuente en la tradición campesina, en las canciones y los dichos populares. Estos tienen una presencia abundante en la tradición oral y escrita del pueblo cubano (por ejemplo, cfr. De Acosta, 1926).

¹²⁰ Definimos los "bateyes" como pueblos en los cuales se encuentran los edificios destinados a la producción y almacenamiento del azúcar, pero también las viviendas de los trabajadores y sus familias y otros lugares para su vida social. Con el cierre de los centrales, los miembros de estos colectivos se encuentran frente a la dificultad de cambiar de entorno, modelo de vida y reorganizar su cotidianidad.

Otra medida de actuación posterior interesó las empresas estatales: desde 1998 ellas se vieron implicadas en un intento de actualización y adaptación a la economía global con el nombre de “Perfeccionamiento Empresarial”. Su objetivo central era afirmar las potencialidades de la empresa socialista como alternativa posible al modelo neoliberal. En el plano del trabajo significó, en la mayor parte de los casos, una reducción de la plantilla y el intento de un uso más eficaz de la fuerza de trabajo empleada. En el aspecto relativo a la gestión de la empresa, trató de aplicar una modernización en los estilos de dirección, que requerían un distanciamiento de lo que ha sido definido por el especialista cubano en estudios de trabajo José L. Martín “la tradicional e inconveniente cultura de dirección predominante hasta los noventa” (Martín, 2002b: 5). Es todavía muy pronto para conseguir un diagnóstico de cierta confiabilidad acerca de los efectos positivos o negativos del proceso, tanto para los trabajadores como para las empresas. No obstante, se trata de un tema que ha despertado interés entre los científicos sociales cubanos, principalmente los investigadores a que refieren las citas a lo largo del texto y que pertenecen al equipo de estudio sobre trabajo y relaciones laborales del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (CIPS) en La Habana.

El incremento de los indicadores económicos durante la década de los noventa ha ido acompañado, al mismo tiempo, por efectos contradictorios e indeseados sobre la sociedad cubana.

En primera instancia, resalta la ausencia de una relación directa entre recuperación económica y reactivación de la demanda de fuerza de trabajo: los sectores reanimados¹²¹ o emergentes de la economía generan menos empleos por la utilización de tecnologías más avanzadas y por la búsqueda de un uso más eficiente de los recursos humanos, utilizando menor cantidad de fuerza de trabajo (Martín y Nicolau, 1999)

En segundo lugar, la dualidad monetaria discrimina fuertemente a quien tiene acceso únicamente a la moneda nacional por vías del empleo en el sector público, y favorece a quienes a través de otra forma laboral (o por vías ajenas al trabajo) acceden más fácilmente al peso convertible (por su posible cambio en dólares, euro u otra divisa extranjera). De tal modo, las diferencias entre los ingresos mínimos y máximos de los grupos domésticos se expanden y salen del control de la autoridad estatal.

¹²¹ Por sector reanimado de la economía se entiende el que está basado en mecanismos de financiamiento en moneda convertible (peso cubano convertible/dólar), disfruta de una mayor autonomía económica y tiene vínculos más directos con el mercado interno y externo. En el espacio no reanimado se encuentran las empresas o unidades económicas que dependen del financiamiento estatal y se ocupan de actividades no mercantiles o se inscriben en marcos locales. El sector emergente de la economía es aquel relacionado con el turismo, el manejo y la reproducción de moneda convertible (Campos Carrera, 2003).

Si antes del Período Especial y sucesivamente a la Reforma General de Salarios de 1983, la diferencia entre salarios mínimos (en una escala con 13 grupos de calificaciones/salarios) se movía en un rango de 4,5 a 1¹²² (Espina, 2003), desde la mitad de los años noventa asistimos a un proceso de diferenciación notablemente más pronunciado¹²³.

Según un estudio del “Equipo de Estructura Social” del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas de La Habana, *“en esta nueva etapa, los grandes componentes típicos de la transición socialista cubana (clase obrera, intelectualidad, directivos y campesinos), que anteriormente se caracterizaban por articularse a partir de la propiedad estatal, y con ingresos salariales con un diapasón relativamente estrecho de diferenciación, están experimentando una heterogeneización interior proveniente de su vínculo con formas de propiedad diferentes (los estatales, los vinculados a la economía mixta y al capital extranjero y los ocupados en la economía informal como asalariados o trabajadores autónomos)”* (Espina, Martín y Núñez, 2003: 33).

Como indica la cita, es la inserción en áreas diferenciadas del espacio laboral recientemente segmentado lo que provoca efectos diversificadores en cuanto a posibilidad de ingresos económicos. De tal modo, se combina un proceso de multiplicación de espacios laborales y diversificación profesional con un proceso de reestratificación social basado en la inserción en el área estatalizada o no de la economía, y en relación con el acceso más o menos facilitado a la moneda convertible.

Contribuye a accentuar este complejo proceso de heterogeneización social un factor que no está directamente vinculado con la inserción en uno u otro espacio de actividad laboral, sino que responde a la estrategia de exportación de fuerza de trabajo al extranjero, adoptada en el seno del grupo doméstico, y que da como resultado la recepción de remesas¹²⁴.

¹²² Datos del Instituto de Estudios del Trabajo (MINTSS) indican relativamente a 1988 que para el 93% de los trabajadores el rango real de la diferencia salarial era solamente de 2,3 a 1 (Nerey y Brismart, 1999).

¹²³ Diversas investigaciones realizadas entre los años 2000 y 2002 en Ciudad de La Habana, y utilizando prevalentemente técnicas cualitativas, evidencian una estratificación notable en la estructura de ingresos de la población. El Departamento de Estudios sobre Familia del CIPS (Díaz Tenorio et al., 2000) encontró una distribución del ingreso per cápita mensual oscilante entre 69 y 1200 pesos cubanos (entonces, 24 pesos cubanos equivalían a un dólar estadounidense). El estudio “La exploración de las desigualdades espacio-familias en la Ciudad de La Habana” (Iñiguez et al., 2001) evidenció una estratificación de ingresos entre un per cápita mensual superior a 928 pesos cubanos y uno inferior a 214. Finalmente, el Informe “Componentes y distancias sociales en la Ciudad” (Espina et al. 2002) evidencia como resultados de la investigación un per cápita familiar mínimo de 37 pesos y uno máximo de 1025 pesos, con un caso aislado de 7266. Responsable de los mayores ingresos son una combinación de remesas familiares, salario estatal y ingresos procedentes de la propiedad privada (Ibidem).

¹²⁴ El cálculo del monto de remesas anuales en la última década es de difícil realización, motivo por el cual no se dispone de informaciones ciertas sino de estimaciones, a veces discrepantes entre sí. Los datos de la balanza de pagos del Estado relativos a las transferencias corrientes netas –de las cuales las remesas constituyen una porción significativa- indican para el 1996 un valor de 743,7 millones de dólares; de ellos el economista P. Monreal (1999: 50) estima que 500 millones corresponden a remesas. El incremento anual promedio de esas transferencias, entre

Todo ello nos indica una triple subversión de los parámetros que habían funcionado en la experiencia revolucionaria hasta entonces. Por una parte (el caso de las remesas) las capacidades económicas del grupo doméstico se desvinculan parcialmente del trabajo, por lo menos del realizado en la patria. Como segundo aspecto, asistimos a un fenómeno de reestratificación que en las ciencias sociales cubanas se ha definido como “inversión de la pirámide” (Guzmán, 1995). Se pasa de una situación en la cual ocupaban las posiciones más ventajosa los individuos con mayor calificación profesional, quienes desempeñaban trabajos más complejos en el área intelectual y en la esfera de la producción, a otra en la cual ellos acaban por ocupar las posiciones opuestas: del ápice al fondo de una pirámide puesta boca abajo. La especialista cubana M. Espina se refiere al fenómeno en estos términos: *“La idea de la inversión de la pirámide indica que sigue funcionando una estructura estratificada de jerarquías, pero las vías de desplazamiento hacia los espacios superiores tienen en su centro la obtención de altos ingresos, independientemente de sus fuentes, dentro de las que incluso pueden estar ingresos no provenientes del trabajo. Una buena proporción de los que antes ocupaban los segmentos superiores se ha visto desplazada hacia estratos medios y bajos –aunque mantienen su situación socioocupacional-, por la desvalorización económica de esta situación, la caída de sus ingresos reales, y la limitación de opciones para satisfacer sus necesidades materiales y espirituales. El punto central de esta idea es hacer notar la salida brusca de ocupantes de las posiciones anteriormente ventajosas, la entrada de nuevos estratos sociales a esa zona de la pirámide, y el cambio de los propios criterios que la estructuran objetiva y subjetivamente.”* (Espina, 2004: 24).

Se rompe, pues, el lazo entre calificación profesional y compensación económica, de modo que los niveles de ingresos superiores se desvinculan de las altas calificaciones y se relacionan con ocupaciones que proporcionan acceso al peso convertible y que se realizan en los espacios económicos reanimados o emergentes. Para una inserción exitosa en estos espacios, donde generalmente se garantizan mejores condiciones de trabajo, se emprende la búsqueda individual de una mayor competitividad, lo que acaba acentuando la importancia de valores individualistas por encima de las componentes de solidaridad y compromiso social de base en la configuración socialista del trabajo (Martín, 2002a).

1992 y 1996 se ha calculado en un 242%. Siempre para el año 1996, CEPAL estima el flujo de remesas en 800 millones de dólares. Otras estimaciones cubanas son netamente inferiores, evaluándolas entre los 300 y los 400 millones (Ibidem). Estudios más recientes, realizados por académicos norteamericanos, indican un valor de 537 millones de dólares para 1995 y de 901 millones para 2005; para 2005, además, indican que las remesas se corresponden en magnitud al 38,8% de los ingresos proporcionados por el turismo a Cuba, el 31,7% con respecto a las exportaciones y el 2,3% del PIB (Gonzalez Corzo y Larson, 2006:96).

Como último aspecto, queremos evidenciar que este proceso de subversión del orden anterior a la crisis, en una situación que hemos indicado como “liminal”, de tránsito hacia un modelo socioeconómico todavía por definir, en el cual se deja dificultosamente lugar a expresiones diferenciadas y diferenciadoras, recibe impulso de un cambio crítico en la dimensión económica provocado por dinámicas internacionales, y que ello a su vez estimula una reestructuración del sistema económico nacional cuyos efectos no se limitan a tal dimensión, sino que desbordan hacia el ámbito extra-económico.

La iniciación a un sistema de trabajo y de gestión de los recursos empresariales (o microempresariales) que responde a lógicas de mercado –en muchos casos vinculadas con el desarrollo del turismo como sector de punta-, la adquisición de nuevas posiciones frente a los medios de producción y, en el caso de los cuentapropistas, una mayor autonomía profesional y personal, pueden conducir a la elaboración de nuevas formas técnicas de trabajo, nuevos modos de organización de la producción, así como a una modificación en la dimensión de los significados atribuidos a ello. Encontrarse en un particular espacio económico –en un contexto de elevada precariedad- implica ocupar una posición de mayor o menor ventaja/desventaja a la hora de enfrentarse a los desafíos cotidianos de la subsistencia, pero también significa estar insertos en una específica racionalidad económica y laboral, participar de discursos ideológicos y visiones del trabajo distintas, así como desarrollar particulares valores y percepciones, y adoptar específicas visiones de la realidad.

Nuevas identidades socio-profesionales pueden brotar de este proceso, y todo ello contribuir a la adquisición de mayor complejidad y diferenciación social, que ya otros científicos han evidenciado en la sociedad cubana de los últimos años (Cf. Bobes, 2000).

CAPÍTULO 3

MARCO JURIDICO Y NORMATIVO PARA EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.

“Debo decir que, incluso, algunas de las cosas que estamos haciendo, es para buscar eficiencia económica; algunas de las cosas que estamos haciendo, es para perfeccionar nuestro socialismo. Resulta claro, señores, que es muy difícil socializar, colectivizar, por ejemplo, el arreglo de zapatos. [...] Hay dentro de la sociedad, y habrá siempre, muchas tareas que son más propias de un individuo o varios haciendo esa tarea por su cuenta, que intentando el Estado realizarlas [...]. Esto está asociado con el trabajo por cuenta propia, que nace de determinadas necesidades y no únicamente para crear empleo o promover ingresos adicionales a los trabajadores, aunque estos sean objetivos fundamentales en las actuales circunstancias” (Fidel Castro, 1995a).

“Tiene que aumentar el número de trabajadores por cuenta propia, las posibilidades para el trabajo por cuenta propia y el desarrollo de determinadas producciones artesanales...” (Fidel Castro, 1995b).

1. INTRODUCCION.

Con estas palabras, el jefe del Estado cubano justificaba las decisiones, tomadas dos años antes, de volver a abrir las puertas a la iniciativa privada.

No obstante esta inicial actitud positiva, la aceptación y el reconocimiento del aporte privado a la economía nacional y al “perfeccionamiento del socialismo”, como emerge de la cita, no tuvieron una larga duración. Pronto fueron sustituidos por la reticencia gubernamental hacia su desarrollo.

El trabajo por cuenta propia se convirtió en objeto de rechazo ideológico y de duros ataques desde el discurso dominante, y fue considerado la causa principal de las desigualdades sociales emergentes:

“[...] se ha establecido una importante diferenciación de ingresos a la población, y el dinero circulante que se ha recogido, en parte se ha concentrado en un sector de nuevo ricos que surgen” (Castro, 1996a).

“Lo que se les pide a los que ganan mucho es que recuerden a los maestros que educan a sus hijos, que recuerden a los médicos que salvan las vidas de sus niños, que recuerden a los defensores de la patria... [...] Hay quien en un día ha ganado hasta 3000 pesos. Ni un ministro gana 3000 pesos en seis meses, ni un maestro. Gana en un día mucho más de los que gana un maestro en un mes, o puede ganar un eminente médico” (Castro, 1996b).

La visión negativizada del trabajo en el sector privado por parte de las autoridades cubanas se ha demostrado a través de formas públicas de condena en la prensa (cfr. Lee, 1996; Del Barrio, 1998; Ricardo, 1998) y mediante la emanación de reglamentos cada vez más severos.

Una explicación de ello se encuentra en el hecho de que esta nueva modalidad de trabajo, nacida por iniciativa estatal a principios del Período Especial, como una posibilidad de autoempleo y un medio para que la población cubriera por sí sola algunas necesidades de las que el Estado ya no podía hacerse cargo, muy pronto cambió sus facciones. Se convirtió en un espacio dinámico de actividad económica, cuyas ganancias superan las que proporciona un cualquier empleo estatal y cuya organización ha tomado las formas de una red de microempresas, interconectadas entre sí e insertas en dinámicas de mercado. Rápidos fueron los ritmos de esta evolución, y al paso con ellos las modificaciones aportadas a su disciplina jurídica.

2. LA GENESIS: 1993-1994

Punto de inicio fue el Decreto Ley n.º 141, con el cual se daba un nuevo reconocimiento al trabajo por cuenta propia (disciplinado anteriormente por el D. Ley 14 de 1978), extendido a 117 actividades. Estas eran divididas en seis grandes grupos:

- 1) actividades de transportación y apoyo (16 oficios, entre los cuales chofer de alquiler, carretonero, traslado de carga en bicicleta o triciclo, reparador de bicicletas, equipos mecánicos y baterías, pintor automotriz y lanchero, etc.)
- 2) actividades de reparación de viviendas (12 oficios, entre ellos albañil, carpintero, cristalero, plomero, etc.)
- 3) actividades vinculadas a la agricultura (16, incluyentes boyeros y carreteros, herrador de animales, tostador de granos, elaborador de productos lácteos o de conservas, etc.)
- 4) actividades vinculadas a necesidades familiares y personales (39, entre las cuales productor de alimentos ligeros, barbero, bordadora, sastre, mecanógrafo, relojero, manicurista, reparador de espejuelos, colchones y paraguas, masajista, personal doméstico, etc.)
- 5) actividades del hogar (12: jardinero, tapicero, reparador de cocinas y máquinas de coser, etc.)
- 6) otras actividades (22, entre las cuales artesano, animador de fiestas infantiles, entrenador de animales afectivos, etc.)

Para ejercerlas era necesario pedir la autorización a la Dirección de Trabajo del órgano municipal del Poder Popular (correspondiente a nuestro Ayuntamiento) y realizar la inscripción en el Registro del Contribuyente. Unas cuotas fijas mensuales fueron establecidas inicialmente; ellas iban de un mínimo de 20 pesos¹²⁵ para las actividades más sencillas (tipo “botero o lanchero”, “fregador de equipos automotrices”, “elaborador de yugos y frontiles”, de carbón, “leñador”, “fornador de botones” o limpiabotas) hasta un máximo de 80 para el trabajo de “cochero”. Once oficios estaban inicialmente exentos del pago: “mensajero” (el que recoge los productos racionados en la “bodega” y los entrega a las familias que le contratan), “desmochador de palmas”, “conserje”, “vendedor de prensa”, “personal doméstico” y otros relacionados con la limpieza y el cuidado de niños y ancianos.

Además, se seguía reconociendo la posibilidad de trabajar por cuenta propia a los profesionales y técnicos en estomatología, mecánica dental, medicina, optometría, quiropedía y veterinaria, graduados antes de 1964 y que habían ejercido la actividad de modo continuado. Las cuotas mínimas mensuales para estas licencias iban de los 80 a los 100 pesos, mucho más elevadas que las correspondientes a las demás actividades.

¹²⁵ Para entender la importancia cuantitativa del precio de estas licencias, es útil tener como punto de referencia el monto de un sueldo medio en el sector estatal, que en aquel período correspondía a unos 200-250 pesos mensuales.

Todas las transacciones en el sector por cuenta propia se realizaban en pesos cubanos y estaban pensadas para una clientela local; no existía algún impuesto sobre la renta, ni estaba previsto un sistema estricto de controles.

Todo ello, junto con una alta demanda de servicios por parte de la población -que por la escasez de todos tipos de bienes disponía de una elevada liquidez monetaria imposible de gastar en los desabastecidos establecimientos estatales (Cf. Cap. 2)-, constituyó un atractivo para los individuos más atrevidos y emprendedores. La incertidumbre de los momentos iniciales y la desconfianza hacia un Gobierno que ya precedentemente (1968 y 1978) se había demostrado favorable al trabajo privado y luego le había rechazado, indujo muchos de estos pioneros a mantener inicialmente una doble ocupación (en ambos sectores, público y privado). Efectivamente, la ley permitía el acceso al trabajo por cuenta propia a individuos ocupados en puestos estatales (en su tiempo libre), además de jubilados, discapacitados, amas de casa y trabajadores desvinculados. El cambio se realizó solamente a distancia de pocos meses, cuando el trabajo privado ya había demostrado su potencial económico, el nivel general de actividad se había elevado y la dedicación en tiempo y energías requerida empezaba a ser mayor: quienes estaban en edad de retiro se jubilaron, mientras que otros dejaron prematuramente el empleo.

El resultado fue un crecimiento explosivo del sector en los dos primeros años: de una cantidad correspondiente a 28.600 patentes activas en 1988, más la relativas 12.800 “ayudas” (CEE, 1998), se pasó a 169.098 licencias a finales de 1994 y 208.786 en el mes de diciembre de 1995 (Ritter, 2000). Una estimación realizada por CEPAL (1997) teniendo en cuenta la ocupación informal que se crea alrededor de tales actividades (empleados, abastecedores, etc.) en 1996, presentaba el sector como compuesto por unos 400 mil trabajadores, correspondiente al 9,4% del total de los ocupados.

Un factor de estimulación para algunas de las actividades privadas fue el arribo incremental de turistas extranjeros, sobre todo desde Europa y Norteamérica, hasta entonces pocos habituales. Este flujo creciente encontraba inicialmente estructuras estatales hoteleras y centros de recreo escasamente organizados para acogerlo. Al contrario, los visitantes hallaban familias deseosas de atenderlos en sus casas, ofrecerles una hospitalidad informal y atenta, una habitación, comida y compañía (en las diferentes formas que desde el guía turístico llegan a la prostitución) a cambio de pocos dólares. Estas prácticas ya se habían empezado a difundir de modo sumergido antes de 1993, cuando el dólar todavía estaba penalizado. En aquel entonces, lo que generalmente se cambiaba era hospitalidad por comida, adquirida en las costosas aunque medianamente abastecidas “diplotiendas”. La oficialización de las actividades por cuenta propia constituía una

posibilidad para formalizar estas relaciones: los extranjeros se convertían así en clientes y la moneda con la que pagaban los bienes y servicios recibidos ya tenía curso legal.

Era el principio de una economía “dual” (Xalma, 2002) y de una sociedad crecientemente diferenciada, con elementos de desigualdad social procedentes del acceso más o menos fluido y directo a la moneda extranjera.

3. PASOS HACIA UNA MAYOR COMPLEJIDAD DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA.

3.1 Cambios normativos.

Recuperar el control de un sector que poco después de su origen ya había empezado a demostrar un inusitado dinamismo, requería al Gobierno un nuevo esfuerzo normativo. En particular, se hacía oportuna una ampliación de las actividades admitidas para ser ejercidas privadamente, teniendo en cuenta las nuevas exigencias acarreadas por el turismo, y se imponía la necesidad de establecer un sistema de tasación para los ingresos conforme a la moneda con la que se realizaban las operaciones económicas.

Entre todas las ramas en que la iniciativa laboral privada estaba admitida, la que más suscitó las preocupaciones del Gobierno fue la gastronomía, ya que en ella se estaban dando las manifestaciones más visibles del desarrollo de un espíritu microempresarial. Las licencias relacionadas con alimentación, pensadas en origen como puntos de venta para contribuir a la solución del problema alimentario nacional y orientadas a la población local, dieron vida enseguida a verdaderos restaurantes. Su definición imprecisa en las categorías de “productor de alimentos ligeros (refrescos, durofríos, churros, etc.)” y de “elaborador de productos lácteos”, de “conservas de origen agrícola” y “cocinero”, junto con la ausencia de limitaciones legales específicas permitió enseguida su proliferación más allá de lo previsto. Fue así que en el diciembre de 1993, se abrió un encendido debate en la Asamblea Nacional alrededor de esta situación de relativo descontrol: se reconocían y se denunciaban praxis erróneas por parte de los cuentapropistas –como la contratación de mano de obra irregular, el uso de canales de abastecimiento ilegales y la práctica extendida del robo al Estado- (Whitefield, 1994a). La resistencia de los trabajadores a cerrar sus jóvenes e ilícitos restaurantes indujo las autoridades a

una primera, drástica intervención, de modo que entre enero y febrero de 1994 fueron cerrados por la policía más de cien restaurantes en La Habana, y retiradas las licencias a sus titulares con la acusación de “enriquecimiento ilícito” (Scarpaci et al, 2002: 234-259; Scarpaci, 1995; Whitefield, 1994a y 1994b).

A raíz de estos acontecimientos, fueron tomadas nuevas medidas por las autoridades ministeriales. En 1995, con la Resolución Conjunta de los Ministerios de Trabajo (MINTSS) y de Finanzas y Precios (MINFP) n.º 3/95, se incluyeron en la lista 19 nuevos oficios, se fijaron nuevas cuotas mensuales para 25 de ellos y se eliminaron las exenciones existentes en el pago del impuesto. Otra resolución simultánea, Res. n.º 4/95 MINTSS-MINFP, se concentró en el sector de la gastronomía, modificando sustancialmente las posibilidades de autoempleo en la producción de alimentos. Se cancelaron los tipos de permisos existentes y se introdujo una distinción más compleja entre:

- (a) “elaborador-vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle”: venta ambulante de productos alimentarios, mediante un mostrador en el propio domicilio de cara a la calle o en un lugar público autorizado (las “cafeterías”);
- (b) “elaborador-vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas a domicilio”
- (c) “elaborador-vendedor de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico”: actividad a ejercer estrictamente en el domicilio del titular, con el auxilio de mesas y sillas y con una capacidad máxima de 12 plazas (restaurantes privados, los localmente llamados *paladares*).

Para cada grupo se fijó un impuesto mensual diferente, en pesos cubanos o en dólares (cf. Cuadro 3). En ninguno de ellos se admitía el empleo de personal asalariado, pero sí la ayuda (no el empleo) de algún miembro de la familia.

Cuadro 3: Impuesto mensual para grupo de actividades por cuenta propia en gastronomía, 1995.

	Pesos Cubanos (MN)	Dólares
(a) “Elaborador-vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle”	100	No existe
(b) “Elaborador-vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas a domicilio”	200	100
(c) “Elaborador-vendedor de alimentos y bebidas mediante servicios gastronómicos.”	400	300
(c) con la opción de vender bebidas alcohólicas	100	100

Lo relevante de esta resolución fue el establecimiento de una distinción entre las cafeterías (tipo “a”) y los paladares (tipo “c”): las primeras ofrecían comida para llevar o para consumir de pié y

en la calle, mientras que los segundos permitían a sus clientes comer en las mesas a disposición, con el auxilio de un específico servicio gastronómico. A diferencia de las cafeterías, que operaban exclusivamente en pesos cubanos, los paladares dieron origen a dos subgrupos, funcionantes uno en moneda nacional y otro en dólares (después de 2004 en CUC); los restaurantes del primer tipo estaban orientados hacia una clientela local y los del segundo hacia consumidores extranjeros.

A partir del año siguiente se registró un fuerte incremento de las tasas tanto para el tipo “a” como para los dos tipos “c”. El efecto que ello poco a poco tuvo sobre la oferta en pesos cubanos, considerando también la mayor demanda por parte de la población local de servicios alimentarios baratos, fue una disminución del número de paladares en moneda nacional (para los cuales el impuesto se había doblado) y un aumento de las cafeterías. Estas se especializaron y mejoraron sus producciones, acabando por ofertar casi los mismos platos que los paladares, pero con menor coste. Al contrario, los paladares empezaron a dedicarse mayoritariamente a una clientela en dólares, enfocando su actividad a la demanda turística. De allí la común distinción actual entre cafeterías-pizzerías, como ventas en pesos (MN) y para cubanos, y paladares, como negocios en dólares/pesos convertibles y para extranjeros¹²⁶.

Otra iniciativa novedosa que surgió en estos años de crisis fue el proyecto de rehabilitación del Barrio Chino en Centro Habana, propuesto y conducido por una organización estatal subordinada al Órgano de Administración Provincial del Poder Popular¹²⁷ denominado “Grupo Promotor del Barrio Chino” (oficializado con la Resolución n.º 106, 22/08/1995 MINEP). El objetivo por el cual se autorizó la formación de tal entidad fue:

“Promover, facilitar y ejecutar las acciones de recuperación, inversión, fortalecimiento y enriquecimiento de tradiciones, costumbres, valores y aportes históricos que la presencia china ha legado al patrimonio cubano” (Res. 106 MINEP).

Con ello se pretendía reanimar el barrio tradicionalmente habitado por la población de origen oriental “como zona de desarrollo económico, social y cultural” (Res. 106 MINEP), autorizándose el traspaso al Grupo Promotor de los establecimientos de la localidad correspondientes a la Empresa Municipal de Gastronomía, de Servicios, de Comercio Minorista de Productos Alimenticios de Centro Habana, y a la Empresa Provincial de Recreación y Turismo de Ciudad de La Habana.

¹²⁶ Aunque, como tendremos modo de explicar en los próximos capítulos, también constituyen parte de la clientela habitual de los paladares aquellos cubanos que tienen, por diversas vías, acceso al dólar/peso convertible.

¹²⁷ Correspondiente indicativamente a nuestras Diputaciones Provinciales.

Un primer intento de rescate de la zona, había venido ya en los años ochenta por iniciativa de la delegación del Poder Popular, que planeó dar vida a algunos establecimientos que respetasen las actividades comerciales originalmente presentes. Lo más exitoso de esta iniciativa fue la apertura del restaurante estatal “Pacífico”, que fue objeto de una consistente donación en vajillas, muebles y ornamentación por parte de la Embajada de la República Popular China. La imprevista crisis del Período Especial frenó el desarrollo de este proyecto y fue causa del abandono de todos los comercios.

Cuando en 1995 el recién creado Grupo Promotor consiguió actuar en la zona, cedió la explotación de los pequeños inmuebles a individuos particulares y familias, para superar así la falta de fondos estatales y las dificultades que se habían opuesto a los intentos anteriores. A cargo de los últimos recayeron las reformas de los espacios en los antiguos y desgastados inmuebles, y cualquier tipo de obra para acondicionarlos a la actividad comercial que se pretendía abrir. Todo ello sin una garantía de larga duración del proyecto, que durante años siguió en el limbo de la burocracia cubana en espera de la aprobación definitiva del Consejo de Estado. En este marco, se recuperó la imprenta de periódicos en lengua china, la enseñanza de la misma, así como la práctica de las artes marciales, pero sobre todo, lo que tuvo más acogida entre la población capitalina fue la apertura de diez restaurantes chinos en la calle central del barrio (denominada por la población local “el cuchillo”).

Ellos son una fórmula particular de explotación privada, distinta de los paladares: la gestión es familiar, conducida por un descendiente de los chinos originarios inmigrados a Cuba, en inmuebles cedidos en usufructo por el Estado. Realizan sus transacciones en ambas las monedas vigentes en el país y como en el caso de las cafeterías y de los paladares, han ido especializándose en los años, moldeando la oferta y los precios en función de la demanda cubana y extranjera. También a estos restaurantes fue aplicado un sistema de tasación, cuyos ingresos estaban parcialmente destinados a financiar las actividades del Grupo Promotor.

La etnicidad china, olvidada durante décadas y enmascarada detrás del discurso homogeneizador de una única cultura y etnos cubano, venía así reactivada en época de profunda crisis. En las circunstancias límites del Período Especial se empezaron a ver en ella ciertas potencialidades como recurso económico, de modo que su revaloración podía funcionar como una posible vía de subsistencia.

En síntesis, las varias resoluciones de 1995 fueron el punto de partida para nuevas normas, un modelo fiscal más rígido, un sistema puntilloso de inspecciones y, sobre todo, de una relación

dinámica de ataques y respuestas concadenados entre Estado y cuentapropistas. En 1996 se recogió por primera vez en un único texto orgánico con la Resolución Conjunta n.º 1/1996 MTSS–MFP (*Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia*) la disciplina relativas al trabajo por cuenta propia. En los preámbulos se aclaraban sus cuatro funciones:

“El trabajo por cuenta propia, en las condiciones actuales de la economía del país, complementa la actividad estatal en la producción de bienes y prestación de servicios útiles a la población, representa para los que lo ejercen una vía de incrementar sus ingresos personales; significa un aporte al presupuesto estatal a través del cobro de los correspondientes tributos y constituye una alternativa más de empleo”.

Entre los elementos de novedad introducidos por esta normativa, se encontraba el establecimiento de una licencia para “ayuda familiar”¹²⁸ en las actividades de “elaborador-vendedor de alimentos y bebidas” en sus varias modalidades (art. 15) (en absoluto las únicas para las cuales se admitía alguna colaboración oficial, aunque por parte de miembros del grupo doméstico, sin retribución y con un número mínimo de dos), se introducía una nueva distinción entre ellas, de modo que de tres tipos pasaban a ser cuatro (diferenciando la venta ambulante de comida y bebidas de la venta a domicilio, en puntos fijos –las cafeterías- y con servicios gastronómico –los paladares-) (3º disp. Especial, Res. 1/96), se confirmaba el pago obligatorio de una tasa anual sobre los ingresos personales (art. 23), se prohibía a los licenciados universitarios practicar alguna actividad por cuenta propia en su especialización (art. 6) y se restringía la posibilidad de una sola licencia de trabajo por cuenta propia para cada grupo doméstico. Además, se publicaba una nueva lista de 157 trabajos a ejercer privadamente. Este reglamento sería revisado y sustituido por otro, dos años después.

A través de ello, el Estado intentaba atacar la práctica del empleo del personal asalariado – cocineros, ayudas de cocina, camareros, etc.– habitual especialmente en los pequeños restaurantes, permitiendo únicamente la presencia de “ayudas familiares” no retribuidas, y sujetas al pago de un permiso correspondiente al 20% del coste de la licencia. La inclusión de estas “ayudas” fue la razón que alentó la identificación y la creación de la imagen ficticia de los paladares como microempresas familiares. Otros puntos de incisión para los restaurantes privados fueron la confirmación de la limitación a un número máximo de doce sillas, la

¹²⁸ En el texto de los reglamentos sobre el trabajo por cuenta propia se aclara que “*La ayuda familiar se autoriza exclusivamente para las actividades de elaboración y venta de alimentos y bebidas en sus distintas modalidades y comprende a los convivientes familiares o no con 3 o más años de permanencia en el núcleo y en la vivienda del trabajador por cuenta propia y al cónyuge, los padres, hermanos e hijos en edad laboral, aunque no pertenezcan a dicho núcleo.*” (art. 32, Res. 9/2005 MINTSS). Ello ha quedado invariato desde el Reglamento de 1996 al último de 2005.

prohibición de colocar televisores, música en directo o un área-bar, la restricción de una sola licencia de trabajo por cuenta propia para cada grupo doméstico, la obligatoriedad de adquirir las materias primas en las costosas tiendas estatales en dólares (actualmente “pesos convertibles”) o en los mercados agropecuarios, la ausencia de puntos de ventas mayoristas y, finalmente, la exclusión de una serie de productos monopolizados por el Estado (tal como crustáceos, carne de vacuno, patatas, etc.).

Al centro de estas estrategias vemos el doble propósito de permitir un desarrollo sólo mínimo para la actividad privada, reforzando el originario vínculo con su carácter familiar, y preservar la oferta estatal de la formación de una posible competencia desde el ámbito privado.

El proceso de sistematización del trabajo por cuenta propia siguió con la separación de las actividades de transporte del Ministerio de Trabajo y su desplazamiento al Ministerio de Transporte en noviembre de 1996 (Decreto Ley n.º 168 MINTRANS). Un nuevo reglamento para la atribución de licencias en tal rama nació poco meses después, con la Resolución n.º 97 de 24/03/97.

Finalmente, recibió un nuevo reconocimiento otra actividad privada: el alquiler de viviendas, habitaciones o espacios en el interior de las casas particulares, practicado desde los primeros años noventa de modo informal. También esta actividad se salía del control del MINTSS, siendo disciplinada por el Instituto Nacional de la Vivienda (Decreto Ley n.º 171 MINFP, 15/05/1997).

Anteriormente, la Ley General de la Vivienda n.º 65 (23/12/1988) autorizaba en su artículo 24 el establecimiento de contratos de alquiler de hasta dos habitaciones, mediante un precio concertado libremente entre arrendador y arrendatario, sin la necesidad de pedir autorización a las instituciones. Con la nueva ley, de modo distinto, se establecía la obligatoriedad de la inscripción del arrendador en las Direcciones Municipales de la Vivienda, para “con ello lograr un control estatal sobre esta actividad en evitación de conductas ajenas a los propósitos de este Decreto ley” (Cf. texto del D. Ley 171). Se excluía la posibilidad de alquilar algún espacio a personas jurídicas, así como a representantes de organizaciones, firmas, entidades o países extranjeros (art. 1). Si quien alquilaba no era cubano o extranjero residente permanente, era necesario informar, cada vez, a la Dirección de Inmigración y Extranjería, proporcionando los datos relativos a su identificación (art. 3). Además, se prohibía al arrendador y a sus convivientes el ejercicio de otros oficios por cuenta propia o de transporte privado (art.7).

Los impuestos para esta actividad fueron establecidos con la Resolución n.º 20/1997 MINFP y, tal como estaba fijado por el art. 8 del D. Ley 171, los ingresos así percibidos serían “destinados al mantenimiento, reparación y construcción de viviendas en beneficio de la población”. En el

cuadro 4 se presentan los importes mínimos para las licencias de arrendamiento, y su variación de acuerdo a la zona de ubicación del inmueble. A los Consejos de Administración Municipal estaba reservada la posibilidad de incrementarlos, teniendo en cuenta su localización, la cercanía a los centros de interés turístico y las tarifas cobradas por los arrendadores. En el caso que se ofertase un servicio de gastronomía a los huéspedes, los impuestos sufrirían un incremento del 30%.

Cuadro 4: Impuesto para la actividad de alquiler de viviendas y espacios habitacionales, 1997.

TIPO DE ZONA	BASE IMPONIBLE	TIPOS IMPOSITIVOS Cuota mínima mensual	
		Dólares/Pesos Conv.	Pesos Cubanos
ZONAS TURISTICAS Y ESPECIALES			
1. Viviendas			
a. área constructiva	metros cuadrados	6,00	6,00
b. áreas exteriores con piscina	metros cuadrados	1,00	1,00
c. sin piscina	metros cuadrados	0,50	0,50
2. Habitación	una	200,00	200,00
3. Garajes	uno	12,00	12,00
4. Otros espacios	metros cuadrados	2,00	2,00
RESTO DE LAS ZONAS			
1. Viviendas			
a. área constructiva	metros cuadrados	3,00	6,00
b. áreas exteriores con piscina	metros cuadrados	1,00	1,00
c. sin piscina	metros cuadrados	0,24	0,50
2. Habitación	una	100,00	200,00
3. Garajes	uno	6,00	12,00
4. Otros espacios	metros cuadrados	1,00	2,00

3.2 Sistema de contravenciones para los trabajadores por cuenta propia.

A pocos años de su nuevo reconocimiento, el trabajo por cuenta propia ya había sufrido varias modificaciones en cuanto a su definición normativa, había adquirido una reglamentación más precisa, se había ramificado a través de la estructura ministerial nacional, creciendo en complejidad y abandonando definitivamente su aspecto primigenio de oportunidad de subsistencia simple, complementaria y de emergencia.

En abril de 1997, el cotidiano *Granma* publicaba en un artículo acerca de la necesidad de movilizar los Comités de Defensa de la Revolución en la batalla en contra del aumento en la criminalidad y el fraude económico, las siguientes palabras del presidente de la Asamblea Nacional Ricardo Alarcón de Quesada:

“La última escala social laboral en cualquier parte del planeta y en nuestro propio país antes de la Revolución [es el cuentapropista]. No hay que dejarse confundir con las ‘maravillas’ que se le atribuyen. Las más lucrativas [...] como los paladares, habría que preguntarse primero, en que vivienda si no la que les dio la Revolución podrían haberse instalado y segundo, si en una sociedad capitalista, el dueño de esos edificios o esas viviendas le hubiera permitido a alguno de sus arrendatarios poner un restorán en una de sus propiedades. Si volviera el capitalismo a Cuba, [...] los barrería el capitalismo”. (Lee 1997: 3)

El mensaje no podía ser más claro: el generoso Estado-patrón había permitido a sus “inquilinos” emprender negocios privados en espacios de patrimonio de la Revolución. Los cuentapropistas eran considerados, pues, como mozos desagradecidos, que estaban sacando ventajas ilegítimas de las concesiones del buen progenitor (Henken y Sacchetti, 2007).

En la misma línea, el director de la escuela ideológica del Partido Comunista Raúl Valdés, en otra cita reportada en el *Granma*, definía a los cuentapropistas como “*pirañas [...] capaces en un tiempo mínimo de devorar un caballo hasta los huesos*” e insistía que alimentar las microempresas, “*hubiera introducido una fuerza social que antes o después se hubiera puesto al servicio de la contrarrevolución*” (Rice, 1997).

La divergencia entre lo que tenía que ser según el Estado –una posibilidad alternativa de subsistencia– y lo que había empezado a significar para los titulares de las licencias –un método para incrementar su status económico y mejorar su modo de vida mediante el desarrollo de las propias capacidades– quedaba en clara evidencia desde los primeros años.

Para defender su visión y reafirmarla como hegemónica, las autoridades de Gobierno adoptaron un sistema de control más articulado, respaldando la rigurosa aplicación del reglamento mediante el establecimiento de un rígido aparato de vigilancia.

Una primera disciplina sobre el sistema de inspecciones laborales ya había sido prevista a través de la Resolución n.º 7/1996 del 23/04/96, que establecía una acción combinada entre la Oficina Nacional de Administración Tributaria (ONAT), el Ministerio de Trabajo y Sanidad Pública. Esta normativa sería perfeccionada en el año siguiente, con la entrada en vigor del Decreto Ley n.º 174 (09/06/1997), *De las contravenciones personales y de las Regulaciones del Trabajo por Cuenta Propia*. En ello se explicitaba una lista de indisciplinas y sus relativas multas (artículos 3-9), como se reporta en el cuadro 5.

Cuadro 5: Tipo de contravenciones para trabajadores por cuenta propia y multas, 1997.

TIPO DE CONTRAVENCIÓN	MULTA (pesos cubanos y dólares/pesos c.)	SANCIÓN
<u>Artículo 3: Contravención del Reglamento</u>		
3.1 ejercicio de una actividad sin autorización	500-1500	C
3.2 ejercicio de una actividad formalizada por parte de una persona sin autorización	400-1200	C
3.3 violación del reglamento en una actividad autorizada:		
3.3.1 más de 12 sillas en un restaurante privado (paladar)	500-1500	R2
3.3.2 venta de productos no autorizados (carne de vaca o crustáceos en paladar)	500-1500	C
3.3.3 venta en dólares sin autorización	500-1500	R2
3.3.4 venta de bebidas alcoholizas sin servicio de comida	400-1200	R2
3.3.5 uso de sillas, mesas o similares en las actividades elaboración y venta de productos alimentarios al detalle (ambulante o cafeterías)	500-1500	R2
3.3.6 realización de la actividad en un lugar diferente del propio domicilio	250-750	R2
3.3.7 recibos irregulares de las compras de insumos	250-750	C, R2
3.3.8 empleo de fuerza de trabajo familiar sin autorización	400-1200	R2
3.3.9 proyección de películas no autorizadas en las salas de video	400-1200	C, R2
3.3.10 venta o uso de especies de fauna y flora protegidas	400-1200	C, R1
3.4. uso de la propia casa como base para el TCP de otro	250-750	
3.5. uso de intermediarios o vendedores especializados	400-1200	R1
3.6. trabajar de intermediario	400-1200	R2
3.7. pago no efectuado para el espacio en el mercado	150-500	
3.8. venta a entidades estatales sin autorización	400-1200	
3.9. violación de las normas de seguridad	400-1200	
3.10. esconder o falsificar informaciones a las autoridades	400-1200	
3.11. presentación de documentación inadecuada	400-1200	
3.12. empleo de personal con menos de 17 años	500-1500	R2
3.13. venta al por mayor para otros TCP	500-1500	C, R1
3.14.venta de productos autorizados por parte de vendedores habilitados para la venta de otros bienes	500-1500	C, RP
3.15. organización de cooperativas de producción o de asociaciones sin autorización	500-1500	C, RP
3.16. reventa de productos industriales adquiridos en el sector estatal	400-1200	C, R2
3.17. uso de material e insumos prohibidos	250-750	C
3.18. realizar operaciones en provincias diferentes de las autorizadas	250-750	C
3.19. falta de actualización de informaciones en el Registro de TCP	150-500	
<u>Artículo 4: Contravención del Reglamento Sanitario</u>		
4.1 inconformidad con reglas higiénico-sanitarias	500-1500	
4.2 sistema de desechos inapropiado	400-1200	
4.3 no presentación de la licencia sanitaria a las autoridades	400-1200	C, R1-R2
<u>Artículo 5: Contravención del pago de las tasas</u>		
5.1 pago mensual o anual no realizado a tiempo	hasta 50% increm.	
5.2 nuevas informaciones no comunicadas	150-1500	
5.3 documentación no presentada	150-1500	
5.4 informaciones sobre gastos e ingresos no comunicadas durante 1 año	250-750	
5.5 formulario no correctamente cumplimentado	500-1500	
5.6 obstaculización del acceso libre a los inspectores	400-1200	
<u>Artículo 7: Contravenciones no intencionales o realizadas por alguien con buena conducta.</u>		
	Reducción o anulación de la multa	
<u>Artículo 8: Contravenciones múltiples de varios caracteres</u>		
	Suma de las multas o duplicación de la más elevada.	
<u>Artículo 9: Repetición de una contravención 2 veces en 1 año</u>		
	Duplicación multa	R2

C: confiscación materiales y equipo de trabajo

R: retiro temporal de la licencia (R1: retiro por mínimo 1 año; R2: por mínimo 2 años; RP: retiro permanente).

Una lectura atenta de este listado de contravenciones pone en evidencia la especial preocupación estatal por disciplinar las actividades que hasta el momento habían demostrado mayor fortuna, habían adquirido un cierto grado de organización y se habían creado un nicho propio en el mercado: la elaboración y venta de alimentos y la producción artesanal. Su dinamismo y las potencialidades ofrecidas por un mercado casi virgen, chocaban con el marco legal rígido establecido para el sector privado y ello convertía a sus titulares en sujetos potencialmente más expuestos a cometer ilegalidades (empleo de trabajadores asalariados para facilitar y aumentar la producción y la venta, adquisición de insumos a precios más baratos en el mercado negro para mayores ganancias, etc.).

Se referían a los paladares, en específico, las contravenciones a los puntos 3.3.1-3.3.4, a los artesanos las 3.5-3.8 y a cafeterías, paladares y artesanos particularmente las 3.3.7 y 3.3.8¹²⁹. Concretamente, la negación del uso de intermediarios en las tareas de fabricación y venta de los bienes constituía una fuerte limitante para el volumen de la actividad. Obligaba un mismo individuo a sacrificar el tiempo de la producción para ocuparse de la comercialización y también de la promoción de sus artículos o servicios, de modo que sus posibilidades de ingresos quedaban reducidas. Contribuía a ello también la ausencia de un mercado al por mayor donde abastecerse de los insumos necesarios a la actividad, que únicamente podían ser adquiridos por los cuentapropistas en comercios estatales al detalle (manteniendo los recibos como comprobante: 3.3.7, 3.17).

Además, su participación en el mercado era frenada por la prohibición de realizar transacciones comerciales hacia entidades estatales, mixtas, organizaciones internacionales o ONG. Los únicos clientes de los cuentapropistas podían ser, salvo excepciones, otros sujetos particulares, cubanos o extranjeros. Esta restricción puede ser interpretada como una medida de protección del Estado hacia sus propias empresas, de modo de anular la posible competencia del sector privado, o como un intento para limitar al máximo su visibilización como parte del tejido económico nacional de cara a las entidades extranjeras.

Otro punto que merece atención es la prohibición explícita de formar cooperativas o asociaciones de trabajadores por cuenta propia (3.15), sancionada además con la medida disciplinar máxima (el retiro permanente de la licencia). Es sabido, aún más por un Gobierno que se declara socialista, que mediante la asociación y la creación de una voz colectiva, pueden organizarse

¹²⁹ Veremos las prohibiciones a las cuales están sometidos respectivamente los restaurantes privados, las cafeterías-pizzerías, los artesanos y el alquiler en el quinto capítulo, cuando expondremos las dificultades para el desarrollo de las actividades microempresariales.

demandas, formas de protestas y acción destinadas a la consecución de mayores derechos o tutela laboral. Todo ello, en Cuba se quería evitar.

Finalmente, del Decreto n.º 174 emerge como la aplicación de todas las sanciones estaba sujeta a la discrecionalidad del inspector: él tenía que detectar la gravedad de la infracción y estaba facultado por reducir, y hasta anular, la multa en el caso en que creyese que no se había operado intencionalmente (art. 7). Para el cuentapropista no estaba prevista la posibilidad de apelación a otra instancia, ni de acudir a la organización sindical del sector (inexistente) para defender sus intereses. Esto acabó por inducir el establecimiento de relaciones fuertemente personalizadas entre el trabajador por cuenta propia y los inspectores, basadas -como veremos- en una forma de reciprocidad negativa que se ramifica a lo largo de la cadena burocrática.

No se incluyen en este reglamento las contravenciones correspondientes a la actividad de “alquiler de viviendas, habitaciones y espacios”, recogidas ya en el Decreto Ley que daba oficialidad a la actividad (D. L. 171 MINFP). Las reportamos en el cuadro 6:

Cuadro 6: Contravenciones y multas para arrendadores de espacios habitacionales y viviendas.

TIPO DE CONTRAVENCIÓN	MULTA (pesos cubanos; dólares/pesos c.)	SANCIÓN
<u>Artículo 10:</u> Incurrirá en contravención personal quien		
10.1 no lleve el libro-registro de los arrendatario o no lo tenga actualizado	200	R 24 horas
10.2 alquile sin previa inscripción	400	R 48 horas
10.3 alquile en zonas no autorizadas	600	T
10.4 alquile para efectuar actividades lucrativas de carácter comercial, industrial o de servicios	800	T
10.5 alquile a no residentes permanentes sin exigir la documentación de identidad y sin informar la Dirección de Inmigración y Extranjería	1000	T
10.6 tiene el permiso para alquilar sólo a cubanos y arriende a extranjeros	1500	T
<u>Artículo 11:</u> Los sujetos no propietarios que proceden a arrendar incurrirán en contravención		
11.1 si arriendan en una zona donde está permitido	1000	T
11.2 si arriendan en una zona donde no está permitido	1500	T
<u>Artículo 12:</u> Quien arriende a una persona jurídica, representantes de firmas, entidades o países extranjeros	2000	T
<u>Artículo 13:</u> Quien permite que se ocasionen alteraciones graves que violen las normas de convivencia social y afecten la moral y las buenas costumbres	1000	
Al arrendatario que haya provocado tales alteraciones	1800	
<u>Artículo 14:</u> Quien ejerza alguna actividad de trabajo por cuenta propia o transporte (o sus convivientes)	800	
<u>Artículo 15:</u> Quien estando inscrito para alquilar, arriende un espacio no declarado	1500	C
<u>Artículo 16:</u> Quien subarriende	800	T
<u>Artículo 17:</u> Quien reciba más que 1 multa en 180 días	Duplic. multa	C

R: regularizar dentro de...;

T: terminar la actividad de alquiler;

C: posibilidad de cancelación de la inscripción en la Dirección Municipal de Vivienda.

3.3 Sistema de imposición fiscal para la microempresa.

“... si [los trabajadores por cuenta propia] ganan mucho que paguen impuestos, porque es indiscutible, hay que usar el impuesto” (Castro, 1995b).

“[...] fue necesario crear todo un sistema de impuestos para redistribuir, para buscar más justicia social, para garantizar los ingresos del presupuesto en un país que no tenga noción de lo que era el impuesto, es una tarea que tenga que aprenderse de nuevo completamente [...]” (Castro, 1997a).

La conquista de un peso específico en la economía interna por parte del sector privado, puso en evidencia la oportunidad de establecer un sistema de tasación particular para sus actividades. Recordamos que desde los años sesenta en Cuba no existían impuestos sobre la renta personal y que los trabajadores por cuenta propia tenían la obligación de pagar solamente una cuota relativa a la “patente”, necesaria para el ejercicio del oficio.

El sistema adoptado para tasar la actividad de las microempresas desde su nuevo auge en los noventa se compone de dos elementos: a) la cuota fija mensual y b) un impuesto anual sobre los ingresos personales, basado en la “Declaración Jurada” del trabajador.

a) Cuota fija mensual.

Se corresponde a lo que era antiguamente la “patente” del cuentapropista y su pago es necesario para mantener activa la licencia. Vimos en las páginas anteriores que se modificó con los años, pasando de cantidades medianamente bajas en 1993 a importes más elevados con el cambio de los reglamentos desde 1995. La transformación más significativa con respecto al momento inicial atañe a la moneda con la que es requerido el pago: en pesos cubanos o dólares /pesos convertibles en función de cómo se realizan las operaciones.

El monto de las cuotas mínimas fijadas por la ley nacional puede ser aumentado por los Consejos de Administración Municipales, en función del tipo de zona en que se realiza la actividad (turística o no, etc.) o de los precios demandados para los servicios. En ningún caso puede ser disminuido.

Su pago es obligatorio y ha de ser efectuado en los primeros diez días del mes siguiente, independientemente de si se han recibido clientes o no. A pesar de ello, existe la posibilidad excepcional de pedir la exención del pago: la movilización de las fuerzas armadas por más de treinta días o para labores agropecuarias o similares, la hospitalización o indicación médica de reposo por un tiempo prolongado y, finalmente, la reclusión en un establecimiento penitenciario.

b) la “Declaración Jurada Anual de Ingresos Personales”.

Como la misma expresión dice, se trata de un impuesto calculado sobre la base de la cantidad de ingresos que el trabajador declara haber percibido durante el año. De ello hacen fe los registros de la actividad, actualizados semanalmente. A diferencia de la cuota fija, este impuesto no existía previamente a las reformas del Período Especial: fue introducido por el Decreto Ley n.º 73 *Del sistema tributario* (04/08/1994), previsto para actividades en pesos convertible/dólares o en moneda nacional, en un primer momento aplicado sólo a las primeras (Res. n.º 24/95 MINFP) y poco después también a las segundas (Res. n.º 21/96 MINFP). El monto se computa sumando los ingresos brutos de la actividad laboral privada declarados para cada mes, a ellos se substraen el 10% (20% en el caso de las actividades de transporte) en concepto de gastos para la compra de insumos, y a esta base imponible se le aplica el tipo impositivo correspondiente según la escala establecida (cuadro 7). Del resultado se deduce la suma de las cuotas fijas mensuales pagadas: si la diferencia es positiva, se abona al Estado la cantidad correspondiente, si es negativa no hay posibilidad de reembolso.

Cuadro 7: Intervalos para el cómputo de la tasación sobre la renta del TCP.

Pesos cubanos		Dólares/pesos convertibles	
INGRESOS NETOS	TIPO IMPOSITIVO %	INGRESOS NETOS	TIPO IMPOSITIVO %
1) 0 - 3000	5%	1) 0 – 2400	10%
2) 3000 – 6000	10%	2) 2400 – 6000	12%
3) 6000 – 12000	15%	3) 6000 – 9600	15%
4) 12000 – 18000	20%	4) 9600 – 13200	20%
5) 18000 – 24000	25%	5) 13200 – 18000	25%
6) 24000 – 36000	30%	6) 18000 – 24000	30%
7) 36000 – 48000	35%	7) 24000 – 36000	35%
8) 48000 – 60000	40%	8) 36000 – 48000	40%
9) Más de 60000	50%	9) 48000 – 60000	45%
		10) Más de 60000	50%

Fuente: Res. n.º 24/95 MINFP y Res. n.º 21/96 MINFP.

El punto más criticado de este sistema de tasación es la aplicación del 10% como margen para los gastos efectuados, sin tener en cuenta efectivamente el coste real de los insumos adquiridos y de las inversiones realizadas. De este modo se considera que los beneficios netos que proporciona la actividad se corresponden al 90% de las ganancias logradas. Para la mayor parte de las microempresas, la adquisición de insumos (por ejemplo las pieles, el metal y el cristal para los artesanos; la compra de sábanas y toallas para los arrendadores; los platos, las sartenes y los productos alimentarios para cafeterías y restaurantes) y el mantenimiento de las estructuras (trabajos de manutención para la casa) es mucho más dispendioso: el mercado en pesos cubanos no da abastos y ello obliga a adquirir lo necesario en las costosas tiendas en “moneda

convertible”. La alternativa, habitualmente acogida por los cuentapropistas, que les permite abaratar los costes de la producción tratando de acercarlos al ficticio 10%, la proporcionó desde el primer momento el mercado negro.

4. TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA Y GOBIERNO: UNA RELACION DE ANTAGONISMO.

Ya con estos primeros reglamentos la imagen de un Estado intransigente, pero justiciero, se oponía a la de los “macetas”, “delincuentes, abusadores y especuladores”, como frecuentemente eran definidos los actores del sector privado por las autoridades. Ello, a su vez, era puesto en contraste por el discurso oficial con la honestidad, la honorabilidad y el compromiso social de los empleados del sector público. Desde la microempresa, no tardaron en manifestarse dos tipos de respuestas: el retiro del espacio de la actividad formal y la elaboración de estrategias económicas de adaptación y reacción a las leyes por parte quienes seguían en la oficialidad.

La adopción de la primera modalidad de respuesta fue particularmente acentuada entre los operadores de uno de los sectores más afectados por las restricciones reglamentarias y por el aumento de los impuestos: la gastronomía y, en ella, los restaurantes privados en dólares/pesos convertibles. Una elevada cantidad de paladares registrados a principios de 1994 –entre 1000 y 2000 para Ciudad de La Habana sobre un total de unos 4000 en toda Cuba (Whitefield 1994a; Farah, 1994; Scarpaci et al. 2002; Pérez López, 2001)– fue disminuyendo gradualmente de acuerdo al ritmo descendiente que estaba interesando el conjunto de las licencias de trabajo por cuenta propia. De unos 64.000 en agosto de 1995, a finales del año los permisos activos en la capital bajaron a unos 58.000, para quedarse en 34.984 en 1997 (MINTSS, 2004; Martínez, 1995: 2; Avendaño, 1997; DPPFA, 1997). El trabajo en el terreno nos permitió comprobar que muchos microempresarios optaron por trasladar voluntariamente su actividad al plano sumergido, reduciendo así sus gastos, evitando las continuas inspecciones y manteniendo parte de los beneficios; ellos consideraban su continuidad en el marco legal como una forma de sumisión a un mecanismo de control apoyado en normas de imposible seguimiento.

Los cuentapropistas que se mantuvieron en la regularidad optando por la segunda modalidad de respuesta, recurrieron a prácticas informales como el uso de canales clandestinos para el abastecimiento, las declaraciones inexactas de los ingresos, la contratación irregular de mano de

obra, la creación artificial de relaciones de parentesco para justificar las “ayudas familiares” y el empleo de intermediarios. Como reacción a ello y prueba de una verdadera relación dialéctica entre Gobierno y cuentapropistas, las autoridades –que excluían como posible causa de la ruptura de la ley la aplicación de una reglamentación y de una carga impositiva excesiva- lanzaron nuevas ofensivas y recrudecieron su política hacia el trabajo por cuenta propia. Las palabras pronunciadas por Fidel Castro en ocasión del V Congreso del PCC (octubre 1997) enseñaban una clara postura del Gobierno:

“Cuba no puede soportar la existencia de una nueva clase de ricos que más tarde adquiriría un gran poder y acabaría conspirando en contra del Socialismo” (“Cuba will not...”, 1998, trad. propia del texto en inglés).

Fue así que en 1998 entró en vigor otro reglamento más severo (Res. Conj. n.º 1/98 MINTSS-MFP).

Según el especialista canadiense A. Ritter, que siguió el desarrollo de la economía interna cubana desde tiempos mucho anteriores al Período Especial (Cf. Ritter, 1974, 2000, 2004, 2006), contrariamente a cuanto supuesto por el Estado fue justamente la existencia de un sistema impositivo excesivamente severo, incapaz de tener en cuenta los reales gastos requeridos por el trabajo autónomo, lo que estimuló la expansión del sector sumergido. Ritter subraya como la elevada severidad estatal y su voluntaria miopía hacia la inadecuación de la política económica impuesta al trabajo por cuenta propia acababa por dañar al país, malgastando el potencial emprendedor de muchos de estos sujetos (que siguen operando clandestinamente) y su capacidad de contribuir oficialmente a la economía nacional. Avanzando con el análisis, realiza un estudio comparado entre el régimen impositivo aplicado a las microempresas locales y el establecido para las empresas mixtas con entidades extranjeras, evidenciando un trato claramente impar, en contra de las primeras.

Como ya hemos tenido ocasión de comentar, conceder más espacio a la iniciativa económica individual, de la cual la microempresa es una expresión, significaría para el Estado cubano perder parte del poder de control sobre los recursos del país –ejercitado en buen grado a través de la redistribución-. Ello debilitaría su legitimidad y pondría en peligro la estabilidad del sistema.

5. LA DISCIPLINA ACTUAL PARA LA MICROEMPRESA.

Posteriormente a la aprobación y puesta en vigor de un nuevo *Reglamento sobre Trabajo por Cuenta Propia* en 1998 (Resolución Conjunta n.º 1/98 MINTSS-MINFP), con el cual se establecía un aumento de las cuotas mínimas mensuales (art. 1), se modificaba la normativa sobre el pago de las mismas en pesos cubanos o convertibles (art. 19)¹³⁰, se establecía un número mínimo de “ayudas familiares”, igual o mayor a tres para los paladares y a uno para las cafeterías (art. 15), y se dictaba la necesidad de nuevas reinscripciones para los titulares, desde el punto de vista legislativo la situación del sector privado encontró un período de estabilidad, hasta 2003.

La incidencia de la acción gubernativa tuvo un efecto directo especialmente en el continuo descenso del número de licencias relativas a la actividad más golpeada por los sucesivos cambios normativos: “elaborador–vendedor de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico”. De los 1.562 paladares registrados en 1996 en todo el país, quedaban 416 en el agosto de 1998 y 253 en 2000, de ellos dos tercios se concentraban en Ciudad de La Habana (Lee, 1998: 2; “No oficial...” 2000: 4). Tres años después, notas de prensa y varias investigaciones coincidieron en indicar una cantidad aproximada inferior a 200 entre todas las provincias (Viño Zimmerman 2001; Vicent 2000; Newman 2001; Duany 2001: 48; Escobal 2001; Jackiewicz and Bolster 2003), una tendencia descendiente que se mantuvo hasta la actualidad, cuando estimamos existan unos 80 paladares en el área capitalina.

La siguiente intervención relevante por parte del Gobierno se realizó a distancia de cinco años del último reglamento, y relativamente a la actividad de alquiler de espacios habitacionales. Con la Resolución n.º 270 del 5 de junio de 2003, el Instituto Nacional de la Vivienda aprobó un nuevo *Reglamento sobre el arrendamiento de viviendas, habitaciones o espacios*. Con respecto a la normativa de 1997, hasta entonces vigente, se introdujeron dos importantes modificaciones. La primera (art. 6) es la obligación de incluir como objeto de arrendamiento, cuando se alquilan habitaciones o espacios de una vivienda, también las áreas de uso común (pasillos, terrazas, etc.). La segunda (art. 31) es la conversión del pago del servicio gastronómico de opcional a obligatorio.

¹³⁰ El artículo 19 de la Resolución n.º 1/96 establecía que “*Cuando el trabajador por cuenta propia declare que comercializa su producción o servicio, total o parcialmente en moneda extranjera o en pesos cubanos convertibles, pagará, en pesos cubanos el ciento por ciento (100%) y además en pesos cubanos convertibles el setenta y cinco por ciento (75%) de la cuota mensual, mínima establecida o incrementada*”. Mientras que con la nueva resolución se establece que cada cual pagará al 100% en la moneda con la cual operan (Res. n.º 1/98 art. 19).

En base a ello se modificaron las cuotas mensuales mínimas (Res. n.º 307/2003 MINFP, 15/10/2003): las tarifas aprobadas en 1997 para “viviendas”, “garajes”, “otros espacios” y “habitaciones”, tanto en las “zonas turísticas y especiales” como en el “resto de las zonas” (Cf. cuadro 4) se quedaron invariadas, en pesos cubanos o dólares/pesos convertibles. Pero a la tarifa correspondiente a una habitación se le añadió el coste de las áreas comunes, del modo siguiente:

Cuadro 8: modificación de las cuotas mensuales mínimas para arriendo de viviendas, 2003

TIPO DE ZONA	BASE IMPONIBLE	TIPOS IMPOSITIVOS	
		Cuota mínima mensual	
		Dólares/Pesos Conv.	Pesos Cubanos
ZONAS TURISTICAS Y ESPECIALES			
Habitación	Una	200,00	200,00
- áreas comunes interiores	Metro cuadrados	0,30	0,30
- áreas comunes exteriores con piscina	Metro cuadrados	0,60	0,60
- áreas comunes exteriores sin piscina	Metro cuadrados	0,30	0,30
RESTO DE LAS ZONAS			
Habitación	Una	100,00	100,00
- áreas comunes interiores	Metro cuadrados	0,15	0,15
- áreas comunes exteriores con piscina	Metro cuadrados	0,30	0,30
- áreas comunes exteriores sin piscina	Metro cuadrados	0,15	0,15

Un incremento ulterior fue dado por el pago adicional del servicio gastronómico, que se calculó como equivalente al 30% del importe total. No se realizaron cambios sustanciales en las contravenciones, ni en las multas relativas.

En los dos años siguientes fue el trabajo por cuenta propia en su conjunto el que entró en el punto de mira de las autoridades. Las mejoras registradas en la economía nacional y, en específico, el aumento de las capacidades productivas del sector estatal en la oferta a la población y hacia el sector turístico, indujeron a redactar un nuevo y más severo reglamento en 2004¹³¹, mediante el cual contener el crecimiento del sector privado para dejar más espacio a la iniciativa estatal.

Al respecto, es significativo y claro el mensaje contenido en algunos de los “Por Cuanto” con los cuales se introdujo la Resolución n.º 11/2004 MINTSS:

“Por cuanto: El trabajo por cuenta propia, en las actuales condiciones de reanimación que viene experimentando la economía del país, actúa como complemento de algunas actividades estatales en la producción de bienes, la prestación de servicios útiles a la población y constituye una alternativa de empleo en aquellos lugares con limitaciones para el acceso a la ocupación” (subrayado nuestro).

¹³¹ Este reglamento fue precedido por otro firmado por el MINTSS el 31 de marzo de 2003 (Res. 8/2003), bastante más estricto, que fue objeto de protesta y nunca llegó a tener aplicación.

“Por cuanto: Tomamos como base la experiencia acumulada en la aplicación de las disposiciones sobre esta materia, el desarrollo del trabajo por cuenta propia y la posibilidad de que un grupo de actividades sean asimiladas por diferentes órganos y organismos de la Administración Central del Estado, se requiere introducir en ellas las modificaciones que resultan necesarias [...]” (subrayado nuestro).

Para permitir que ciertas actividades fueran poco a poco absorbidas por el Estado, el Ministerio de Trabajo publicó en los anexos a tal resolución un nuevo listado de oficios por cuenta propia, distinguiendo entre los que se aprobaban (anexo n.º1, Res. 11/2004) y los para los cuales no se otorgarían nuevas licencias en el futuro (aunque se renovarían las existentes) (anexo n.º 2, Res. 11/2004). La primera lista incluía 118 oficios. La segunda lista se componía de 40 actividades y entre ellas estaban los trabajos en la gastronomía en sus diferentes fórmulas.

A pesar de que esta fue la primera limitación, explícita y formalmente incluida en un reglamento, en el número y tipo de licencias de las cuales se mantendría la concesión, queremos evidenciar que ya desde el mes de noviembre de 1997 hasta 1999 había sido bloqueada la atribución de nuevos permisos para treinta y siete actividades, entre ellas: albañil, artesano, barbero, carpintero, cochero, chofer de auto de alquiler, mensajero, modista o sastre, peluquero, productor-vendedor de calzado, y los cuatro permisos de elaborador-vendedor de alimentos (al detalle, en punto fijo, a domicilio y con servicio gastronómico). Los motivos que se habían aducidos atañían a la praxis irregular de los cuentapropistas de adquirir parte de los insumos en el mercado negro, la imposibilidad del Estado de garantizar las materias primas necesarias para que fueran emprendidas nuevas actividades, la necesidad de ejercer un mayor control sobre las licencias ya existentes y, sobre todo en cuanto al trabajo con alimentos, problemas de higiene (Pérez Izquierdo, 2003).

Ello alimentó y justificó, año tras año, entre los cuentapropistas una sensación de amenaza y aversión por parte del Gobierno, recrudesciendo su postura defensiva frente a cualquier nuevo reglamento o iniciativa estatal, así como hacia los encargados del control y de la supervisión del sector.

No obstante estos intentos, la previsión (excesivamente) esperanzadora del Estado de conseguir sustituir la oferta privada en el breve período tuvo vida breve. A un año de distancia, las autoridades revocaron la Res. 11/2004, aún manteniendo una actitud poco conciliadora y de

escasa aceptación hacia el trabajo por cuenta propia, y publicaron un nuevo y último reglamento (Resolución n.º 9/2005 MINTSS)¹³².

Este en sus preámbulos aclara:

tenida en cuenta “*la experiencia acumulada en el proceso de implementación de la Resolución n.º 11 de 25 de marzo del 2004 [...] la imposibilidad en estos momentos de que un grupo de actividades que actualmente se realizan mediante el ejercicio del trabajo por cuenta propia sean asimiladas por diferentes órganos y organismos de la Administración Central del Estado*” (subrayado nuestro).

Por tal razón, introduce algunas modificaciones y refuerza determinados puntos de la normativa precedente. Señalamos los más significativos.

Se mantiene la prohibición para el profesional¹³³ universitario de ejercer privadamente el trabajo en la profesión en que se graduó (aunque sí en otras ramas, siempre y cuando ello no interfiera con las labores que realizan) pero, a diferencia de cuanto anteriormente establecido, se hace excepción para los traductores de documentos e intérpretes licenciados en tales especialidad, con el aval de la Asociación Nacional de Traductores e Intérpretes (art. 12). Podemos interpretar esta apertura como el resultado de una reciente necesidad aparecida en el país a consecuencia del establecimiento de relaciones comerciales más intensas con entidades extranjeras, en especial China y Canadá.

Quedan excluidos del ejercicio del trabajo por cuenta propia los dirigentes políticos o administrativos, los militares, funcionarios, jueces, fiscales o quienes tienen algún cargo público similar, por designación o elección, así como los trabajadores sociales y los especializados en Salud y Educación, por la relevancia social de sus funciones y la dedicación que ellas requieren (art. 13).

También se mantienen la prohibición de emplear algún trabajador asalariado (art. 15 c) y la obligación de comerciar directamente productos y servicios en el propio domicilio (art. 21), a exclusión de “las actividades de prestación de servicios que, debido a su naturaleza, necesariamente deben realizarse en el domicilio del titular”. Pueden ser admitidas excepciones por acuerdo de los Consejos de Administración Provincial y Municipal, a condición de que los trabajadores por cuenta propia abonen un alquiler por el uso del espacio (art. 22). Esta cuestión específica fue motivo de controversia en la primavera de 2005, cuando se ordenó el cierre de

¹³² Añadimos la lista de trabajos admitidos en este reglamento, actualmente vigente, en el Anexo n.º 1.

¹³³ Con la excepción establecida originariamente para los profesionales de graduados antes de 1964 en medicina, estomatología, veterinaria, quiropedía, optometría y mecánica dental, que no fueron formados gracias a los recursos de la Revolución.

muchas cafeterías/pizzerías en los municipios de Centro Habana y Habana Vieja ubicados en áreas públicas. La demostración del pago continuado de las cuotas correspondientes por parte de sus titulares no fue razón suficiente para frenar esta iniciativa del Gobierno, aunque en la mayor parte de los casos se consiguió luego desplazar la licencia a algún domicilio.

En el artículo 23 se recoge el principio básico del funcionamiento del trabajo por cuenta propia: *“Los precios y condiciones de venta de los productos y la prestación del servicio se aprueban libremente entre el cliente y el trabajador por cuenta propia”*. El deseo expresado repetidamente por parte de los últimos de realizar sus compras en un mercado al por menor, para así abaratar los costes de producción y reducir los precios de su oferta al público, no es tenido en cuenta tampoco en esta última resolución. El artículo 26 explicita que *“Las vías de adquisición de materias primas, materiales, equipos y herramientas son: la red de establecimientos comerciales de venta en pesos convertibles, los mercados agropecuarios y de productos industriales y artesanales, organopónicos, ferias de productos industriales autorizadas, cría de animales y cosechas propias y otras que apruebe expresamente el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social”*.

A las varias actividades de elaboración y venta de alimentos es reservado un capítulo específico del reglamento. En él se confirma la prohibición de ofertar ciertos productos alimentarios de estricto control estatal, como patatas, mariscos y especies acuáticas de pesca prohibidas, carne de bovino y de equino y productos elaborados con sal de nitrógeno (jamón, etc.) (art. 31).

Todos los cuentapropistas están sometidos a controles mensuales de la Oficina Nacional de Inspección del Trabajo, las oficinas de Administración Tributaria (ONAT) y las direcciones de Higiene y Epidemiología, que deberán informar de las violaciones eventualmente cometidas (4º disp. final).

Finalmente, señalamos que la regla según la cual *“el otorgamiento de la licencia para el ejercicio del trabajo por cuenta propia, solo se efectúa a razón de una de la misma actividad, para el domicilio en que reside el trabajador al que se le otorga”* (2º disp. Especial) contempla, a diferencia de los reglamentos anteriores, posibilidades de excepción. *“El Director de Trabajo Provincial, a propuesta del Director de Trabajo Municipal, oído el parecer del Consejo de la Administración Municipal, puede autorizar, excepcionalmente, el otorgamiento de licencias para aquellas actividades que tradicionalmente se ejercen por varios miembros de una familia, que residen en un mismo domicilio”* (Ibidem). De este modo se resuelve el problema de ilegalidad para aquellas microempresas en las que participan irregularmente varios individuos y

para las cuales no era contemplada la posibilidad de la “ayuda familiar” (por ejemplo, los talleres de artesanos, de sastrería, las peluquerías, etc.).

Al igual que en la Res. n.º 11/2004, en el nuevo reglamento se publica un anexo con las actividades por cuenta propia aprobadas y otro con aquellas para las que no se concederán nuevas licencias, aunque quien ya las poseen podrán seguir ejerciendo la actividad y pedir su renovación (Cf. Anexo n.º 1 de esta tesis). Cuatro son las principales variaciones aportadas a la lista anterior de oficios admitidos:

- 1) la posibilidad antes negada para sastres y modistas de vender directamente sus producciones en las “áreas de concentración” (ferias, mercadillos, etc.);
- 2) la inclusión en la categoría de los “Vendedores para hierbas medicinales y alimentos para el ganado” también de los “Artículos religiosos”. Se explica que *“atendiendo a la demanda popular, se autoriza la venta de piezas y accesorios para prácticas religiosas de origen africano, siempre que se pueda comprobar la licitud de las materias primas utilizadas, excepto las piezas que tengan valor artístico [...]”*;
- 3) Se añade a la categoría de “Traductores de documentos” la de “Intérpretes”;
- 4) La concesión de restauración de obras de arte se hará a quien tenga experiencia profesional en trabajos de restauración y tenga conocimientos específicos en diagnósticos y técnicas para la intervención de las obras, y estas condiciones deben estar avaladas por el Centro de Conservación, Restauración y Museología del Consejo Nacional de Patrimonio Cultural del Ministerio de Cultura.

Además, no podemos olvidarnos de señalar que en ambas resoluciones de 2004 y 2005 se opera un cambio con respecto al sector de la artesanía: se decide otorgar licencias para trabajo por cuenta propia a aquellos artesanos, productores-vendedores de calzado y “talabarteros vendedores de artículos varios” inscritos en el Registro Nacional del Creador de las Artes Plásticas y miembros de la Asociación Cubana de Artistas y Artesanos (ACAA)¹³⁴. Pero ello se deniega a los artistas inscritos en el mismo registro y parte de tal asociación.

Como último elemento, las actividades de elaboración y venta de alimentos en cualquiera de sus modalidades siguen estando en la segunda lista.

No obstante con esta última y actualmente vigente resolución las autoridades cubanas reconocen la continua utilidad del trabajo por cuenta propia para la producción de bienes y la prestación de

¹³⁴ En la citada Res. n.º 8/2003 MINTSS, finalmente no aplicada, tales categorías estaban incluidas en la lista trabajos para los cuales no se concederían nuevas licencias, en vista de su absorción futura por el sector estatal.

servicios a la población, y además explicitan la imposibilidad de que los mismos sean absorbidos y proporcionados por el Estado, nunca abandonan su actitud negativa hacia el sector privado. Ello emerge de varias declaraciones hechas públicamente por los líderes de la Revolución en el último año, así como de la adopción de medidas ofensivas hacia el sector privado, en el marco de unas acciones de más amplio alcance en contra de la corrupción y de las ilegalidades en el país.

Nos referimos a una serie de iniciativas emprendidas por el Gobierno desde el octubre de 2005, a partir de una operación de sustitución temporal de los expendedores de combustible en las gasolineras por 15.000 jóvenes trabajadores sociales (Sánchez, 2005). Sobre ellos Fidel Castro ya se había apoyado para realizar el censo nacional de 2001, con el objetivo de recibir informaciones fehacientes de las condiciones de vida de la población. A finales de 2005 les otorga la delicada tarea de vigilar el robo de gasolina y evitar el cumplimiento de los fraudes e irregularidades de *“los nuevos ricos que no quieren pagar y de los sobornados que se dejan sobornar”* (Castro, 2005).

Con el apelativo de “nuevos ricos” Fidel Castro señala a los operadores de los mercados agropecuarios libres y a los cuentapropistas (sobre todo a los dueños de los paladares y a los arrendadores de viviendas y habitaciones). Hacia ellos autoriza a emprender severos controles en el mes de noviembre: da inicio a operaciones de inspección en los agromercados (cuya organización efectivamente contraviene las reglas establecidas por la presencia de intermediarios a varios niveles), aumenta la vigilancia sobre los restaurantes privados y anuncia mayores inspecciones en las viviendas (por la presencia señalada de irregularidades en los alquileres, la ejecución de obras no autorizadas y el robo de los materiales de construcción) (Vicent, 2005). Siempre en el mes de noviembre da inicio a la “Operación Araña”, en contra del acceso a la transmisión de la televisión por satélite. Sucesivamente ordena la intervención contra los bici-taxi sin licencias, que son confiscados, y los conductores sin permiso para residir en La Habana son reenviados al lugar de origen.

En esta ola de depuración y reestructuración, el 22 de noviembre de 2005 el Jefe del Gobierno, teniendo en cuenta el aumento de los sueldos aprobado en abril del mismo año¹³⁵, decreta la aprobación de nuevas *Medidas sobre las tarifas eléctricas*: estas sufren un aumento escalar que penaliza el consumo más elevado por parte de los hogares. El punto de mira es centrado en aquellos grupos domésticos que necesitan de una cantidad especialmente alta de energía para realizar alguna actividad laboral, como los paladares y otros oficios por cuenta propia.

¹³⁵ En abril de 2005 se aprueba un conjunto de medidas de incremento salarial que, en líneas generales, establecen el incremento de las pensiones mínimas de unos 80-100 pesos a 150-164 pesos mensuales, el de los salarios en un mínimo de 43 pesos y además prevé incrementos por las cualificas, las especializaciones y los títulos adquiridos por el trabajador en el ámbito de la profesión que desarrolla (Granma, 2005).

Ya precedentemente F. Castro había denunciado la práctica del uso inapropiado por parte de ciertos sectores de la población de un recurso tan precioso como la electricidad, ofrecido por el Estado a precios subsidiados. En la *Mesa Redonda Informativa*¹³⁶ (2004) del 29 de septiembre de 2004 sobre el problema del suministro energético, el líder había evidenciado que el 45% de los núcleos domésticos consumían mensualmente de 0 a 100 Kw., el 48% de ellos de 101 a 300 Kw. y el 7% supera estas cifras. De este último grupo, más de 45.000 núcleos familiares gastaban entre 500 y 1.000 Kw. y 9.104 más de 1.000 Kw., casi todos en Ciudad de La Habana. Castro había concluido su análisis notando que las viviendas cuyos gastos energéticos sobrepasaban largamente el promedio, eran las mayormente dotadas de equipos electrodomésticos y coincidían con la residencia de algunos trabajadores por cuenta propia, registrándose consumos especialmente elevados en la ubicación de un paladar del municipio capitalino Playa. Con ello, denunciaba que el Estado estaba subsidiando y fomentando las ganancias en moneda convertible de unos pocos individuos (ciertos cuentapropistas) y anunciaba el cambio próximo del sistema de cobro.

Parece que ya, a distancia de más que una década, había perdido valor la afirmación del Comandante de la Revolución cubana:

“Es necesario aumentar el número de actividades del trabajo por cuenta propia, porque si no hay empleo en las fábricas hay que buscar la posibilidad de que la gente tenga algún tipo de empleo” (Fidel Castro, 1995b).

Esta tensión entre el Estado, visto como un legislador rígido e intransigente, y un grupo de trabajadores que, aunque disfrutaban de un reconocimiento formal y contribuyen económicamente a los erarios públicos, sienten su rechazo, fomenta un clima de incertidumbre (por la posibilidad siempre abierta de variaciones en el reglamento), temor (de un repentino cierre del espacio privado de actividad) y sospecha (por las frecuentes irregularidades). Las siempre posibles y repentinas variaciones de reglamentos y normativas, además, anulan para los cuentapropistas cualquier posibilidad de hacer planes a mediano y largo plazo, y obstaculizan el desarrollo de su actividad empresarial. Con frecuencia escuchamos opiniones por parte de los trabajadores por cuenta propia del tipo:

“Ellos [los miembros del Gobierno] se pasan la vida ‘comiendo mierda’ y creando complicaciones e ignorando la utilidad de esta gestión, y en lugar de favorecer,

¹³⁶ Se trata de un programa televisivo en el aire todos los días de 18:30 a 20:00 por Cubavisión y Canal Educativo 1, en el cual se llevan a debate los principales acontecimientos internacionales y nacionales. Cuando se tratan temas de especial relevancia o de cierta urgencia (ciclones, problemas energéticos, etc.) la presencia activa de Fidel Castro no es inusual.

dificultándola: haciendo todas las cosas al revés. Por ejemplo, asumiendo que todas las actividades tienen que ser de carácter estatal cuando hay muchísimas actividades, inclusive en el socialismo, que bien podrían marchar de forma privada, como en el caso de China y de Vietnam, pero todos estos temas se ignoran precisamente por capricho del señor que gobierna este país, que no le da las ganas de que sea así". (arrendador de habitaciones, varón, 60 años).

Una relación de “acción-reacción” parece existir entre el Gobierno y estos cuentapropistas, que se mueven como hábiles malabares entre los numerosos decretos y reglamentos, capaces de elaborar estrategias cada vez más originales para desvincularse de los límites crecientemente restrictivos impuestos. La elaboración de estrategias informales para abaratar los costes de la producción, para mejorar la oferta o simplemente no sucumbir frente a los elevados impuestos, es al orden del día y, en el largo período, ello puede conducir a un cambio en la consideración ética de lo que es lícito y lo que no lo es¹³⁷.

Estado y microempresarios, convertidos en actores antagonistas, miden uno sus actuaciones sobre las iniciativas del otro: un aumento de la informalidad es correspondido por límites siempre más estrechos por parte del Gobierno, los cuales suscitan nuevas irregularidades, y así sucesivamente. Único resultado efectivo e visible, es el endurecimiento de la tensión entre los dos actores contrapuestos. Factores de orden distinto les motivan: los microempresarios actúan en función de una ganancia económica y su objetivo es el logro de un mayor bienestar; el Gobierno, al contrario, orienta sus acciones en dirección al control social total, y a ello subordina la economía. Independientemente de la contribución que pueda dar al país, el trabajo por cuenta propia es entonces percibido por las autoridades como una amenaza para la estabilidad política.

Como evidenciamos en un trabajo reciente (Henken y Sacchetti, 2007), queda por demostrarse si el viejo sistema de dictámenes, controles y sanciones podrá frenar el crecimiento de desigualdad, corrupción y fraude económico. Nos preguntamos también si, mediante una progresiva toma de conciencia, los ciudadanos cubanos comenzarán a exigir una actitud más indulgente hacia la microempresa, sobre todo después de las leves modificaciones aportadas en el Gobierno como consecuencia de la enfermedad de su líder. Entra en el ámbito de las especulaciones si el hermano Raúl, conocido por su mayor pragmatismo en las cuestiones económicas, orientará el país hacia reformas más incisivas a partir del ejemplo de otras economías mixtas. Se rompería así el vínculo de oposición y antagonismo entre los microempresarios y el Gobierno.

¹³⁷ A. Ritter considera que ello puede conducir a un cambio de tipo cultural, fomentando una “cultura de la evasión fiscal” (Ritter, 2004: 39) difícilmente modificable también en presencia de un sistema de tasación más equilibrado.

A favor de una postura más indulgente hacia la microempresa se encuentra la mayor parte de los especialistas cubanos (Carranza et al., 1995; Gutiérrez et al., 1996; Núñez, 1997; Togores, 1999; Coelho y Sánder, 1997; Fernández Peláez, 2000; Pérez Izquierdo, et al., 2003). Tras un estudio de campo intensivo sobre la economía sumergida y el trabajo por cuenta propia en Cuba, Pérez Izquierdo y sus colegas señalan que:

“Éstos [los trabajadores por cuenta propia] han llegado para quedarse en la sociedad en paralelo a la economía estatal y se considera que es imprescindible en la actualidad su existencia y expansión. [...] Es importante apuntar que este sector además de dar respuesta en términos de empleo, está dando respuesta a una demanda de actividades que el Estado no puede por sí sólo satisfacer [...]. Negar las licencias e incrementar las prohibiciones sólo aumentarán la franja indeseada de mercado negro que existe en la sociedad, en particular, para aquellos productos o servicios que constituyen necesidades básicas de la población cubana”. (Pérez Izquierdo et al, 2003: 34-35)

Estos investigadores no recomiendan la completa privatización, sino un aligeramiento del control burocrático sobre el trabajo por cuenta propia y la introducción de elementos que favorezcan su desarrollo, como: incentivos monetarios, posibilidad de especialización técnica y de abastecimiento mayorista, y mayores oportunidades de mercado. De tal modo, según estos expertos, el sector privado aún quedando subordinado al Estado podría lograr una mejor integración en el tejido económico nacional, contribuir a la creación de puestos de trabajo y a una dinamización de la economía.

Esquema 2: Cronología de las iniciativas estatales hacia el TCP desde 1993.

1993	Decreto Ley n.º 141, 8 de septiembre, <i>Sobre ejercicio del trabajo por cuenta propia</i>
1994	Decreto Ley n.º 73, 4 de agosto, <i>Del sistema tributario.</i>
1995	Resolución Conjunta n.º 3/95 MINTSS-MINFP y Resolución Conjunta n.º 4/95 MINTSS-MINFP, 8 de junio, incluyen nuevos oficios por cuenta propia e introducen la distinción entre diferentes actividades en la rama gastronómica
1995	Resolución n.º 106 MINEP, 22 de agosto, establece la formación del Grupo Promotor del Barrio Chino
1995	Resolución n.º 24/95 MINFP, 24 de noviembre, <i>Normas para el pago del impuesto sobre los ingresos personales</i>
1996	Resolución Conjunta n.º 1/96 MINTSS-MINFP, 18 de abril, <i>Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia</i>
1996	Resolución n.º 21/96 MINFP, <i>Normas para el pago del impuesto que grava los ingresos de las personas naturales en pesos cubanos.</i>
1996	Decreto Ley n.º 168 MINTRANS, regula las licencias de “transportistas”

1996	Resolución n.º 7/96 MINTSS, 23 de abril, <i>Reglamento del sistema de inspección laboral del trabajo por cuenta propia.</i>
1997	Resolución n.º 97 MINTRANS, 24 de marzo, <i>Reglamento licencia de operador de transporte</i>
1997	Decreto Ley n.º 171, 15 de mayo, Sobre arrendamiento de viviendas, habitaciones o espacios
1997	Decreto Ley n.º 174, 9 de junio, <i>De las contravenciones personales y de las Regulaciones del Trabajo por Cuenta Propia</i>
1997	Resolución n.º 20/97 MINFP, 22 de mayo, <i>Sobre el arrendamiento de viviendas.</i>
1998	Resolución Conjunta n.º 1/98 MINTSS-MINFP, <i>Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia</i>
2003	Resolución n.º 270, 5 de junio, Instituto Nacional de la Vivienda, <i>Reglamento sobre el arrendamiento de Viviendas, Habitaciones o Espacios</i>
2003	Resolución n.º 307/2003 MINFP, 15 de octubre, <i>Sobre el arrendamiento de viviendas.</i>
2004	Resolución n.º 11/2004 MINTSS, 25 de marzo, <i>Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia.</i>
2005	Resolución n.º 9/2005 MINTSS, 31 de marzo, <i>Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia.</i>

CAPÍTULO 4

DATOS BÁSICOS SOBRE EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN CUBA Y PRESENTACIÓN DE LAS UNIDADES DE OBSERVACIÓN

1. UNA APROXIMACIÓN CUANTITATIVA AL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN CUBA.

Trabajar en “lo de uno mismo” vimos que no fue una novedad introducida ex-novo con el Período Especial, sino que el trabajo por cuenta propia había permanecido como opción laboral minoritaria, tolerada por el sistema en mayor o menor grado según la etapa histórica. Las novedades que interesan la actividad laboral privada en los años actuales proceden del trato jurídico y de la reglamentación establecida para ello, de la aplicación de un impuesto sobre los ingresos personales y de la importancia conquistada en la economía nacional, tanto en el área del peso cubano como del peso convertible.

El contexto de especial escasez y necesidad económica de los años noventa, fue mucho más favorable al desarrollo de alternativas para la subsistencia que los momentos históricos anteriores (1968, 1978, 1980). A pesar de ello, tampoco en esta ocasión las actividades laborales privadas lograron un crecimiento lineal. A los dos años de su nueva formalización, el sector ya demostraba una composición inestable, con continuas variaciones en su magnitud.

Por parte de cuantos se han aproximado al análisis del fenómeno, la responsabilidad de tal inestabilidad ha sido atribuida en buena medida a la aplicación de reglamentos crecientemente más severos y tasas elevadas, que han inducido muchos cuentapropistas a salir del sector informal para ejercer irregularmente la actividad, y han contribuido a generar una relación de recíproca desconfianza entre los trabajadores por cuenta propia y el Estado.

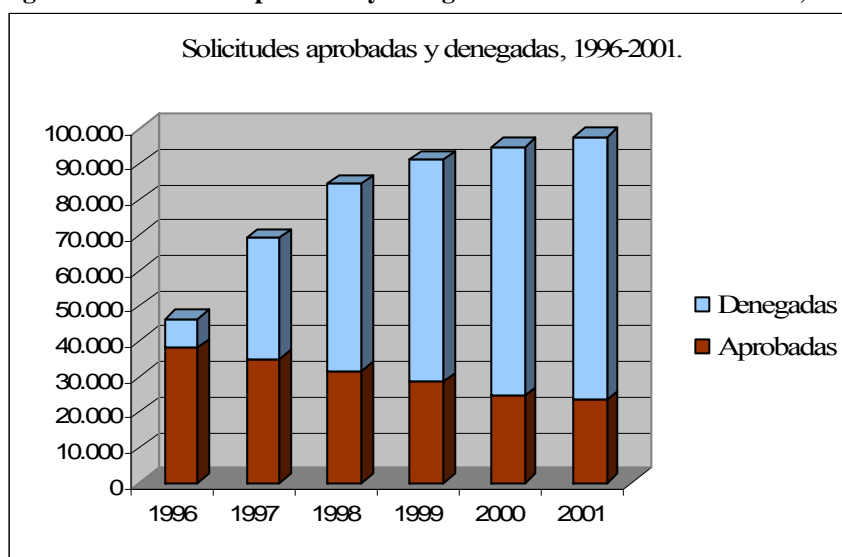
Los datos estadísticos de que disponemos dan constancia de las frecuentes altas y bajas anuales en los registros del trabajo por cuenta propia, así como de las barreras progresivamente levantadas por el Gobierno a las solicitudes de nuevos ingresos en el espacio privado. Muchas de

ellas cada año son rechazadas por las Direcciones de Trabajo Municipales debido a la falta de requisitos infraestructurales idóneos en los domicilios de quienes las solicitan, o por presentarse un número excesivo de demandas con respecto a la cantidad estimada como realmente necesaria para garantizar la prestación de servicios en el territorio. La normativa¹³⁸ establece la prioridad para la concesión de licencias de trabajo por cuenta propia a individuos jubilados, amas de casa, discapacitados, inválidos no reubicados y núcleos familiares con los menores niveles de ingresos. Informaciones oficiales acerca del proceso de concesión de los permisos para trabajar por cuenta propia en Ciudad de La Habana en los años 1996-2001, nos muestran la siguiente estructura de aprobaciones y negativas:

Cuadro 9: Licencias otorgadas y denegadas 1996-2001 en Ciudad de La Habana (MINTSS, 2002).

SOLICITUDES	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Solicitud TOTALES	46.268	69.407	84.456	91.398	94.827	97.687
Solicitudes APROBADAS	38.057 82,3%	34.984 50,4%	31.587 37,4%	28.380 31,1%	24.719 26,1%	23.351 23,9%
Solicitudes DENEGADAS	8.211 17,7%	34.423 49,6%	52.869 62,6%	63.018 68,9%	70.108 73,9%	74.336 76,1%

Figura 1: Solicitudes aprobadas y denegadas en Ciudad de La Habana, 1996-2001 (MINTSS, 2002).



Con la representación gráfica salta a la vista cómo la cantidad de demandas rechazadas crece con los años, tanto en número absoluto como relativo. Tales datos refieren solamente a Ciudad de La Habana, no obstante sabemos que las políticas aplicadas en la capital cubana sobre el trabajo por

¹³⁸ Acerca de ello no hay variaciones entre los varios *Reglamentos sobre el ejercicio del Trabajo por Cuenta Propia* aprobados (1996, 1998, 2004 y 2005), mencionados en el Cap. 4 de esta tesis.

cuenta propia y las tendencias que se manifiestan en ella, funcionan de referentes para las demás localidades.

Si analizamos las informaciones acerca de la cantidad de licencias activas en todo el país desde 1995 hasta 2004, vemos como el número creciente de solicitudes denegadas se refleja en la variación de la composición total del sector. Los datos oficiales¹³⁹ demuestran una cierta discrepancia. No hay correspondencia entre el número de individuos formalmente ocupados por cuenta propia reconocido por el Ministerio de Trabajo (2004) y el de las licencias otorgadas publicado por la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE, 2005 y 2006) (Cf. Cuadro 10 y 11). No obstante, ambas series de datos dan cuenta de una trayectoria irregular, que después de unos primeros altibajos debido a los asentamientos iniciales (coincidentes con la regularización de situaciones informales preexistentes), muestra un decrecimiento sobre todo a partir del año 2000 y un principio de recuperación en los años posteriores.

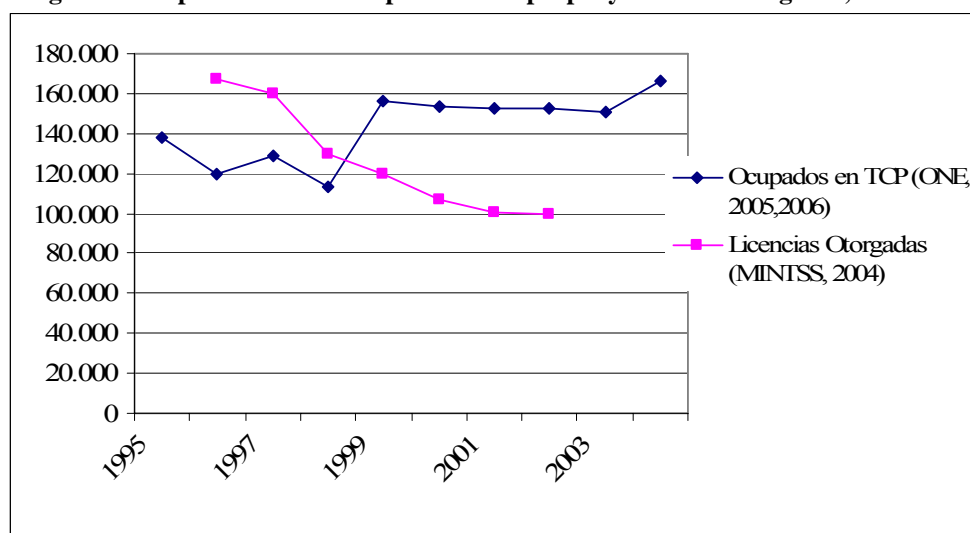
Cuadro 10: Ocupados (en miles) en el sector "por cuenta propia" (ONE, 2005 y 2006).

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
138,1	120	129,2	112,9	156,6	153,3	152,3	152,9	151	166,7

Cuadro 11: Licencias otorgadas (MINTSS, 2004)

-----	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
-----	167.457	159.506	129.695	119.267	106.771	100.864	99.941

Figura 2: ocupados en el sector por cuenta propia y licencias otorgadas, 1995-2004.



A través del trabajo de campo hemos podido comprobar cómo la disminución en el número de licencias activas no significa un descenso en el volumen real de las actividades por cuenta

¹³⁹ Queremos poner en evidencia que en la misma fuente ministerial (MINTSS, 2004) se aclara en la nota (a) que “las cifras pueden diferir de las reportadas en otros cuadros por fuentes y metodología diferentes”.

propia, debido al desplazamiento de varios cuentapropistas al espacio sumergido de la economía. Al contrario, hemos constatado que las microempresas que han alcanzado una posición más sólida, asegurándose una clientela constante y logrando un discreto nivel de actividad, son las de más antigua formalización. Pertenecen a quienes primero individualizaron en esta oportunidad de (auto)-empleo una posibilidad de mejora económica, que supieron aprovechar una situación de carencia generalizada y desarrollar las habilidades empresariales requeridas.

El contenido de la última resolución ministerial para reglamentar el trabajo por cuenta propia (Res. n.º 9/2005), a la vez que reconoce la actual incapacidad del sector estatal para absorber las funciones del privado, bloquea la concesión de nuevas licencias para algunos de los oficios más demandados y dinámicos. Ello permite a los microempresarios más antiguos consolidar su posición en el mercado, favorecidos por la ausencia de competencia formal (estatal y privada) y por la garantía de su imposible desarrollo en un corto plazo. Todo lo contrario de lo que pretendía el Gobierno con la puesta en vigor de tal resolución.

En la estructura ocupacional del país, los trabajadores por cuenta propia registrados desde 1995 constituyen, según los datos de la Oficina Nacional de Estadísticas, un promedio del 3,7% de los empleados totales del país (Cf. Cuadro 12).

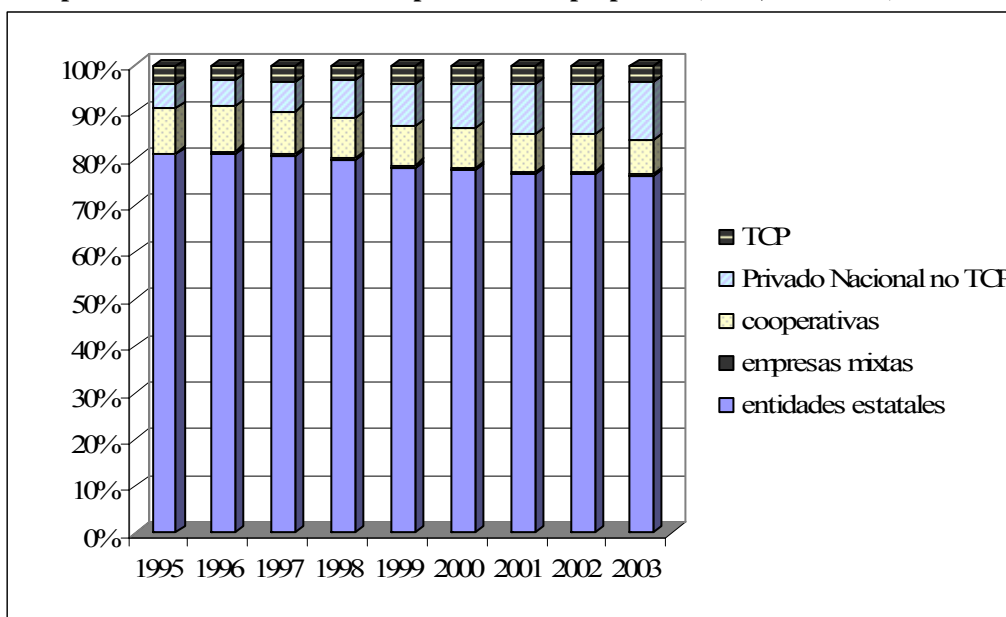
Cuadro 12: Ocupados por sector de actividad, 1995-2004, en miles (ONE, 2000-2006).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Total	3.591	3.626,7	3.705,2	3.753,6	3.821,3	3.843	3.968,9	4.024,1	4.073,9	4.641,7 *
ENTIDADES ESTATALES	2.902,8 80,8%	2.940,7 81,1%	2.985,7 80,5%	2.985,7 79,5%	2.979 78%	2978,2 77,5%	3.039 76,6%	3.086,3 76,7%	3.104,9 76,2%	
NO ESTATAL	688,2 19,2%	686,0 18,9%	721,1 19,5%	767,9 20,5%	842,3 22%	864,8 22,5%	929,9 23,4%	937,8 23,3%	969 23,8%	
a. empresas mixtas	13,8 0,4%	20,7 0,6%	19,2 0,5%	21 0,6%	26 0,7%	26,8 0,7%	26,6 0,7%	27,1 0,7%	27,2 0,7%	
b. cooperativas	348,6 9,7%	348,8 9,6%	338,6 9,1%	328,8 8,8%	324,9 8,5%	323,4 8,4%	318,5 8,0%	316,9 7,9%	292,7 7,2%	280,1
c. privado nacional**	325,8 9,1%	316,5 8,7%	363,3 9,8%	418,1 11,1%	491,4 12,9%	514,6 13,4%	584,8 14,7%	593,8 14,8%	649,1 15,9%	
de ello: TCP	138,1 3,8%	120 3,3%	129,2 3,5%	112,9 3%	156,6 4,1%	153,3 4%	152,3 3,8%	152,9 3,8%	151 3,7%	166,7 3,5%

*Los datos publicados en el Anuario Estadístico de Cuba para el año 2004 (ONE, 2006) muestran importantes incongruencias con respecto a las informaciones contenidas en los anuarios precedentes (Cf. ONE; 2000-2005). De modo particular, no coinciden las cantidades relativas a los ocupados totales: en el último anuario se indican para los años 1999-2004 respectivamente las cantidades de 4.359,4, 4.505,1, 4.558,2, 4.607 y 4.641,7, es decir unos 550 mil trabajadores más para cada año con respecto a lo anteriormente establecido. Además, no se desglosan por forma de propiedad, sino se indican exclusivamente los números relativos al TCP y a las cooperativas. Mantenemos, pues, algunas dudas sobre la fiabilidad de tales informaciones.

** El “privado nacional” incluye los trabajadores que establecen una relación laboral como sujeto jurídico privado y los que realizan su actividad económica como personas naturales, según las formas previstas por la ley. Se compone de los agricultores y ganaderos miembros de las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS), los campesinos independientes, los usufructuarios individuales, y los trabajadores por cuenta propia (ONE, 2000).

Figura 3: Ocupados en la economía nacional por forma de propiedad (ONE, 2000-2004)



No obstante, consideramos este 3,7% difícil de asumir como reflejo de la realidad. A través del trabajo de campo hemos observado, como ya hemos tenido ocasión de explicar, que el titular de la licencia, en casi todos los casos, es coadyuvado por un número variable de empleados, que solamente en los oficios de gastronomía pueden ser declarados y contabilizados como “ayudas familiares”. Las evaluaciones de algunos investigadores cubanos confirman cuanto hemos constatado en el terreno: V. Togores estima que para cada licencia otorgada se ocupan 3 personas y un número mayor si se considera la cadena de suministradores (Togores, 1999), mientras que L. Nuñez (1997) estima un promedio de 3,5 empleados no registrados por cada permiso de trabajo autónomo.

De tal modo, el número de trabajadores en el sector privado no agrícola se multiplicaría por tres y su proporción en la ocupación nacional crecería sensiblemente. Esta cantidad aumenta todavía más si incluimos en el cálculo cuantas microempresas –muy difícilmente estimables, aunque un intento se encuentra en Ritter (2004)- operan en la economía sumergida. El grupo socio-profesional implicado en un proceso de transformación de matriz cultural, sobre el cual se centra este estudio, asume así un significado cuantitativo mayor y, con ello, una relevancia superior las posibles transformaciones de tipo identitario a las cuales da origen, según nuestra hipótesis de partida.

2. LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MICROEMPRESARIOS: GÉNERO, ETNICIDAD, PROCEDENCIA PROFESIONAL Y STATUS ECONÓMICO.

El colectivo de individuos que decidió ocuparse en el área privada no agrícola de la economía, presenta peculiares aspectos en cuanto a la composición de género, procedencia laboral, etnicidad y status económico de sus integrantes. Además, tiende a concentrarse en algunas actividades en particular, con una concreta distribución espacial en el territorio nacional.

2.1 Trabajadores y trabajadoras por cuenta propia.

El espacio laboral privado es reservado por la ley a cubanos y cubanas con edad mayor de diecisiete años (art. 10, Res. n.º 9/2005 MINTSS y MINFP), no obstante ello se aprecian diferencias en cuanto a la participación de hombres y mujeres y al papel laboral que realizan en ello. Para una mejor comprensión de estas diferencias y de la configuración de género del sector microempresarial cubano, creemos necesario extender algunas consideraciones más generales sobre los conceptos de género y de empresa.

2.1.1 Género y empresa.

En los años más recientes, resultado de procesos históricos y de las nuevas exigencias de la economía global, los confines entre trabajos “de hombres” y “de mujeres” se han ido haciendo progresivamente más lábiles. A pesar de ello, cuando hablamos de empresas, de empresarios y de actitudes emprendedoras, la referencia tiende todavía a desplazarse hacia la arena masculina.

En el imaginario colectivo, el empresario es representado como un individuo que posee iniciativa, capacidad de asumir responsabilidades, planificar y enfrentarse a un riesgo moderado, propensión a la innovación, pragmatismo y una elevada motivación de logro. En un trabajo reciente, los sociólogos S. Gherardi, B. Poggio y A. Bruni (2005) acercan la figura del empresario a la simbología asociada a la divinidad romana de Mercurio, dios del comercio y de la elocuencia: el personaje mitológico es sagaz, creativo, pragmático, dotado de iniciativa y espíritu de aventura. Estas características se reportan en lo que es la construcción social del universo masculino, mientras que producen una imagen inapropiada si es trasladada al espacio de actividad de la mujer.

De este modo, las actitudes emprendedoras y los valores a ellas asociados se definen como patrimonio casi exclusivo del hombre. Se fortalece un orden de género segmentado, apoyado en

constructos simbólicos que permiten dar o quitar legitimidad a la presencia de individuos de ambos sexos en las esferas económica y laboral, en función de la posición ocupada en ellas.

La refractariedad de los ordenes simbólicos interiorizados, que asocian los varones al espacio público, a la iniciativa y a la actividad, y les oponen a la actitud receptiva, pasiva y ejecutora de las mujeres, limitadas al dominio privado, es responsable del cuestionamiento al que la figura profesional de la empresaria se encuentra sometida. La tendencia es a aplicar sobre sus negocios las mismas características que la visión discriminatoria de los géneros, imperante durante siglos, le asigna en cuanto mujer: debilidad y escaso dinamismo.

La ausencia de justificaciones necesarias para sostener el orden de dominación masculino, es el indicador de su misma fuerza, de modo que en la sociedad “la visión androcéntrica se impone como neutra y no siente la necesidad de enunciarse en unos discursos capaces de legitimarla” (Bourdieu, 2000: 22). Del mismo modo, en el espacio de actividad de la empresa la masculinidad es naturalizada y el modelo del empresario varón es asumido y normalizado. Por contraste, el femenino levanta reticencias e incertidumbres: a la mujer se le requiere que abandone las supuestas características de género que les son socialmente atribuidas, para que asuma valores considerados “neutros”, es decir los del sexo opuesto.

Los conceptos de empresa y “empresarialidad” (lo que en inglés es “entrepreneurship”) aparecen así como construcciones culturales y áreas de creación de significados fuertemente generizados. Siguiendo esta línea, si asumimos que la empresa es masculina, la mujer empresaria se convierte en un “huésped extraño” en un espacio económico que no le pertenece.

Acogemos la interpretación del grupo de sociólogos italianos encabezados por S. Gherardi, según la cual “los perfiles sociales de la emprendeduría femenina son artefactos culturales que reflejan las relaciones sociales de poder basadas en lo que Michel Rosen (1984: 317) llama ‘segmentación jerárquica y apropiación de valor’” (Gherardi, Bruni y Poggio, 2005: 29, trad. nuestra).

Esto, que puede ser válido para los países más avanzados en cuanto a derechos sociales y laborales como los europeos, es más evidente en el ámbito de América Latina, pero adquiere matices muy peculiares cuando el referente es Cuba.

En este último caso, nos encontramos en el contexto de un país socialista, en el cual las diferencias por sexo, raza y status económico son negadas en nombre de la igualdad de todos los ciudadanos, y donde además la iniciativa empresarial privada fue reducida a sus expresiones mínimas desde los años sesenta. Las microempresas actuales son, pues, formaciones económicas recientes cuyos caracteres y significados se están creando sobre la base del nuevo contexto

socioeconómico y de las exigencias emergentes en la sociedad cubana. A su configuración contribuyen las importantes transformaciones sociales en relación al género, que se han ido gestando a lo largo de la experiencia histórica nacional del siglo XX, y que han sido aceleradas y acentuadas en los cuarenta y ocho años de Gobierno “Revolucionario”.

Vemos, de modo sintético, los momentos históricos principales que han conducido a la definición actual de las relaciones entre cubanos y cubanas.

2.1.2 Las fases del proceso de concienciación de la mujer cubana en el siglo XX.

El género, entendido como construcción cultural y espacio de significados es, como tal, susceptible de reinterpretaciones en función del marco histórico y contextual. Del mismo modo, son variables las relaciones que, a partir de los caracteres atribuidos histórica y culturalmente a la masculinidad y a la feminidad, delimitan las dinámicas de poder entre individuos de los dos sexos. El patrimonio cultural e identitario que define el “ser hombre” o el “ser mujer” en el momento actual y en una específica realidad socio-cultural, es así el resultado de experiencias individuales y colectivas acumuladas.

Escenario de importantes transformaciones en los modelos de relación entre hombres y mujeres en Cuba (así como en la escena global) es la segunda mitad del siglo XX, en coincidencia con el cambio en el modelo político y social traído por la Revolución.

Aunque con ciertas diferencias con respecto a la situación de otras realidades del territorio centro y sur americano¹⁴⁰, los rebeldes cubanos se encontraron en 1959 al mando de un país que mostraba evidentes asimetrías en la participación de hombres y mujeres en la vida pública, en el empleo retribuido y en las modalidades de división del trabajo en el espacio doméstico. Debido a ello, las principales acciones fueron orientadas a conseguir una mayor concienciación y socialización de la población a los preceptos revolucionarios; incluyeron una gran “campana de alfabetización” (1961) extendida a todo el territorio nacional (Canfux, 2004) y numerosas movilizaciones de masas para tareas de trabajo voluntario en la agricultura. Ellas tuvieron, como

¹⁴⁰ La investigadora cubana Isabel Larguía, por ejemplo, evidencia como en su país las mujeres de las zonas rurales no solían participar en la economía de plantación, en el cultivo de las parcelas de autosubsistencia y en la producción artesanal –siendo inexistente en Cuba una industria doméstico-rural- (Ravenet, Pérez, Toledo, 1989:10). Otra distinción que se señala con respecto a otras mujeres latinoamericanas, especialmente urbanas de clase media, es el desarrollo de una conciencia de reivindicación de los propios derechos, por influencia de los movimientos feministas norteamericanos y mexicanos (Randall, 1972). Se indica también que el nivel medio de instrucción cubano era superior a los latinoamericanos y que en ello la diferencia entre hombres y mujeres era contenida (la tasa de analfabetismo era respectivamente del 26% y 21%) (Azicri, 1989: 462).

efectos esperados, un incremento de la participación femenina en el trabajo y su mayor implicación activa en la vida social.

Un valioso aporte lo dio la creación de la Federación de Mujeres Cubanas, formada en el agosto de 1960 por iniciativa del Gobierno (FMC, 1992). Su principal objetivo era la concienciación de las mujeres como sujeto activo en la sociedad, su incorporación al empleo estatal, su colaboración en el programa para la transición al comunismo y para los cambios económicos en curso en el país. La Federación, estructurada según una jerarquía territorial (delegaciones de cuadra, municipales, provinciales, nacionales, etc.), trataba de reunir a las cubanas con edad superior a los 14 años y convertirse en su punto de referencia. Sus adhesiones crecieron progresivamente con el tiempo, alcanzando en los setenta la mitad de la población femenina (mayor de 14 años) y superando el 85% en los noventa (Valdés y Gomáriz, 1993).

Para las cubanas, el asociacionismo no era una experiencia nueva, sino que tenía precedentes en la “época republicana”. En 1914 se había creado el Partido Nacional Feminista, comprometido en la lucha por la igualdad política intergéneros; tres años después las organizaciones feministas habían conseguido la aprobación de leyes que establecían el derecho de la mujer a la administración autónoma de sus bienes, a la custodia de los hijos independientemente de su estado civil y que legalizaban el divorcio. En 1923 se había organizado el primer Congreso Nacional de Mujeres Cubanas, seguido por otro en 1925, cuando también se formó la Organización Nacional de Asociaciones Femeninas, para dar organicidad a los varios movimientos en el país. En 1932 se fundó la Alianza Nacional Feminista y el año siguiente, al caer la dictadura de Machado, se estableció el sufragio para la mujer. Durante la primera época del gobierno de Batista, en 1934, se decretó a favor del trabajo femenino, adoptándose medidas de protección para las asalariadas, la regulación del trabajo nocturno y la seguridad social para las empleadas en el sector doméstico; en el mismo año se aprobó una ley sobre la maternidad y nació la Unión Nacional de Mujeres. El proceso de emancipación femenino siguió en 1936, con la incorporación de algunas mujeres a la Cámara de Representantes. En 1938, se promulgó el Código de Defensa Social en contra del proxenetismo, la prostitución, la violación y el aborto. Finalmente, en 1939, tuvo lugar el tercer Congreso de Mujeres, cuyo objeto fue la discusión de las condiciones laborales de las obreras y de las campesinas y la reivindicación de sus derechos civiles y políticos (Morgan, 1994; Valdés y Gomáriz, 1993).

A diferencia de las asociaciones y organizaciones que la precedieron, la FMC no se oponía al Gobierno, sino que constituía un brazo del mismo en la puesta en marcha de sus políticas

sociales; actuaba como correa de transmisión de sus principios ideológicos y políticos y como instrumento social de integración y consentimiento.

Desde los momentos iniciales, sus iniciativas estuvieron orientadas a elevar el nivel de alfabetización y capacitación profesional¹⁴¹ de las mujeres, de modo que pudiesen tener un más fácil acceso al trabajo. Organizó cursos en las actividades más tradicionalmente femeninas, como cocina, sastrería y secretaría, y también en materias técnicas y agrícolas: cría de ganado, manejo de maquinarias, nociones de electricidad, mecánica, etc. Una atención especial se reservó a las habitantes de las áreas rurales, con menor educación y una cultura tradicional más conservadora que sus compañeras de las ciudades (Padula y Smith, 1984: 79-92).

Gracias a estas iniciativas y a la divulgación del mensaje marxista que indicaba la participación laboral como un paso indispensable para la autonomía de la mujer, se registraron incrementos sucesivos en la incorporación femenina en la esfera laboral hasta el Período Especial. Según los censos, en 1970 las mujeres constituían el 18,3% de la población activa ocupada frente al 13,7% de 1953 (ONCDE, 1953, 183-184), y en 1981 el 31,3% (CEE, 1970: 665-657; CEE, 1981: 299-316); otras fuentes señalan para 1986 un 37,4% (Habel, 1989: 186).

Este cambio cuantitativo en la distribución del empleo entre hombres y mujeres, con ciertas diferencias entre zonas rurales y urbanas¹⁴², no fue acompañado por una transformación cualitativa del tipo de ocupaciones respectivamente desempeñadas: se siguió registrando una evidente división sexual del trabajo, reservándose los puestos de responsabilidad y mayor prestigio a los varones. Reportamos en los cuadros 13, 14 y 15 los datos relativos a la distribución de la fuerza de trabajo en las diferentes categorías ocupacionales por sexo, en las cantidades absolutas y relativas:

¹⁴¹ De la FMC depende el Centro de Capacitación de la Mujer (CECAM), que se ocupa de la formación de las cubanas para su eventual inserción en el trabajo y, en particular, de la preparación de las que integran los cuadros de la Federación. En su sede se reúnen los estudios (ponencias, informes e investigaciones) sobre las mujeres cubanas y latinoamericanas disponibles en el país, incluyendo los propios de la FMC.

¹⁴² En el campo, la inserción laboral de la mujer encontró mayor resistencia. Además, los varones demostraron ciertas dificultades en superar los prejuicios acerca de la posibilidad de cooperar en las labores del hogar. La tasa de actividad correspondiente a hombres y mujeres en las zonas rurales en 1981 (último censo hasta 2002) era del 81% y 19%, en las urbanas del 64,3% y 35,7% (CEE, 1981: 242-250). Un estudio conducido a finales de los años ochenta por parte de tres sociólogas cubanas M. Ravenet Ramírez, N. Pérez Rojas y M. Toledo Fraga (Ravenet, Pérez, Toledo, 1989) evidencia las diferencias entre ámbito rural y urbano en las relaciones entre hombre y mujer tanto en el espacio doméstico como en el trabajo. Las autoras presentan tres casos: la mujer de una familia campesina privada, Rosa; una mujer rural cooperativista, María; una mujer urbana, Marta. Rosa es ama de casa y educa sus hijos a los patrones tradicionales; el marido toma las decisiones acerca de la producción y cree que la mujer no tiene que ocuparse de las duras labores del campo. María trabaja en la cooperativa (con tareas más ligeras que las reservadas a los hombres); realiza una doble jornada laboral, ya que el marido no contribuye en las labores del hogar. Ella reconoce el peso negativo de la tradición y la existencia de numerosas limitaciones para que la mujer pueda estudiar. Finalmente, Marta tiene un empleo estatal sin alguna oposición por parte del marido, los trabajos domésticos son compartido entre ellos.

Cuadro 13: Fuerza de trabajo por categoría ocupacional y sexo (en miles y %). Fuente: ONE, 2006.

	Mujeres		Hombres		Total	
Obreros	384,8	8,3%	1799,7	38,8%	2184,5	47,1%
Técnicos	674,7	14,5%	407	8,8%	1081,7	23,3%
Administrativos	116,2	2,5%	32,1	0,7%	148,3	3,2%
De servicios	394,2	8,5%	487,5	10,5%	881,7	19%
Dirigentes	115,9	2,5%	229,4	4,9%	345,3	7,4%
Total	1.686	36,3%	2.955,7	63,7%	4.641,7	100%

Cuadro 14: Distribución % por categoría ocupacional según el sexo. Fuente: ONE, 2006.

	Mujeres	Hombres	Total
Obreros	17,6%	82,4%	100%
Técnicos	62,4%	37,6%	100%
Administrativos	78,4%	21,6%	100%
De servicios	44,7%	55,3%	100%
Dirigentes	33,6%	66,4%	100%

Cuadro 15: Distribución % de la ocupación femenina y masculina según categoría ocupacional. Fuente: ONE, 2006.

	Mujeres	Hombres
Obreros	22,8%	60,9%
Técnicos	40%	13,8%
Administrativos	6,9%	1,1%
De servicios	23,4%	16,5%
Dirigentes	6,9%	7,8%
Total	100%	100%

Es evidente una concentración heterogénea de trabajadores y trabajadoras en distintos grupos de empleos: los varones concentran su actividad prevalentemente entre los obreros (60,9%) y las mujeres entre los técnicos (40% de su fuerza de trabajo), de modo que la presencia femenina es casi doble de la masculina en tal sector (62,4% vs. 37,6%) y casi cuádruple en la administración (78,4% vs. 21,6%). La diferencia en los servicios es ligeramente desfavorable para la mujer (44,7% vs. 55,3%), mientras que su presencia llega a ser menos de un cuarto en las ocupaciones obreras (17,6% vs. 82,4%) y la mitad entre los dirigentes (33,6% vs. 66,4%). En las áreas en las cuales se requiere una instrucción y una especialización medio-alta (técnicos y administrativos) se emplean más mujeres que hombres, mientras que la presencia de los últimos destaca en las ocupaciones colocadas en los polos opuestos de la escala laboral: dirigentes y obreros.

A pesar de ello, si consideramos los datos relativos a la evolución de la presencia de las trabajadoras en los puestos de dirección (ONE, 2006), vemos que en plena fase de crisis económica aumenta la proporción de mujeres: desde 25,5% del total en 1993, a 28,8% en 1995, a 31,4% en 2000, 33,2% en 2002 y 33,6% en 2004.

Cuadro 16: Hombres y mujeres dirigentes en miles, 1997-2004 (ONE, 2006).

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Mujeres	95	95,5	99	102,9	101,3	109	116,3	115,9
Hombres	330,5	334,7	336,1	346	342,4	340,1	368,6	345,3

Una cantidad proporcionalmente similar se indica para la participación femenina activa en la esfera política: en la actualidad las cubanas ocupan el 36% de las plazas en la Asamblea Nacional (correspondiente al Parlamento), el 37,2% en las Asambleas Provinciales y el 19,3% en el Consejo de Estado –más reducido y cerrado- (Echevarría, 2006).

Este proceso de mayor visibilización de las mujeres en los espacios públicos, parece ir en la misma dirección que cuanto acontece en el área del “trabajo por cuenta propia” donde una proporción variable entre el 25% y el 30% de los titulares de las licencias -como veremos con más detalle seguidamente- son mujeres (MINTSS, 2004). Una posible interpretación de ello puede apuntar a los resultados exitosos del largo proceso de concienciación femenina y evidenciar en ello los rasgos de la conquista de un espacio de poder de decisión y autonomía en el trabajo y en la dimensión económica por parte de la mujer cubana.

En cuanto a las relaciones intergénero en la dimensión privada de la vida doméstica, el Estado trató de intervenir a lo largo de la experiencia revolucionaria con medidas legislativas que pretendían orientar las prácticas cotidianas en el seno de las familias hacia la colaboración entre los cónyuges. Sobre estos principios se redactó el capítulo II “De las relaciones conyugales” del Código de Familia de 1975, que en sus artículos n.º 24-28 remarcaba la igualdad de derechos y deberes entre marido y mujer, recíproco respeto y ayuda, cooperación en la educación y formación de los hijos, división de las tareas de trabajo en el hogar y de subsistencia, así como la colaboración mutua para ejercer respectivamente sus profesiones, oficios o estudios. Los mismos principios son reafirmados en la Constitución promulgada el año siguiente, en la cual se reitera la igualdad absoluta de derechos y deberes entre marido y mujer en el mantenimiento del hogar y en la formación de los hijos (art. 35) y la igualdad en lo económico, político, social y familiar entre los ciudadanos de ambos sexos (art. 43). La posterior carta constitucional de 1992 no aportó modificaciones sustanciales sobre estos temas.

El panorama favorable diseñado por la legislación cubana, y propicio a una transformación en dirección más igualitaria de los roles de género en la familia, muestra discrepancias con la realidad. Varios estudios realizados por sociólogas locales (cf. Echevarría, 2005; Díaz, 1998; Núñez, 2001) ponen en evidencia como, no obstante los progresos destacados, sigue existiendo entre franjas extendidas de población (sobre todo en las zonas rurales) una asimétrica división sexual del trabajo en el ámbito doméstico y laboral.

La crisis económica de los noventa ha tenido en ello un cierto peso, provocando efectos contrastantes: en algunos casos se verifica una redistribución del trabajo en el hogar que carga la mujer de mayores responsabilidades para la subsistencia del grupo doméstico (debido a los señalados problemas de abastecimiento, transporte y falta de servicios básicos). En otros, el “regreso al hogar” de la mujer se convierte en una situación propicia al desarrollo de un espíritu emprendedor, que desemboca en la creación de formaciones domésticas microempresariales de conducción femenina. Es este último caso el que nos interesa.

2.1.3 Las mujeres microempresarias.

Lejos de constituir una regresión hacia un modelo discriminatorio de división de los espacios y del trabajo entre individuos de sexo femenino y masculino (hacia la ruptura de la cual había dedicado tantos esfuerzos la Federación de Mujeres Cubanas desde los primeros años sesenta), la “vuelta al hogar” significó para algunas trabajadoras el ingreso en un nuevo espacio de actividad económica. Ellas sustituyeron el empleo retribuido en el área estatal (principalmente) por otro tipo de ocupación, en el propio espacio doméstico, reconvirtiendo las características que tradicionalmente se les habían atribuido en cuanto mujer (de buenas cocineras, veladoras del hogar, etc.) en habilidades profesionales. En las excepcionales circunstancias críticas del Período Especial, se iniciaron en la venta informal de bienes fabricados por ellas mismas, aprendieron a moverse en la economía sumergida y a manejar el mercado negro -donde tenía lugar la mayor parte de las transacciones económicas (Rosendhal, 2001)- desde la posición de productoras, estableciendo los precios y buscando la clientela.

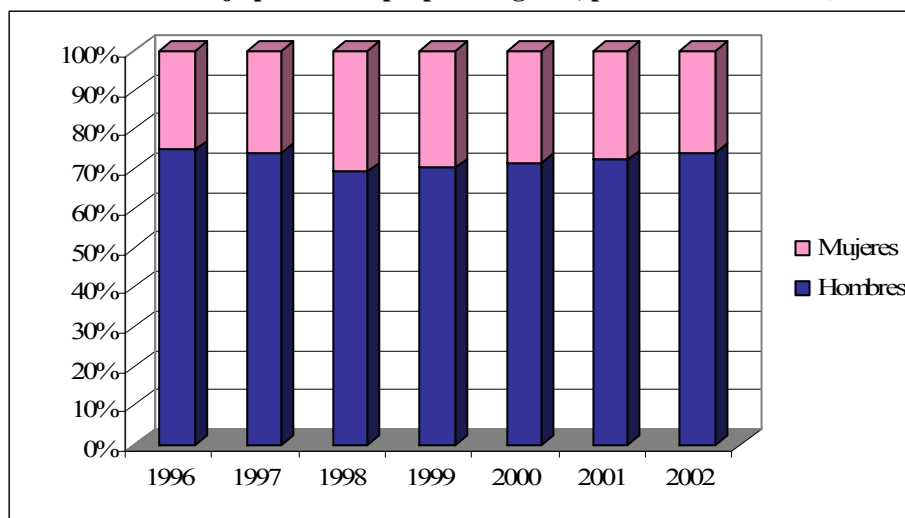
En el momento en que el Estado decidió regularizar parte de estas actividades con el Decreto Ley n.º 141 de ampliación del trabajo por cuenta propia (1993), algunas de estas mujeres vieron la posibilidad de formalizar su nuevo status y convertir una opción de emergencia en una elección laboral estratégica. No obstante, un sesgo importante marcó (y sigue marcando), a nuestro modo de ver, la acción regularizadora del Estado: los legisladores publicaron una lista de oficios utilizando denominaciones claramente generizadas: carpintero, pintor, plomero,

jardinero, cocinero, barbero, relojero, ... y bordadora, lavandera, peluquera maquillista, etc. El conjunto de actividades por cuenta propia admitidas incluía, en su mayor parte, a trabajos tradicionalmente reservados a hombres, y las modificaciones sucesivamente aportadas en los reglamentos y en el tipo de licencias no significaron ninguna modificación en este sentido. Ello puede contribuir parcialmente a explicar la desproporción que hasta hoy se registra en el número de licencias atribuidas a hombres y a mujeres, como reportado en la cuadro siguiente y en la correspondiente representación gráfica:

Cuadro 17: Licencias de trabajo por cuenta propia otorgadas, por sexo. 1996-2002 (MINTSS, 2004).

PERMISOS OTORGADOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
HOMBRES	125.353 74,9%	118.292 74,2%	89.892 69,3%	83.763 70,2%	76.448 71,6%	72.954 72,3%	72.692 72,7%
MUJERES	42.104 25,1%	41.194 25,8%	39.803 30,7%	35.504 29,8%	30.323 28,4%	27.910 27,7%	27.249 27,3%
TOTALES	167.457	159.506	129.695	119.267	106.771	100.864	99.941

Figura 4: Licencias de trabajo por cuenta propia otorgadas, por sexo. 1996-2002 (MINTSS, 2004).



Datos más recientes, procedentes de otra fuente oficial (ONE, 2006), indican que las trabajadoras por cuenta propia constituían sólo el 25,4% en 2003 y 23,7% en 2004. Las cubanas titulares de los oficios privados representan, pues, alrededor de la cuarta parte del total de los trabajadores autónomos, con pequeñas variaciones en los años. El momento de mayor incremento de la presencia femenina a la cabeza de las microempresas se señala entre el 1997 y 1998, en coincidencia de un cambio significativo en la disciplina del trabajo por cuenta propia. En el mayo de 1997 se oficializa el alquiler de viviendas, habitaciones y espacios, actividad que, a

través del trabajo de campo, hemos podido comprobar haber sido conducida desde el principio prevalentemente por individuos de sexo femenino.

A este respecto, nos parece significativo señalar que la ley permite, previa inscripción en la Dirección Municipal de la Vivienda, la titularidad del arrendamiento sólo a los propietarios de los inmuebles. En Cuba la propiedad de las casas es nominal, atribuida por el Estado al ciudadano particular demandante mediante el pago de un precio establecido por la dirección local¹⁴³, siguiendo los principios de base estatuidos en la originaria ley de Reforma Urbana de 1960. Un elevado número de arrendatarias significa una alta cantidad de mujeres propietarias y co-propietarias (con el marido) de viviendas, lo cual constituye un elemento de poder en el ámbito doméstico y un factor de garantía para la mujer en los muy frecuentes casos de madres solteras y divorciadas¹⁴⁴.

Otro tipo de actividad en que la dirección femenina se ha revelado particularmente pronunciada es la elaboración y venta de alimentos en la modalidad de las cafeterías/pizzerías. En ellas se oferta un tipo de comida de preparación relativamente simple, que reproduce platos caseros comúnmente presentes en las mesas familiares cubanas. En este caso, las mujeres ofrecen a un público más amplio lo que tradicionalmente preparaban solamente para los componentes de su hogar.

Al contrario, en la modalidad más compleja de la oferta de productos alimentarios con servicio gastronómico (los restaurantes privados) su presencia como titulares es muy inferior: allí es requerido un mayor nivel de organización y coordinación de actividades diferentes, desde la cocina (cuya oferta es más elaborada, en ocasiones con el aval de cocineros profesionales) al abastecimiento, la venta y el mantenimiento de las instalaciones.

Parece, pues, que la participación femenina en el sector laboral privado sigue un doble modelo. Por una parte, en los oficios señalados (el alquiler y las cafeterías/pizzerías), es más frecuente que ellas ocupen una posición de relieve, como titulares y directoras de su propia microempresa. Administran actividades para las cuales sus competencias siempre han sido reconocidas: recibir huéspedes, ocuparse de sus necesidades, preparar platos con recetas comunes, etc. Por la otra, en trabajos que requieren un nivel de complejidad más elevado y una dedicación más alta en cuanto

¹⁴³ Las viviendas en Cuba pueden ser adquiridas por los individuos desde un único vendedor, el Estado. El Estado es también el único comprador oficial de los inmuebles que los particulares ponen en venta. Entre los ciudadanos, es libre y admitida la práctica de la permuta, es decir acuerdos de intercambio de una vivienda con otra, de supuesto igual valor, sin alguna compensación económica.

¹⁴⁴ El número de divorcios en Cuba ha crecido a un ritmo elevado en los años a caballo de la crisis, pasando de una cantidad anual absoluta de 29.300 en 1985 a 33.851 en 2003, con su punto máximo en 1996 (41.227 divorcios). En número relativo, ello significa para los años más recientes un 65%-70% de divorcios sobre el total de los matrimonios (ONE, 2000-2005).

a tiempo y energías físicas, ellas ocupan una posición de subordinación como asalariadas dirigidas por titulares varones.

Independientemente del tipo de actividad, creemos que para las mujeres cubanas emprender un trabajo por cuenta propia como titular puede significar adquirir posiciones de poder en ambos espacios laboral y doméstico, y abandonar el lugar secundario que, como residuo de un pasado de discriminación sexual todavía no totalmente superado, ha asumido con frecuencia. Ello, que por algunos sociólogos y antropólogos ha sido definido como un proceso de “empoderamiento”¹⁴⁵, puede conducir a una redefinición de las relaciones de género entre los miembros del colectivo, en los diferentes ámbitos de la vida social.

2.2 El “color” de la microempresa.

Un factor a tener en cuenta cuando se trata de cualquier fenómeno relativo a la sociedad cubana, es su múltiple composición, por algunos étnica y por otros racial. Teniendo presente la diferencia

¹⁴⁵ Este término, de matriz anglosajona, ha consolidado su presencia en las ciencias sociales posteriormente a la celebración de la IV Conferencia Mundial sobre la Mujer en Beijing en 1995. En el informe de la misma (DPCSD, 1995), se afirma que “el empoderamiento de la mujer y la igualdad entre mujeres y hombres son los prerequisites para alcanzar la seguridad política, social, económica, cultural y ambiental entre todas las personas” (art. 41). La traducción de *empowerment* al español no ha sido de unánime consentimiento, debido a los matices de significado acarreados tanto por el controvertido concepto de poder como por los múltiples enfoques disciplinares que han puesto énfasis en diversos aspectos de la noción (Cf. Oxaal y Baden, 1997; Aldana, 2002; Venier, 1996). En un trabajo reciente, la antropóloga española L. Méndez (2005: 203-225) puso en evidencia la existencia de usos y problemáticas distintas relacionadas con el “empoderamiento” en América Latina (y en los países en “vías de desarrollo”) y en Europa. En el primer caso, el punto de interés se centra en el debate alrededor de su significado y operatividad aplicado a la situación de mujeres con diferente status económico y etnicidad, desde una perspectiva que asocia igualdad con desarrollo y paz (Cf. Informe IV Conferencia Mundial sobre la Mujer en Beijing, 1995). De modo diferente, en el contexto europeo se hace referencia al “Glosario de términos relativos a la igualdad entre mujeres y hombres”, elaborado en 1998 por la Comisión Europea, en el cual el empoderamiento es definido como un “proceso de acceso a los recursos y desarrollo de las capacidades personales para poder participar activamente en modelar la vida propia y la de su comunidad en términos económicos, sociales y políticos” (Cit. en Méndez, 2005: 216). Una crítica que consideramos posible realizar a esta definición, de acuerdo con Méndez, es su incapacidad de dar justa luz a las dimensiones políticas y relacionales del concepto: no resalta el cambio que implica en las esferas individual y colectiva, ni la transformación en las relaciones de poder entre los géneros. Otros autores, entre los cuales aquí solamente citamos a Z. Oxaal y S. Baden (1997), ponen de relieve el elemento del mayor control adquirido por el individuo sobre su propia vida, su cuerpo y su entorno físico. Ello se manifestaría a través de la libertad de movimiento, autonomía de acción, poder de toma de decisión, acceso a los recursos económicos y culturales y a la información. Como definición más general, podemos considerar empoderamiento un proceso que conduce hacia la modificación estructural de las relaciones sociales entre los géneros, de modo que sujetos de sexo diferente puedan tener las mismas posibilidades de acceso, control y disfrute sobre los recursos, las propias acciones y el propio cuerpo. Ello es el resultado de unas transformaciones que tienen raíces en la dimensión histórica y que interesan, con diferentes matices e intensidad, el ámbito global (Cf. Sacchetti, 2006).

semántica entre etnia y raza¹⁴⁶, nos referimos aquí a ambos conceptos para con ello presentar la existencia de un debate vivo y actual en las ciencias sociales cubanas sobre el carácter multiétnico o multirracial de la propia sociedad.

Los teóricos a favor de la existencia de una Cuba multiétnica, en la cual las diferencias no se limitan al color de la piel y a los rasgos somáticos de los ciudadanos, sino que se extienden a ciertos elementos culturales y comportamentales, se encuentran en desacuerdo con los defensores de una nación uniétnica pero plurirracial. Según esta segunda visión, las únicas diferencias serían de tipo biológico.

El discurso oficial, cuyas raíces remontan a la naturaleza nacionalista originaria del movimiento revolucionario, desempeña un papel importante en el debate, atribuyendo a la segunda posición una mayor difusión. El movimiento de rebelión, que en su bandera defendía la creación de una sociedad de iguales, se apoyó desde los primeros años sobre un discurso homogeneizador, que a su vez le permitió alargar las bases del consenso y recoger más adhesiones. La experiencia histórica de dominación, de modo directo en la época colonial por España y sucesivamente velado por Estados Unidos, constituyeron elementos favorables a la plasmación de una identidad cubana de resistencia sobre la cual vehicular el mensaje de lucha e independencia (Cf. Cap. 2).

Las acciones de la dirección revolucionaria trataron así de unificar a los ciudadanos blancos, negros y mestizos, eliminar los elementos de discriminación racial y allanar las desigualdades sociales procedentes del color de la piel. El objetivo era crear la conciencia de un único “etnos cubano” (Guanche Pérez, 1998: 47).

No obstante, una observación atenta de la realidad cubana actual permite relevar que los prejuicios racistas a nivel extraoficial siguen presentes en las ideas y en las praxis de la mayor parte de la población. El etnólogo J. Alvarado Ramos (1998: 89-115) a través de una investigación realizada en tres barrios de Ciudad de La Habana, demuestra que a pesar de la tendencia a adoptar públicamente posiciones no discriminatorias, los cubanos expresan valoraciones acerca del comportamiento, de la conducta, del carácter y del estilo de vida de los

¹⁴⁶ Sin querer entrar en un tema que excede del objeto de interés de esta tesis, aclaramos solamente algunos puntos que nos parecen esenciales. Básicamente, mientras con el término *raza* se apunta a los rasgos morfológicos y a los caracteres físicos, con *etnia* se hace referencia a un conjunto de factores de tipo cultural, además que biológico. El concepto de etnia refiere también a la existencia de una experiencia histórica común, imaginada o real, para los miembros de un colectivo. En los esfuerzos iniciales de conceptualización del concepto de etnicidad, destaca la aportación de F. Barth (1969), según el cual un grupo étnico se define no sólo por poseer un conjunto de rasgos comunes, sino gracias a elementos que marcan diferencias con respecto a otros grupos, delimitando una frontera entre el “nosotros” y el “otro”. La etnicidad adquiere así un componente de construcción social a través de la interacción entre sujetos con distintas tradiciones, pautas culturales y modelos de comunicación. Utilizando una expresión de un discípulo de Barth, T. Eriksen, la etnicidad se configura como “conciencia y comunicación de diferencias culturales” (Eriksen, 1992: 220), resultante de estos contactos y de las interacciones de “frontera”. Desarrollos ulteriores se han dado al concepto, sobre todo en relación con las nociones de nación y de pueblo. Reenviamos para ello a textos específicos (Cfr, por ejemplo, los trabajos de E. Gellner, A. Smith, U. Melotti, etc.).

sujetos con diferente color de la piel las cuales indican una clara existencia de prejuicios raciales. Del estudio emerge, además, cómo los ciudadanos negros y mestizos atribuyen a su grupo racial los mismos caracteres negativos que le asignan los blancos. Podríamos decir, refiriéndonos a la aportación de otros científicos sociales cubanos, que “el color blanco sigue marcando en Cuba las pautas de la ética y de la estética” (Duharte Jiménez y Santos García, 1998:202).

La existencia de tales prejuicios, referentes a determinadas formas específicas de conducta y a costumbres identificadas como propias de la población negra/blanca, nos induce a pensar en la existencia de diferencias culturales que entran en el campo más complejo de la etnicidad. Una investigación distinta y particular se podría dedicar al tema.

Como evidencian otros científicos sociales cubanos, Pablo Rodríguez y Rodrigo Espina (2006: 44-54), la irrupción de la crisis de los noventa ha acentuado la expresión de las desigualdades raciales y agudizado la visibilización de fenómenos de discriminación. La presencia proporcionalmente menor de cubanos negros y mestizos en el sector emergente de la economía nacional, como apuntan los autores citados, es a la vez una consecuencia y un indicador del fenómeno.

El deterioro económico de los últimos años ha golpeado con mayor fuerza los sectores más débiles de la población, es decir los grupos excluidos del acceso al dólar, principalmente (como se ha dicho) por no estar integrados en la rama emergente y reactiva de la economía, por no tener familiares emigrados al extranjero de los cuales recibir “remesas” o por ser propietarios de viviendas pequeñas y/o en condiciones precarias imposibles de readaptar para la realización de alguna actividad por cuenta propia (como el alquiler de una habitación, un restaurante, cafetería, taller, etc.). La mayoría de estas familias son negras y las explicaciones de ello pertenecen principalmente a dos ordenes. Por una parte, está el hecho de que la emigración cubana al extranjero es mayoritariamente blanca, tanto la más antigua -las familias de clase medio-alta que emigraron a principios de la Revolución-, como la más reciente, de acuerdo a lo que confirma una investigación sobre la emigración clandestina llevada a cabo en 1993¹⁴⁷ (Martínez et al., 1996: 59).

Como segunda motivación, si es cierto que la Revolución trajo en principio una mejora general en las condiciones de vida del promedio de los ciudadanos, entre blancos y negros se mantuvo en cierta medida la distancia inicialmente existente, a favor de los primeros. Eso explica como las viviendas más grandes y mejor ubicadas pertenecen a los blancos, lo que actualmente les da mayores posibilidades de incrementar su status económico a través del emprendimiento de alguna actividad de trabajo por cuenta propia.

¹⁴⁷ En ella se demuestra que entre los cubanos que dejaron la isla después de 1980, el 85% era blanco (Martínez et. al. 1996: 59).

Durante el proceso de selección de las unidades de observación, estas consideraciones teóricas encontraron una verificación. Notamos una sobrerrepresentación de cubanos blancos entre los titulares de las licencias, mientras era escasa la presencia de negros y mulatos al frente de tales actividades. Para representar en nuestro estudio la múltiple composición de la sociedad cubana, decidimos incluir entre las unidades de observación algunas microempresas cuya titularidad corresponde a trabajadores blancos, a negros y a mestizos (chinos).

2.3 Procedencia laboral de los nuevos microempresarios.

En el artículo 5 del primer reglamento sobre trabajo por cuenta propia (1996) publicado después de los asentamientos iniciales, se establecía que podían emplearse de modo particular: “a) trabajadores vinculados a centros de trabajo, b) profesionales universitarios en las actividades autorizadas, c) jubilados por cualquier motivo, ch) trabajadores disponibles pendientes de reubicación, d) desvinculados laboralmente, e) amas de casa, f) personas discapacitadas, g) personas que presentan capacidad laboral disminuida”. Ello se confirmó en la última revisión al reglamento de 2005 (art. 10, Res. n.º 9/2005).

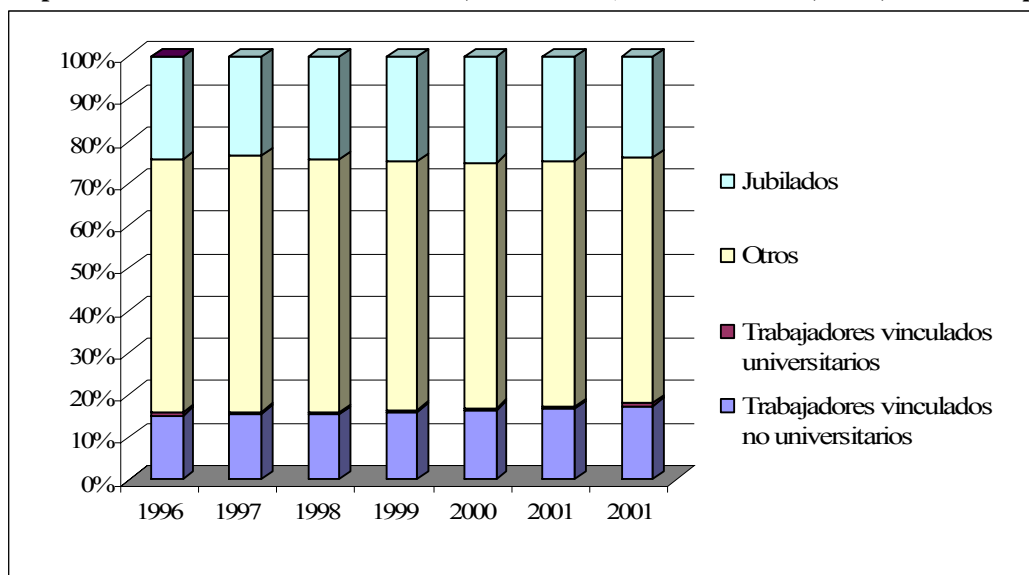
De este modo, la composición del sector fue desde el principio variada: en ellos podían participar hombres y mujeres con diferente formación y preparación profesional, condiciones socio-ocupacionales distintas, experiencias laborales heterogéneas y capacidades psico-físicas desiguales.

No obstante la ley permita a los sujetos ocupados en algún centro de trabajo estatal de complementar los ingresos procedentes de esta fuente con otros desde el trabajo por cuenta propia, de los datos oficiales de que disponemos (MINTSS, 2004) es posible inferir que en la gran mayor parte de los casos el empleo privado constituye una actividad cuya dedicación es exclusiva (58.043 trabajadores en 2002, más de la mitad del total). Quien lo ejerce suele renunciar a mantener un vínculo laboral con el Estado, entrando en la categoría de los “desvinculados laboralmente” o de los “trabajadores disponibles” (es decir, los desempleados). De otro modo, son amas de casa que prefieren el autoempleo a un trabajo subordinado en el sector público, por las perspectivas de mayores ganancias y por las comodidades que ofrece un trabajo en el propio domicilio (Cf. Cuadro 18).

Cuadro 18: Tipo de solicitantes de licencias de trabajo por cuenta propia 1996-2002 (MINTSS, 2004).

	Trabajadores con vínculo laboral		Jubilados	Otros: amas de casa, desvinculados, “trabajadores disponibles”, discapacitados.
	Total	De ello: universitarios		
1996	26.192	930	40.538	100.266
1997	25.670	777	37.469	96.258
1998	19.830	683	31.566	77.799
1999	19.610	580	29.524	70.133
2000	18.165	549	26.744	61.862
2001	17.426	508	24.820	58.618
2002	17.919	491	23.977	58.043

Figura 5: Tipo de solicitantes de licencias de TCP, 1996-2002. (Fuente: MINTSS, 2004; elabor. Propia).



Nuestra experiencia en el terreno nos ha permitido comprobar que una buena parte de los individuos que componen la categoría de los “jubilados” son personas que, alcanzada la edad necesaria para retirarse, han visto en el trabajo por cuenta propia una opción más rentable de empleo personal y para los demás componentes del grupo doméstico. Ello les ha inducido a pedir la jubilación, cuando todavía se encontraban laboralmente activos.

Con el Período Especial, la casi totalidad de los grupos domésticos cubanos cuyos miembros adultos son ocupados en el Estado, presentan una estructura de la renta cuya composición es múltiple (Díaz Tenorio et al. 2001), combinando el salario con las entradas de alguna actividad informal y la eventual recepción de remesas por parte de la fuerza de trabajo empleada en el extranjero. Al contrario, en el caso de las microempresas asistimos a una simplificación de las

bases de la renta, que casi siempre se reduce a la que proporciona el trabajo autónomo (Cf. Cáp. 5).

2.4 Status económico de los cuentapropistas.

“Nosotros sabemos que hay gente que trabajando por cuenta propia gana diez veces, veinte veces y treinta veces lo que gana un trabajador en otras actividades, lo que gana un trabajador en un hospital, o lo que gana un maestro. [...]” (Fidel Castro, 1997b).

“Hay otros que tienen sus ingresos también, en virtud de la propiedad de la vivienda, algunos ingresos son altos. Calcule usted que alguien cobre 600 dólares por una vivienda [...] si recibe 600 dólares, multiplíquenlos por 20¹⁴⁸. Está recibiendo 12000 pesos.” (Fidel Castro, 1997b).

“Hay algunos que tienen, desgraciadamente, mucho más que otros, hay algún que otro millonario, porque en estas condiciones algunos negocios han dado mucho. Si por ahí hubo quien alquiló en 2000 dólares y se fue a vivir no se sabe donde, pues son más de 40 mil pesos en un mes.” (Fidel Castro, 1997a).

Así el jefe del Gobierno denunciaba las actividades de trabajo privado como fuente de desigualdad social y causa del aumento de las distancias sociales en el país.

A pesar de que exista heterogeneidad, a veces pronunciada, entre los ingresos que proporciona la práctica de varios oficios, los trabajadores por cuenta propia se han constituido como un grupo específico en el seno de la sociedad cubana cuyas condiciones económicas superan los valores promedios. Con el propósito de limitar el margen de beneficios procedentes de la explotación privada de los recursos, las autoridades han actuado aplicando desde los primeros años un aumento progresivo de las tasas para la microempresa, tanto en cuanto a la cuota fija mensual para el mantenimiento de la licencia como al impuesto sobre los ingresos personales.

No obstante las declaraciones de condena hacia estos “millonarios” o “nuevos ricos” presentes en los discursos, no existen informaciones ciertas acerca de los ingresos efectivos que proporciona la actividad privada, siendo las únicas las “declaraciones juradas” personales presentadas por los cuentapropistas a finales del año. Las transacciones que se realizan en las microempresas no tienen un sistema de registro riguroso: las ventas no quedan gravadas en un registrador de caja y el cálculo efectivo de los gastos a que se encuentra sujeta la actividad se

¹⁴⁸ En 1997 la tasa de cambio del dólar con el peso cubano era 1:20. Para tener una referencia con la cual medir el valor de estos ingresos, apuntamos que el valor del salario medio era de 206 pesos (ONE, 2000).

hace difícil por la combinación de facturas oficiales y elementos procedentes de la economía sumergida. Debido a ello, cualquier inferencia a las elevadas ganancias microempresariales se basa en la estimación.

Varias investigaciones cualitativas realizadas en Ciudad de La Habana por parte de expertos del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (Espina, 2002 y 2004; Ferriol, 2003; Iñiguez et al., 2001; Díaz Tenorio et al. 2000) evidenciaron cómo en las familias de mayores ingresos se encontraba la presencia de aportes procedentes del sector privado, notablemente superiores a los estatales o casi siempre en ausencia de ellos. Concretamente, en una muestra de familias capitalinas estudiadas a finales de los noventa se relevaba la presencia de un grupo con ingresos per cápita entre los 800 y los 1200 pesos cubanos (de cuatro a seis veces superior que el sueldo medio estatal del período), identificado con los “jóvenes trabajadores por cuenta propia cuyas esposas son amas de casa y tienen hijos pequeños” (Días Tenorio et al., 2000). Una estimación más reciente (Espina et al., 2003: 35) calcula un promedio per cápita de 2500 pesos mensuales en las familias habaneras de trabajadores particulares, es decir diez veces un salario medio.

El trabajo en el terreno nos permitió un acercamiento directo a la realidad económica de los microempresarios y nos proporcionó los instrumentos para corroborar la veracidad de las estimaciones conocidas. Además, pudimos comprobar la existencia de situaciones notablemente distintas en el contexto del espacio privado, que como denominador común tienen el hecho de superar varias veces el valor del promedio de los ingresos dados por el empleo estatal.

La distancia entre las microempresas depende en gran medida de la moneda con que realizan las operaciones y, dentro de un mismo circuito económico, del tipo de actividad emprendida. A su vez, entre los oficios de un mismo tipo se pueden relevar diferencias de ingresos muy marcadas: la discriminante es la capacidad empresarial de los sujetos al frente de la actividad, el desarrollo profesional conseguido, las habilidades relacionales alcanzadas para mantener la clientela (no obstante la prohibición de cualquier forma de publicidad) y los contactos a nivel burocrático-institucional.

Estos tres factores (la pertenencia al área de la moneda convertible o del peso cubano; el tipo de actividad; las capacidades empresariales) contribuyen a un diseño diversificado del panorama microempresarial y del status económico de los cuentapropistas. Si consideramos el primer factor, notamos como las actividades ejercidas en pesos convertibles producen ganancias proporcionalmente superiores a los trabajos en moneda nacional. Aunque las tasas impuestas son en la misma moneda que las operaciones realizadas, la diferencia entre costes y beneficios (una vez realizada la equivalencia entre ambas monedas) suele ser a favor del peso convertible. De

allí la idea difusa entre la población cubana de que las actividades que atraen una clientela prevalentemente extranjera (por lo tanto en moneda libremente convertible), como el alquiler de habitaciones y los paladares, conducen al “enriquecimiento” de quien las practica, convirtiéndose en objeto de crítica. Aunque presentan beneficios cuantitativamente similares, no son expuestos a este tipo de consideraciones otros trabajos igualmente ejercidos en pesos convertibles pero destinados a clientes mayoritariamente cubanos, como las peluquerías y la producción de objetos artesanales de utilidad cotidiana (zapatos, ropa, etc.).

Entre estos oficios superiores en cuanto a ingresos, hemos constatado la existencia de distancias a veces notables que no dependen tanto del tipo de actividad en sí, cuanto de las modalidades de gestión y organización de las mismas. Acerca del arrendamiento, en el cálculo de las ganancias del cuentapropista hay que considerar: las tasas fijadas por el Estado en función de coste del suelo, los precios aplicados a los clientes en relación al impuesto a pagar, al nivel de acondicionamiento de los cuartos, al prestigio del barrio y al margen de beneficios dados por el uso de prácticas informales (como el alquiler de habitaciones no declaradas). Lo mismo ocurre en el caso de los restaurantes privados, aunque allí los elementos irregulares pueden tener un peso mayor: abastecimiento en el mercado negro a precios más convenientes que en los canales oficiales, venta de “platos prohibidos”, servicio a un número de clientes que puede llegar a multiplicar en cinco veces las doce sillas permitidas, empleo informal de mano de obra asalariada, etc. De este modo, en un mismo oficio hay microempresas que producen beneficios numerosas veces superiores al de otras, lo que invalida las frecuentes generalizaciones sobre la rentabilidad (o no) de una específica actividad por cuenta propia.

Acerca de los negocios en pesos cubanos, valen las mismas consideraciones. Tomando como ejemplo las cafeterías/pizzerías, se registran niveles de ingresos heterogéneos, en dependencia del tipo de oferta, de la diferencia entre gastos y beneficios en relación con el canal de abastecimiento al que se ha podido acceder, del tipo de clientela, del volumen de actividad y del número de empleados. No obstante, raramente las diferencias entre ellas alcanzan proporcionalmente las distancias que se presentan entre las actividades privadas en el área del peso convertible.

El análisis de los casos concretos de nuestras unidades de observación nos permitirá visibilizar estas diferencias y, mediante una comparación con los salarios medios estatales, entender el motivo del rechazo ideológico demostrado por los líderes de la Revolución hacia una opción laboral que, favoreciendo el crecimiento de las distancias socioeconómicas, contribuye a una nueva reestratificación de la sociedad cubana.

3. LAS CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR “POR CUENTA PROPIA”: REPRESENTATIVIDAD CUANTITATIVA DE LAS ACTIVIDADES Y LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.

3.1 Las actividades más representativas.

Aunque el número de oficios permitidos ha aumentado desde 1993 hasta hoy, es en algunas actividades específicas en las que se han pedido y expedido más licencias. Se trata de oficios que operan en las dos monedas que circulan en el país y que han tenido especial fortuna por constituir servicios útiles y casi imprescindibles para la población local, o por responder a las demandas del turismo.

Durante los primeros años, los permisos cuantitativamente más demandados fueron “elaborador-vendedor de alimentos al detalle” y “en punto fijo” (las cafeterías/pizzerías), “cochero”, “mensajero” (quien trae a casa los productos entregados por racionamiento en la “bodega”), “carpintero” y “chofer de auto” (licencia más específica con respecto a la posterior de “transportista”). A partir de 1997, como consecuencia de las modificaciones aportadas al reglamento del año anterior, es también muy alto el número de permisos para ejercer como “ayuda familiar” en las actividades de producción de alimentos (Cf. Cuadro 19).

Cuadro 19: TCP, actividades más representativas 1996-1997 (MINTSS, 2004).

Actividades	1996		1997	
1) Elab.-vend. alimentos al detalle	27768	16,6%	25085	15,7%
2) Ayuda familiar			16.179	10,1%
de la cual: alimentos al detalle			7708	4,8%
a domicilio			41	0%
.....con servicio gastronómico			1382	0,9%
.....con servicio punto fijo			7048	4,4%
3) Elab vend alimentos punto fijo	10069	6%	7084	4,4%
4) Cochero	9853	5,9%	9440	5,9%
5) Mensajero	8673	5,2%	8802	5,5%
6) Carpintero	6804	4,1%	6890	4,3%
7) Chofer de auto	6423	3,8%		
Etc.
Total	167457	100%	159506	100%

Como consecuencia de la regularización de la actividad de alquiler de espacios habitacionales y la revisión de las licencias en el transporte, ambas realizadas en 1997, pasaron gradualmente a ocupar posiciones de primer plano los trabajos en tales ramas.

En los años más recientes, los oficios para los cuales se encuentran activas un número mayor de licencias son “transportista”, “elaborador-vendedor de alimentos al detalle” (cafeterías), “ayuda familiar para la venta de alimentos al detalle” y “arrendatarios de viviendas” (Cf. Cuadro 20).

Cuadro 20: TCP, actividades más representativas 1998-2002 (MINTSS, 2004).

Actividades	1998	1999	2000	2001	2002
1) Transportistas	24939	33203	33834	32242	33405
	15,6%	20,2%	26,8%	21,8%	22,6%
2) Elaborador- vendedor alimentos al detalle	20145	18529	14868	12922	11901
	3,5%	7,4%	9,5%	9,3%	9,7%
3) Ayuda familiar para alimentos al detalle	11891	11173	9720	8805	8530
	7,4%	6,8%	7,7%	6%	5,8%
4) Arrendatario de viviendas	5626	12126	12017	13796	14397
	3,5%	7,4%	9,5%	9,3%	9,7%
Etc.
Total	160260	164596	126214	147612	147743
	100%	100%	100%	100%	100%

El alquiler de habitaciones y espacios está destinado mayoritariamente a un público extranjero y, junto con otros tipos de actividades que no se incluyen entre las numéricamente más presentes (como la artesanía y los restaurantes privados), aporta una contribución importante al desarrollo del turismo en el país. No obstante, la suma de las licencias concedidas en las diferentes modalidades de producción y venta de comida, junto con las respectivas ayudas familiares, supera del doble las licencias de arrendamiento e iguala casi las que se han concedido en el transporte (Cf. Cuadro 21).

Cuadro 21: TCP, Licencias de elaboración y venta de alimentos 1998-2002 (MINTSS, 2004).

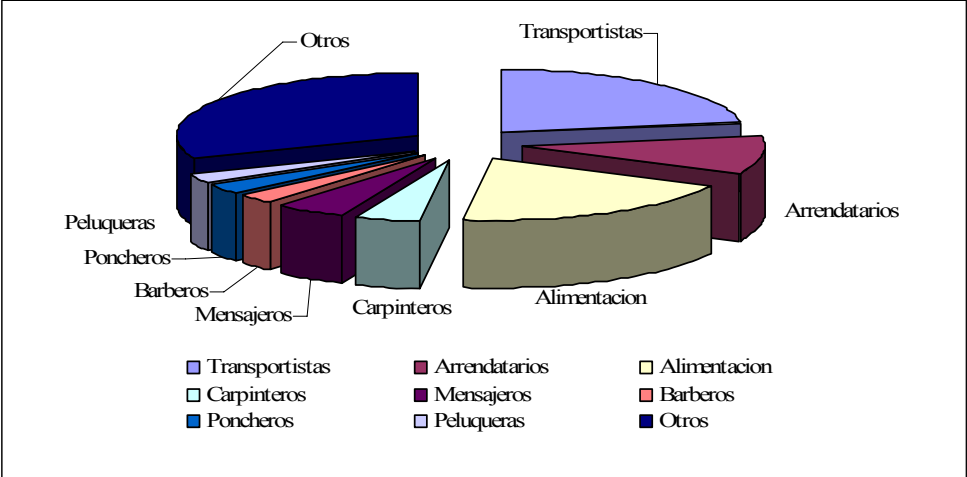
Actividades	1998	1999	2000	2001	2002
1) Elaborador- vendedor alimentos al detalle	20145	18529	14868	12922	11901
Ayuda familiar alimentos al detalle	11891	11173	9720	8805	8530
2) Elaborador- vendedor alimentos a domicilio	52	42	35	26	29
Ayuda familiar alimentos a domicilio	56	52	49	40	42
3) Elaborador-vendedor alimentos serv. gastron.	369	296	227	203	188
Ayuda familiar servicio gastronómico	1168	949	736	666	634
4) Elaborador- vendedor alimentos punto fijo	3974	4263	3422	3043	2838
Ayuda familiar punto fijo	7368	6454	5455	4987	4791
Total	45023	41758	34512	30692	28953

Si consideramos que ambas actividades (en gastronomía y transporte) se realizan preponderantemente en el interior del circuito de la moneda nacional¹⁴⁹ y que sus usuarios son ciudadanos cubanos, llegamos a la conclusión de que, a pesar de las influencias del turismo sobre la sociedad y la organización económica del país, el trabajo por cuenta propia efectivamente está cumpliendo con las previstas funciones iniciales de actividad orientada a la población local. Desempeña funciones de complementación con el Estado en proporcionar bienes y servicios necesarios a la población. Ello es más evidente todavía si tomamos en cuenta qué licencias le siguen, en orden de importancia cuantitativa (datos relativos a 2002, MINTSS 2004):

- Carpintero: 6.739 licencias (4,6%);
- Mensajero: 6.664 licencias (4,5%);
- Ponchero (reparador de ruedas pinchadas): 4.035 licencias (2,7%);
- Barbero: 3.986 licencias (2,7%);
- Peluquera: 3.665 licencias (2,5%);

Ello debería contribuir a disolver la visión negativizada, difundida especialmente por el grupo en el Gobierno, de la microempresa y de su manera de interactuar en el contexto de una economía de redistribución y planificación centralizadas.

Figura 6: TCP, actividades más representativas, 2002 (MINTSS, 2004).



¹⁴⁹ Hace excepción el trabajo de elaboración y venta mediante servicio gastronómico (paladares), que constituye una porción mínima del total (0,6% con las ayudas familiares).

3.2 Localización geográfica de las microempresas.

Cuba es un país dividido en 15 unidades administrativas: Ciudad de La Habana y, desde occidente a oriente, las provincias de La Habana, Pinar del Río, Matanzas, Villa Clara, Cienfuegos, Sancti Spíritus, Ciego de Ávila, Camagüey, Las Tunas, Holguín, Granma, Santiago de Cuba, Guantánamo y la Isla de la Juventud (Figura 7). Ellas presentan sensibles diferencias en cuanto a nivel de desarrollo, tipo de actividades económicas y población¹⁵⁰, evidentes sobre todo entre la capital –donde se concentra poco menos que un quinto de los habitantes- y el resto del país.

Figura 7: mapa de Cuba, con indicación de las Provincias.



Aunque el impacto de la crisis económica del Período Especial no ha eximido ninguna realidad territorial, sus consecuencias en el medio plazo se han manifestado de forma más acentuadas en la parte oriental de la isla, sobre todo en las provincias de Las Tunas, Camagüey, Granma, Guantánamo, pero también en la Isla de la Juventud. Zonas casi exclusivamente agrícolas, ellas han sido especialmente afectadas por las decisiones gubernamentales -hace cuatro años- concernientes a la drástica reducción de la producción de azúcar (Cf. Cap. 2). En dichas provincias, además, el fomento del turismo internacional como estrategia de desarrollo alternativa no ha conseguido los resultados positivos reportados en las zonas occidentales (especialmente en La Habana), en algunas áreas particulares en el norte (los cayos y Villa Clara) y en ciertas localidades puntuales del este del país como Santiago y Holguín.

El diferente grado de desarrollo económico manifiesto en las varias áreas de la isla se encuentra directamente relacionado con la asimétrica presencia de las microempresas en ellas (Cuadro 22):

¹⁵⁰ La población total estimada actualmente para Cuba es de 11.200.000 habitantes, el 74% habita en zonas urbanas y el restante 26% en áreas rurales (internacional.universia.net). Se calcula que actualmente en su capital, Ciudad de La Habana, viven unos 2.200.000 de habitantes (www.hicuba.com).

Cuadro 22: Licencias de TCP por provincia, 1996-2002 (MINTSS, 2004).

	Permisos otorgados						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Pinar del Río	11101	10804	9890	8.919	7.882	7.592	7.424
La Habana	10617	9533	8348	7.860	7.044	6.310	6.091
Ciudad de La Habana	37.764	34.984	31.587	28.380	24.719	23.215	22.670
Matanzas	12.697	12.571	10.308	8.440	7.198	6.612	6.388
Villa Clara	13.379	12.885	10.119	9.276	8.213	7.794	7.643
Cienfuegos	5.842	5.595	4.110	3.447	3.001	2.605	2.503
Sancti Spíritus	8.609	7.321	5.852	5.617	5.398	5.270	5.150
Ciego de Ávila	6.031	5.576	4.388	4.073	3.734	3.376	3.486
Camagüey	11.785	11.551	8.772	8.401	7.573	7.384	7.453
Las Tunas	7.085	6.456	3.762	3.893	3.570	3.468	3.552
Holguín	14.644	15.208	10.368	10.650	9.784	9.285	9.244
Granma	9.823	9.456	8.195	7.655	7.093	6.685	6.773
Santiago de Cuba	11.758	11.059	8.409	7.548	6.861	6.808	7.100
Guantánamo	5.030	5.352	4.652	4.294	3.988	3.778	3.779
Isla de la Juventud	1.292	1.155	935	814	713	682	685
Total	167.457	159.506	129.695	119.267	106.771	100.864	99.941

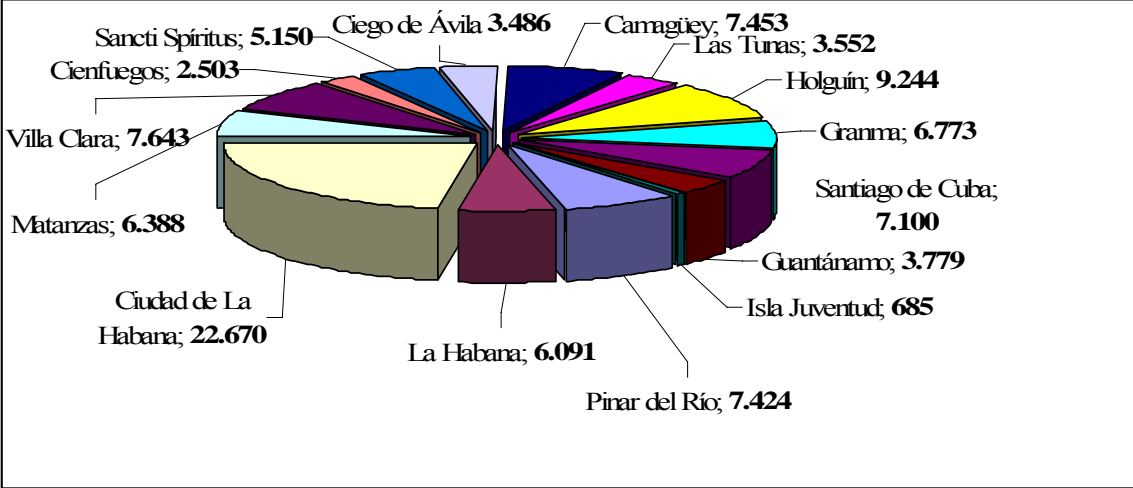
Aunque con un ritmo descendiente en los años, los datos reportados arriba nos enseñan que el trabajo por cuenta propia está mayormente presente en aquellas localidades donde el turismo ha tenido un desarrollo más elevado: Ciudad de La Habana, Holguín (zona de playas, particularmente requerida por los visitantes canadienses) y Villa Clara (cuya capital es la ciudad dedicada a Ernesto “Che” Guevara y provincia que incluye los cayos en el norte).

Motivos de dos órdenes distintos explican esta relación entre el turismo y el mayor desarrollo del trabajo privado, también en la forma de las actividades destinadas a la población local. Por una parte hemos visto como algunos de los trabajos más exitosos se desarrollan para ofrecer bienes y servicios a los visitantes extranjeros, entre ellos especialmente el alquiler de habitaciones, la artesanía en sus diferentes expresiones y una pequeña parte de la oferta gastronómica. Por otro lado, el arribo de turistas significa un flujo de dinero en dólares/pesos convertibles hacia los bolsillos de la población local, lo que contribuye a aumentar su capacidad de gastos y les permite utilizar los servicios y los bienes ofertados en el mercado privado, estimulando a su vez su producción.

Los datos más recientes enseñan una concentración especialmente alta de cuentapropistas en el área urbana de la capital del país (22.670), donde la cantidad de licencias otorgadas alcanza casi

la suma de los permisos dados en tres de las provincias con un número de microempresas más elevado: Holguín (9.244), Villa Clara (7.643) y Pinar del Río (7.424) (MINTSS, 2004). Ello convierte Ciudad de La Habana en un lugar de interés privilegiado para la observación y el estudio de la microempresa; allí nos dirigimos.

Figura 8: Permisos otorgados por provincia, 2002 (MINTSS, 2004).



3.3 Algunas consideraciones a modo de recapitulación.

Este breve análisis de la configuración del trabajo por cuenta propia en Cuba y de su composición después de la reestructuración económica del Período Especial, nos conduce a delinear una figura específica del microempresario.

Como primer elemento, él es parte de una porción minoritaria en la estructura ocupacional nacional, pero es generador de numerosos puestos de trabajo, en una medida que equivale aproximadamente a tres veces la cantidad de las licencias otorgadas. Aunque todos ellos son empleos informales, permiten a quienes les tienen de lograr ganancias superiores a las que recibirían empleándose en el área estatal. Como veremos, un elemento que identifica estos empleados del sector privado con los titulares de las microempresas en las cuales se ocupan, es su autorreconocimiento como integrantes del sector por cuenta propia.

Cruzando las variables género, etnicidad, procedencia laboral, status y distribución espacial, emerge que el microempresario es mayoritariamente varón, blanco, desvinculado del sector estatal en el momento de pedir la licencia, ciudadano principalmente capitalino y ubicado en los escalones más elevados de la pirámide socioeconómica. Las actividades destinadas a un público

local son cuantitativamente superiores, entre ellas señalamos los servicios de transporte, producción y venta de alimentos, carpintería y mensajería; mientras que las que tienen una clientela preferentemente extranjera se caracterizan por ser las que proporcionan mayores ingresos (entre ellos el alquiler de habitaciones y los restaurantes).

Estas informaciones nos fueron de grande utilidad a la hora de seleccionar nuestras unidades de observación y dar operatividad a la investigación.

4. LAS CARACTERISTICAS DE LAS UNIDADES DE OBSERVACION.

En el primer capítulo, hemos definido los criterios básicos que nos han guiado en la estructura de la investigación, en la definición del ámbito espacial para el estudio y en la elección de las treinta y nueve unidades de observación (8 restaurantes privados, 12 cafeterías/pizzerías, 11 casas para el alquiler de habitaciones y 8 talleres de artesanos). Presentamos a continuación una breve descripción de sus características.

En primer lugar, a parte la actividad de producción y venta de alimentos en la modalidad de cafeterías/pizzerías ejercida en pesos cubanos, los demás trabajos se realizan mediante el uso del peso convertible, antes dólar. En ellos trabajan hombres y mujeres de diferente edad, características étnicas, distinta procedencia laboral y experiencia profesional anterior. Su actividad económica está organizada a partir de tipos de propiedad heterogéneos: familiar, pluri-familiar y sociedad.

Finalmente, las varias microempresas se localizan en zonas de la capital con connotaciones distintas, lo que significa, en la mayor parte de los casos, recibir un determinado tipo de clientela y elaborar para ella una oferta diferente.

4.1 El género del titular.

Las estadísticas sobre la composición de género del sector laboral privado muestran una sobrerrepresentación de varones entre los titulares de las actividades, en una proporción que asigna a las mujeres poco más de un cuarto de los permisos totales otorgados. En nuestra muestra

estos valores varían ligeramente en favor de una presencia más elevada de microempresarias. Imputamos el motivo de tal discrepancia al tipo de oficios escogidos, algunos de los cuales cercanos a lo que tradicionalmente ha sido el ámbito de actividad de la mujer (la cocina, la limpieza y la preparación de las habitaciones, etc.).

De las treinta y nueve microempresas estudiadas, veinte y una son conducidas por cubanos y dieciocho por cubanas. De estas últimas, tres son restaurantes privados, seis cafeterías, siete casas donde se alquilan habitaciones y dos talleres artesanos.

Cuadro23: Titularidad de la licencia por sexo.

Titulares	Hombres		Mujeres	
	Nº	%	Nº	%
Restaurantes	5	62,5%	3	37,5%
Cafeterías-pizzerías	6	50%	6	50%
Casas alquiler	4	36,4%	7	63,6%
Artesanos	6	75%	2	25%

La titularidad masculina prevalece en los oficios que suponen un mayor desarrollo de capacidades manuales, como la artesanía, y de gestión y organización de tareas más complejas, como los restaurantes. Para el mantenimiento de estos últimos, especialmente, es necesario perfeccionar habilidades que permitan el manejo tanto de las redes económicas para el abastecimiento, como de las redes relacionales en la esfera burocrática, en el entramado institucional y para la captación de la clientela. En todo ello los varones están más familiarizados.

En la artesanía, las dos mujeres a la cabeza de las microempresas se ocupan respectivamente del trabajo del barro y de la pintura. Se trata de actividades que no requieren particulares esfuerzos físicos y necesitan de creatividad, gusto e impulso artístico. En el caso de la elaboración de la cerámica se producen pequeños objetos ornamentales para la casa y enseres para la cocina, cuyo destino es a su vez un público mayoritariamente femenino.

La presencia de la mujer es superior en el alquiler de habitaciones y en la gestión de cafeterías: esto se puede explicar por el hecho de que en tales actividades se requiere el desempeño de tareas de las cuales tradicionalmente se ha hecho cargo la mujer, extendidas a un público más amplio que los miembros del grupo doméstico. El elemento de novedad fue el desarrollo de un punto de vista y una actitud empresarial, acompañados por el perfeccionamiento de estas actividades y su conversión en trabajos rentables.

La fórmula del trabajo por cuenta propia establecida por el Gobierno, como actividad privada a ejercer principalmente en el domicilio del titular, abre la posibilidad de dotar de unos usos y de unos significados nuevos al espacio doméstico, tradicionalmente femenino. Al mismo modo, el hecho de ser actividades autónomas y autodidactas basadas, sobre todo en los momentos iniciales, en la aplicación de conocimientos que son parte de un patrimonio cultural compartido (en gastronomía, artesanía, etc.), permite el rescate del valor del mismo y su re-funcionalización en respuesta a las nuevas demandas económicas, sobre todo turísticas. Hombres y mujeres cuentapropistas empiezan a pensar, organizar y utilizar el espacio doméstico y los conocimientos tradicionales en función de lógicas y estrategias microempresariales. Lo doméstico y lo laboral empiezan a tener múltiples puntos de superposición y en tal contexto se da la posibilidad de una nueva distribución de los roles entre los miembros del grupo de sexo distinto y la formación de nuevas pautas de relaciones de género que pueden conducir hacia lo que ha sido definido como “empoderamiento femenino”.

4.2 El color de la piel

Infrarrepresentados en la muestra, así como en el universo de trabajadores por cuenta propia, están los cubanos negros y mestizos. Tres son las microempresas dirigidas por titulares de piel negra (el tercer paladar, la octava cafetería y el décimo negocio de alquiler de habitaciones) y una por una mestiza descendiente de chinos (restaurante chino). En los cuatro casos se trata de mujeres.

La experiencia del tercer paladar es peculiar. La familia de la titular pudo reaccionar a la crisis del Período Especial a partir de condiciones económicas y habitacionales superiores al promedio de la población por encontrarse, gracias a la profesión del marido (músico famoso), entre los grupos con una situación económica “privilegiada” en Cuba. En este caso, las raíces negras no fueron un elemento de exclusión sino una ventaja: es difundida la idea de una especial aptitud de los negros para la música, de su mayor talento y capacidades.

Particular es también el caso del quinto paladar, donde la etnicidad se convierte en el recurso *sine qua non* para la apertura del restaurante. La individuación de unas importantes potencialidades económicas en el factor étnico favorece la creación de un deseo y un sentimiento

de identificación con una (imaginada) cultura china por parte de Carmen, de la cual el restaurante pretende ser la expresión.

En el caso de la octava cafetería se trata de una actividad modesta, que no destaca por el volumen de trabajo ni por los ingresos particularmente elevados que proporciona. Es gestionada por una mujer tenaz y con un fuerte espíritu de iniciativa, que le ha permitido ir mejorando sus condiciones de vida, permutando poco a poco a viviendas con mejor localización y condiciones infraestructurales.

En el último caso, la décima casa de alquiler de habitaciones, se trata de una familia que recibió un buen piso en el Vedado en los años posteriores a la Reforma Urbana gracias al trabajo del marido. Su buena ubicación se convirtió en el Período Especial en una posibilidad de ganancias extra para la familia y permitió la organización de una microempresa con un nivel medio de actividad.

Al igual que los titulares, también los empleados negros y mestizos en los restaurantes privados, las cafeterías/pizzerías, casas donde se alquilan habitaciones, o los talleres artesanos dirigidos por blancos se encuentran infrarrepresentados. A parte los tres familiares de la dueña que trabajan con ella en el tercer paladar, y los pocos descendientes de chinos en el restaurante, solamente hay dos trabajadores negros en el octavo paladar y uno en la quinta cafetería. La persistencia de prejuicios raciales, aunque a nivel latente, entre la población (Rodríguez y Espina, 2006), puede encontrarse entre los motivos que orientan la elección de empleados blancos por parte de los titulares de las licencias con el mismo color de la piel. De momento que trabajar por cuenta propia o para un cuentapropista permite lograr mayores ingresos, los cubanos negros y/o mestizos siguen resultando económicamente desfavorecidos.

4.3 Procedencia laboral de los titulares de las licencias de trabajo por cuenta propia.

Casi todas las categorías de individuos a los cuales la ley permite emplearse por cuenta propia están contempladas en nuestra muestra, aunque en proporciones muy diferentes:

Cuadro 24: Trabajadores por cuenta propia en edad de retiro o ya jubilados a la hora de solicitar la licencia, en la muestra.

	P	CA	ART	CF	Total
Individuos en edad de retiro que decidieron jubilarse	2	5	1	5	13
Retirados prematuramente del trabajo	6	6	7	7	26
Total	8	11	8	12	39

La gran mayor parte de los treinta y nueve cuentapropistas (26/39) deja su empleo en el sector estatal sin todavía haber alcanzado la edad para la jubilación o los años necesarios requeridos para recibirla, para dedicarse a alguna actividad autónoma. Componen esta categoría, definida por la ley como “desvinculados laboralmente”, hombres y mujeres de edades heterogéneas (el más joven tenía veinticinco años cuando decidió dejar el empleo para iniciarse informalmente en un trabajo autónomo, mientras que la mayor parte de ellos se encontraba en la faja entre los 45 y los 55 años), distinta preparación profesional y nivel de calificación (hay ingenieros, profesores universitarios, investigadores y secretarías o conserjes).

Siete son los casos de los que solicitaron la licencia de trabajo por cuenta propia ya jubilados: un paladar, dos cafeterías y cuatro casas donde se alquilan habitaciones (Cf. Cuadro 25). Piden el retiro para poderse dedicar a tiempo completo en alguna actividad autónoma dos microempresarios, los dueños del tercer paladar y de la octava cafetería.

En una sola ocasión se simultanea, hasta alcanzada la edad de la jubilación, el empleo en el sector público con la actividad privada en un taller artesano de escultura. Igualmente, tenemos un solo caso de licencia concedida a una discapacitada física y dos para amas de casa.

Las expresiones microempresariales a que estos sujetos dan origen, nos parecen en alguna medida relacionadas con sus trayectorias laborales anteriores: demuestran un menor dinamismo y un desarrollo empresarial mínimo las actividades privadas conducidas por quienes fueron amas de casa (especialmente en el alquiler de habitaciones) y por quien mantuvo a la vez un vínculo laboral con el Estado. Al extremo opuesto se encuentran los casos de algunos “desvinculados”.

Cuadro 25: Procedencia laboral de los titulares de las licencias de TCP.

TIPO DE ACCESO AL TCP	
Ya jubilados	7 (P1, CA 7, CA8, CA 9, CA 11, CF1, CF 12)
Se jubilan para dedicarse al TCP	2 (P 3, CF 8)
Dejan su empleo sin jubilación (“desvinculados”)	26 (P2, P4, P5, P6, P7, P8, CA1, CA2, CA3, CA4, CA5, CA6, CF2, CF4, CF5, CF6, CF7, CF9, CF11, ART1, ART2, ART3. ART4, ART5, ART7, ART8)
Trabajadores vinculados a un centro estatal (hasta la jubilación)	1 (ART6)
Discapacitados	1 (CF3)
Amas de casa	2 (CA10, CF10)

4.4 Ubicación espacial de la microempresa.

Seleccionamos nuestras unidades de observación en varias áreas de la capital pertenecientes a cinco municipios, cada una con un propio diseño urbanístico, la presencia heterogénea de empresas (nacionales y extranjeras), de oficinas del Gobierno, y tránsito de turistas: Vedado y Nuevo Vedado (municipio Plaza de la Revolución), Miramar (municipio Playa), Centro Habana, Habana Vieja y Cerro.

Vedado (municipio Plaza de la Revolución):

Es un barrio céntrico, donde se alternan casas coloniales con edificios más modernos de hasta veinticinco plantas, sede de algunos importantes hoteles, empresas nacionales y extranjeras, centros comerciales, restaurantes y lugares nocturnos, pero también de algunos Ministerios (del Trabajo y de Justicia), bancos, la universidad y dos grandes hospitales, lo que hace de ello una zona viva y constantemente recorrida por personas extranjeras y locales.

Nuevo Vedado (municipio Plaza de la Revolución):

Es un barrio residencial donde, a parte algunas zonas de más joven edificación, prevalecen casas uni o bi-familiares. La mayoría de ellas fueron construidas en los años cincuenta, antes del cambio de Gobierno. Alojan, en la actualidad, algunos de los dueños originales, sus hijos o personas que recibieron como reconocimiento la casa por haberse distinguido en la lucha por la independencia o por sus méritos posteriores (algunos generales jubilados, militares de alto grado y personas “destacadas” de la Revolución, entre los cuales Vilma Espín y Raúl Castro) y hospedan también nuevos propietarios que adquirieron¹⁵¹ los inmuebles más recientemente, gracias a sus capacidades económicas. Es sede de algunos Ministerios (de la Agricultura y de Interior), del Gobierno en la Plaza de la Revolución, de algunos bancos, del Teatro Nacional, de la Biblioteca Central y varios centros de trabajo estatal.

La zona queda excluida de los tours turísticos, pero es sede de casas amplias y bien cuidadas que suelen ser las más adecuadas para el emprendimiento de alguna actividad laboral privada (especialmente de las que requieren el uso de un espacio mayor como los restaurantes y el alquiler de habitaciones). Por tal motivo, la presencia de extranjeros en ella es elevada.

¹⁵¹ Como ya tuvimos la ocasión de puntualizar, en Cuba no existe un mercado inmobiliario libre sino que el cambio de casa de un propietario a otro se realiza mediante la compra-venta al Estado o la permuta, es decir el intercambio de viviendas. Este debe realizarse sin un pago adicional, aunque (informalmente) en la práctica eso es lo que determina la realización de la transacción.

Miramar (Municipio Playa):

Zona donde antes de 1959 solían residir las familias de elevados ingresos, en casas unifamiliares o villas protegidas a la vista de los transeúntes por una cuidada vegetación. Actualmente es sede de algunas embajadas, bancos, oficinas de organismos internacionales y empresas extranjeras, así como de varias casas de cuentapropistas que se ocupan del alquiler de habitaciones o gestionan algunos de los más sofisticados paladares de la ciudad.

La extensión de las propiedades, en líneas generales mayor que con respecto a las viviendas de Centro Habana, Habana Vieja y también de la mayor parte de las del Vedado y Nuevo Vedado, permiten con mayor facilidad poder dedicar una parte del espacio privado a alguna actividad por cuenta propia (especialmente alquiler de habitaciones y restaurante). Su ubicación apartada y su lejanía tanto del centro de mayor concentración de las tiendas, de los ministerios y los mayores negocios –como es el Vedado- y también de los lugares históricos de interés turísticos –como la Habana Vieja- ha permitido a estos establecimientos mantener menos visibilidad, realizar su actividad con mayor discreción y estar menos expuestos a posibles críticas.

Centro Habana:

Rasgos opuestos a los del Vedado, Nuevo Vedado y Miramar caracterizan a este municipio. En ello las antiguas casas de estilo colonial se ven erosionadas día tras días por el paso del tiempo y la imposibilidad de efectuar el mantenimiento necesario, donde las propiedades han sido fraccionadas para permitir la instalación de un número mayor de familias y los techos altos han sido aprovechados mediante la construcción de “barbacoas” (plantas adicionales). Allí suelen residir los cubanos de menores ingresos, que no disponen del dinero necesario para enfrentarse a una permuta en otra zona urbana de mejores condiciones. Los pequeños negocios privados que allí tienen sede se nutren de una clientela de tránsito hacia La Habana Vieja o de habitantes de la zona de bajo ingresos.

La Habana Vieja:

Es el corazón turístico de la capital cubana. Su centro histórico fue incluido en 1982 en la lista del Patrimonio Mundial, Cultural y Natural de la UNESCO, por lo que actualmente varias de sus áreas se encuentran en fase de reestructuración. La mayor parte de los hoteles, restaurantes estatales, museos y lugares de canalización del turismo se ubican en su territorio. No obstante ello, las actividades privadas como restaurantes y casas de alquiler no alcanzan el nivel de ocupación y de prestigio de los de Miramar, Vedado y Nuevo Vedado: los pisos, generalmente poco espaciosos, se ubican en edificios antiguos que no siempre permiten adaptarse a las exigencias turísticas.

Cerro:

Es un barrio popular, cercano a Centro Habana y a Nuevo Vedado, sede de algunas empresas estatales, escuelas, del Palacio Deportivo y un hospital grande. No tiene atractivos turísticos ni es sede de oficinas de organismos internacionales, embajadas o empresas extranjeras. La clientela de los negocios particulares allí existentes es preferentemente local.

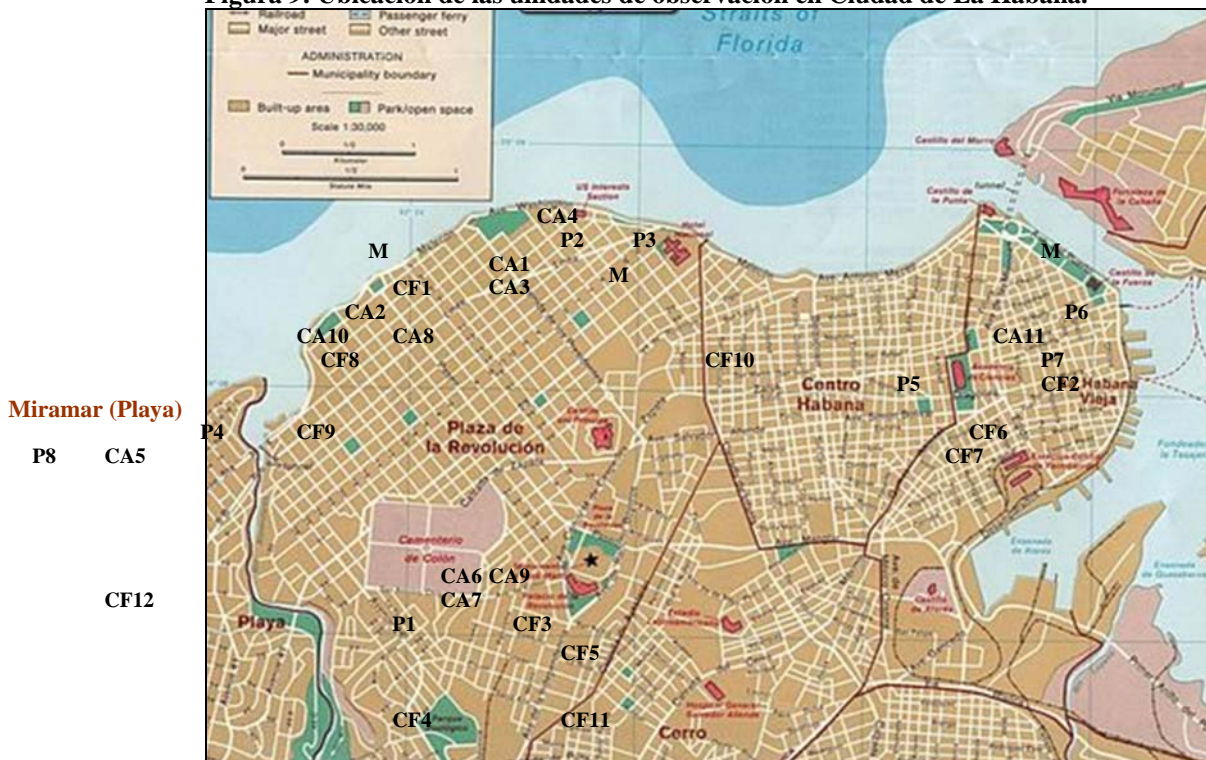
Con la elección de estos diferentes espacios urbanos como enclaves para las unidades de observación, tratamos reflejar la multiplicidad de aspectos que presenta la capital cubana y abarcar una casuística más amplia de lo que es la presencia y el impacto del cuentapropismo en ella.

Cuadro 26: Ubicación de las microempresas en Ciudad de La Habana.

Barrios	Unidades de Observación*
Vedado	11 (P2, P3, CA1, CA2, CA3, CA4, CA8, CA10, CF1, CF8, CF9)
Nuevo Vedado	7 (P1, CA6, CA7, CA9, CF3, CF4, CF5)
Miramar	4 (P4, P8, CA5, CF12)
Centro Habana	2 (P5, CF10)
Habana Vieja	6 (P6, P7, CA 11, CF2, CF 6, CF7)
Cerro	1 (CF11)

* excluimos a los talleres de artesanía por no coincidir su sede con los puntos de venta de los productos fabricados. Las ferias o mercadillos callejeros se encuentran en Vedado y Habana Vieja.

Figura 9: Ubicación de las unidades de observación en Ciudad de La Habana.



P: restaurantes privados CF: cafeterías/pizzerías CA: alquiler de habitaciones M: mercadillos y ferias de artesanía

4.5 El tipo de propiedad.

Cuando, hace ya trece años, el Gobierno cubano decidió dar un paso en dirección a la reestructuración de su economía, y ampliar las opciones de trabajo por cuenta propia, diseñó una ley que admitía el ejercicio autónomo en un número determinado de oficios por parte de individuos solos o con el apoyo de unas ayudas familiares. No contempló, ni en los orígenes ni en las modificaciones sucesivas del reglamento, la posibilidad de otras formas de propiedades, como la formación de sociedades entre cuentapropistas o de empresas plurifamiliares. No obstante ello, algunos casos se salen de los márgenes trazados por la ley.

En la muestra, la mayor parte de las microempresas son de tipo familiar: junto con el titular de la licencia trabajan uno o más individuos consanguíneos o declarados como convivientes oficiales de éste, además de otros empleados asalariados. Es precisamente a través de los vínculos de parentesco que se organiza la estructura jerárquica del grupo de trabajo: cuanto más cercano sea este vínculo, mayor será la posición en la jerarquía laboral. Según los casos analizados, la autoridad del titular es seguida por la del marido/mujer y/o de los hijos, mientras que ocupan un nivel inferior los demás trabajadores, con o sin lazos de sangre con el titular.

En cuatro casos encontramos fórmulas de propiedad distintas: “contrato” informal de administración o “subarriendo” (cuarto paladar), sociedad entre individuos sin lazos de parentesco (octavo paladar) y propiedad pluri-familiar (séptimo paladar y décima cafetería).

El primero es un caso excepcional en Cuba. Se trata de un acuerdo entre el titular formal y un administrador, según el cual el segundo paga al primero una cantidad mensual fija (1.500 dólares/CUC) para utilizar la licencia del paladar y el espacio de su casa y el titular se convierte en rentista. El administrador se ocupa de la elección y la contratación de los trabajadores, establece la oferta y los precios, y se queda con las ganancias. De este modo, un sujeto que dispone de capital, pero es imposibilitado a acceder oficialmente a la licencia para restaurante privado (porque ya no se conceden), consigue saltarse las limitaciones impuestas por el Gobierno y trabajar por cuenta propia, mientras que el titular original de la licencia disfruta de las ventajas del subarriendo.

En el segundo caso, el octavo paladar nace como consecuencia de un acuerdo entre dos socios, que ponen respectivamente el capital necesario para comenzar con la actividad, se dividen las funciones de trabajo y, proporcionalmente las ganancias. Esta fórmula permitió disponer de una mayor cantidad de dinero para realizar las inversiones necesarias y permitir a la empresa alcanzar un grado superior de desarrollo. La titularidad de la licencia es del propietario de la casa

que hospeda el paladar, mientras que el segundo individuo es declarado oficialmente conviviente de la familia del primero.

Tanto con el cuarto como con el octavo restaurante (P4 y P8), estamos en presencia de dos casos de microempresas con número de empleados entre los 17 y los 21, un elevado nivel de profesionalización y de rentabilidad. Todo lo contrario de la décima cafetería y del séptimo paladar, que se rigen según la modalidad de una administración pluri-familiar, por un convenio entre la titular de la licencia y sus hermanos.

En el caso del séptimo paladar, la “sociedad” se formó después de la enfermedad de la titular; desde entonces, el hermano es reconocido como suplente oficial por las autoridades. Las decisiones administrativas las toma colegialmente con la titular y su hijo. En cuanto a la décima cafetería, desde el principio fue pensada como una actividad que diera empleo y beneficios a tres núcleos familiares. El objetivo de la subsistencia ha sido a la base de la decisión de asociación entre los familiares, y ello es lo que les diferencia en trayectoria y éxitos de los casos precedentes.

Recogemos en un cuadro que nos sirva de referencia (Cuadro 27), los principales aspectos arriba considerados relativos a nuestras unidades de observación.

Cuadro 27: Características de las unidades de observación.

Tipo de Actividad	Género Titular	Color Piel**	Tipo de propiedad	Proced. Lab. Titular	Ubicación
paladar (P1)	Mujer	Blanca	Familiar	Contable, jubilada	Nuevo Vedado
paladar (P2)	Hombre	Blanca	Familiar	Diseñador/artesano, Deja su empleo	Vedado
paladar (P3)	Mujer	Negra	Familiar	Maestra, Se jubila	Vedado
paladar (P4)	Hombre	Blanca	Subarriendo	Micropaleontólogo, Deja su empleo	Miramar
Restaurante Chino (P5)	Mujer	Descend. China	Familiar	Profesora univ. en Pedagogía, Deja su empleo	Centro Habana
paladar (P6)	Hombre	Blanca	Familiar	Jefe almacén, Deja su empleo	Habana Vieja
paladar (P7)	Hombre*	Blanca	Pluri-familiar	Conductor, Deja su empleo	Habana Vieja
paladar (P8)	Hombre	Blanca	Sociedad	Periodista y comercial de una empresa estatal, Deja su empleo	Miramar
Casa Alquiler (CA1)***	Mujer	Blanca	Familiar	Bióloga, deja su empleo; estudiante de medicina, deja los estudios	Vedado
Casa Alquiler (CA2)	Mujer	Blanca	Familiar	Peluquera, Deja su empleo	Vedado
Casa Alquiler (CA3)	Mujer	Blanca	Familiar	Funcionaria de Relaciones Exteriores, Deja su empleo	Vedado
Casa Alquiler (CA4)	Hombre	Blanca	Familiar	Profesor universitario, Deja su empleo	Vedado
Casa Alquiler (CA5)	Mujer	Blanca	Familiar	Economista, Deja su empleo	Miramar

Casa Alquiler (CA6)	Hombre	Blanca	Familiar	Ingeniero mecánico Deja su empleo	Nuevo Vedado
Casa Alquiler (CA7)	Hombre	Blanca	Familiar	Piloto avión Se jubila	Nuevo Vedado
Casa Alquiler (CA8)	Mujer	Blanca	Familiar	Secretaria Se jubila	Vedado
Casa Alquiler (CA9)	Hombre	Blanca	Familiar	Profesor universitario Se jubila	Nuevo Vedado
Casa Alquiler (CA10)	Mujer	Negra	Familiar	Ama de casa	Vedado
Casa Alquiler (CA11)	Mujer	Blanca	Familiar	Varios empleos en el sector público Se jubila	Habana Vieja
Cafetería/Pizzería (CF1)	Hombre	Blanca	Familiar	Marina militar Se jubila	Vedado
Cafetería/Pizzería (CF2)	Hombre	Blanca	Familiar	Empleado en Instituto Nacional del Turismo, Cargos de dirección en CDR. Empleado en Fundación Pablo Milanés. Deja su empleo	Habana Vieja
Cafetería/Pizzería (CF3)	Mujer	Blanca	Familiar	Maestra Se retira por discapacidad física	Nuevo Vedado
Cafetería/Pizzería (CF4)	Mujer	Blanca	Familiar	Bioquímica Deja su empleo	Nuevo Vedado
Cafetería/Pizzería (CF5)	Hombre	Blanca	Familiar	Contable Deja su empleo	Cerro
Cafetería/Pizzería (CF6)	Mujer	Blanca	Familiar	Secretaria Deja su empleo	Habana Vieja
Cafetería/Pizzería (CF7)	Mujer	Blanca	Familiar	Secretaria Deja su empleo	Habana Vieja
Cafetería/Pizzería (CF8)	Mujer	Negra	Familiar	Educadora Se jubila	Vedado
Cafetería/Pizzería (CF9)	Mujer	Blanca	Familiar	Empleada en lavanderías Deja su empleo	Vedado
Cafetería/Pizzería (CF10)	Mujer	Blanca	Familiar	Ama de casa	Centro Habana
Cafetería/Pizzería (CF11)	Hombre	Blanca	Familiar	Policía, custodio, etc. Deja su empleo	Cerro
Cafetería/Pizzería (CF12)	Hombre	Blanca	Familiar	Profesor universitario Jubilado	Playa
Art. Madera (ART1)	Hombre	Blanca	Familiar	Agrónomo Deja su empleo	
Art. Cerámica (ART2)	Mujer	Blanca	Familiar	Profesora Deja su empleo	
Art. Lámparas (ART3)	Hombre	Blanca	Familiar	Ingeniero Deja su empleo	
Art. Calzado (ART4)	Hombre	Blanca	Familiar	Economista Deja su empleo	
Art. Orfebrería (ART5)	Hombre	Blanca	Familiar	Químico Deja su empleo	
Art. Madera (ART6)	Hombre	Blanca	Familiar	Dibujante Jubilado	
Pintura (ART7)	Hombre	Blanca	Familiar	Profesor de diseño Deja su trabajo	
Pintura (ART8)	Mujer	Blanca	Familiar	Profesora de Arte Deja su trabajo	

* Ejerce las funciones de administración del *paladar* el hermano de la titular, retirada de la actividad por enfermedad.

** Por exigencias de simplificación, hemos preferido utilizar la categoría (de uso más común en la demografía) “color de la piel”, con la tipología de blanca-negra, y no la de “etnicidad”. Nos resulta difícil, efectivamente, definir los grupos étnicos de pertenencia para los cubanos.

***La titularidad de la licencia es de la madre, pero desde el principio son las hijas que se ocupan de la actividad.

5. DESCRIPCIÓN ETNOGRÁFICA DE LAS UNIDADES DE OBSERVACIÓN Y BREVE PRESENTACIÓN DE LOS TRABAJADORES.

La descripción etnográfica que damos a continuación presenta diferencias en extensión y detalles según el tipo de actividad considerado: será más minuciosa en el caso de los restaurantes particulares, donde son más complejos los procesos laborales y la organización microempresarial, y de mayor brevedad y concisión en las cafeterías/pizzerías, casas de alquiler y talleres artesanos.

5.1 Restaurantes privados.

Paladar P1.

a. El titular y su actividad: historia y evolución.

Su titular es Sara¹⁵². Ella es hija única de una familia blanca de buena posición socioeconómica en la época de la República. El padre supo crear su fortuna a través del trabajo en la publicación y venta de casi todos los periódicos y algunas revistas nacionales (entre las cuales la todavía existente “Bohemia”), y otras de importación; ello permitió a la hija estudiar en un buen colegio privado, graduarse en estudios económicos y mantener una vida holgada hasta 1959.

En el momento del triunfo de la Revolución, el padre entregó voluntariamente su negocio y sus propiedades al Estado y decidió no abandonar el país, a diferencia de algunos familiares que emigraron a Estados Unidos. La cesión de sus propiedades al Estado fue compensada por la adjudicación de la casa, amplia y ubicada en un barrio residencial de Nuevo Vedado, donde actualmente Sara sigue viviendo con su esposo, su hijo y su madre. En ella ha abierto el restaurante.

La formación que obtuvo gracias a sus estudios le permitió tener siempre empleos bien retribuidos en empresas estatales hasta la jubilación (trabajó en Comercio Exterior, en la Academia de Ciencias, en la UNESCO y en la corporación CIMEX). También el marido ocupó siempre buenos puestos de trabajo en la rama de la gastronomía, especialmente en el servicio

¹⁵² Todas las referencias a los entrevistados se harán utilizando nombres ficticios, para proteger su anonimato.

para el cuerpo diplomático y en restaurantes de alta categoría. Ello le permitía recibir compensaciones en divisas (en forma de vouchers o cheques para compras en las “diplotiendas”, cuando el dólar estaba penalizado).

El tipo de empleo de los cónyuges y los ingresos que proporcionaban, permitieron a la familia de Sara enfrentarse a la crisis de los primeros años noventa inicialmente sin excesivas dificultades. A ello contribuyó también el aporte económico de otros individuos que componían el grupo doméstico: el hijo y el cuñado, en ocupaciones afines a la del padre, y la hija, empleada en la misma corporación de la madre.

La situación económica relativamente cómoda junto con las buenas condiciones de la vivienda (al cuyo mantenimiento siempre fueron destinados recursos), posibilitó emprender una actividad de trabajo en el propio domicilio. Esto ocurrió a los pocos meses de que el Gobierno hubiera aprobado la reforma de los oficios privados en gastronomía y oficializado la existencia de los paladares (Res. Conj. n.º 4/95 MINTSS-MINFP), y sucesivamente a que Sara, alcanzada la edad mínima para la jubilación (55 años), se retirara.

Abrir un restaurante privado de gestión familiar constituía para ella una oportunidad de empleo alternativo, la ocasión para dar mayor rentabilidad a los conocimientos profesionales del marido y una posibilidad de mejora económica para toda la familia. Inicialmente tuvo que superar el recelo de los demás miembros del grupo doméstico, especialmente de los varones, que no sentían una fuerte necesidad de ingresos adicionales. Según el hijo *“fue mi mamá [quien quiso abrir el restaurante], de hecho yo no quería ni que lo abriera, ni mi papá tampoco, porque teníamos que privar a los mayores, a mis tíos y a mi abuela de la vida familiar. Cuando uno abre un restaurante ya cambia el ciclo, normalmente, de vida cotidiana en una casa, en un hogar. [...] Pero mi mamá sí, fue perseverante en ese sentido.”* No obstante ello, todos decidieron seguir su iniciativa; pidieron la baja en el empleo estatal y se incorporaron al restaurante. A los pocos meses, el paladar ya había alcanzado un nivel elevado de actividad y los beneficios superaban los salarios devengados anteriormente por los componentes del grupo.

b. Composición del grupo doméstico.

La actividad del paladar se apoya en un modelo de familia extendida por línea matrilineal. A partir de la anciana madre de Sara, incluye de modo jerárquicamente estructurado a la titular y a su marido, el hijo varón, la hija (divorciada) y la hija de la última. Después del divorcio, el ex-yerno, que en principio colaboraba con la familia en la actividad, se separó del grupo.

Con exclusión de la nieta adolescente, todos participan en los procesos de toma de decisiones acerca de la gestión del restaurante y en la división de las ganancias, con diferencias en función de la posición ocupada en la jerarquía familiar.

La madre de la titular, antigua dueña de la casa, no toma parte directamente en las labores del restaurante, pero es siempre presente; se la consulta y se le piden opiniones, que son tenidas en alta consideración. Su autoridad apoya en la ancianidad y en la experiencia de una vida a caballo de dos períodos (antes y después de 1959), con el conocimiento de modelos económicos, sociales y culturales distintos. La titular se ocupa de tareas de dirección y de la gestión del dinero, la administración de los gastos y el cierre de la casa; para las cuentas semanales y mensuales se avale de la ayuda de una contable.

El marido es depositario de los saberes técnicos del oficio: graduado en la escuela de gastronomía, con varias especializaciones sucesivas, se ha ocupado durante toda su vida laboral en el sector. Ello le ha permitido alcanzar un conocimiento extendido de la cocina y de las costumbres alimentarias de personas de distintas nacionalidades, de modo que el paladar se ha distinguido por la profesionalidad del servicio y la calidad de la oferta desde los momentos iniciales. Además, la larga experiencia en restaurantes estatales de elevada categoría le ha facilitado el ingreso en las redes, formales e informales, a través de las cuales abastecer el paladar de los bienes de más difícil consecución (como vinos de buena calidad procedentes de Chile, California o España). A través del servicio para el cuerpo diplomático ha podido conocer y establecer buenas relaciones con miembros de embajadas y organismos internacionales, algunos de los cuales se han convertido posteriormente en clientes habituales del paladar.

El hijo es un joven soltero y sin hijos que en el momento de la primera entrevista (05 de agosto de 2003) tenía treinta y dos años. Empezó el trabajo del padre, atraído por las posibilidades de ganancias elevadas. Trabajó como camarero en las recepciones, cócteles y comidas oficiales del cuerpo diplomático durante aproximadamente un año; más tarde pasó a emplearse con la misma calificación en un centro estatal de recreo y desfiles de moda, prestigioso entre 1991 y 1998 y frecuentado por compañías y firmas extranjeras (lo que le permitía recibir elevadas propinas). En el momento más crítico del Período Especial viajó a Tenerife, donde trabajó aproximadamente un año y medio en hostelería y en trabajos de vigilancia. Regresó a Cuba cuando la madre abrió el restaurante, para incorporarse a su actividad. Actualmente se encarga, junto con el padre, del abastecimiento del restaurante y del servicio a las mesas.

La hija de la titular tiene una participación menor en las actividades laborales del restaurante: ella mantiene su puesto de trabajo para una embajada y se ocupa esporádicamente del servicio en

el paladar, mientras que es siempre presente en las reuniones familiares para la gestión de la actividad. Vive en un domicilio distinto al de la madre, junto con su hija que, a pesar de ello, pasa la mayoría de su tiempo extra-escolar en la sede del paladar.

c. Los trabajadores asalariados y sus funciones.

De cara a la Oficina Nacional de Administración Tributaria (ONAT) colaboran con la titular cuatros ayudas familiares: el marido, los dos hijos y un cuarto “conviviente” de la casa. Además, se emplean informalmente en el paladar otros trabajadores asalariados, todos con funciones específicas.

La plantilla es estable casi desde la fundación del paladar, y se compone de: un camarero a tiempo completo para el servicio a las mesas y una a tiempo parcial, dos cocineras, una encargada de la limpieza (con respectiva licencia), un portero y una contable.

Ninguno de ellos tiene una formación profesional en la actividad en la cual se ocupa, sino que han recibido las nociones principales del marido y de la madre de la titular. En la cocina, una de las dos empleadas nos cuenta que empezó a trabajar en el paladar ocho años antes como limpiadora, y pasó posteriormente a ser auxiliar de cocina. En principio no tenía conocimiento en la materia: había realizado estudios de nivel medio en economía y se había empleado durante veinticinco años en el Estado, en sus funciones más recientes como “secretaria ejecutiva” en una oficina ministerial.

De modo similar, Federico (declarado como conviviente oficial) se convirtió en camarero en el enero de 1996, después de dejar el empleo en la escuela superior militar de ingenieros como profesor de matemáticas y trabajar tres años como ayuda de un albañil por cuenta propia.

Las mismas necesidades económicas justifican la decisión de la camarera a tiempo parcial de iniciarse en ese trabajo, aunque difiere ligeramente su experiencia. Ella estudió medicina y decidió seguir ejerciendo tal profesión por interés y pasión, compatibilizándola con el trabajo en el paladar, lo que le permite ingresos sensiblemente superiores. Sus horarios en el restaurante se organizan en función del primer empleo, mientras que en su ausencia le suplen los hijos de la titular o alguna ayuda provisional “contratada” por horas.

El portero tiene las tareas de vigilar los coches de los clientes aparcados en la puerta del paladar y controlar el acceso al mismo, para evitar el paso de falsos intermediarios (que luego pidan comisión por un servicio no prestado) y también avisar en caso de inspecciones no previstas. La

atribución de estas funciones hacen que él sea, en primer lugar, un hombre de confianza de la familia.

La contable es una antigua compañera de trabajo de Sara; su figura es muy próxima a la de los profesionales que en España se ocupan de mantener la contabilidad o asesorar a los trabajadores autónomos. Se le compensa por el servicio ofrecido.

d. Ubicación, descripción y clientela.

El paladar se ubica en una zona residencial del barrio de Nuevo Vedado. Su ingreso es anunciado por un cartel discreto y por la presencia de un portero.

Colgadas a la pared se encuentran unas fotos de los dueños con personajes famosos del mundo del cine y del espectáculo que algún día fueron clientes, unos recortes de prensa y revistas norteamericanas con noticias sobre el paladar, y una placa de reconocimiento por parte de alguna asociación internacional de gastronomía. Ellos actúan como tarjeta de visita y “sello de garantía” para el visitante. Una primera área funciona como sala de espera para el restaurante; allí se encuentra una barra americana con los licores y la máquina para el café. Dos armarios-frigo para bares recogen las bebidas y los postres: se sirven agua mineral, cerveza, vinos, latas de refrescos de marcas internacionalmente conocidas, jugos y helados de elaboración casera.

La zona del comedor se corresponde con el salón de la casa y la antigua terraza; unas seis mesas (a veces más) son colocadas en un espacio donde plantas y flores dan una impresión de frescura al ambiente. Unos altavoces colocados en las esquinas difunden música en las horas de las comidas. Todo ello contribuye a crear un ambiente refinado, un lugar oportuno tanto para encuentros de trabajo, como reuniones de amigos y cenas románticas.

El tipo de oferta se ha modificado con los años, en función de específicas peticiones, especialmente por parte de clientes habituales (empleados en embajadas y firmas extranjeras). Se mantienen las bases de la cocina cubana y sobre ella se insertan propuestas originales y platos de difusión internacional. Los precios se han ido incrementando por los aumentos sucesivos de impuestos; en la actualidad el coste de una comida se aproxima a los 15 o 20 CUC (o euros) por persona.



Figura 10,11,12: Ingresos de paladares.



Paladar P2.

a. El titular y su actividad: historia y evolución.

Dueño del segundo paladar, de la misma antigüedad que el primero y similar notoriedad, es un antiguo diseñador y artesano, que llamaremos Octavio.

Nació en Santa Clara -una provincia al este de La Habana- doce años antes del triunfo de la Revolución. Su padre, talabartero de profesión, murió prematuramente cuando el hijo era todavía

un niño. La madre volvió a unirse en matrimonio con el propietario de algunas joyerías de Varadero, donde se trasladaron hasta que esos negocios fueron expropiados por decreto revolucionario. A consecuencia de ello, la familia se mudó a la capital del país, en una casa ubicada en la zona céntrica del Vedado y empezó a vivir del dinero acumulado y de la venta de algunas joyas. Otra fuente de ingresos procedía de los derechos de autor sobre las canciones que el padre componía para algunos cantantes cubanos.

Cuando Octavio llegó a la edad adulta, los padres le cedieron los garajes de la casa para que allí organizara su propia vivienda y su taller de artesanía. Ese espacio se transformó posteriormente en el paladar. A la muerte de la madre, el padrastro permutó su vivienda con otra casa en un lugar cercano del Vedado, aunque la propiedad de los antiguos garajes se quedó a nombre de Octavio.

Hasta los primeros años noventa él trabajó como diseñador gráfico para el Estado. Simultáneamente se inició como autodidacta en la artesanía, convirtiéndose en un productor muy apreciado en la elaboración del cuero y del cobre. Solía vender sus productos de modo autónomo en los mercadillos callejeros, especialmente en la conocida y muy concurrida “feria de la Catedral”. Ello le permitió mantener un discreto nivel de vida hasta en los momentos más duros de la crisis de los primeros noventa. Una vez abierta por el Gobierno la posibilidad de emprender una actividad por cuenta propia, pudo acogerse a ella sin excesivas preocupaciones.

A lo largo de su carrera profesional, representó Cuba en varias ferias artesanales en el extranjero. Ello le permitió conocer de primera mano otros modelos económicos, otras formas de trabajo y algunas modalidades privadas de actividad empresarial. Además, sus dos oficios de diseñador y artesano, le dieron la posibilidad de moverse entre círculos de artistas (los de mayores ingresos en el país) y tejer relaciones con algunos de ellos, que más tarde divinieron clientes habituales del restaurante y factor de atracción para otros visitantes.

Cuando decidió transformar su taller en restaurante, acudió a todos sus ahorros (para ello trabajó en la fabricación de objetos en cuero y metal hasta pocos días antes de ponerse en la cocina) y a un préstamo por parte de su mujer¹⁵³, que posteriormente devolvió asegurándose la propiedad individual del restaurante. La decisión fue alentada por cuantos les conocían, sobre la base de su carácter abierto y su carisma, lo que ya había convertido el taller artesano en un lugar de reunión:

¹⁵³ Ella, con el que es unido de modo informal, le acompaña desde antes de que empezara la actividad del restaurante. Tiene parientes en México y un buen trabajo en una embajada, con lo que pudo constituir una valiosa ayuda para las inversiones iniciales necesarias para acondicionar el paladar. Además, sus relaciones con los grupos diplomáticos, facilitaron al paladar del marido publicidad y clientela.

“Dicen ellos [los amigos] que yo soy una gente que envuelvo la gente, la fiesta, que trato, que soy un buen anfitrión, y estos lugares requieren de eso. [...] Aquí me reunía a hacer mi trabajo con mis compañeros del estudio de diseño y también fiestábamos. [...] Además de los que venían a encargarme mi obra tenía muchos amigos y amigas: “¿Que estás haciendo? Trajimos una botella de coñac, vamos a tomar.” ¡Esto ya era un restaurante! El otro venía y hacía una tortilla, el otro venía con una pizza a conversar conmigo. Entonces, una vez a uno primero, un amigo mío, se le ocurrió “Oye, con esto de los restaurantes, ¿que te parece? Lo haces y cobras, ¡porque lo estás haciendo y no cobras!” [...] Me metí. Cuando me preguntan eso del éxito, realmente el éxito fue tener muchos amigos, porque al principio la gente venía por ayudarme.”

En principio proponía platos sencillos, reelaboración de recetas locales y con precios en moneda nacional, lo que facilitaba el acceso de una clientela cubana. Cuando optó por operar con dólares, aportó algunas mejoras a la oferta y al servicio, y pasó a un tipo de cocina más elaborada, utilizando consejos y recetas que él mismo, o algunos amigos, traían de experiencias en el extranjero. Creció el número de empleados, se enriqueció el menú, se adquirieron medios de trabajo más adecuados, se fueron adoptando sistemas y técnicas que permitían agilizar las labores de acogida de los clientes y vigilancia del paladar y mejoró la infraestructura. Una camarera que, después de realizar estudios en veterinaria y emplearse algunos meses en una farmacia estatal, trabajó en el paladar durante nueve años recuerda:

“He visto que aquello eran taburetes y mesas que había que estarlas pintando y había que estarlas adornando con manteles para que no se vieran feas, y aquellas paredes llenas de cuadros, un poco como para que no se viera que atrás no había pintura. Yo valoro el crecimiento, ese restaurante ha crecido y nosotros hemos crecido en todo, tanto en el trato [hacia los clientes] como en la forma de vestir allí y de actuar”.

En los dos últimos años, además, las camareras de las mesas empezaron a llevar un uniforme. Con ello se expresa la intención de alcanzar un mayor nivel de seriedad y transmitir a los clientes una imagen profesional que les diferencie de la mayoría de los restaurantes privados.

b. Composición del grupo doméstico.

Octavio tuvo cinco uniones conyugales, dos de las cuales les dieron tres hijos. De la primera nació un varón de unos 38 años, que tiene un empleo como inspector del trabajo, es independiente y no vive en La Habana, y una hembra de 35, ocupada en el paladar. El tercer y último hijo nació de otro matrimonio; ha cumplido 28 años y trabaja en el restaurante.

Ninguno de los dos hijos menores comparte el domicilio del titular, que vive casi establemente en la casa de la última mujer, con la cual lleva más de diez años. Ella no participa en las actividades del paladar. De los dos hijos ocupados en el paladar, la hembra vive en una casa propia con el marido (que también trabaja en el paladar) y el hijo menor habita en la de la madre. No obstante estas diferencias domiciliarias, consideramos como miembros del grupo doméstico del titular a los dos hijos. Con ellos Octavio divide los beneficios de la actividad y se reúne para analizar el funcionamiento e introducir cambios, a ellos delega la función de supervisión en su ausencia. El hijo y la hija trabajan a días alternos, responden por el padre cuando él se encuentra ocupado con el abastecimiento o cualquier otra tarea de administración, realizan el cierre de caja nocturno y participan en la división de las ganancias. Lo último es labor exclusiva del titular.

La hija es responsable del salón en su turno de trabajo. En ello se emplea también el marido, encargado del bar y laboralmente subordinado a la mujer. El hijo realiza funciones de barman, nunca se ha ocupado del servicio en las mesas o de la cocina. Afirma que con el tiempo y la experiencia el padre le ha ido cediendo poco a poco parte de sus tareas, para responsabilizarlo de la gestión del negocio.

c. Los trabajadores asalariados.

Con la progresiva especialización del paladar y su crecimiento en dimensiones y volumen, aumentó el tamaño de la plantilla de trabajadores y se fue cristalizando una clara jerarquía laboral. Esta, organizada según el criterio de la consanguinidad, ve en su punto más elevado la presencia del titular y en el segundo escalón los dos hijos. En un tercer nivel se encuentran quienes tienen un vínculo de parentesco adquirido mediante matrimonio con alguno de los hijos: el marido de la hija, que se ocupa del bar en su turno, y la mujer del hijo, “jefa del salón”.

En el último caso se trata de un matrimonio ficticio entre el joven y una señora de más anciana edad, amiga y colaboradora del padre casi desde los primeros días de apertura del restaurante, mujer de gran confianza para la familia, anteriormente ocupada como contable en una empresa estatal. Establecer una relación matrimonial se hizo necesario para explicar frente a las autoridades la presencia continua de esta señora en el paladar, y para poderla registrar como “ayuda familiar”.

Ocupan un nivel todavía inferior los demás empleados: dos camareras (una en cada turno, que trabajan respectivamente con la hija del titular y con la “mujer ficticia” del hijo), seis cocineras (tres en cada turno), un almacenero, un portero, un vigilante nocturno y el chofer del titular.

Ninguna de las cocineras tenía desde el principio una formación profesional específica, sino conocimientos autodidactas que luego se han ido afinando y profundizando mediante cursos de gastronomía y, más recientemente, a través de las enseñanzas de un reconocido cocinero contratado durante algunos meses (que introdujo algunos cambios en las recetas y en la presentación de los platos). El almacenero es un hombre anciano jubilado encargado de mantener ordenadas y abastecidas las reservas del paladar, registrando cuanto es almacenado y cuanto se gasta, señalizando la necesidad de nuevas bebidas y la compra de bienes alimenticios. De ellas se suele encargar directamente el titular junto con el chofer (que es también su hombre de confianza). Un portero regula los ingresos de los clientes al paladar, transmitiendo el número de visitantes a quien se ocupa de la sala por medio de un radio, de modo de permitir a las camareras la preparación de las mesas. Su función es también evitar la entrada al paladar de personas no gratas y vigilar la llegada de posibles controles, para avisar de ello al titular o a los hijos.

Un “sereno” (término local con el que se indica a quien realiza la guardia nocturna) vela para que no se realicen robos o daños en el restaurante, cuando está vacío.

d. Ubicación, descripción y clientela.

El restaurante se encuentra en una zona céntrica del Vedado, cerca de algunos de los mayores hoteles y de la sede de varias firmas extranjeras. Ningún cartel o inscripción indica su presencia en la calle, más bien ella es disimulada tras un sólido portón de madera. A él se accede mediante el anuncio del portero. Los clientes son turistas, extranjeros residentes o cubanos de elevados ingresos.

El lugar, reformado en la última década, cuenta con tres áreas: una zona de espera, el área del comedor y otra privada, de acceso reservado al titular y a sus familiares (con una pequeña habitación dotada de los mayores comforts y un cuarto de baño). Contrariamente a cuanto previsto por la ley, ninguno de ellos vive efectivamente en el paladar, y la presencia de un espacio privado donde dormir permite enmascarar esta infracción en caso de control.

En el salón comedor donde un moderno aparato de aire acondicionado mantiene siempre una temperatura fresca, hay seis mesas; en una habitación contigua, que se abre sólo en caso de necesidad, se encuentran otras tres. La cocina tiene horno, fogón, sartenes, cazuelas y demás instrumentos de trabajo que, lejos de parecer los de una familia de grandes dimensiones, se asemejan a las de un restaurante en toda regla.

Se ofertan refrescos de marcas internacionales, rones, gines, wiskys y tequilas de procedencias diversas; hay una máquina para hacer café, batidora para cócteles y un buen equipo de música. La impresión que transmite a quien entra es la de un lugar acogedor, con una oferta en productos alimentarios y servicios superior al promedio de los restaurantes locales, que le acerca a las propuestas de los países euro-norteamericanos, también en los precios.



Figura 13: salsas y aderezos de importación.

Paladar 3.

a. El titular y su actividad: historia y evolución

La titular, Eldris, nació en 1944, de una familia humilde en una de las provincias agrícolas en la parte oriental de Cuba. Es negra. Emigró a La Habana en 1978, cuando se casó con un músico de cierta notoriedad. Juntos tuvieron un hijo, negro como los padres, que actualmente colabora con ella en la gestión del restaurante.

Gracias a la profesión del marido¹⁵⁴ (que murió a finales de los noventa), la familia de Eldris pudo mantener en todo momento un nivel de vida superior al promedio de la población. Fue así que la titular del paladar, de modo similar a los casos presentados anteriormente, pudo enfrentarse al Período Especial a partir de una posición especialmente aventajada. Del mismo modo, ello le facilitó soportar las primeras inversiones necesarias para encaminar la actividad.

Hasta los primeros años noventa Eldris trabajaba como maestra en una escuela primaria de la capital. En el año 1994 se encontraba de baja temporal por enfermedad, debido a problemas circulatorios en una pierna; vio en el trabajo por cuenta propia una posibilidad de sacar ventaja a

¹⁵⁴ Cuando alcanzan cierta notoriedad, los músicos en Cuba disfrutaban de algunos especiales reconocimientos (como la posibilidad adquirir un coche, viajar, cobrar en moneda convertible algunos trabajos, etc.) que se traducen en ventajas económicas para su familia.

su estancia obligada en la casa, y decidió abrir el paladar. Contó inicialmente con la colaboración de un amigo jubilado, que fue su socio, pero nunca se apoyó en la ayuda laboral del marido. Este, gracias a su popularidad y a las relaciones tejidas en el mundo de la música, contribuyó indirectamente a atraer la clientela. La sede del restaurante siempre fue su casa.

Después de la muerte del marido, cuando ya la actividad se había dado a conocer, Eldris se separó del socio para llevar adelante sola el paladar. Actualmente comparte algunas de sus responsabilidades con el hijo, que realiza funciones de supervisión y se ocupa de la contabilidad.

b. Composición del grupo doméstico.

Este paladar es lugar de empleo de un grupo relativamente grande de trabajadores, aunque es mínimo el apoyo que la titular recibe de su grupo doméstico, siendo el hijo Luis el único de sus miembros. Junto con él, Eldris organiza la gestión del restaurante: ella coordina la actividad y él se ocupa del cierre de caja nocturno, ambos revisan las cuentas, determinando qué cantidad destinar a las inversiones, las compras a efectuar diariamente y los sueldos para los empleados.

Luis anteriormente había tenido una larga experiencia laboral (catorce años) como asalariado (jefe de almacén) en el Comité Estatal de Colaboración Económica, pero nunca había trabajado en un restaurante. En principio compartía su domicilio con el de la madre, sede del paladar; cuando la situación económica familiar mejoró gracias a la actividad por cuenta propia, pudo construir una segunda planta, logrando una residencia independiente para él y su recién formada familia. Se casó en 1986 y a principios del Período Especial tuvo dos hijos, un varón y una hembra, de actualmente quince y doce años. La mujer es profesora de química en una escuela de música, donde también estudia el hijo; nunca ha trabajado en el restaurante.

c. Trabajadores asalariados.

La plantilla de trabajadores cambió en los once años de actividad, así como las funciones desempeñadas por cada cual se fueron definiendo con mayor precisión después de unos primeros momentos de “ensayo”. Si en principio era la titular la que se ocupaba de la comida y a veces del servicio en las mesas, ahora ella sólo prepara algunas salsas y salsas, lo que permite dar un sabor propio a los platos, de los cuales se encargan los empleados.

En la actualidad, el grupo de trabajo se compone de: dos camareros, cuatro cocineras, dos mujeres que se encargan de la limpieza y ayudan en la cocina, dos “factotum”, que entre sus varias funciones por la mañana reciben los productos del agromercado y un portero. En caso de

mayor necesidad de mano de obra, se acude a algunos trabajadores temporales, y también a la ayuda provisional del hijo de Luis (que así se inicia en la actividad).

De todo el grupo de trabajadores, cuatro son familiares directos de Eldris, el hijo, una sobrina y dos sobrinos (Tony y Dany) que emigraron de la provincia de Las Tunas para encontrar empleo en el negocio de la tía, mejorar su situación económica y ayudar a los familiares en el campo. Uno de ellos, registrado formalmente como ayuda familiar, tiene su domicilio oficial en la casa donde se ubica el paladar pero su residencia efectiva es en la vivienda de su pareja. El otro está casado y tiene un núcleo familiar independiente.

Tony, un mulato de 40 años, trabajó antes de 1995 y durante 9 años como instructor de deporte y profesor de educación física. Se mudó para La Habana a los seis meses de que su tía abriera el restaurante y desde entonces ha sustituido los botines deportivos por las sartenes. Dany, el otro sobrino de 32 años, mulato también, ya residía en La Habana al estallar la crisis de los noventa. Después de cumplir con el servicio militar obligatorio empezó los estudios universitarios en Historia, pero las exigencias económicas le indujeron casi enseguida a dejar la carrera y buscar una ocupación. Encontró un empleo como vigilante nocturno en el Instituto Cubano de Radio y Televisión, que mantuvo durante unos seis meses. Por un período breve trató de compaginar el trabajo en el ICRT con la ocupación en el paladar, y cuando vio las perspectivas de conseguir en ello un puesto en cierto modo estable, abandonó la ocupación formal en el Estado. A partir de entonces (finales de 1997) aprendió algunas nociones básicas de cocina y con la práctica se especializó en el servicios a las mesas, *“aprendiendo en el camino y con las críticas del mismo cliente”*.

Ivana, otra sobrina, es una mujer negra de treinta y dos años. Llegó a La Habana desde Las Tunas en 1996, y desde entonces empezó a trabajar en el restaurante. Tres años antes terminó los estudios en “técnico medio en sistemas eléctricos” una especialidad requerida en su pueblo de residencia, cuya actividad económica se basaba en el cultivo del azúcar. Cumplió con el “servicio social” (dos años de trabajo obligatorio y gratuito vinculados a los estudios terminados) y trabajó durante casi un año en su lugar de origen.

d. Ubicación, descripción y clientela.

Se encuentra en un lugar céntrico del Vedado, próximo a los principales hoteles de la ciudad y a algunas firmas extranjeras. La cercanía de estas empresas y la existencia de precios especiales para los cubanos (hay dos listas de precios, para cubanos y para extranjeros) ha convertido el paladar en el lugar de almuerzo habitual de algunos de los empleados de mayores ingresos,

además que de turistas de nivel medio-bajo en busca de una cocina de tipo tradicional, con una preparación y presentación sencilla. El precio de una comida ronda los 10 - 15 CUC para los extranjeros, y los 7-8 CUC para los cubanos.

Un cartel indica la entrada a través de un largo pasillo que conduce a un pequeño patio, utilizado como sala de espera. Hay una separación entre el área donde se desarrolla la vida privada y familiar y la que está abierta al público. A pesar de ello es evidente cómo el espacio doméstico sufrió importantes modificaciones en función de las exigencias de la actividad laboral: se convierte la veranda en salón comedor poniendo un techo y unas puertas que permitan mantener el fresco de los ventiladores, se edifica un nuevo cuarto de baño en un lugar exterior de la casa y en la parte trasera se organizan un almacén y una cocina con los equipamientos propios de un restaurante con un buen flujo de clientela. Allí se coloca también la caja y se organizan los pedidos. El número total de mesas varía de seis a ocho, y la clientela tiene una rotación constante desde la hora del almuerzo hasta la hora de la cena. Se realiza un número estimado de servicios diarios de unos 120-150.

Figura 14: planta de la casa antes de que fuera emprendida la actividad del restaurante.

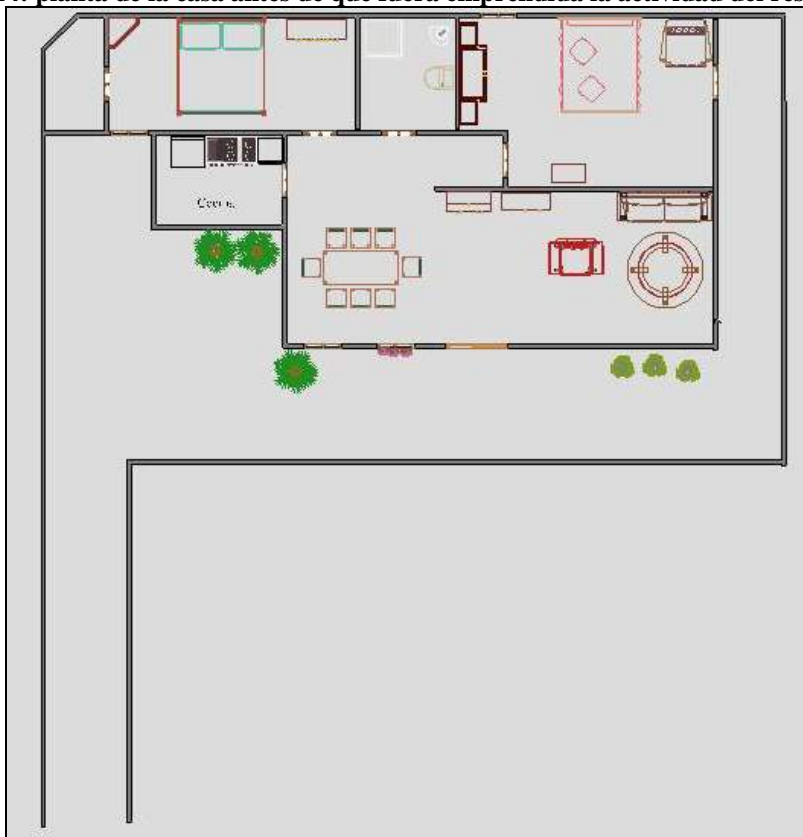
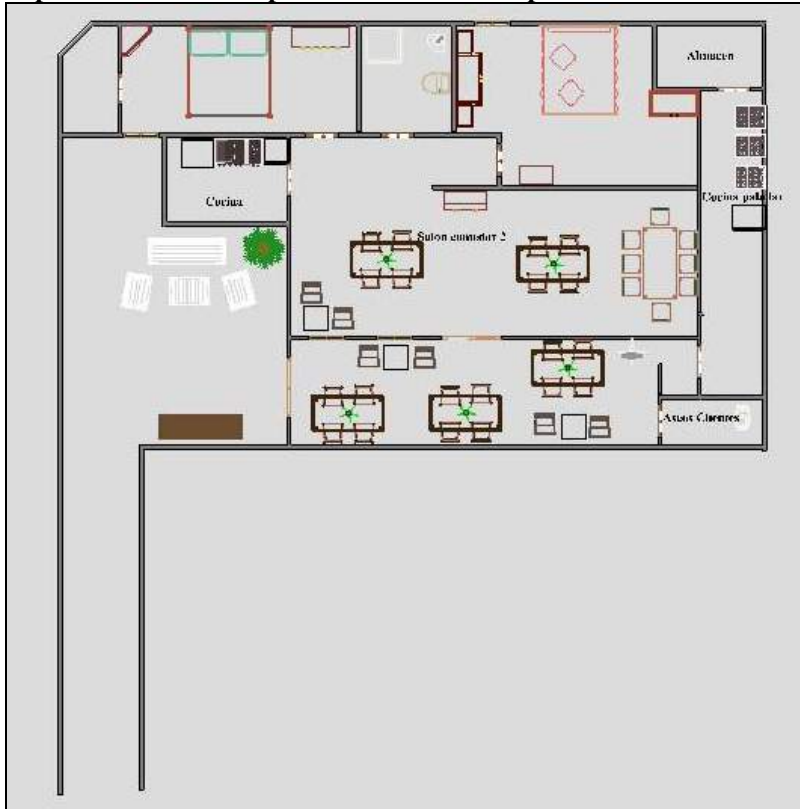


Figura 15: planta de la casa después de convertirse en paladar.



Paladar P4.

a. El titular y su actividad: historia y evolución.

El cuarto paladar es un caso muy peculiar. Su modelo de administración sufrió varios cambios.

La actividad empezó en 1996 por iniciativa conjunta de tres socios: Edu, dueño de la casa y titular formal del paladar desde sus comienzos, y dos amigos. Edu había dejado su trabajo como micropaleontólogo en un centro de investigación del Ministerio de la Industria Básica hace aproximadamente un año, para dedicarse de modo autónomo a la ilustración de libros. Tuvo varios contratos por parte de organismos del Estado, hasta que la falta de recursos limitó la demanda de este servicio y le impuso la necesidad de encontrar otra vía de subsistencia. Junto con los amigos vio en la apertura de un pequeño restaurante privado una posible solución:

“Yo tenía un dinero que me había mandado una prima mía¹⁵⁵ y ellos a su vez tenían un dinero¹⁵⁶, entonces lo unimos, compramos las mesas, compramos un par de refrigeradores, compramos todo. Así pedimos la licencia [...]. Empezamos a pintar las ventanas a arreglar el

¹⁵⁵ Tiene familiares que viven en España. Edu nació de padre español y madre hija de españoles, lo que le facilitó el proceso de adquisición del pasaporte de ese país. Viajó a la península ibérica varias veces.

¹⁵⁶ Uno de ellos era profesor particular de inglés; cobraba en dólares las clases a sus estudiantes, e invirtió parte de sus ganancias en el paladar.

techo, lo hicimos nosotros mismos [...]. Lo que hicimos fue que pintamos los techos, pusimos aquí las cosas, las ventanas que estaban muy malas tuvimos que arreglarlas un poco, pintarlas.”

Residió en una villa de dos plantas de estilo colonial, con un sombreado patio trasero embellecido por palmeras y matas de diferente tipo. Era de propiedad de la tía materna, sola y sin hijos, con la cual Edu vivía desde los años setenta y que, tras su muerte, heredó. El inmueble se encontraba en estado de deterioro, por el insuficiente mantenimiento aportado en los años. Después de realizar las primeras obras de reestructuración y comprar el material indispensable para acomodar los primeros clientes, los socios decidieron promocionar el local de modo original: *“El primer día hicimos una fiesta para que todo el mundo entrara y brindamos cosas, bebidas y eso. Al día siguiente se nos llenó esto de gente.”*

Inicialmente se ofertaban platos sencillos y abundantes, preparados por la hermana del titular. Un antiguo y asiduo cliente del restaurante recuerda como en principio los precios (fijados desde el primer momento en dólares) estaban al alcance del bolsillo de algunos cubanos de mayores ingresos.

Posteriormente (entre 1997 y 1998), por motivos de desacuerdo en la carga de trabajo y de reparto del dinero, los socios se separaron. Renegociaron las partes correspondientes a cada uno en función de la inversión realizada, y Edu se quedó como único dueño, apoyándose en su hermana Alicia y en sus dos sobrinas, Ana y Lidia.

Después de veinte y tres años como investigador y de un período más corto en el ámbito de las actividades artísticas, Edu se encontró gestionando autónomamente un restaurante en su casa, ya encaminado, con un nombre y con un giro de clientes creado entre las empresas y centros de trabajo de la zona. Operó algunos cambios sustanciales en los precios y en las propuestas de la cocina, en coincidencia con la subida de los impuestos mensuales aplicados por el Estado. Resultó un cambio en el tipo de clientela, ya mayoritariamente extranjera.

El titular recuerda ese “segundo período” de la vida del paladar como un trabajo intenso, cotidiano y prolongado: desde la realización de las compras de los productos frescos en el agromercado y demás tiendas por la mañana, al cierre de caja por la noche, la supervisión del trabajo de los camareros (aunque entre ellos tres empleados eran familiares de confianza), las inspecciones y el mantenimiento de buenas relaciones con los vecinos y los representantes de las instituciones.

La presión a la que se vio sometido le indujo a un acuerdo con un joven economista, ya iniciado en el ámbito de los negocios privados y bien inserto en el circuito de la segunda economía, al cual Edu pasó la gestión de la actividad. El pacto privado establecía el uso del espacio de la

vivienda del titular formal y de su licencia por parte del nuevo empresario, a cambio de una compensación monetaria mensual. Empezaba así un “tercer período” para el paladar: una interesante, peculiar y rara estrategia de subarriendo en el sector privado cubano.

Ricardo, el nuevo gestor, terminó sus estudios universitarios en economía en 1994, con veinte y tres años; siguió profundizando su formación mediante cursos de postgrado en marketing y gestión empresarial, presentando como tesis de fin de carrera un estudio sobre la reanimación y puesta en funcionamiento de algunos restaurantes en un complejo turístico estatal (la Marina Hemingway). Ello le permitió acercarse y desarrollar un conocimiento en profundidad del terreno en el cual posteriormente orientaría su actividad profesional. Su preparación académica facilitó su éxito, junto con otro elemento a ello favorable: el conocimiento directo y previo de algunas expresiones microempresariales presentes en países capitalistas (viajó varias veces fuera de Cuba gracias a su pasaporte extranjero), que pudo considerar como puntos de referencia.

Nunca trabajó en el sector estatal, sino que desde principios de su vida laboral se insertó en el circuito de la segunda economía. Llegó a dirigir cinco restaurantes, tres de los cuales en el momento en que realizamos el trabajo de campo habían sido cerrados por el Gobierno, y dos peluquerías, una de ellas dada en administración a su mujer y otra “vendida”. Se inició en la gestión de las actividades por cuenta propia en 1995, con veinticuatro años: según nos cuenta, fue su joven edad, la ausencia de vínculos y ningún capital que perder lo que le permitió arriesgarse, entrando en el circuito informal desde una posición de clandestinidad, moviéndose siempre al borde de los límites de lo legal y luchando por un futuro económico diferente.

En 1999 decidió tomar la dirección del paladar P4, aprovechando la gestión infructuosa de su titular y de su creciente desinterés en la actividad. Enseguida dio una nueva imagen a la empresa. Operó una separación entre espacio doméstico y laboral, trasladando el paladar al jardín trasero de la casa y abriendo para ello una entrada independiente para permitir el acceso directo de los clientes. Realizó inversiones significativas en la infraestructura y en la contratación de personal cualificado, incluyendo en la plantilla de trabajadores cocineros y camareros profesionales y aumentando el número de empleados en diferentes funciones.

En este “tercer período”, el paladar empezó a ser más conocido por el turismo internacional y también entre los círculos de diplomáticos y empresarios extranjeros y cubanos. Al igual que el primer y el segundo paladar, salió en algunas revistas extranjeras y recibió un reconocimiento como establecimiento gastronómico de calidad. El nuevo administrador empezó una relación de colaboración estrecha con los titulares de algunos de los paladares más conocidos de la ciudad (entre ellos nuestros paladares P2 y P8).

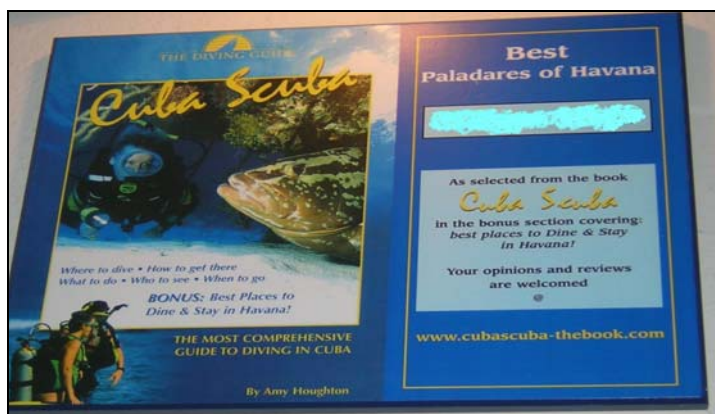


Figura 16: reconocimiento como restaurante de calidad por parte de entidades extranjeras: proyección internacional de la actividad.

b. Composición del grupo doméstico.

Alicia, la hermana del titular, su hija Ana y otra sobrina Lidia son las ayudas familiares formalmente registradas para el paladar. De ellas, solamente las dos primeras componen el grupo doméstico del titular y viven en el mismo domicilio.

Alicia, madre divorciada de cincuenta años, estudió hasta el décimo grado, se casó joven y enseguida empezó a trabajar. Tuvo varios empleos: en una imprenta, en una gasolinera y finalmente en un instituto de cultura, donde estuvo once años, hasta que el hermano abrió el paladar. Después de un período de doble actividad en el restaurante y en el empleo estatal, decidió dejar el segundo y trabajar a tiempo completo como cocinera. Durante los años en que la administración del paladar estaba en manos de Ricardo, ella se ocupaba de las propuestas del mediodía, colaborando en la cocina hasta terminadas las horas del almuerzo. Por la mañana preparaba las bases para los platos principales.

Su hija Ana, una chica soltera de veinte y tres años, tiene una formación superior en estudios de hostelería y turismo¹⁵⁷, y su sobrina siempre han trabajado de camareras, en una jornada laboral completa en día alternos, de modo que en cada momento estuviese presente en el paladar algún “representante”/familiar del titular. Sus turnos difieren de los del resto del personal, ya que trabajan diariamente con un horario fragmentado, cubriendo el servicio en las horas del almuerzo y de la cena, y tienen un día de descanso.

c. Trabajadores dependientes.

Junto con las dos sobrinas del titular, Ana y Lidia, se ocupan del servicio a las mesas dos camareros; en la cocina además de Alicia hay un chef y cuatro cocineros; dos mujeres son

¹⁵⁷ Desde 1995, conforme a las exigencias emergentes de personal cualificado en la rama turística, el Estado decidió potenciar y organizar en un sistema único (FORMATUR) la formación del personal del sector turístico en las diferentes especialidades. Desde 2002 activó la licenciatura en turismo.

auxiliares de cocina y encargadas de la limpieza por la mañana; hay un barman, un almacenero, un portero y otro trabajador encargado de las cuentas, la caja y el control de la sala.

Lidia es una mujer soltera de actualmente treinta y cuatro años. Realizó estudios en economía y tuvo ocupaciones a tiempo determinado en varios centros estatales: como secretaria en la fábrica de cerveza, después en una fábrica de papel y cartón y sucesivamente en el paradero de los autobuses. En el año 1997, empezó a trabajar para su tío en el paladar.

Uno de los trabajadores de mayor confianza y estabilidad en el restaurante es Julio, el barman. El es parte de la cuadrilla de trabajadores introducida por Ricardo. Antes de integrarse en el paladar trabajó como camarero en lugares estatales muy concurridos (Marina Hemingway y Tropicana).

Otros camareros que han encontrado empleo en el paladar tienen una formación profesional: uno trabajó durante varios años en los cruceros, otros se graduaron en hostelería y/o tuvieron empleos en centros estatales, y uno fue chef durante casi toda la gestión de Ricardo y trabajó unos meses en el paladar P2.

Se encarga de las cuentas y de la caja un señor mayor, anteriormente empleado como profesor de economía en la universidad e investigador en algún centro del Estado, además de padre del gestor. Cumple una función de supervisión en ausencia de Ricardo y está siempre presente en el restaurante junto con una de las dos sobrinas del titular. En cada momento, pues, en el paladar hay un representante de las dos autoridades, Edu y Ricardo, el titular formal y el administrador.

d. Ubicación y descripción.

El restaurante se encuentra en el jardín de una antigua casa colonial en Miramar. El espacio, rodeado de plantas, fue cubierto con un techo de madera y hojas de palmeras al estilo tradicional, con el doble propósito de darle sombra y cerrarlo a la vista de las casas vecinas. Con el subarriendo del paladar se realizó una doble separación: el restaurante fue apartado de la residencia del titular y, de modo más simbólico, fue aislado del contacto (visual) con los vecinos. El alejamiento del espacio doméstico se completó con la construcción de una cocina al fondo del jardín, a la vista de los clientes y completamente equipada de parrilla, horno y fogones; se construyó además una barra para la preparación de bebidas y cócteles y un cuarto de baño para los visitantes.

e. Oferta y clientela.

Se pasó de unas propuestas culinaria destinadas principalmente a un público cubano, sencillas y con precios no muy elevados, a un tipo de cocina más refinada, de acuerdo a las recetas de cocineros profesionales. La clientela empezó a ser casi exclusivamente extranjera, con excepción de cubanos con ingresos en moneda convertible (especialmente otros colegas cuentapropistas).



Figura 17: separación espacio empresarial y privado.

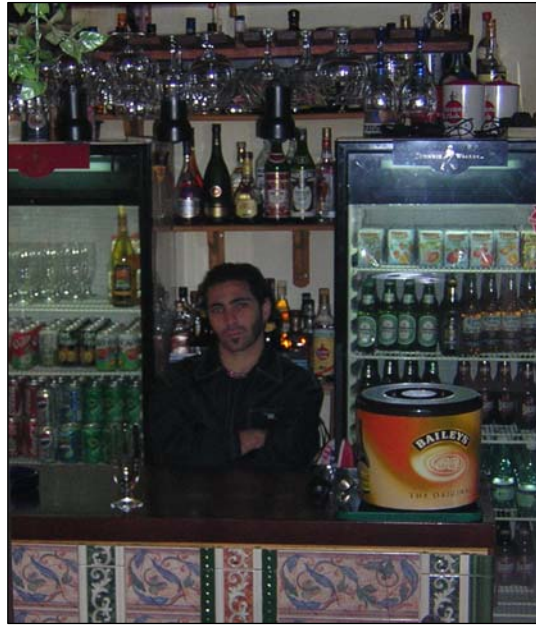


Figura 18: zona bar de un paladar.

Restaurante Chino P5.

a. El titular y su actividad: historia y evolución.

Carmen, hija de un chino de Cantón inmigrado a Cuba en los años treinta, es la titular del restaurante. El padre trabajaba en las antiguas fondas chinas presentes en el país, manteniendo vivos algunos de sus hábitos culinarios originarios.

Carmen creció en Matanzas y se educó en el contexto de una familia de condiciones modestas. En el momento del triunfo de la Revolución ella tenía diez años; pudo terminar su educación escolar bajo el nuevo sistema y, aprovechando de la gratuidad de los estudios universitarios ofrecida por el mismo, graduarse en pedagogía. Trabajó como profesora universitaria en la docencia de su disciplina hasta 1992, posteriormente se integró como docente de psicología en una escuela de turismo del recién creado sistema FORMATUR (ver nota 157). Al estallar la crisis, estaba casada con su actual marido y tenía tres hijos menores de edad. El salario estatal devengado por los cónyuges se hacía insuficiente para responder a las necesidades de la familia; ello la indujo a dejar el empleo para poder concentrar sus esfuerzos en actividades que permitiesen mejor la subsistencia de la familia.

Cuando supo de la gestación del proyecto de reanimación del barrio chino, se sumó a su elaboración. Trabajó con la entonces directora del proyecto ocupándose del área de las actividades socio-culturales; a cambio, pidió que le fuese asignado un inmueble para poder abrir un restaurante cuando el Estado hubiese entregado al grupo los locales de la zona.

En profunda época de crisis, Carmen empezó a identificarse como parte del colectivo con raíces chinas, volvió a mirar hacia el pasado de su familia y a rescatar de ello algunos usos y costumbres que supuestamente le pertenecían. Estimulada por un interés del todo nuevo hacia tal cultura, trató de hacer propios algunos elementos que en el imaginario colectivo la caracterizaban (ella indica el hábito de quemar incienso en la casa y el Feng Shui). Este proceso de recreación de una identidad étnica sobre la base de la reapropiación de unas raíces antes mantenidas en la sombra y la reproducción de unas prácticas supuestamente definatorias de la cultura china, adquirió una forma más sólida gracias al aprendizaje de algunas técnicas culinarias por parte del tío paterno y a la apertura, en 1996, del restaurante.

Este era inicialmente sede de una bodega de chinos, en un área de comercios y negocios donde tal grupo de inmigrantes estaba instalado desde antes de la Revolución:

“Son locales que estaban en mal estado, porque constructivamente son construcciones que datan de la primera mitad del siglo XX. [...] Poco a poco lo fuimos mejorando a medida que las ganancias fueron aumentando, claro, en el caso nuestro muy discretamente, porque no teníamos experiencia en este tema y además porque nos decían que esto iba a tener una duración de 6 meses, de un año, que iba a terminar, y entonces nosotros valoramos que íbamos a perder lo poquito que habíamos logrado ganar a partir de nuestros esfuerzos de 15 – 18 horas diarias trabajando todos los días. Incluso nosotros no íbamos a la casa, mi esposo y yo, para poder atender todo aquí, estar temprano, hacer las compras”.

Después de los primeros meses, asistimos a una especie de adaptación al medio inestable, que se manifiesta en un aumento de complejidad de la actividad, una ampliación de la platilla de trabajadores, una redefinición de los roles y la realización de obras de mejora de la infraestructura del restaurante y de su estética.

b. Composición del grupo doméstico.

El carácter de “actividad familiar” se justifica por la participación del marido y de los dos hijos mayores.

El marido, inicialmente encargado de la cocina, de la limpieza y del mantenimiento, pasó a ocuparse del abastecimiento (es “*jefe de almacén*”) y del cierre nocturno una vez que el restaurante aumentó su volumen de actividad. El mayor de los dos hijos, graduado en la Escuela de Turismo y con una breve experiencia de trabajo en el sector turístico estatal, se incorporó a la actividad desde los primeros meses. Desempeña la función de encargado y mantiene el control del negocio en ausencia de la madre.

El segundo hijo trabaja a días alternos con el hermano y coincide en el turno con la madre. Tiene un menor nivel de responsabilidad, de acuerdo con las inferiores capacidades demostradas en este trabajo: se encarga de la gestión del área de la terraza, que tiene una carta y una caja independientes. Antes de empezar a trabajar en el restaurante ejercía la profesión de médico, que dejó para poder conseguir mayores ingresos con los cuales mantener a la recién formada familia (vive con la mujer y una niña pequeña).

c. Los trabajadores asalariados.

En los primeros meses, la plantilla de trabajadores se componía por el esposo, el hijo mayor, la nuera (a tiempo parcial), y una señora encargada de las tareas de limpieza. No había turnos a días alternos y el volumen de actividad era moderado.

Cuando el trabajo empezó a hacerse más intenso, se amplió el horario de apertura y se manifestó la exigencia de contratar mayor mano de obra. A cada trabajador se asignaron tareas específicas, en turnos completos de las 12 hasta la 1 o 2 de la madrugada, a días alternos. Además de la titular y su marido como jefe de almacén, en cada “brigada” hay tres empleados en la cocina, dos camareros, un cajero y un “portero”, cuya función es atraer la clientela y proponerle el menú; en la terraza está un cocinero, que se ocupa de la parrilla, y un camarero.

El criterio étnico de la descendencia china debería guiar la selección de los trabajadores, aunque, nos dice la titular, no siempre quien tiene esta característica reúne las capacidades laborales necesarias.

Uno de los actuales camareros llegó al restaurante chino después de terminar un curso de “cantinero”, haber trabajado en un restaurante de la compañía estatal Cubanacan, sucesivamente cinco años en una pastelería perteneciente al grupo Habaguanex y en otro establecimiento de la misma. Otro tiene estudios de nivel intermedio (“técnico medio”) en gastronomía, con experiencia previa en una heladería estatal. Ninguna de estas características preferentes – descendencia china y preparación en gastronomía- pertenece a dos de las empleadas más

antiguas: la cajera del turno supervisado por Carmen (al otro turno el hijo se ocupa de la caja), con varios años de experiencia en la contabilidad de una empresa estatal, y una “portera”, rubia y con rasgo europeos, pero con una elevada capacidad de comunicación y atracción de la clientela.

d. Ubicación, descripción y clientela.

Este, como los otros nueve restaurantes chinos privados, está localizado en una pequeña calle en una zona popular de Centro Habana. El entorno urbano se caracteriza por edificios en mal estado, deteriorados por la acción combinada del tiempo y la falta de mantenimiento, con varios locales abandonados porque poco habitables (algunos de ellos ocupados clandestinamente por emigrantes de la parte oriental del país), lugar donde se concentran parte de las actividades ilícitas y fraudulentas que tienen sede en la capital. Ello hace que la clientela sea preferentemente cubana y los precios módicos con respecto a los paladares (unos 5 CUC por persona).

El inmueble que Carmen tomó en usufructo para abrir el restaurante tiene tres niveles. En la parte baja, en las proximidades del ingreso, hay una pequeña terraza con unas mesas; de allí se accede al interior del restaurante, donde hay unas diez mesas distribuidas en dos plantas y una terraza con la parrilla.

Paladar P6.

a. El titular y su actividad: historia y evolución.

Es el único paladar de la muestra que en sus dimensiones y en el modelo de organización del trabajo respeta básicamente los criterios previstos por la ley: doce sillas y el empleo casi exclusivo de familiares. Fue abierto en el septiembre de 1995.

El titular es Tino, un hombre que desde que nació en 1953 vivió en la casa de La Habana Vieja donde ahora se encuentra el restaurante. Nunca tuvo experiencia de trabajo en el sector turístico o gastronómico, sino que trabajó nueve años en el ejército y, desde 1980, para CUBALSE, una empresa estatal que se dedicaba a atender a los técnicos extranjeros y al personal diplomático en la isla. El se empleaba en los almacenes comerciales de la URSS, ocupándose del abastecimiento de todos los bienes comestibles y la ropa. Se trataba de un empleo ventajoso para los beneficios salariales que comportaba: a los 127 pesos cubanos del sueldo (una cantidad cercana al salario promedio de principio de los noventa) se añadía una compensación extra de 20 dólares (en cheques o vales para la compra en específicos almacenes) por parte extranjera.

La presencia siempre menor de personal del campo soviético en Cuba a partir de finales de los años ochenta, obligó a una reducción progresiva de la plantilla de trabajadores del almacén, que de unos cien se fue extinguiendo. Tino y otros tres fueron los últimos en dejar el trabajo.

Por los beneficios extra que recibía, disponía de una situación económica superior a la media, lo que le permitió superar discretamente los años de crisis más aguda:

“El Período Especial a mi casi no me tocó. Porque en cierta manera yo era un poquito más privilegiado: trabajaba con los rusos cuando aquello. O sea, se acabó la relación con la URSS pero durante dos años me mantuve trabajando con una representación rusa que quedaba. Para mi era una ayuda lo que me pagaban. [...] Nos daban más facilidades porque ellos nos daban inclusive, mensualmente, un derecho de compra, una vez al mes a comprar creo que era 80 o 90 pesos cubanos, cuando aquello el dinero tenía su valor, y eso nos ayudaba mucho”.

Una situación económica relativamente favorable, junto con la disponibilidad de mano de obra entre los familiares y de una casa colocada en una vía central para el paso de turistas, alentó a Tino a arriesgarse con pequeñas inversiones para emprender en su casa una actividad laboral privada.

El rápido crecimiento de turistas en la segunda mitad de los años noventa, las primeras obras de rescate y revalorización del centro histórico de La Habana Vieja y una todavía escasa oferta estatal alternativa en cuanto a bares y restaurantes, contribuyeron al éxito del paladar en los primeros cuatro años. En este período el titular y sus trabajadores aprendieron el nuevo oficio y reforzaron sus relaciones en la estructura institucional, con los órganos de administración y control.

La disminución en el volumen de actividad que se demostró desde el paso al nuevo siglo, significó una reducción del horario de apertura, que actualmente coincide con el almuerzo y la cena, y una disminución en la plantilla.

b. Composición del grupo doméstico.

Tino, su mujer, su hijo mayor¹⁵⁸ y su hermano componen el grupo doméstico sobre el cual se apoya la actividad del paladar. A parte ellos, nadie más ha trabajado establemente en el paladar (en casos excepcionales de necesidad, la mujer del hermano o algún amigo cercano aporta su colaboración).

¹⁵⁸ El titular se casó dos veces: de la primera unión nació Andrés, un joven de veintitrés años, y de la segunda unión nacieron dos niños, uno de tres y otro de un año. Actualmente vive y trabaja con la segunda mujer.

El hermano, que en una primera fase de su vida laboral trabajó como maestro de la escuela primaria, en un segundo período (durante 21 años) como director artístico en la producción de teatro, danza y espectáculo y al empezar el Período Especial por exigencias económicas se inició en el trabajo autónomo como artesano de la madera, en 1995 acogió la propuesta de Tino de colaborar en la apertura de un restaurante:

“Mi hermano habló conmigo y entonces yo empecé a trabajar en el salón; yo era productor y el productor de un espectáculo es quien atiende a la gente, yo más o menos sabía como relacionarme. Le preguntábamos a los mismos clientes como estaba el servicio, si algo notaban que estaba mal hecho. Sin embargo trabajábamos sin escuela pero se servía con mucho más amor, cuando se servía un plato, que en otros lugares”.

A esta experiencia de auto-aprendizaje en un primero momento contribuyó también la hermana - historiadora de profesión y entonces directora del Convento de San Francisco-, la única en la familia con nociones de cocina. Cuando después de un breve período ella abandonó la ciudad, se incorporó al restaurante una joven amiga de Tino, con la que luego él se unió en segundas nupcias.

Ella había trabajado hasta entonces como educadora en un círculo infantil; en el paladar empezó a hacerse cargo de la cocina utilizando los conocimientos tradicionales y proponiendo los platos que caracterizan las mesas comunes de las familias cubanas.

El hijo mayor del titular, entonces menor de edad, empezó a trabajar en un segundo momento en el servicio a las tres mesas, siguiendo las enseñanzas del tío, con mayor experiencia.

Colaboradora adicional es la cuñada de Tino, que se alterna a su mujer en la cocina. Los domicilios del hijo y del hermano no coinciden con el del titular, de dimensiones excesivamente pequeñas para albergarles, aunque es en el último que pasan la mayor parte de su tiempo.

c. Ubicación, descripción y clientela.

Se encuentra en el casco histórico de la capital, en proximidad de los principales lugares turísticos. Ello hace que sus clientes sean casi exclusivamente visitantes extranjeros.

Es una vivienda pequeña, resultado de la división de una antigua casa colonial en varias porciones, asignadas a distintos propietarios. El techo muy alto, característico de la arquitectura de la época de la colonia, ha permitido aumentar el espacio habitacional mediante la construcción de una segunda planta (lo que en Cuba se llama “barbacoa”), en la cual se desarrolla la vida privada de Tino, su mujer y sus hijos pequeños, de uno y tres años.

El espacio destinado al paladar se encuentra en la planta baja. Se compone de un “salón” cuyas puertas dan directamente a la calle, en el cual se ubican tres mesas y la barra del bar. Un pequeño cuarto de baño ha sido construido a disposición de los clientes y a su derecha se encuentra la cocina, un espacio privado donde se encierra la presencia femenina. La cocina del restaurante coincide con la de la familia: es el punto de encuentro entre vida doméstica y vida laboral.

En este caso más que en ningún otro antes tratado, vemos la transformación del espacio doméstico en función de una necesidad de tipo económico: el primero se retrae para dejar lugar a la realización de una actividad de trabajo.

Figura 19: planta de la casa antes de que fuera emprendida la actividad del restaurante.



Figura 20: planta de la casa después de convertirse en paladar (construcción de “barbacoa”)



La ausencia de cocineros profesionales y la elección de dar al paladar una imagen familiar y tradicional, han sido los responsables de una oferta limitada a cuatro opciones, que combinan los platos más típicos de la cocina cubana. Sus precios, entre los 10 y los 15 CUC a persona, le colocan entre los paladares de segmento mediano.

Paladar P7.

a. El titular y su actividad: historia y evolución.

Como en los casos precedentes, el séptimo paladar es uno de los negocios que primeros recibieron su licencia de apertura, y que consiguieron mantenerla hasta nuestros días. Quien, en septiembre de 1994, decidió abrir las puertas de su casa para la realización de una actividad laboral privada fue Patricia, una mujer de entonces 46 años. Ella, como consecuencia de un infarto que provocó la parálisis de la mitad de su cuerpo, cedió la administración del paladar al hermano Tony. A él hacemos referencia como cabeza del restaurante.

La titular, hija de una familia de campesinos originaria de Cienfuegos, se casó muy joven con un hombre de Santiago de Cuba, profesor universitario. En Santiago trabajó unos diez años en la administración pública y en una fábrica de textiles, hasta que en 1976 se mudó con el marido para La Habana. Allí consiguió un empleo en la industria ligera como jefe del personal, al mismo tiempo que cursaba la carrera universitaria de derecho. Sucesivamente trabajó en la Fundación Pablo Milanés¹⁵⁹, hasta que a principios de los noventa esta cerró y ella recibió en donación de un patrocinador extranjero la cantidad de 300 dólares, con la cual pudo realizar las primeras inversiones para dar comienzo a la actividad laboral autónoma. Compró las mesas y las sillas necesarias y realizó algunas reformas en el patio de la casa: allí colocó un fregadero y unos fogones, convirtiéndolo en la cocina del paladar. Recuerda los primeros meses como un período de trabajo muy intenso:

“...Terribles. Estuve 6 meses cocinando yo misma, y como soy tan blanquita, tenía toda la piel de la cara quemada. Hasta que fuimos cogiendo un cocinero y empezamos a mejorar las condiciones de quien cocinaba. [...] Me levantaba a las 4 de la mañana y me acostaba a la una, las dos, las tres, todos los días”.

Durante el período inicial, los clientes eran vecinos del barrio y amigos cubanos, y la venta se realizaba en moneda nacional. Cuando empezaron a trabajar con dólares, cambió la clientela, casi totalmente extranjera, pero se mantuvo un ritmo sostenido de actividad durante los primeros

¹⁵⁹ Objetivo de la Fundación Pablo Milanés era promover a los jóvenes los valores del arte, la música, la literatura y, en general, de la cultura nacional en sus varias manifestaciones.

tres o cuatro años. A una situación de presión, laboral y familiar, Patricia atribuye la responsabilidad de su infarto.

Desde su retiro por enfermedad, Tony se ocupa de la organización del trabajo, tiene los poderes para actuar en su nombre en la ONAT y en las prácticas que se corresponden al Ministerio de Trabajo. Llegó a La Habana a principios de los años noventa. En Cienfuegos, su lugar de origen, trabajó durante un breve período como agricultor y colmenero de miel; sucesivamente entró en el equipo nacional de corredores de moto, al mismo tiempo que trabajaba como chofer de equipos pesados y de automóviles. Llegado a La Habana, empezó informalmente una actividad de compra-venta de motos y de los antiguos coches matriculados en Cuba antes de 1959 (los únicos de los cuales existe un mercado libre), negocio que todavía mantiene con la ayuda del hijo, y que le proporciona considerables beneficios.

Desde 1995, cuando el otro hermano abandonó el recién abierto paladar para abrir su propia cafetería, Tony vino en ayuda de Patricia y del hijo (el marido, que había sacado una licencia como vendedor de artesanía, nunca trabajó activamente en el paladar). Cuando ella se quedó incapacitada, pasó a la dirección del mismo. El hermano le enseñó como dirigir una actividad para él nueva, le inició en el mundo de la gastronomía y le proporcionó los contactos para conseguir la mercancía a precios convenientes.

No obstante el trabajo en el restaurante requiere a Tony una dedicación completa, él no ha abandonado el originario negocio de los automóviles: más bien considera el paladar una “cobertura” para su otra actividad extra-oficial.

“Porque aquel negocio no se puede hacer de modo estable, continuo. Yo puedo comprar un automóvil, quedarme con el dos o tres meses y después venderlo. Lo puedo hacer con un auto sólo, no puedo comprar dos o tres al mismo tiempo. Porque no es una actividad legal, no se puede. Entonces a los dos o tres meses compro otro, lo arreglo y lo vendo. Es una cosa que no puedo hacer de modo permanente, sino cada cierto tiempo, mientras que el paladar me permite tener una posición regular, estable. Por el paladar yo soy trabajador por cuenta propia, tengo el carné de cuentapropista. Si dejo el paladar entonces ya no soy trabajador por cuenta propia, se preguntan qué hago, oficialmente soy un desempleado. Entonces se empiezan a preguntar de donde he sacado estos 10 mil pesos, que es lo que hago... Y así le digo que vienen del trabajo en el paladar y no me busco problemas.”

b. Composición del grupo doméstico.

La titular nominal, su hijo, su marido, el hermano como administrador y su mujer, componen el grupo doméstico en la base del paladar. Patricia, en calidad de dueña de la casa y titular nominal de la licencia, recibe parte de los beneficios que proporciona el paladar; su hijo Angel (empleado como sub-gerente de una empresa estatal de alquiler de coches), que también contribuyó a encaminar el paladar en los momentos iniciales, la representa frente al hermano y junto con él se reúne a la hora de tomar las decisiones sobre la actividad. La presencia de Angel, que mantiene su trabajo en el sector estatal por ocupar un puesto que permite ingresos en divisas (oficial o extra-oficialmente, en forma de estímulos, propinas e “inventos”), es casi invisible en el paladar, aunque su voz tiene un peso significativo para su administración.

Las decisiones sobre el personal a contratar, la división del trabajo o cuestiones concretas relativas a la oferta del restaurante, son delegadas a Tony, que informa de ello a los demás miembros.

c. Los trabajadores asalariados.

Las actividades laborales se organizan según dos turnos en días alternos. En cada uno de ellos trabajan un cocinero, una ayuda de cocina y una camarera, además de Tony que se queda como punto de referencia, supervisor y responsable del abastecimiento, de la apertura puntual y del cierre de caja.

Ninguno de los cocineros tiene una formación profesional específica en gastronomía. Uno de ellos es un hombre de confianza de la familia; “maestro restaurador” de profesión, en varias ocasiones realizó para ellos trabajos de reparación y albañilería en la casa, y en el momento de abrir el paladar hizo las reformas necesarias.

Tampoco las ayudas de cocina y las camareras tienen estudios en hostelería, gastronomía o turismo. Lia es licenciada en económicas; en 2000, con un hijo de cinco y otro de nueve años dejó el trabajo en el Ministerio de Economía para dedicarse a una cualquier actividad que le proporcionase ingresos en divisas con los cuales contribuir al mantenimiento de la familia. Después de unos meses negociando en el mercado negro, conoció a la familia de Tony y empezó a trabajar en el paladar.

Susy completó los estudios superiores en diseño mecánico y dibujo técnico. Trabajó durante veinte y un años en el dibujo mecánico, civil, topografía y de arquitectura para una empresa estatal de proyectos. Ganaba 198 pesos cubanos, unos 10 CUC al cambio actual, con los cuales

tenía que mantener la hija de 12 años y el padre. En 1997 la excesiva presión económica la indujo a dejar el empleo para empezar a trabajar como camarera en el paladar de una amiga, que cerró al año siguiente. Desde entonces no volvió a ocuparse en el sector público: en 1998 encontró trabajo en el restaurante como ayuda de cocina, que ha mantenido hasta ahora.

Marta es la camarera que, entre todos los empleados del paladar, tiene mayor experiencia en el sector turístico. Empezó los estudios de enfermería, que tuvo que interrumpir por baja médica. En 1996, con veinte y siete años, trabajó durante un breve período en un conocido restaurante estatal en sustitución de algún empleado en baja temporal. De allí pasó a trabajar a un cercano paladar, actualmente cerrado, en el cual dice haber aprendido el oficio.

d. Ubicación, descripción y clientela.

Está ubicado en el municipio de La Habana Vieja, a poca distancia del paladar P6. A diferencia del último, no se encuentra en una de las calles principales, sino en una vía secundaria fuera del paso de turistas (sus clientes principales). Ello, junto con la presencia de otros paladares legales e ilegales en posiciones más visibles, les dificulta mantener un nivel de ocupación constante y un flujo sostenido de clientes.

Un cartel con el nombre del restaurante anuncia su presencia. La puerta de la sala comedor da directamente a la calle; en ella se encuentran tres mesas con un total de doce sillas, otra mesa más es colocada en una habitación contigua y permite hospedar a un número mayor de visitantes. La ornamentación de la sala es simple y pobre a la vista. Unas cortinas blancas tratan de ocultar unas paredes vacías y crear una atmósfera más acogedora. Flores de plástico colocadas en las mesas tratan de dar color al ambiente. Al fondo del salón comedor una puerta permite el acceso al patio interior, donde se ha construido la cocina del restaurante y un pequeño cuarto de baño.

El techo alto de la casa de arquitectura colonial permitió la construcción de un piso adicional (la “barbacoa”), donde actualmente están el almacén y un cuarto para descansar.

Nadie vive en la casa, aunque de cara a la ley es el domicilio de Tony y Patricia.



Figuras 21 y 22: paladares de diferentes dimensiones y tipo.



Paladar P8.

Cuando realizamos el trabajo de campo, recibimos la petición por parte de los administradores del paladar de hacer públicos solamente los datos más básicos sobre la identidad de quienes trabajan en ello, y transmitir exclusivamente las informaciones descriptivas indispensables para su caracterización. Nos limitaremos a ello, puesto que no altera los resultados de la investigación.

a. El titular y su actividad: historia y evolución.

Este restaurante, que más se acerca a los dos primeros y al cuarto en estilo, oferta y tipo de clientela, es gestionado por dos socios: Octavio, dueño de la casa y titular de la licencia, y Erman, quien más activamente se ocupa de su administración, del trato con los clientes y de las relaciones con los trabajadores.

Erman nació en 1968 de una familia de origen española (sus cuatro abuelos eran españoles). El abuelo paterno, con el que tuvo mayores relaciones, tenía orígenes humildes; emigró a Cuba en la época de la Guerra Civil, en busca de fortuna. Trabajó y se desarrolló en el ámbito del comercio, alcanzando finalmente una buena posición económica, al punto de poder enviar a su hijo (el padre del entrevistado) a Estados Unidos para completar los estudios. Una vez regresado

a Cuba, el padre participó activamente en la lucha contra el dictador Batista, alistándose en las filas del ejercito revolucionario.

Con el triunfo de la Revolución, su familia se dividió: una parte emigró a Miami y a España, otra (entre los cuales su propio padre) se quedó en Cuba, aceptando las reglas del nuevo sistema y reorientando su trabajo hacia el sector estatal. Es una experiencia que nos recuerda la de la familia de la titular del primer paladar.

Gracias a los orígenes de los abuelos, Erman pudo pedir y lograr la ciudadanía española, lo que le permite realizar casi anualmente un viaje a España o a Estados Unidos.

El mismo nos cuenta que en principio, debido a su educación en el contexto familiar y escolar, era un convencido sostenedor de la Revolución, de sus principios y mecanismos. También confiesa haber sido un mal estudiante, lo que le indujo a quedarse unos años más (cinco en total) en el ejercito después del servicio militar obligatorio, para poder luego escoger la carrera universitaria que le gustaba saltándose el severo proceso de selección. Se matriculó así en periodismo a finales de los años ochenta, período en el cual nuevas informaciones sobre las políticas del Gobierno de Gorbachev -Glasnost y Perestroika-, y nuevas noticias sobre los problemas y las transformaciones en curso en la Unión Soviética, le hicieron reflexionar sobre el caso cubano.

Empezó a cuestionar la validez y la sostenibilidad del modelo político y económico cubano y la existencia de una única verdad y un único punto de vista, los presentados por los órganos oficiales. En la universidad tuvo la ocasión de leer textos de autores que se distanciaban de la visión dominante y desarrollar ideas propias sobre la posible existencia de múltiples modos de interpretar la realidad, de vivir y de actuar. Dejó la carrera y se dedicó a trabajar como comercial para una empresa estatal de productos farmacéuticos. Sucesivamente, en el apogeo de la crisis de Período Especial, cuando todavía la tenencia del dólar estaba penalizada, empezó la actividad de taxista informal (disponía excepcionalmente de un coche de propiedad de padre, el mismo que tiene ahora), llevando los turistas, que llegaban a Cuba en número siempre mayor, a la playa, a los restaurantes, acompañándoles a excursiones, buscándoles lugares donde quedarse a dormir, etc. Empezó así una actividad que podía en ciertos modos acercarse a la de una agencia de viaje informal, lo que le dio la posibilidad de tener un primer contacto con el turismo, conocer su funcionamiento, los gustos de los visitantes, etc.

Cuando se aprobaron los decretos sobre la libre circulación del dólar y sobre la ampliación del trabajo por cuenta propia, Erman vio la posibilidad de reconducir hacia la formalidad una ya encaminada actividad autónoma. En 1996 abrió un restaurante junto con el socio Octavio. El

último es propietario de una casa de amplias dimensiones en Miramar, residencia de los que fueron una familia antiguamente burguesa.

En principios los socios empezaron colocando cuatro mesas en el patio de la villa de Miramar, contratando un cocinero, ocupándose ellos mismos del servicio y tratando de aprender el oficio de modo empírico:

“Nadie me ha enseñado más que mis clientes. [...] En principio era todo un desorden, nadie tenía noción de nada, nos intentábamos guiar por lo poquito que habíamos escuchado de quien había viajado, de lo que nos contaban, de algo que habíamos leído”.

En la actualidad el paladar se ha convertido en uno de los restaurantes más elegantes de la ciudad, comparables en la oferta, la plantilla de trabajadores y el servicio a los de categoría medio-alta en Europa.

b. Descripción y grupo de trabajo.

Este paladar se organizó desde el principio a partir de una sociedad entre dos individuos, sin efectiva implicación de los miembros de sus respectivos grupos domésticos en las tareas laborales.

La plantilla de trabajadores ha ido aumentando a medida que el restaurante mejoraba su oferta, crecía en especialización y en dimensiones alcanzando en el momento de mayor expansión los 35 empleados.

Nuevos espacios fueron añadidos al cuerpo inicial, compuesto por el patio de la casa, de modo que actualmente el paladar se compone de dos áreas, ambas externas a los espacios reservados a la vida privada de la familia del propietario. La primera es el espacio exterior originario, donde debajo de una pérgola se encuentran unas seis mesas y a la vista de quien come está una larga parrilla para la preparación de pescados y carnes, y la barra del bar; la segunda es una sala construida en estilo rústico en el antiguo sótano de la casa. Allí se encuentran otras cinco o seis mesas, una barra con bebidas de importación (desde los refrescos, a los vinos y los licores de varios tipos), la máquina para el café y, al fondo, la cocina. La decoración de esta sala es en madera oscura, y en las paredes se pueden ver pinturas originales de un conocido artista local. Durante un breve período se utilizó como tercer cuerpo del restaurante un bohío construido en la parte posterior del jardín.

Otro logro que Octavio y Erman han perseguido desde que el paladar creció en dimensiones y notoriedad (por la calidad de la comida y su bonita apariencia, hospedó en varias ocasiones a

miembros de la Sección de Intereses Norteamericana), ha sido ocultarlo a la vista de los transeúntes. Ningún cartel señala el ingreso, que se disimula tras un portón poco vistoso. El paladar se ubica fuera del paso de turistas, en un área residencial de Miramar, sede de embajadas, oficinas de firmas extranjeras y apartamentos recién reformados que el Estado alquila a acomodados visitantes foráneos.

Vigila el ingreso, a pocos metros de distancia, un portero, cuya tarea es permitir el acceso a los clientes, velar por sus coches y evitar el paso de visitas indeseadas. Un chofer con su taxi privado suele estar en la puerta a disposición de los que terminan la cena y necesitan desplazarse.

Los empleados trabajan en dos turnos a días alternos. En la parte exterior dos cocineros se ocupan de la parrilla y un barman sirve las bebidas; en la parte interior hay un chef profesional, dos ayudas de cocina y un barman. Un maître se ocupa de las dos salas y con él dos o tres camareros según la necesidad. Por la noche, Erman también atiende a los clientes, mientras que Octavio se ocupa principalmente de las cuestiones burocráticas y las cuentas. Trabajan para el paladar, además, un portero, un chofer y un grupo de músicos, que ganan las propinas más una pequeña cantidad fija. De este modo, pues, la plantilla de trabajadores en los dos turnos oscila entre los veinte y los veinticinco empleados.

La plantilla se compone casi exclusivamente de varones, preferidos a las mujeres por su mayor fuerza, y de piel blanca. Los camareros visten un uniforme –camisa blanca, pantalones negros y algunos un delantal morado- y quienes se ocupan de la cocina y de la parrilla llevan la tradicional gorra blanca. Con ello se pretende dar al paladar una imagen de profesionalidad que en todo se distancia de la idea inicial de una pequeña actividad familiar destinada a la subsistencia.

c. Oferta y clientela.

La presencia de un chef y de cocineros profesionales, además de trabajadores que han realizado cursos de especialización en cocina, ha contribuido a la creación de propuestas culinarias interesantes y diferentes con respecto a la mayor parte de los paladares habaneros. Se ha tratado de buscar recetas refinadas, que unen productos y sabores de la tradición alimenticia cubana con elementos de innovación y platos de importación. Los vinos del menú proceden de cantinas europeas, latinas o norteamericanas; como detalle, se trata de presentar el agua en botellas de cristal, de una marca italiana, cuando presentes en el mercado.

Estas propuestas tratan de responder a las exigencias de una clientela de nivel adquisitivo medio-alto: diplomáticos, trabajadores de organismos internacionales presentes en Cuba, gerentes de

firmas, turistas y, entre los cubanos, otros microempresarios, artistas y empleados de mayor grado para entidades extranjeras. Los precios superan ligeramente los de los similares P1, P2 y P4, rondando los 20-30 CUC por persona.

Cuadro 28: Principales características de los restaurantes privados (resumen).

Restaurantes	Empleados estables (con el titular)	“Ayudas familiares” registradas	Categoría Oferta	Tipo clientes	Dimensiones (n.º mesas)
P1	11	4	ALTA	D, E-R., T., C. a.i.	6
P2	15	4	ALTA	D, E-R., T., C. a.i.	6 + 3
P3	13	4	MEDIA	T., C. a.i.	7
P4	17	4	ALTA	D, E-R., T.	8
P5	20	No existe	BAJA	C.	12
P6	5	3	MEDIA	T.	3
P7	9	3	BAJA	T.	4
P8	21	4	ALTA	D, E-R., T., C. a.i.	12

D.: diplomáticos

E-R: extranjeros residentes

T: turistas

C.a.i.: cubanos altos ingresos

C: cubanos

4.1 Cafeterías.

La distinción legal entre restaurantes privados y cafeterías/pizzerías llegó, como explicamos en el tercer capítulo, a partir de las Resoluciones Conjuntas del Ministerio de Trabajo y Ministerio de Finanzas y Precios n.º 3 y 4 de 1995. Para aquellos cuentapropistas que ya se dedicaban a la venta de comida en moneda nacional, había llegado el momento de decidir si convertirse en un restaurante, con las respectivas mesas y sillas previstas y la aplicación un impuesto mensual superior (en MN o dólares/CUC según se quisiera desarrollar la actividad), o en cafetería y/o pizzería, para las cuales era requerido simplemente un mostrador o una ventana frente a la calle, y un equipamiento básico de cocina.

Las posibilidades económicas de realizar inversiones, la disponibilidad de un mayor o menor espacio para destinar a la nueva actividad en el interior del propio domicilio, la cantidad de mano de obra a disposición, y también la capacidad de enfrentarse a riesgos de diferente grado, el nivel de ambición y el deseo de desarrollo autónomo, guiaron a los aspirantes microempresarios hacia una u otra opción. Optaron para seguir con lo que parecía la actividad más sencilla de cafetería/pizzería, los trabajadores con baja disponibilidad económica y/o una casa pequeña,

imposibilitados para acondicionar un área para restaurante, los que no creían tener las habilidades para ponerse al frente de una actividad más compleja, que requiriese mayores capacidades de organización, autogestión y dirección.

“¿Porque me decidí? La primera cosa la paladar tenía un impuesto grandísimo. Las paladares al principio pagaban mil y pico de pesos, como 1500 pesos, pero a parte de eso tenías que hacer una inversión, porque lo menos que tenías que tener eran cuatro mesas, y cuatro mesas llevan 16 sillas, cuatro por cuatro. Tenías que buscar una nevera buena y dos o tres refrigeradores, una cocina más sofisticada, un cocinero de más categoría y más empleados. [...] La paladar lleva una inversión, había que tener un dinero para empezar. Tenía que acondicionar un local, porque no podías poner mesas a la intemperie, siempre a las paladares se le hace una decoración, una cosa que sea agradable al lugar donde se le da de comer; llevan lámparas, ventiladores, una serie de cosas.” (titular de la cafetería CF1, varón).

Como elementos comunes a todas las cafeterías indicamos el uso de la moneda nacional para la venta de los productos y un público casi completamente cubano. La mayor parte de ellas tratan de cubrir el horario del desayuno y del almuerzo (solamente una de las cafeterías de nuestra muestra se queda abierta hasta después de la cena –CF4- y otra -CF 6- tiene horario nocturno de 20 a 24 horas), ofreciendo un servicio útil para muchos trabajadores de los Ministerios, taxistas, empleados del sector turísticos, de tiendas, etc. (quienes informalmente suelen conseguir ingresos extras). Ellos, con mayor disponibilidad económica con respecto al promedio de los cubanos, pueden sustituir la comida frecuentemente escasa preparada en el centro de trabajo, con la oferta privada (con un gasto que va de los 10 a los 30 pesos cubanos).

A continuación presentamos una breve descripción de las doce cafeterías de la muestra y de las características de sus trabajadores.



Figuras 23,24,25: cafeterías de diferentes tipo y ubicación.



Cafetería CF1.

a. Características básicas del titular y de la actividad.

José, originario de la provincia de Villa Clara, nació en 1939 de una familia de campesinos. Trabajó en la finca de los padres hasta los treinta años, cuando se casó, se incorporó “*a la Revolución y a las actividades revolucionarias*” y entró en la Marina. Mudó su residencia a La Habana y mantuvo la ocupación en la Marina hasta 1994 cuando, con 55 años, se enfermó a la columna; los análisis clínicos le declararon inhábil para el trabajo, por lo que tuvo que pedir la jubilación.

Ya en 1996 empezó a trabajar en los recién abiertos mercados agropecuarios, durante menos de un año: sus orígenes campesinos le permitían tener la carta (requerida por la ley) de algunos

parientes agricultores, que le declaraba “familiar y colaborador” (no intermediario) y le autorizaba a llevar los productos a la capital para venderlos en los mercados.

Cuando vio la posibilidad de abrir una actividad propia, en la cual dar empleo al hijo desocupado, y contribuir a mejorar la economía familiar, dejó el mercado y pidió la licencia para la venta de “alimentos menores”. Empezó vendiendo cinco o seis productos (pan con carne o con croquetas, jugo, batidos y dulces) y pagando un impuesto mensual bajo (250 pesos cubanos, correspondiente a un sueldo medio para un empleado estatal). Con el tiempo solicitó un tipo de licencia que le permitiese tener una oferta más amplia, y vender productos más elaborados (arroz congrí con verdura y bistec de cerdo, lechón asado, frituras, etc.), en cajitas para llevar.

Esta elección comportó un incremento en el impuesto mensual de casi cuatro veces el anterior, pero a la vez permitió disminuir los gastos para la adquisición de los insumos. Efectivamente, la mayor parte de los ingredientes para la fabricación de los productos más sencillos como croquetas o dulces (harina, azúcar, levadura, pan) tenían que ser adquiridos en las tiendas en CUC, porque no existían en los puntos de venta en moneda nacional, al contrario de las propuestas más elaboradas de las cajitas, cocinadas a partir de productos adquiridos en los agromercados en moneda nacional (arroz, verdura, fruta, carne de cerdo).

Acerca de la evolución de la actividad, recuerda que:

“Yo empecé vendiendo leche con chocolate, porque empezamos precisamente en octubre, noviembre, una época que había frialdad por la mañana, y aquí está el Ministerio de Cultura y se hacía un termo de chocolate y se hacía tostadas de pan y se vendía cantidad, café, termos de café, y refresco, jugos de fruta. [...] La licencia inicialmente era para vender cinco productos. Después creo que era hasta doce. [...] Entonces con esta licencia hacíamos tamales, pan con carne, se hacía como una carne ripiada que era ropa vieja, y se hacía bistec. Después ya que me prohibieron vender tamales así en los platos y en los pozuelitos estos, me decidí a empezar a hacer comida. [...] Ahora yo con esta licencia puedo hacer pizzas, puedo vender cajitas, puedo vender dulces, puedo vender pan. Yo pudiera por la mañana hacer un espacio que fuera para la merienda, por ejemplo, pan con esto y lo otro, pero no me da tiempo entonces a cocinar, porque yo durante la mañana preparo lo que voy a vender a partir de las diez y media o las once, cuando yo ya empiezo a vender el almuerzo. [...] Entonces ahora yo tengo una cocina más grande; yo tenía un fogoncito normal, como si fuera la casa.”

En principio él mismo se ocupaba de la cocina, aplicando unos conocimientos que había desarrollado a través de su experiencia laboral anterior:

“Yo trabajaba en un colectivo que éramos como ciento veinte y pico personas. Esto [una comida colectiva] se hacía dos veces al año, para el 26 de julio y después se hacía en diciembre. Había que cocinar un calderón grande de arroz congrí y a veces se hacían dos puercos. Nosotros teníamos en el taller un horno eléctrico grandísimo, pero no era para asar puercos, era para otras cosas; entonces se fregaba bien y allí mismo yo metía los puercos y allí los asaba, preparaba un espacio y allí hacía mi congrí, la vianda cocida, toda esta pila de cosas, la ensalada. Vaya, yo solo no, nos hacíamos cargo de esta actividad tres o cuatro personas, pero el responsable de esta cosa fui yo durante unos cuantos años, digamos del setenta al ochenta y pico.”

Para poder desarrollar mayormente su actividad tuvo que realizar algunos cambios en su casa, principalmente en la cocina, adquiriendo cazuelas y sartenes más grandes, un horno y un fregadero mayor. También la plantilla de trabajadores creció cuando la actividad aumentó en intensidad, la división del trabajo se hizo más específica y los roles de cada cual más definidos.

b. Trabajadores.

Después del primer período, una vez que la cafetería ya había definido sus propuestas y consolidado sus mecanismos de funcionamiento como microempresa, José empezó a dejar de ocuparse de la producción para desempeñar funciones de supervisión, gestionar la compra de los insumos, controlar los gastos y la administración económica. Solamente en caso de necesidad se emplea como auxiliar de cocina.

Desde el principio, registró como “ayuda familiar” a su hijo Alberto. El joven anteriormente había trabajado como mecánico y como carpintero, hasta que en 1993, con veinte y cinco años, se había quedado excedente por la reducción de la plantilla y el sucesivo cierre del propio centro de trabajo. Durante un año y medio aproximadamente se dedicó a la cría doméstica de pollos, cerdos y otros animales para la subsistencia, luego empezó a trabajar en el mercado agropecuario con el padre y, finalmente, en 1996 en la cafetería. Actualmente se encarga del servicio al público, ayuda el padre en las tareas de abastecimiento y le sustituye frente a las autoridades en caso de ausencia.

A un escalón más bajo de la jerarquía laboral se encuentran dos empleados: un varón, marido de la hermana de la actual compañera de José (que no trabaja en la cafetería sino en su propio negocio particular: el alquiler de habitaciones) y una amiga de familia. Ellos se ocupan de la preparación de los alimentos y de la sucesiva limpieza de la cocina. Trabajan cada día desde las siete de la mañana hasta las cuatro de la tarde, aproximadamente.

Una posición intermedia es ocupada por la mujer de Alberto, que colabora en la cocina sin recibir por ello alguna retribución directa: como esposa del hijo del titular, participa de sus ganancias.

c. Localización, organización de los espacios y descripción.

La cafetería se encuentra en el Vedado, en proximidad de una sede del Ministerio de Cultura, de un hospital, algunos hoteles y tiendas en divisas. Los trabajadores de estos centros son sus principales clientes.

Se trata de una casa bi-familiar donde en la parte baja vive el titular y en la planta de arriba su hijo, al lado de otra vivienda que alberga una cafetería muy similar en oferta y precios. Los titulares de los dos negocios particulares llegaron hace años a un acuerdo que establece la apertura a semanas alternas, de miércoles a martes, para que ambos grupos de trabajadores disfruten de siete días intensos de trabajo y de una semana plena de descanso. De este modo consiguieron evitar la competencia reciproca y el escape de la clientela hacia cafeterías ubicadas en otras zonas en los días de descanso.

La división de los espacios en la cafetería es mucho más sencilla con respecto a cuanto antes hemos visto para los paladares. En la reja que valla el porche de la casa está colgado el menú, desde allí los clientes acceden a la ventana, a través de la cual Alberto recoge las comandas, pasa los pedidos y recibe el dinero. El punto central de la actividad se encuentra en la cocina, la misma de la casa, mientras que queda reservado como espacio privado el cuarto del titular y su propio baño. Al cierre de la actividad, por la noche, todo queda recogido y no queda rastro, ni en la casa ni en el porche, de la cafetería.

Figura 26: menú de una cafetería con oferta sencilla.



Figura 27: cafetería ubicada en un lugar público mediante un “convenio de espacios” excepcional.



Cafetería CF2.

a. Características básicas del titular y de la actividad.

Sandro, un hombre nacido en la provincia de Cienfuegos en 1951, tiene una interesante trayectoria laboral, que finalmente le ha conducido hasta la apertura del pequeño negocio privado en La Habana Vieja. Tuvo experiencias de trabajo en hostelería, en las milicias, en órganos políticos y en entidades culturales, que podemos resumir a través de sus propias palabras:

“Yo tengo dos misiones en África, en la guerra.” “[la primera misión fue] en el año '77, porque trabajaba en el INIT, lo que es el INTUR hoy. [...] Pasé la Escuela Nacional de Hotelería, en mi primera misión a África fui asesor de turismo y hotelería, mis bases para hacer este negocios están creadas. Yo me inicié en una pizzería, un restaurante italiano y allí fui almacenero, fui pizzero, fui administrador, fui jefe de servicio de esa empresa. Pasamos un curso en Cienfuegos y después pasamos la escuela nacional de hostelería y a los mejores dos expedientes nos mandaron para África, como estímulo. ¿Qué clase de estímulo? Yo ya había salido de la pizzería para jefe de servicio de la empresa y después para director de la empresa. Era una empresa de gastronomía, era el INIT, era el Instituto Nacional de Turismo.”

Sucesivamente: *“Yo fui militante político de masas, fui miembro de un Buró de la Juventud Comunista de un municipio, fui miembro casi once años. Fui miembro del Buró Municipal del Partido, fui miembro del Consejo de Administración, fui delegado de mi circunscripción, fui coordinador de los CDR del municipio, trabajé en la provincia en los CDR once años. Trabajé*

antes de estar en la Fundación Pablo Milanés¹⁶⁰. [...] Al Pablo renunciar a la fundación, nosotros quedamos un poco a la desbandada, eran casi 1000 obreros.”

A consecuencia de ello, Sandro se mudó para La Habana, se instaló en casa de la hermana y empezó a colaborar con ella en su recién abierto paladar:

“se abrió la oportunidad de tener un negocio privado y le dije "Esta es la nuestra, vamos a hacer una paladar, un restaurante", entonces hicimos el restaurante. Yo cogí un dinerito que yo tenía, se hizo una inversión e hicimos un restaurante. [...] Yo comencé a trabajar allí, con mi hermana me fue perfectamente, mi cuñado era miembro del Parlamento, de la Asamblea Nacional. El estaba en contra inicialmente, no lo concebía. Pero cuando vio que el negocio era próspero, estaba dando muchísimo dinero, empezó a meter la cuchareta y ya comenzaron las cosas a no ir tan bien hasta que yo decidí, dije "Mira, dame el dinero de mi inversión, lo que ha ganado mi inversión y yo voy a hacer mi negocio". Entonces hice mi negocio y puse mi mujer conmigo. El dinero en mi casa no va para dos lugares, va para un sólo sitio.”

“Yo digo que el negocio y la familia no se llevan. Yo en mi negocio no tengo a nadie de mi familia. Cuando mi hermano, fue a venir para La Habana, le dije "Mi hermano, yo en mi negocio no te puedo tener, yo te ayudaré" porque aquella paladar de allá la hice yo, y para no romper la familia preferí romper el negocio.”

Fue así que en 1996, después de largos trámites burocráticos, consiguió que el Estado le alquilara un pequeño espacio antes ocupado por las ruinas de una casa derrumbada (un “Convenio de Espacios”), justo en frente del paladar administrado por los hermanos (P7), donde edificar un quiosquito con una mesa para la venta y una cocina trasera.

Empezó vendiendo arroz, fricasé de pollo y pollo frito, luego introdujo el cerdo y puso a la venta el bistec “empanado”, las hamburguesas, croquetas, yuca rellena de carne (todo ello en cajitas para llevar o en pan), algunos pastelitos, batidos de fruta y refrescos. La calidad de la comida y su precio asequible (una cajita vale, según el contenido, entre los 20 y los 25 pesos) le ha convertido en el lugar preferente para muchos trabajadores de centros próximos, pero también de otras entidades como la Iglesia (cuando organiza cultos colectivos) o del Banco cercano (en los casos de celebraciones o excursiones).

Inicialmente trabajaban en la cafetería la mujer y los suegros; posteriormente, cuando el trabajo se hizo más dinámico, los suegros se retiraron para dejar espacio una nueva plantilla de trabajadores.

¹⁶⁰ Es la misma fundación en la cual trabajaba la titular (nominal) del paladar P7, su hermana.

b. Trabajadores.

“Hay trabajadores directos e indirectos. De la cafetería viven más de quince personas: el que trae los vegetales, que no vive de la cafetería pero se beneficia con la cafetería; el que me hace el hielo; la que me hace las cajitas; el que me vende las cajitas; la que limpia; la que me hace las hamburguesas; la suegra mía que le regalo la cafetería los domingos para que se busque sus kilos¹⁶¹ con una enfermera del hospital Hermanos Almejeiras, la jefa de radiología del hospital Hermanos Almejeiras, y el mariconcito. Ya vamos por nueve, los indirectos. Ahora: mi mujer, yo, Rey que es el que machaca, la que sirve allá en un turno, Maira, que es otra que vive allí y que también trabaja allí, otra muchachita que vive por allá que está en el otro turno, son cuatro en el otro turno.”

Las tareas de cada cual son claramente asignadas: el titular es el primero en llegar al trabajo, él prepara la base para los arroces, pica la carne, recibe los abastecedores, compra el pan y deja todo listo para que cuando llegue Rey se ocupe de la preparación de los alimentos y la mujer Alina de la venta, con la ayuda de una empleada un día y otra otro día. Alina se queda como responsable de la cafetería y Sandro sale para ocuparse de las demás gestiones que permitan al negocio seguir regularmente.

Dos son las ayudas familiares registradas: la mujer y el trabajador más antiguo, Rey. El último tiene una experiencia laboral rica, por haber tenido ocupaciones como asalariado estatal, trabajador por cuenta propia y, finalmente, empleado de otro cuentapropista. De origen campesino, se estableció en la capital después de prestar el servicio militar, en 1982. Empezó a trabajar de chofer para una delegación municipal del Poder Popular hasta 1983, cuando se fue a Alemania por un programa de estudio-trabajo en el marco del CAME. Regresó dos años después y en 1987 entra en las micro-brigadas para la construcción de viviendas¹⁶², programa que se suspende en 1993 por la falta de material. Las difíciles condiciones del período, la falta empleo y de recursos, le obligaron a buscar alternativas informales para subsistir. En el '94 solicitó licencia para abrir una “ponchera” (taller para reparar ruedas pinchadas). A finales de '97 entregó la licencia, y a través de una red de conocidos encontró trabajo en la cafetería. Después

¹⁶¹ Kilo es el vocablo coloquialmente usado para indicar a los centavos de peso cubano.

¹⁶² Como posible solución frente a la necesidad de construir nuevas viviendas, el Gobierno propuso la formación de micro-brigadas, es decir grupos de trabajadores de diferentes empresas estatales que temporalmente abandonaban su empleo para dedicarse a la construcción, manteniendo su sueldo y el puesto de trabajo. Una vez terminadas, las viviendas edificadas serían asignadas a algunos de sus constructores, en base a una jerarquía que tuviese en cuenta los méritos de cada uno, sus necesidades, las condiciones económicas, etc.

de diez años, es depositario de la confianza del titular, mayores son sus responsabilidades y su grado de identificación en la microempresa.

Alina, tiene actualmente treinta años. Conoció a Sandro en Cienfuegos, donde vivía, y se casó con él a la edad de quince años; después vinieron para La Habana. Su primera experiencia de trabajo fue en la cafetería del marido. Vive una situación laboral ambigua: con respecto al marido se siente *“de la parte de los trabajadores”*, mientras que frente a los demás empleados tiene la percepción opuesta: *“no creo que sea tanto como un trabajador porque cuando digo tienen que respetarme, quizás sea como un jefe, pero no tan malo, no duro”*. A diferencia de los demás empleados, ella no recibe un sueldo sino que participa de las ganancias de marido.

Cafetería CF3.

a. Características básicas del titular y de la actividad.

Distinta de las precedentes en el modelo de organización y división del trabajo y en los productos que vende es la cafetería administrada por Yorel, un joven de 30 años. La titularidad es de la madre, una señora que en 1984 quedó discapacitada como consecuencia de una operación mal conseguida para una hernia en la columna vertebral. Tuvo que dejar el trabajo de maestra y durante tres años hacer curas de rehabilitación.

En principio la familia se mantenía gracias al dinero del padrastro de Yorel, que vivía con ellos. Cuando él abandonó la casa, a principio de los noventa, Yorel empezó a hacerse cargo con el hermano de la subsistencia de la familia. Inicialmente vendía aguacates y mangos al salir de la escuela; en 1991, cuando terminó la instrucción obligatoria, iba a Pinar de Río (a unos 150 km. al oeste de La Habana), para traer frijoles y arroz y venderlos. Cuando la madre se enteró de la posibilidad de sacar una licencia de trabajo por cuenta propia (que para los discapacitados existía antes de 1993) y él se convirtió en su ayuda estable. Tenía una experiencia previa de estudio de pastelería durante dos años y la práctica en una dulcería del municipio Playa. Así recuerda el comienzo de la actividad:

“Ya yo con 15 años estaba vendiendo aquí con mi mamá. Era más o menos, '91 o '92. El período estaba muy crítico, todo estaba muy caro, una libra de arroz valía 40 o 50 pesos, la malanga y la carne, todo estaba muy caro, entonces tuve que dejar los estudios para ponerme a trabajar. [...] [Mi mamá] Es la dueña del negocio, yo estoy a la mitad con ella, pero ella es la titular de la licencia. Yo la ayudaba. Ella empezaba a vender conmigo: yo le tenía que cargar las cosas porque ella no podía porque está operada a la columna, a los huesos, entonces no puede hacer

pesos, no puede cansarse. [...] Yo fui como tres años antes de los agromercados. De hecho yo vendo aquí hace... tengo 28¹⁶³ y habré empezado aquí con 15. Yo creo que hará unos 12 años, por ahí más o menos. [...] Nosotros empezamos a vender turroncito de maní y maní en cucuruchos, coquitos y eso. Cuando aquello el manicito acaramelado valía 5 pesos. [...] Mi mamá los hacía con la ayuda de mi hermano mayor. Yo iba con ella y la ayudaba a vender. Pero quien vendía era ella, yo le cargaba las cosas. Ya yo iba mirando e iba cogiendo el ‘tamaño de la bola’ para cuando me tocara a mí vender. [...] Nosotros montábamos arriba de los trenes, o bajábamos, vendía en la esquina pero sin quiosco. Ahora tengo quiosco. [...] Entonces la saqué [la licencia] a los 17 años. A los 17 años ya yo llevaba unos añitos con mi mamá que ella era la que vendía. Ya yo sabía como era la venta, la terminal [de trenes] nos hizo un quiosco. No eso, nos hizo otro quiosco aquí, que no era cerrado, era como un techo y una pared y yo me quedé allí vendiendo”.

Con el paso de los años la actividad se ha consolidado y ha ganado en estabilidad. Tuvo que acondicionar el quiosco en proximidad de la terminal de trenes con agua corriente y electricidad, y pagar 25 pesos cubanos por el alquiler del espacio en horas de mañana y 25 en horas de tarde.

b. Trabajadores.

Yorel tiene un horario de trabajo flexible, aunque suele abrir su quiosco sobre las once de la mañana y cerrarlo alrededor de las siete de la tarde, cuando termina de vender los dulces encargados por el día. En casa, la madre y el hermano mayor se ocupan de la preparación de una parte importante de ellos, aunque no de su totalidad. Ellos aprendieron del abuelo, que ya había empezado informalmente con la actividad muchos años antes:

“Nosotros vendemos dulces desde que el dulce salía a 20 kilos [5 centavos de dólar], desde la Unión Soviética, cuando la Unión Soviética estaba aliada aquí con Cuba, que venían muchas cosas baratas, venían unas latas de leche en polvo a 40 kilos, desde entonces nosotros hacemos dulces, desde que yo era un niño chico. Para vender. Pero en aquel entonces mi abuelo vendía a 15 kilos el dulce, porque cuando la Unión Soviética, que nos ayudaba, la leche estaba a 40 kilos, el azúcar lo cogíamos a 30 kilos, y desde entonces nosotros vendemos.”

Los tres familiares son los trabajadores oficialmente registrados en la cafetería. Ellos se apoyan además, en el trabajo de otros fabricantes: compran lo que no pueden producir (algunos tipos de pastelitos, turrones de maní, cremitas de leche, caramelos, etc.) a través de una cadena de

¹⁶³ Se refiere al octubre de 2004, en el momento de la entrevista.

dulceros de confianza que constituye una red compartida con otras cafeterías. Yorel llama a estos colaboradores “*mis secretarios*” y define como “*mis puntos*” la red de trabajadores vinculados a su actividad, es decir todos los que le proporcionan materias primas y los fabricantes de dulces que él encarga. A estos últimos les paga cada pieza 1 peso cubano, para venderla a 3 y con ello tener un margen de ganancias y pagar los gastos diarios de mantenimiento de la actividad, que calcula ascienden a unos 200 pesos: 50 corresponden al alquiler del suelo estatal, a ello hay que añadir el pago a sus abastecedores y el sueldo de un empleado a tiempo parcial que le ayuda en la venta (unos 20-40 pesos cubanos). El último es Lorenzo, un radiólogo que trabaja en el cercano policlínico cuando termina su turno, desde las cuatro de la tarde al cierre. Sustituye Yorel cuando se ausenta para realizar alguna compra o tomar una pausa, limpia el quiosco, coloca las cajas vacía en el carro para que se puedan reutilizar al día siguiente, a cambio recibe una paga horaria. Nadie más ocupa el turno de la mañana, porque como estrategia comercial al hijo de la titular le gusta tener un trato directo con el cliente, mantener una actitud atenta y amable y tener el control completo de la caja: experiencias precedentes le demostraron que puede haber robos o “maltratos” que alejen la clientela.

c. Localización, organización de los espacios y descripción.

Esta cafetería pertenece a los casos excepcionales de licencias concedidas para operar fuera del domicilio del titular (aunque en ello se elaboran los productos), como en la cafetería CF2. Activa desde principios de los noventa, se concedió para autorizar la venta de “alimentos ligeros” a los viajeros de los trenes de cercanía que llegaban a una de las terminales de la capital, y a cuantos trabajaban en su proximidad. En 2003, las autoridades municipales asignaron a los cuentapropistas un área específica cerca de los andenes, de modo que ahora allí se encuentran ordenados varios quioscos. En proximidad del área se encuentran algunos importantes Ministerios, bancos y la policía.

Cafetería CF4.

a. Características básicas del titular y de la actividad.

A las once de la mañana, una vez compradas las barras de pan y la fruta en el agromercado, recibido el queso que desde las zonas rurales llega a través de canales “subterráneos” a los pequeños negocios particulares de la capital, adquirida la salsa de tomate al vendedor que informalmente suele abastecer las pizzerías particulares cercanas, y el helado a un intermediario

que lo ha “resuelto” desde un almacén estatal, María Elena empieza a preparar los espaguetis con tomate, el pan con mantequilla, las hamburguesas, los bocaditos de helado, los zumos de fruta y las pizzas. Vende las últimas solo hasta que abre la pizzería de la hermana, en la casa de al lado.

Es una mujer ambiciosa, originaria de una familia obrera que siempre atravesó dificultades económicas. Nacida en 1950, desde jovencita se esforzó para mejorar su situación: al igual que sus dos hermanos, se graduó en la universidad con la esperanza de incrementar su status económico. Terminó la carrera en bioquímica en 1975 y empezó a trabajar en un laboratorio farmacéutico, donde estuvo unos veinte años. Su objetivo era conseguir un nivel de vida más desahogado y tener las comodidades de que no había podido disfrutar en la niñez:

“Yo fabriqué aquí, tejiendo, venía del trabajo y me ponía a tejer, me ponía a coser e hice dinero. Ese dinero fue el que me dio para poder fabricar. Trabajando, trabajando y trabajando bastante. Cuando yo me gradué en mi casa no había nada, ni televisor, ni refrigerador, nada, nada, nada. Entonces estas cosas, el derecho a comprarlo, uno se las ganaba por mérito en los centros de trabajo. Entonces yo trabajaba muchísimo haciendo trabajo voluntario, salía de mi trabajo y me metía a hacer trabajo voluntario donde quiera, para hacer horas, y en un año me gané todos los efectos eléctricos. [...] Así fui ahorrando dinero y cuando tuve una cantidad de dinero me puse a fabricar mi casa.[...] Trabajé durísimo, pero es mi casa.”

Entendió que para seguir mejorando su situación económica a través del empleo en el laboratorio, hubiera tenido que alcanzar unos desarrollos profesionales para los cuales no se sentía capacitada: la experiencia de dirección temporal de su centro le produjo stress y tensión continua. Fue así que en 1996, durante un período de vacaciones, empezó a vender helados en su casa, logrando ganancias elevadas, repentinas e inesperadas que finalmente le indujeron a dejar el más prestigioso empleo originario. Fue una elección orientada por el objetivo que siempre la había acompañado en su vida, crecer económicamente:

“Toda mi vida ha sido así. Antes yo inventaba mucho y todo, siempre buscaba la forma de buscarme dinero, de una manera sin estafar a nadie, sin robarle a nadie, con mi propio esfuerzo. Siempre, pero siempre, me gustó vivir de otra manera, tener mis comodidades.”

Pidió el permiso en 1997 y poco a poco, en función de la demanda de la clientela, del coste de la licencia y de la posibilidad de adquirir materias primas cambió su oferta. Mantiene un horario de trabajo que abarca casi todo el día, desde la hora del almuerzo por la mañana, hasta la noche, sin el empleo de ningún asalariado. La experiencia del robo por parte de los trabajadores que contrató en el pasado y la intranquilidad que le producía tener que estar vigilando constantemente el dinero y los objetos que en su casa le pertenecían, orientaron su decisión final

de trabajar sola. Su única ayuda -registrada- es el hijo de veinte y un años, que crió solo tratando de proporcionarle todas las comodidades de que ella no había podido disfrutar (televisión por satélite, internet, aparatos para gimnasia, un coche que luego la policía le confiscó, etc.).

A través del teléfono organiza su abastecimiento: se entera de la presencia de uno u otro producto en los diferentes centros de venta y encarga la entrega por parte de sus vendedores de confianza. Tiene en cuenta los días de cierre de las cafeterías cercanas para no coincidir con ellos y tener siempre un flujo de clientela garantizado.

b. Localización, organización de los espacios y descripción.

La cafetería se ubica en una de las vías más importantes de Nuevo Vedado, en proximidad de algunos centros de trabajo estatales, de la terminal de autobuses turísticos y del parque zoológico. Es un lugar de paso para numerosos cubanos que van o vuelven del trabajo y de familias que, sobre todo en los meses de vacaciones de la escuela, llevan sus niños al zoológico.

La lista con los productos a la venta y sus precios (por ejemplo, bocadito de helado: 5 pesos, espagueti con tomate y queso: 12 pesos; pizza: 5 pesos, zumo: 2 pesos, hamburguesa: 15 pesos) está colgada fuera de la ventana de la casa, a través de la cual se pide. Una escalera que conduce a la planta de arriba, fabricada más recientemente, permite tener separada vida privada y actividad laboral.

Cafetería CF5.

a. Características básicas del titular y de la actividad.

Juan Bautista es el titular de la cafetería, un hombre de cuarenta años que nació y se crió en La Habana, con otros cuatro hermanos, en la misma casa donde ahora tiene la cafetería. A mitad de los años ochenta terminó sus estudios de técnico medio en contabilidad, profesión en la cual trabajó dos años. Pasó sucesivamente un curso para conducir los camiones de la misma empresa, empleo que mantuvo durante los seis años sucesivos. Al comenzar el Período Especial, las condiciones de laborales empeoraron: trasladaron la sede de la empresa a un lugar distante, el trabajo era inestable y la mitad de los trabajadores fueron declarados excedentes. En aquel momento, Juan Bautista era responsable del mantenimiento de la mujer y dos niñas, una nacida en 1988 y otra en 1993; al ver mayores posibilidad de desenvolvimiento económico en las

nuevas posibilidades de trabajo por cuenta propia abiertas por el Gobierno, dejó el empleo estatal.

Empezó junto con el hermano y un amigo poniendo una “guarapera”¹⁶⁴ en un pequeño garaje al lado de la casa del segundo, en frente de la vivienda de familia (actual sede de la cafetería) donde entonces seguía viviendo el padre. Mantuvieron esta actividad hasta que el Estado la prohibió a los particulares, reservándola exclusivamente a los mercados agropecuarios y a los puntos de venta estatales, dándoles la posibilidad de cambiar su licencia. En sociedad con el hermano abrió así en el mismo sitio una cafetería, de dimensiones más modesta que la actual, en la cual solamente trabajaban ellos y las respectivas mujeres. Inicialmente vendían refrescos, batidos, pan con croquetas y algunos dulces. Así siguieron durante siete años, cuando coincidieron la mudanza del hermano y la muerte del padre; ello determinó el traslado de la licencia a la casa que fue del último, quedándose Juan Bautista como titular y único administrador.

Las dimensiones mayores de la nueva sede permitieron reformar la oferta, introduciendo nuevos productos (pizzas, bocadillos, patatas rellenas, etc.), modificar y aumentar la plantilla de trabajadores.

b. Trabajadores.

Actualmente trabajan en la cafetería dos cuadrillas de tres empleados cada una a días alternos. Además de ellos, trabajan todos los días el titular, su mujer, que se ocupa de preparar las croquetas y algunas cosas más antes de que abra la cafetería, y un “pizzero”. El sábado se ocupan de la cafetería solamente el pizzero y una señora anciana, que así trata de conseguir algunos ingresos adicionales a su baja jubilación.

El titular se ocupa del abastecimiento y de tareas de administración; recibe por la mañana los dulces encargados a dulceros especializados (como en la cafetería CF 3), y controla el trabajo de los empleados. Exige de los trabajadores puntualidad, eficiencia y precisión; a cambio deposita en ellos confianza y le cede el control de la caja en su ausencia. No suele ocuparse de la cocina o de la venta de los alimentos, con excepción del día del mes en el cual viene la inspección: aleja de la cafetería los trabajadores no registrados como ayudas familiares y, junto con el primo y la mujer (oficialmente reconocidos) les sustituye en el trabajo.

Tres son los trabajadores de mayor antigüedad, el primo Carlos, María, y Jimmy, los demás se han incorporado más recientemente como consecuencia de despidos por falta de puntualidad o

¹⁶⁴ Guarapo es una bebida que se hace moliendo la caña de azúcar.

rigor, o por renuncia del mismo empleado que consideraba el trabajo excesivamente intenso. Las tareas de cada empleado son definidas con bastante precisión, aunque en caso de necesidad intercambian los respectivos puestos de trabajo: una trabajadora se ocupa de la venta; Carlos es responsable de la preparación de las pizzas y los otros dos de la cocina. María es considerada el “brazo derecho” del titular: al final del día recoge los informes de las diferentes áreas –pizza, cocina, dulces- apunta cuanto se ha vendido, cuanto queda por vender y realiza el cierre de caja. Trabaja en la cafetería desde el traslado a la nueva sede, en la casa que fue del padre del titular; anteriormente se empleó como contable en una empresa de embotellamiento del Estado. Jimmy es el único empleado negro, se ocupa junto con María de preparar la comida. Es un joven de veintiséis años que hace poco ha terminado el “Técnico Medio” en contabilidad. Trabajó del 1999 al 2001 como militar en la oficina de migraciones del aeropuerto; dejó el trabajo por inconformidad con la vida militar. Posteriormente, pasado un curso de contabilidad, trabajó en un banco. Finalmente, se incorporó a la cafetería con el objetivo de reunir más dinero y tener más tiempo para terminar sus estudios (ya que trabaja a días alternos). Desea dejar el país, por lo que ve esta opción laboral como provisional. Carlos, especializado en la preparación de las pizzas, es el primo del titular. Empezó a trabajar a principios de los ochenta en el departamento económico de un centro nacional de acopio, consiguió el grado de Técnico Medio en contabilidad en la escuela nocturna para trabajadores y pasó a trabajar en las oficinas de administración del Ministerio de Comercio Interior. Sucesivamente entró en el Departamento Técnico de Investigación de la policía, donde estuvo cuatro años; se ocupó luego como soldador en una finca de autoconsumo para los compañeros de la “Seguridad Personal” del jefe de Gobierno y, terminado el encargo, decidió quedarse en el campo y dedicarse a la agricultura y a la caza en la Ciénaga de Zapata. En 1998 regresó a La Habana, donde trabajó como dirigente del departamento energético de una empresa estatal dependiente del Ministerio de Agricultura durante tres años. Empezó sucesivamente en la cafetería, subordinándose al primo que define como *"el jefe de la empresa"*.

c. Localización, organización de los espacios y descripción.

La cafetería se encuentra en Nuevo Vedado, justamente al límite con el barrio más popular del Cerro. Los precios asequibles de los productos ofertados (pizza entre los 6 y los 8 pesos según el tipo, pan con croqueta o con pasta y dulces a 3 pesos, refrescos y zumos a 1 peso, etc.) hacen de ella un lugar de almuerzo y merienda habitual para los trabajadores de los centros estatales cercanos y los estudiantes de paso.

La casa entera ha sido readaptada para funcionar como cafetería-pizzería: en el porche se reciben los clientes y se les entrega el pedido, en la primera habitación se encuentra el área de la pizza, con el horno, la mesa para amasar y los moldes para prepararlas, en el salón de la casa, colocadas en la mesa central, están las bandejas con los dulces y el relleno para los panes; en la cocina se fríen las croquetas y se preparan las patatas rellenas. Oficialmente residen allí el titular y sus dos ayudadas, la mujer y el primo, aunque en la realidad todos tienen otro domicilio.

Cafetería CF6.

a. Características básicas del titular y de la actividad.

Titular de la cafetería es Alma, una mujer de cincuenta y tres años, nacida en Sancti Spiritus en 1953. En su ciudad natal trabajó como secretaria de una oficina; en 1980, se casó con su actual marido, originario también de Sancti Spiritus pero residente en La Habana. Se mudó para la capital, donde desde 1984 hasta 1990 se ocupó como secretaria de administración en un policlínico. Dejó el trabajo en 1990, cuando nació su segundo hijo; luego, el aumento del nivel de desempleo y las dificultades para el transporte les obstaculizaron una nueva incorporación en el trabajo estatal. En 1996 sacó la licencia para abrir una cafetería en su casa.

La trayectoria de la cafetería desde el principio hasta hoy es la inversa de la que siguieron la mayor parte de ellas: Alma empezó vendiendo café, refrescos, croquetas y dulces hechos en casa, en un horario que ocupaba casi todo el día, y acabó reduciendo su oferta a dos productos (batidos y refrescos), solamente por la noche, de ocho a doce.

El horario laboral del marido, que trabaja como profesor en un Instituto Superior y desempeña un papel político como delegado del Poder Popular de la Circunscripción, le permite estar presente cuando la casa se convierte en cafetería. No obstante la titularidad es de la mujer, él reserva para sí buena parte del control de la actividad: es quien realmente traza las líneas para su funcionamiento y es quien decide sobre las inversiones a efectuar y el tipo de oferta.

b. Localización y descripción.

Esta cafetería, la más sencilla de la muestra, se encuentra ubicada en una zona deprimida de La Habana Vieja, donde un elevado porcentaje de la población es de piel negra y de bajas condiciones económicas. Allí “solares”, o casas de vecinos, se siguen uno a otro y de ellos se aprovecha cada espacio disponible: en el fondo de los pasillos se edifican paredes y para dar

lugar a una vivienda adicional y se aprovecha de los techos altos para construir barbacoas y crear una segunda planta. Varias familias viven en un cuarto, con una cocina o baño externos.

En tal contexto Alma tiene una casa con un comedor, cocina y cuarto de baño, y en la planta superior (“barbacoa”) los cuartos para dormir. A través de la ventana del salón pone a la venta sus productos, el refresco a 1 peso y el batido a 2, precios ajustados a la economía de la clientela local.

Cafetería CF7.

a. Características básicas del titular y de la actividad.

Se encuentra a pocas cuadras de distancia de la precedente. Su titular es Carmina, una mujer de cincuenta y siete años que nació en Matanzas de padre mecánico y madre ama de casa y se crió en La Habana. Se casó con veinte y un años con Roberto, trabajador de la Marina Mercante, sin nunca tener hijos. Completó sus estudios especializándose en dibujo técnico después de casada, en 1974, mientras trabajaba. Acerca de su experiencia laboral, nos dice:

“Trabajé en una empresa de proyectos y colaboración económica. Trabajé en Magisterio, trabajé en Comercio Exterior, pero poco tiempo. Después estuve sin trabajar hasta que cursé el curso este [de Técnico Medio en Dibujo Técnico] que es un curso de trabajadores. Entonces empecé a trabajar allí. Estuve trabajando unos pocos años, después lo dejé porque me chocaba mucho mi trabajo con la llegada de él [marido], porque él estaba mucho tiempo navegando y cuando venía no teníamos vacaciones juntos y había problemas. Como no había problemas económicos decidí dejar de trabajar. No había necesidad. Ya después trabajaba aquí en la casa como costurera, como bordadora. [...] Desde el '84. Ya después, hace como 10 años, en el noventa y pico fue que cogimos la licencia de esto, cuando salieron las licencias, en pleno Período Especial. Ya las necesidades eran otras, había problemas... En realidad cuando se dieron las licencias yo saqué licencia de costurera y la de la cafetería, las dos juntas. Pero después me tuve que decidir por la cafetería porque así podía ayudar más a la familia. Inclusive vino mi hermana a trabajar conmigo en la cafetería. Tenía más ayudas familiares y ellos podía también meterse aquí como en un centro de trabajo, que con la costura no lo podía hacer, y lo ayudaba a ellos económicamente.”

Desde los momentos iniciales, pues, la cafetería se proponía como un posible centro de empleo para los familiares y los parientes cercanos de Carmina y Roberto. Inicialmente se ocupaban en ella bajo la dirección de la titular tres trabajadores: su hermana y sus sobrinos. Había una clara

división del trabajo: la hermana servía los clientes en el mostrador, los sobrinos se ocupaban de la elaboración de las pizzas y de la cocina y ella desempeñaba funciones de supervisión y coordinación de las dos áreas. El horario de trabajo cubría todo el día y la oferta era más amplia que la actual, así como mayor era la demanda: se vendía café, dulces, pizza, comida criolla como arroz congrí y bistec de cerdo, croquetas, frituras, zumos, etc.

Un cambio en la organización de la microempresa llegó a los tres años de su apertura, en 1998, como consecuencia de la aprobación de una disciplina más severa por parte del Estado.

Hubo una progresiva reducción de la plantilla, al mismo tiempo que aumentaban los controles por parte de las autoridades, se exigía más rigor y aparecían en las cercanías algunas cafeterías y punto de venta estatales con precios (y calidad) inferiores. Carmina aportó modificaciones al menú, que se redujo a algunos productos de elaboración más sencilla (como frituras, croquetas, bocadillos, café, chocolate, refresco, etc.) e incorporó el marido, finalmente jubilado, a su actividad microempresarial.

Roberto, nació en 1946 de una familia pobre, que ayudaba vendiendo maní en la calle mientras terminaba la educación obligatoria. A los veinte años pudo acceder a la marina, donde completó sus estudios. Gracias a su trabajo pudo viajar a diferentes países, sobre todo en el área del Caribe y Europa, conocer diferentes modos de vida y culturas que hacen que en día de hoy tenga una visión de Cuba en el contexto global distinta de la mayor parte de las personas de su entorno.

A finales de los años noventa, después de jubilado, se unió a la mujer en la cafetería. En principio, muy reticente a abrir las puertas de su casa a una actividad económica que podía romper la intimidad de las paredes domésticas, no se mostró favorable.

b. Descripción y clientela.

Mantener una separación entre espacio doméstico y laboral, fue un propósito que se mantuvo desde los primeros días de la actividad:

“Yo diseñé la cafetería de forma que no sucediera esto, que la mirada no estuviera dentro de la casa” dice la titular, “hay personas que no, hay personas que lo hacen todo, lo elaboran todo delante del público; a mi me gusta mucho la privacidad, entonces diseñé la pared con la puerta batiente, o sea que dividí mi sala, porque en realidad aquella era mi sala, dividí mi sala y puse la cafetería en una parte lo más privada posible.”

En una zona pobre y con un cierto grado de delincuencia como el área de La Habana Vieja en la cual se ubica la cafetería, alejar de la vista de ojos indiscretos el espacio privado de la propia

vivienda sirve también como elemento de protección frente a posibles intrusiones. Una pared edificada a propósito separa la cocina de la cafetería, donde a través de una ventana Roberto pasa los pedidos a los clientes.

Los últimos son trabajadores o estudiantes, que desayunan antes de empezar con la escuela o el trabajo, compran la merienda para llevarse, o almuerzan. Elaborar productos económicos en cuanto a preparación y venta, asequibles a los habitantes del barrio, está a la base de la estrategia comercial de Carmina.

Cafetería CF 8.

a. Características básicas del titular y de la actividad.

Yunia es la titular de la octava cafetería de la muestra, pequeña y de modelo similar a la cuarta, sexta y séptima, que gestiona con la ayuda del marido. Ambos cónyuges son negros, a diferencia de los propietarios de las demás cafeterías.

Yunia nació dieciocho años antes del triunfo de la Revolución de una familia pobre. Se casó a la edad de dieciséis con su actual marido, que entonces trabajaba como soldador en una empresa privada; tuvo dos hijos, uno en 1958 y otro en 1983, que en sus ratos libres ayudan los padres en la actividad privada.

Su vida laboral empezó en 1969, como educadora en un círculo infantil, pasó sucesivamente a trabajar en el cine Yara y en 1979 en un agromercado estatal (los únicos entonces existentes) de Nuevo Vedado, donde también fue secretaria del sindicato del centro de trabajo. Sucesivamente la trasladaron a una tienda de artículos varios en el mismo barrio y de allí, después del nacimiento del segundo hijo, pidió el traslado para otro centro estatal en el Vedado, en proximidad de su casa. En 1996, alcanzada la edad mínima de 55 años, se jubiló.

Ya un año antes de jubilarse había abierto la cafetería, donde realizaba una segunda jornada de trabajo. En el Período Especial, el sueldo que ella percibía (unos 200 pesos cubanos) junto con el salario del marido y del hijo mayor –cuando podía trabajar- no eran suficientes para mantener una familia con un hijo adolescente y otra niña enferma, hija de un familiar, que ella había adoptado. Además, acababa de permutar su casa para otra más grande (la sede actual de la cafetería), para que los cinco pudiesen vivir de modo más confortable, y ella requería algunas obras de reestructuración y una buena suma de dinero.

A lo largo de su vida, según nos relata, Yunia siempre había luchado para mejorar su status: originaria de una familia negra que vivía con la ayuda de los vecinos y la prestación de trabajos

ocasionales, había conseguido varios empleos, comprado una casa, mejorado poco a poco sus condiciones habitacionales a través de varias permutas, hasta conseguir organizar un pequeño quiosco para trabajar de modo autónomo:

“Le tengo miedo a la miseria. Yo soy luchadora. [...] Yo me jubilé y enseguida puse mi licencia, porque tenía situación con mi hija que tenía artritis deformante, entonces estaba en situaciones de muerte y quise luchar para tener una vida un poquito más desahogada. Porque si yo no hubiese tenido un quiosco ¿de donde me iban a entrar los “fulas”¹⁶⁵? porque yo no tenía a nadie que me manda de afuera nada, lo mío tiene que ser sacrificado. Así que la jubilación mía fue empezar a trabajar por cuenta propia.”

Inicialmente vendía en una mesita en la calle en frente de su casa; posteriormente, cuando la actividad empezó a mostrar sus frutos, y pudo dar comienzo a las primeras obras de reestructuración en la casa, puso una pequeña cancela para delimitar el ingreso a la vivienda y a su lado edificó un quiosco, nueva sede de la cafetería.

Desde que se jubiló aportó modificaciones al horario de apertura: si inicialmente trabajaba solo los fines de semana y alguna tarde, desde 1996 abre a las siete de la mañana y cierra sobre las tres. Con ello ofrece servicio de desayuno y almuerzo a los vecinos, los estudiantes y los trabajadores de los centros cercanos. Este cambio de horario no fue acompañado por significativas variaciones en los productos ofertados: croquetas, pan con guayaba y queso (fuera de la carta por la imposibilidad de justificar la compra del queso), tortilla, frituras, café, refresco, zumos y batidos.

Su única ayuda familiar es el marido, que inicialmente se mostró en desacuerdo con la iniciativa de Yunia. Entre ellos las tareas de trabajo son claramente definidas: el marido es quien se ocupa de la venta y de la compra de los insumos necesarios en la calle, mientras que Yunia elabora los productos. Cuando los abastecedores van a la casa (sobre todo en el caso de la venta informal de algunos productos) negocian directamente con la titular, que es quien maneja el dinero, decide cuanto y en qué invertir.

b. Localización, descripción y clientela.

El quiosco es un pequeño local de albañilería con una amplia ventana a la calle, desde donde se sirve a los clientes; en su interior hay un fregadero, un fogón para cocinar café y una batidora. El resto de los productos son elaborados en la casa de la titular, justamente atrás.

¹⁶⁵ En el lenguaje coloquial cubano “fula” quiere decir “dólar”.

Se encuentra en una zona de tránsito para autobuses y taxis colectivos, donde tienen sede algunas empresas estatales, escuelas y tiendas. Ello facilita la presencia constante de clientes en la cafetería, a pesar de existir numerosas otras en las cercanías.

Cafetería CF9.

a. Características básicas del titular, de la cafetería y de sus trabajadores.

La titular, nació en 1945 en la provincia de Camagüey, con el nombre de Yola. Su padre, maestro dulcero, solía mudarse frecuentemente por motivos de trabajo, por lo cual en su infancia viajó a varios sitios de la isla. Con catorce años, cuando todavía no estaba en edad laboral, empezó a trabajar clandestinamente en la fábrica de conservas administrada por el padre, en la provincia de Villa Clara. Allí se quedó hasta el año 1961, cuando conoció a Enrique, un primo en visita desde La Habana, del cual se enamoró. Casados, se mudaron para la Capital, donde los padres del esposo administraban una bodega (inicialmente de su propiedad y, sucesivamente a la nacionalización, recibida en gestión por el Estado).

Enrique alternaba el empleo en empresas estatales con la recolección de caña de azúcar en tiempo de “zafra”, mientras que Yola, cuatro años después de su primer embarazo, en 1967, empezó a trabajar como recepcionista en una tintorería. En busca de una casa propia, aceptó la oferta de administrar una nueva tintorería en el Vedado y quedarse viviendo en su parte trasera. En 1969 cerraron la tintorería y concedieron la casa en propiedad a los cónyuges; allí viven actualmente y allí está la sede de la cafetería. Yola siguió trabajando como recepcionista hasta 1992, cuando sufrió una fuerte crisis de nervios por el abandono del país de su segundo hijo, de diecinueve años; pasó así a una empresa de transporte, donde no tenía contacto directo con el público, y allí estuvo otros tres años. Cuando las condiciones de trabajo se hicieron más difíciles por la necesidad de reubicar los trabajadores, mudar la sede de algunas empresas y reorganizar el trabajo por el despido de parte de la plantilla y el cierre de algunos centros por falta de recursos, decidió desvincularse del sector estatal y acogerse a la nueva posibilidad de emprender una actividad laboral autónoma.

Por la fuerte oposición del marido, durante un primer período decidió mantener el negocio fuera su casa, pidiendo licencia para venta ambulante:

“Mi licencia es de las primeras, y antes de hacer cafetería como tal en un punto fijo como estoy ahora, yo era vendedora ambulante. Yo hacía tamales, papas rellenas, croquetas y unas marquesitas que también me enseñó una amiga a hacer. Yo cogía mi carrito, un carrito que

tengo allí, montaba mi refresco allí, todos mis tamales y eso y yo me iba fuera de una peluquería y todas las señoras que se estaban arreglando yo le brindaba si deseaban merendar, y así me hice una clientela día tras día. [...] Después empecé a hacer cajitas por encargo, se las llevaba a las personas. Después encontré una persona que elaboraba en un punto fijo y yo le llevaba papas rellenas, o se las llevaba Herniquito [su hijo mayor de 22 años] en cajitas. Así a las dos de la tarde, dos y media yo ya estaba aquí en la casa con mi dinero y la mercancía vendida.”

En este primer período organizó el trabajo de modo que ella salía a vender con la ayuda del hijo y a veces de la hermana, mientras que su colaboradora se quedaba en casa cocinando, preparando para el día siguiente y dejando limpia la cocina para cuando el marido volviera del trabajo. Trabajaban de siete de la mañana a dos de la tarde.

Decidió más tarde ponerse en sociedad con un amigo de familia, Fabio, que disponía de un coche y de un buen capital relacional y económico (fue administrador de una gasolinera y sucesivamente ayuda del administrador de un restaurante en la Marina Hemingway), para organizar una cafetería en su casa. Las elevadas ganancias que se estaban presentando vencieron parcialmente la oposición del marido Enrique, que justificaba por ser su casa la sede del Comité de Defensa de la Revolución de la zona y los cónyuges respectivamente el Presidente y la Verificadora: “*nosotros teníamos esta cosa de que si vamos a empezar un negocio particular, imagínate ¿que dirán los vecinos, la gente?*” (marido de la titular).

Una vez cambiado el tipo de licencia para vender en “punto fijo”, hubo una reorganización del trabajo y una redistribución de las funciones entre los dos socios y los empleados:

“El [Fabio] buscaba la fruta, me compró una licuadora para hacer los dulces, las panetelas y los cake, me traía toda la fruta, todos los tomates, fabricábamos puré y los envasábamos en botellas, una hermana de él, él me la trajo a trabajar, porque ya la señora amiga mía, Alejandra, no daba abastos, era mucho el trabajo para ella sola. Entonces ya había que dedicar una persona que hiciera cake, una persona que hiciera los comestibles del salado y una persona que iba a hacer jugo, que iba a hacer el puré de tomate para vender, y una persona que estuviera despachando. [Fabio] se encargaba de buscar las cosas: él me traía las cosas y me las dejaba allí, entonces se iba. Un día no pude salir para allá afuera porque estaba lloviendo, era invierno, entonces pasé aquí en el portal.[...] La vidriera estaba aquí en el pasillo de aquí, la mesita afuera, hasta que me vinieron a decir que no podía seguir allí porque esa era un área común, ese espacio allá afuera no lo podía tener. Entonces hicimos un quiosquito pequeñito [en el jardín], que cabían dos personas o tres, con el frente para allá afuera y otro frente para acá.

Después a él [Fabio] se le ocurre y dice "Yola, ¿porque no hacemos pizzas?". Mi hijo fue el que empezó haciendo las pizzas. Entonces después le agregamos espaguetis".

Mientras el hijo y la amiga trabajaban en la cocina, ella, siguiendo las orientaciones del socio, se dedicaba a administrar la cafetería, revisar la calidad de los productos y organizar el abastecimiento. Un cambio significativo llegó posteriormente a que el Gobierno organizara el sistema de inspecciones para el trabajo por cuenta propia, desde finales de 1995: la amiga fue sustituida por la hermana, que tuvo que ser anotada en el registro de vivienda como una conviviente de la titular, y en 1998 la sociedad se rompió. Fabio recibió el dinero correspondiente a su inversión inicial y las ganancias proporcionales a su parte de la sociedad, dejando a Yola sola con la cafetería.

Desde el principio, los socios habían tomado la costumbre de reunirse periódicamente para hacer las cuentas de los gastos, las inversiones necesarias y los beneficios, que compartían; a los empleados les pagaban una cantidad diaria fija (por ejemplo, al "pizzero" 1 peso cada pizza, por una media de 100 diarios).

En 1999 Enrique se jubila y al ver la insuficiencia de los 198 pesos cubanos que recibía, superó las retenciones residuales y pidió la licencia como ayuda familiar, sustituyéndose a la hermana en el registro oficial. Al mismo tiempo, dos sobrinos entraron a días alternos a sustituir al hijo, que en 2000 se mudó para Alemania.

En los años más recientes, construyeron un quiosco nuevo con horno, fregadero y fogones para mantener separado el área laboral y el espacio de la vida privada; modificaron también la oferta, como respuesta a los controles crecientemente más severos, proponiendo solo platos cuyos productos procedían del agro y de los puntos de venta en moneda nacional. Eliminando las pizzas, los dos sobrinos fueron "despedidos".

Actualmente, Enrique es el principal colaborador de Yola, de la cual acepta las decisiones y se subordina a un trabajo ejecutivo, como último empleado que se ha incorporado a la actividad; una de las dos hermanas trabaja establemente en la cocina y la otra colabora cocinando algunos dulces; el hermano, otorino de profesión, prepara los turrónes de maní; finalmente, se beneficia indirectamente de la cafetería una empleada doméstica.

En las cercanías de un mercado agropecuario y de centros laborales estatales, la cafetería es un lugar habitual para el almuerzo, la merienda y a veces la cena de sus trabajadores o de los vecinos del barrio.

Cafetería CF 10.

a. Características básicas de la cafetería y de sus administradores.

Diferente de los que hemos visto hasta ahora, es el caso de esta cafetería, dirigida por tres hermanos: un varón y dos hembras. Su funcionamiento es similar al de una sociedad de tres personas en la cual las decisiones son colectivas y los beneficios se reparten proporcionalmente entre las tres respectivas familias.

La sede de la cafetería es la casa de los padres (sordomudos) de los tres hermanos, ubicada en una de las principales vías de tránsito del barrio popular de Centro Habana. Antes de la Revolución, la abuela, dueña originaria de la vivienda, era propietaria de algunos negocios (un bar, una cafetería y un puesto de pollo), lo que permitió a la familia vivir sin dificultades económicas hasta los primeros años sesenta. Posteriormente, entregadas al Estado tales propiedades, se mantuvieron mediante la venta de libros usados, de flores y plantas, a parte del sueldo de los padres en empleos estatales.

Miriam, la hermana que entre los tres tiene la titularidad de la licencia, se casó con diecisiete años con un oficial de las Fuerzas Armadas Revolucionarias, tuvo dos hijos y no volvió a trabajar hasta la apertura de la actividad privada. El hermano Julian, trabajó como químico hasta el año 1993. Frente a la necesidad de buscar métodos alternativos de subsistencia, prefirió dedicarse a la cocina en un negocio privado que vender en el mercado sumergido el alcohol u otros productos a que tenía acceso a través de su empleo. La tercera hermana, Zoe, casada y con unos hijos pequeños, estudió contabilidad.

Como “medida de emergencia” para lograr algunos ingresos que permitiesen la subsistencia de la familia (en el modelo extendido que tiene su centro simbólico en los padres sordomudos, y físico en la casa de ellos), empezaron a producir y vender algunos dulces caseros de boniato, papaya, naranja y pomelo, así como los más tradicionales cucuruchos de maní, cuando todavía no existían las licencias. En el momento en el que el Estado ofreció la posibilidad de regularizar los negocios informales que habían surgido, los hermanos sacaron la licencia para poner una cafetería y sucesivamente un paladar. En ellos trabajaban los tres más la madre, la tía y el tío. La plantilla se redujo cuando el paladar cerró, en 1998, por falta de clientela, quedándose al frente de la cafetería los tres hermanos y el tío.

Las ganancias se dividen en partes iguales entre los hermanos, mientras que el tío, que ayuda en la cocina, recibe un sueldo diario en función de la venta.

La división del trabajo es clara: Miriam, se ocupa de hacer las compras necesarias y vender en el mostrador frente a la calle; Zoe aplica sus conocimientos en contabilidad a la microempresa familiar llevando sus cuentas, además prepara los dulces que se ofertan, pero nunca se ocupa de la venta; finalmente Julián se hace cargo de la cocina.

Ofertan productos preparados principalmente a base de ingredientes adquiridos en los agromercados y requeridos por la clientela habitual de trabajadores y vecinos: dulces, cajitas con pollo frito, bistec del pollo, bistec de cerdo, hígado, fricasé y croquetas, con unos precios que varían de los 10 a los 25 pesos cubanos. Al igual que otras de las cafeterías de la muestra, decidieron modificar la lista de productos puestos a la venta debido a la obligación estatal de tener el comprobante de compra de cada uno de ellos, sobre todo de los adquiridos en CUC (harina, azúcar, etc.).

Pizzería CF 11.

a. Características básicas del titular y de su actividad.

Se trata de una pequeña actividad localizada en la segunda planta de un edificio de diez, que se dedica exclusivamente a la producción y venta de pizzas y zumos de fruta naturales. El contacto con el público se realiza a través de una mesita colocada en el exterior del edificio, justamente debajo de las ventanas del piso-pizzería: allí el titular recibe los pedidos, los transmite a la segunda planta mediante el sonido de un campanillo (un timbre para cada pizza), allí son elaboradas las pizzas y, a través de una garrucha que baja por la ventana recibe la entrega.

El titular de la actividad es un hombre de treinta y cuatro años, Marcos, originario de una familia pobre de Holguín. Vino a La Habana en 1989 para trabajar como policía, empleo que dejó en 1993, cuando regresó temporalmente a su pueblo de origen para asistir a la madre enferma. De vuelta a la capital, después de ejercer empleos de varios tipos (como custodio, en la agricultura, etc.), conoció a la que devino su mujer. Con ella, empleada en una biblioteca, en 1997 decidió abrir una pizzería en el apartamento donde vivían, en la segunda planta de un bloque de pisos en el barrio del Cerro. El capital económico y de conocimientos les llegó a través de una amiga de la mujer. Ella transmitió a Marcos las nociones básicas acerca de cómo preparar la masa y hornear las pizzas y le prestó el material para dar comienzo a la actividad (el horno, cuarenta bandejas para la pizza y la harina). Con el tiempo él le devolvió el préstamo, y adquirió un horno mayor de una pizzería que había cerrado.

“El primer día fue un desastre. [Hice] Una masa para 80 pizzas, las monté todas, y por poco me las como todas. De las 80 pizzas nada más que pude vender 8, porque como nadie sabía que yo vendía pizzas, aquí no había pizzerías ni nada de eso, no estaban acostumbrados.[...] El segundo vendí 25 y ya el tercero se empezó a vender, a vender, a vender y hasta ahora no he tenido problemas con vender. Ocho las vendo nada más empezar, esto se puede decir. Aquí se venden alrededor de 240, 230, 250 pizzas en 4 horas de trabajo: 10 y media, 11 y media, 12 y media, una y media, en cinco horas de trabajo 250 pizzas, o de promedio 230.”

La ubicación de la pizzería en una zona del barrio del Cerro, sede del estadio de baseball (el deporte nacional), del Instituto Superior de Educación Física, de la escuela nacional para deportistas de alto rendimiento y de algunas empresas, junto con los precios asequibles de los bienes ofertados (6 pesos cubanos la pizza y 2 pesos el zumo), hace que el flujo de clientes en horas de desayuno y almuerzo sea asegurado y constante.

El trabajo se ha desarrollado sin grandes variaciones desde 1997 hasta la mitad de 2004, cuando el buen éxito de los proyectos migratorios de la mujer de Marcos, que pudo salir de Cuba con pasaporte español para reunirse con la hija en Miami, llevó consigo importantes consecuencias para la continuidad de la actividad. Para conseguir el dinero necesario para el viaje, la mujer permutó la casa donde residían y a la cual estaba asociada la licencia de trabajo por cuenta propia, obligando al marido a entregar el permiso o seguir informalmente en una casa que no era de su propiedad. De este modo, Marcos trasladó la pizzería al apartamento de al lado, de propiedad de un amigo, llegando con él a un acuerdo que prevé el “alquiler” diurno del espacio de la casa. Otro tipo de convenio, igualmente fundamental, tuvo que establecerlo con los inspectores, para que evitaran transmitir al registro un cambio no autorizado. Esta situación posibilitó a la microempresa seguir funcionando sin variaciones aparentes hasta nuestros días.

b. Trabajadores.

“Al principio trabajaba solo, y trabajaba prácticamente casi el día entero, empezaba a las 8 y media o a las 8 y eran las 6 de la tarde y todavía estaba allá abajo. A medida que fue pasando el tiempo y creando la clientela, me bajó a 5 horas, cuatro horas el trabajo. [...] A medida que fue aumentando la clientela y la venta, tuve que buscarme otras personas que trabajaran conmigo. En ese tiempo busqué a alguien que me hiciera la masa, otro que me horneara y yo vender, porque mi mujer no podía trabajar allá abajo.”

Actualmente, trabajan en la pizzería el titular y tres empleados: dos hermanas se quedan en el apartamento-pizzería (Mara y Fabia) y el yerno de la segunda distribuye las pizzas en la mesa de

la calle, entrega los zumos y cobra. Mara prepara la masa, la distribuye en las bandejas y las termina con tomate y queso, Fabia se ocupa de hornearlas y, cuando cocinadas, colocarlas en la bandeja que baja hasta la mesa en la calle. Mara es la persona de mayor confianza para el titular, la que en casos de inspecciones pasa por su mujer y que es registrada como ayuda familiar. Ella, licenciada en Biblioteconomía e Información Científica, antes de incorporarse a la microempresa en 1997 había tenido empleos en bibliotecas y archivos y había trabajado cinco años como albañil en las microbrigadas de construcción logrando la propiedad de una vivienda. Conoció la pizzería y empezó a trabajar en ella a propuesta de la mujer de Marcos, su jefa en la biblioteca. Ello coincidió con su salida de una vida política activa, cuando abandonó su membresía en el Partido Comunista.

El titular se ocupa de comprar los insumos necesarios para que por la mañana, cuando llegan los demás trabajadores, esté todo lo ocurrente para dar comienzo a la producción; también actúa de eslabón entre los dos anillos, el de la producción en la planta de arriba, y el de la venta, de cara a la calle.

Una vez terminada la venta, un trabajo de limpieza en profundidad se asegura de que en la vivienda del amigo no queden rasgos de la actividad microempresarial: la pizzería vuelve a transformarse en casa y el espacio laboral en hogar.

Cafetería CF12.

a. Característica del titular y de su actividad.

Es el caso de una actividad laboral sencilla, dirigida por un hombre jubilado con experiencia previa de trabajo autónomo en otro ámbito.

Juan nació veintidós años antes del triunfo de la Revolución, en la provincia de Villa Clara, de una familia obrera. Realizó los estudios en ingeniería mecánica en Estados Unidos y trabajó varios años en el Instituto Cubano de la Minería, con cargos diferentes. En 1976 se licenció en Información Científico Técnica y Biblioteconomía, y luego pasó un curso de especialización en Información Científica en Moscú, dado por la UNESCO. Trabajó como profesor en la especialidad de Información en diferentes centros de enseñanza y tuvo parte en investigaciones sobre la educación pedagógica. En 1993 se jubiló, manteniendo la práctica de otra actividad que desde los años ochenta le había acompañado: el trabajo de la cerámica.

Como miembro de la Asociación Cubana de Artistas y Artesanos, podía producir objetos artesanales y venderlos. Para hacer frente a la crisis económica, trató de intensificar su

producción artesanal, pero la venta era escasa; otras eran, efectivamente, las necesidades de la población y sus demandas. Hacia ellas Juan trató de orientar sus esfuerzos:

“Yo me puse a pensar, el que pasa y que tiene necesidad de comer o de tomar algo no va a esperar a fin de mes, sino que lo va a hacer en el momento. Entonces ya veía que en muchos lugares lo estaban haciendo y dije "Bueno, vamos a hacerlo"”.

Desde que abrió la cafetería se orientaron hacia una clientela de paso, abriendo en el horario del almuerzo hasta las seis o las siete de la tarde. Efectivamente, la cafetería se ubica en un lugar residencial del municipio Playa, sede de algunos pequeños centros de trabajo estatales, algunas tiendas y mercados agropecuarios, completamente fuera del recorrido turístico de los visitantes extranjeros.

Trabajan en ella, desde el principio, Juan y su mujer; para hacer el trabajo más liviano y no recurrir al empleo de mano de obra adicional fueron cambiando la oferta con el tiempo, sustituyendo productos fritos o de larga preparación en la cocina (como arroz, frituras de malanga, bistec, etc.) con algunos dulces de elaboración casera, bocadillos, tostadas, café y refresco.

Es una actividad de subsistencia que pretende sustituirse a la venta de objetos artesanales de cerámica. Gracias a ella, los cónyuges reciben ingresos adicionales de los cuales se benefician la hija y los dos nietos pequeños, que también viven en la casa.

Cuadro 29: Principales características de las cafeterías/pizzerías (resumen).

Cafeterías	Empleados estables (con el titular)	“Ayudas familiares” registradas	Tipo de Oferta
CF1	5	2	C
CF2	5	1	C
CF3	3	2	D
CF4	1	1	C
CF5	9	1	C
CF6	2	1	B
CF7	2	1	AL
CF8	2	1	AL
CF9	4	1	C
CF10	4	1	AL
CF11	4	1	P
CF12	2	1	AL

C: comida con oferta elaborada

D: dulces

P: pizza

B: zumos, refrescos AL: alimentos ligeros (bocadillos, dulces, etc.)

4.2 Alquiler de habitaciones.

Las casas en Cuba son un bien cuya propiedad está sujeta a un importante vínculo: la inexistencia del derecho de compra-venta libre entre los propietarios. El Estado es la única entidad que puede vender a sus ciudadanos las viviendas, y la única que las puede adquirir.

Esto favorece una mayor estabilidad en cuanto al establecimiento de una familia en un determinado lugar y su traspaso más frecuente por línea de parentesco. De este modo, en una sociedad que aspira a mantener mínimos los niveles de desigualdad, se justifica la propiedad de casas de valor notablemente impar por criterios de descendencia y por méritos políticos, militares, artísticos o deportivos. Es así que la mayor parte de las viviendas de mayores dimensiones, mejor ubicación y condiciones infraestructurales hoy pertenecen a los descendientes de las antiguas familias burguesas o a individuos destacados en la lucha revolucionaria para la independencia, a personas que han tenido cargos políticos relevantes, que han realizado trabajos diplomáticos en el extranjero o, en menor medida, que han defendido la bandera cubana en campos deportivos, en ámbito artístico, teatros o pantallas de todo el mundo. Esto es evidente especialmente en La Habana, el centro urbano que en el país presenta mayores diferencias habitacionales y problemas crecientes en cuanto a disponibilidad de espacios para la vivienda.

La posibilidad de la “permuta”¹⁶⁶ como estrategia adoptada sobre todo en los años más recientes, ha matizado esta situación, ofreciendo la oportunidad a quien tiene altos ingresos en moneda convertible de “adquirir” una propiedad de mayor valor.

Ello hace que la mayor parte de las personas, sobre todo habaneros, que en la actualidad han decidido alquilar algún espacio de su casa a visitantes extranjeros, pertenezcan a algunos de los grupos excepcionales antes indicados. En relación a ello, presentamos brevemente la historia de los titulares de nuestras unidades de observación, poniendo la atención en cómo y porque han llegado a la propiedad de la casa y cuales han sido los pasos hacia la actividad microempresarial.

Su estructura es más sencilla con respeto a los restaurantes privados y a algunas cafeterías, por lo que dedicaremos menos espacio a la descripción de los procesos laborales y a la composición de la plantilla de trabajadores.

¹⁶⁶ Consiste en el intercambio de viviendas entre un propietario y otro respaldado informalmente por una cantidad de dinero (en dólares o CUC) establecido de común acuerdo entre las partes.

Casa CA1.

Su propietaria es Clara, una mujer de setenta años, cuyos padres de extracción pequeño burgués eran originarios del oriente del país y emigraron a La Habana en la segunda mitad de los años cuarenta: la madre vendió las farmacias que tenía en Santiago y no trabajó más, mientras que el padre, cirujano, trabajaba en la capital. En 1959 él vendió las fincas que tenía en Bayamo y compró la casa donde actualmente siguen viviendo sus descendientes. A pesar de apoyar y contribuir al Movimiento de 26 de Julio, el padre de Clara se mostró reticente a aceptar plenamente los desarrollos sucesivos del Gobierno revolucionario, por lo que trató de mantenerse al margen de la vida política y social y, en los primeros años sesenta, alcanzada la edad de la jubilación, dejó de trabajar.

En 1962 Clara obtuvo su primer empleo como secretaria en un hospital de la capital, donde estuvo hasta 1991, cuando se retiró. Sintió el impacto del cambio de régimen sobre todo por la muestra de cierta hostilidad por parte de algunos compañeros más radicales hacia cuantos había tenido orígenes burgueses. Refiriéndose a la madre, su hija Sonia nos explica:

“Ella sentía como que había mucha violencia hacia lo que ella había sido, entonces por eso no hizo mucha intimidación con ninguna de estas personas [sus compañeros de trabajo]. Todas sus amistades se fueron, su familia, la gente cercana; mi mamá tiene un baúl de fotos viejas que todas las personas que yo veo allí con ella nunca más las volvió a ver. Se fueron en el año '59, '61, '62. [...]. De repente ya no podía viajar, de repente ya tenía que trabajar con gente completamente diferente a la que había conocido antes, que incluso tenía una actitud no sé si agresiva o de lucha”.

Clara se quedó como una de las pocas propietarias originarias de los pisos del bloque, unas viviendas de aproximadamente unos 200 m² en una de las calles céntricas del Vedado. Parte de los dueños, empresarios o personas económicamente acomodadas, emigraron entre 1959 y 1980 y sus propiedades fueron cedidas a personas con cargos políticos y militares; en la última década algunos de ellos fueron sustituidos por nuevos propietarios con mayores capacidades económicas (la “nueva élite”): *“... ahora aquí viven los más ricos o gente que tiene un dineral. [...] Una señora que es gerente, gente que no sé de donde saca el dinero, pero gente que pagaron tal vez 40 mil dólares por intercambiar, por hacer una permuta, o 50 mil.”*

La originaria fortuna de los padres de Clara, de la cual quedaba solamente el recuerdo en los muebles antiguos, algunas esculturas, cuadros y otras obras que procedían de sus viajes a Europa o Norteamérica, fue una pequeña ancla de salvación para la familia una vez llegado el Período

Especial: su venta permitió complementar la exigua jubilación de la mujer y sumarse a los trabajos ocasionales de traducción del marido, Pedro.

El último, diez años más joven que Clara, era interprete y traductor en alemán, francés e inglés; trabajó para una empresa con tecnología alemana hasta los primeros años noventa, cuando el centro cerró y se quedó “excedente”. Su contribución fue determinante para el comienzo de la actividad: gracias a sus conocimientos en idiomas pudo acercarse a los primeros turistas que, procedentes de áreas del mundo distintas de Rusia y Europa del Este, llegaban a la isla. En una Cuba todavía poco organizada para acoger un turismo creciente, Pedro proponía a quienes paseaban en el cercano malecón, el almuerzo o la cena, o les ofrecía una habitación para dormir. Los primeros “pagos” fueron productos alimenticios, que los extranjeros compraban para la familia en las “diplotiendas”, casi los únicos centros abastecidos.

Posteriormente a la legalización del dólar, Pedro realizó algunas traducciones para unos empresarios norteamericanos interesados a invertir en Cuba, que le permitieron reunir el dinero suficiente para efectuar algunas obras de reforma en una casa que, en cuarenta años, no había tenido mantenimiento y mostraba claras señas de la crisis:

“Esta casa estaba muy desbaratada, las ventanas estaban reventadas, esto era un desastre. Incluso nosotros pusimos pollos, aquí afuera pusimos un pollero porque nos estábamos muriendo de hambre. Tuvimos un conejo, tuvimos un puerco metido en un baño.”

Ello permitió a la familia empezar a recibir visitantes de modo más organizado y sistemático cuando todavía no existían los permisos específicos para el alquiler. Progresivamente a que la actividad se hacía más intensa e indispensable a la economía de la familia, creció la participación de las hijas Sara y Eliana en su gestión: Clara, con escasas habilidades de trato hacia el público pasó a dedicarse a tareas secundarias y más retiradas (como la preparación del desayuno, del café, etc.); Pedro se encarga de abastecer la casa de lo necesario, mantener una comunicación con los clientes y asesorarlos en casos de necesidad; Sara y Eliana gestionan el tema económico, las reservas de los clientes y se ocupan de la “contratación del personal auxiliar”. Este se compone de una empleada doméstica estable, de una persona que lava y plancha las sábanas, las toalla y, en su caso, la ropa de los clientes, y finalmente de un obrero que en caso de necesidad realiza los trabajos de reparación y mantenimiento necesarios en la casa.

Una vez salidas las licencias para el alquiler, los miembros del grupo doméstico decidieron dedicarse únicamente a esta actividad: Pedro no volvió a incorporarse a un empleo estatal para alcanzar la jubilación, Sara, de treinta años, dejó el centro de investigación en el que estaba y

Eliana, de veintisiete, abandonó los estudios de medicina antes del último curso para no verse obligada al servicio social de cinco años.

La captación, la recepción, la oferta y el trato con los clientes alcanzó gradualmente una mayor profesionalidad: los clientes llegan a la casa a través de una página web, además que por la comunicación de conocidos o enviados por otros arrendatarios de las cercanías; se han establecido precios distintos para las dos habitaciones en función de las comodidades que ofrecen y el tiempo en que uno se hospeda; se cobran servicios adicionales de desayuno, almuerzo y/o cena, lavado y planchado de ropa, café, zumos, etc.

Entradas independientes indican la existencia de dos áreas distintas, la de la vida privada de la familia y la de su actividad laboral. La cocina es el elemento de frontera: compartida por la familia y por los huéspedes más exigentes, señala el punto más allá de cual los últimos no pueden pasar.

Casa CA2.

Giada es propietaria de la casa y titular de la licencia de alquiler. Es una mujer con un carácter fuerte y una vida de pequeñas conquistas, que marcaron una *“historia de lucha, de fuego y candela, de la Sierra Maestra hasta...”* la gestión de un pequeño negocio privado en el Vedado.

Nació en un pueblo de la sierra en la provincia de Granma en 1947, de una familia pobre de trabajadores agrícolas. Con quince años contrajo su primer matrimonio, del cual pronto tuvo tres hijos; vivía del trabajo agrícola y de la venta de leche y queso. Cuando, a finales de los años sesenta, dos fuertes ciclones –Cleo y Flora- azotaron la zona destruyendo la casa, el ganado y la tierra, Giada se mudó con el marido y los hijos a un pueblo cercano. Allí trabajó de niñera y pasó cursos de gastronomía y peluquería. Pronto se separó del marido, volvió a tener un nuevo compañero y con veintiocho años parió su cuarta y última hija.

En 1982 decidió emigrar para La Habana en busca de mejoras económicas. Se estableció en Guanabo, un pueblo de playa a unos veinte km. de la capital, allí alquiló una apartamento y empezó a dedicarse al oficio de peluquería. Se le presentó la posibilidad de cuidar a un señor anciano solo, cuyas hijas habían emigrado al extranjero, a cambio del traspaso de la casa de él a su propiedad una vez difunto. Se casaron y a los pocos años Giada heredó la vivienda, que dejó a las hijas. Se mudó entonces para La Habana, donde empezó a trabajar en el sector estatal de la gastronomía y también como peluquera particular, oficio cuyos permisos se mantuvieron a lo largo de toda la experiencia revolucionaria. Allí un amigo abogado le presentó el caso de un

viudo anciano necesitado de cuidado, con el cual podía llegar a un acuerdo similar al del precedente “marido” de Guanabo. El vivía en una casa en el Vedado (donde ahora se ejerce la actividad de alquiler) de propiedad de su mujer, una difunta señora con buena posición socio-económica en el gobierno de Batista. Posteriormente a la muerte de la esposa, ese señor, sin hijos ni hermanos y con el vicio del alcohol, se mantuvo vendiendo los numerosos objetos de valor presentes en la casa, sin nunca trabajar. A la llegada de Giada, la vivienda estaba en adelantado deterioro, al igual que su propietario y nuevo marido, presentándose como un ulterior desafío para una mujer con un claro objetivo: *"Aquí la reina del Vedado voy a ser yo: voy a dejar de ser la muerta de hambre de la Sierra"*.

Empezó a trabajar como peluquera particular en la vivienda que, al cabo de cinco años, fue suya. Este trabajo le permitió lograr ingresos con los cuales enfrentarse sin grandes dificultades al Período Especial. La llegada hasta entonces imprevista de turistas extranjeros, junto con el ejemplo de numerosos vecinos del barrio y las ya buenas condiciones de la casa, le estimularon a sustituir la peluquería con una nueva actividad privada: el alquiler de dos habitaciones. Las perspectivas de ganancias ofrecidas por el alquiler eran mayores, y con ello más altas las posibilidades de contribuir a la economía de las familias de sus hijos/as. No tuvo dificultades en iniciarse en el nuevo oficio:

“Como yo estaba relacionada siempre con el público, tu comprenderás que en la gastronomía y la peluquería, las relaciones siempre con la gente te ayudan mucho a ir perfectamente bien desde el primer alquiler hasta el actual.”

Como la mayor parte de los arrendadores de la capital, Giada empezó a hospedar extranjeros en su casa cuando todavía la actividad no estaba sujeta a normas específicas y su ejercicio era libre. La sucesiva institucionalización de la actividad fue acompañada por el desarrollo de contactos profesionales entre los arrendadores de la zona y la adopción de estrategias comunes para la captación de la clientela: el “pasapalabra” de los clientes, el uso de tarjetas de visita y la colaboración entre colegas de trabajo.

Giada se ocupa personalmente de atender las reservas por teléfono, de recibir y asesorar los clientes, así como de las relaciones con los inspectores, de mantener al día las cuentas y la documentación requerida. Su compañero, ex-empleado del Ministerio de Interiores, jubilado y que lleva con ella ocho años, realiza las tareas que no requieren contacto directo con los huéspedes: la limpieza de la casa, la cocina, el lavado de sábanas, toallas, ropa, etc.

Ningún otro empleado trabaja establemente en la actividad microempresarial.

Casa CA3.

En el mismo edificio que la casa CA1 pero en una planta superior, Mirna gestiona otra actividad de alquiler de habitaciones. No obstante las dimensiones del apartamento son las mismas e iguales las facilidades de acceso al edificio por los visitantes, CA3 se diferencia del caso que la precede por la cualidad de la oferta y el tipo de clientes: sus habitaciones, habitualmente dos y en raras ocasiones tres, se distinguen por tener un mayor confort y unos “lujos” superiores con respecto al promedio. Tienen muebles antiguos –como el resto de la casa-, televisión, baño propio, sábanas de algodón y una pequeña nevera. Ello se refleja en el precio por habitación (doble), que si en la casa CA1 varia de los 30 a los 35 CUC y en la casa CA2 de los 25 a los 30 según la duración de la estancia y el período de alta/baja turística, en la casa CA3 oscila entre 45 y 60 CUC.

Su propietaria es originaria de una familia pobre de La Habana. Tenía dieciséis años cuando los revolucionarios vencieron a la dictadura de Batista y, como muchas jóvenes de su edad, se incorporó en los trabajos voluntarios y en las actividades sociales, como la “Campana de alfabetización” de 1961, al mismo tiempo que terminaba sus estudios en comercio. Se casó con un hombre con reconocidos méritos en la preparación de la lucha de los rebeldes (*“El era gente destacada. Yo no era destacada, era una simple personita”*), que por ello recibió en asignación el amplio apartamento del Vedado. De él tuvo enseguida dos hijos, respectivamente de 40 y 41 años, uno economista y otro diseñador, que a mitad del Período Especial emigraron a Estados Unidos.

Al cabo de cuatro años divorció y, aprovechando las nuevas leyes cubanas sobre la tutela de la maternidad, junto con una lucha legal difícil, se quedó viviendo sola con los hijos en el amplio apartamento. Para describir esta situación usa unos términos que revelan su actitud general frente a los problemas de la vida:

“Fue bastante difícil, muy complejo, pero yo siempre he sido una persona de mucha fuerza y me propongo las cosas y las lucho y si las puedo ganar trato de ganarlas.”

Encontró un empleo como secretaria en la radio y siguió con los estudios. Licenciada en sociología y con varios post-gradados en Política Internacional, empezó a trabajar en el departamento del Estado de Relaciones Exteriores. Ese trabajo le permitió viajar mucho y vivir durante períodos de dos, tres y cuatro años en países extranjeros. La posibilidad de conocer realidades culturales, modelos políticos y sociales distintos al cubano, fomentaron en ella la formación de dudas sobre la oportunidad y la validez de la propuesta vigente:

“empezó la lucha de las contradicciones. [...] contradicciones más, que empecé a ver la realidad del tema. Entonces ya cuando mis hijos empiezan a estudiar en la universidad, fue mucho más agudo porque resaltaban muchas situaciones, muchos problemas. [Eran] Los ochenta, ya a principio de los noventa. Todo eso era viajando yo, dos años fuera, tres años, cuatro, por trabajo.”

Después de la disolución del campo socialista hubo una reestructuración interna y una restricción en los viajes, por lo que se quedó realizando un trabajo similar de análisis político para el Servicio Exterior del MININT. Se agudizaron las contradicciones antes señaladas y su sensación de desajuste con la realidad; la entrevistada indica el conocido “maleconazo”¹⁶⁷ de 1994 como un punto de ruptura para su compromiso personal con el sistema. Dejó el empleo estatal y, gracias a sus conocimientos en inglés y francés, empezó a colaborar con una firma extranjera:

“Allí fue la primera actividad independiente que hice, trabajando con extranjeros en mi país. Estaba contratada por ellos, de modo individual. Era una actividad individual, no tenía nada que ver con el Estado. [...] con el dinero que gané empecé a arreglar mi casa, porque después de tantos años viviendo sola la casa estaba deteriorada. [...] Entonces empecé a invertir dinero en la casa y ya en el año '96 empecé a alquilar. [...] Entonces yo empecé antes de que dieran la legalización”.

Su precedente experiencia de trabajo con extranjeros le facilitó los primeros contactos con los clientes. La calidad de su oferta y el buen trato le permitieron dirigirse hacia un mercado de turistas de altos ingresos, dando una cierta estabilidad a una actividad enmarcada en un contexto fuertemente mutable e inseguro. Desde el año 2000, guías turísticas europeas y estadounidenses le incluyen entre sus propuestas de alojamiento.

Mirna inserta su actividad en un “circuito” informal de casas de alquiler con similares requisitos de competitividad. En función de la demanda del cliente ofrece servicios extras de desayuno, comida, lavado de ropa y proporciona contactos con chóferes particulares con los cuales tiene especiales acuerdos:

“Yo tengo tres personas que trabajan para mí. [...] Yo tengo la persona que me lava, la persona que me limpia y la persona que me cocina, que viene dos o tres veces a la semana. Estos son los fijos, de allí tengo mi plomero fijo, que de vez en cuando viene, mi carpintero fijo, el electricista fijo, que son la gente que cada cierto tiempo yo los necesito.”

¹⁶⁷ El “maleconazo” fue una especie de revuelta popular que tuvo lugar en el agosto de 1994 en una parte del malecón de La Habana, en la cual los numerosos participantes atacaron las “diplotiendas” y los pocos establecimientos alimenticios abastecidos de la zona, en manifestación del agotamiento y el descontento hacia las políticas emprendidas por el Gobierno para hacer frente a la crisis.

Casa CA4.

Se encuentra en el Vedado. Su dueño y titular de la licencia de arrendamiento es Rafael, un hombre soltero de cuarenta y seis años, hijo de madre maestra y padre diplomático. La profesión del padre le llevó a viajar y residir en varios lugares del mundo, entre ellos España, Egipto, Rusia, Suecia y Australia, hasta la edad de trece o catorce años. A consecuencia del divorcio de los padres, en los ochenta, la madre dejó el país y Rafael se quedó con la vivienda del Vedado donde actualmente reside. En 1987 se licenció en la Universidad de La Habana en filosofía y empezó a trabajar en ella como profesor hasta 1997, cuando por presiones económicas decidió dedicarse exclusivamente al alquiler de habitaciones.

Realizó las primeras inversiones gracias al dinero prestado por algunos amigos y, poco a poco, aportó cambios a la casa, reorganizando el espacio en busca de mayor rentabilidad para la actividad.

Para él trabaja establemente una empleada doméstica que se ocupa de tareas de limpieza, y a tiempo parcial otra persona encargada del lavado de la ropa. Cuando los clientes requieren servicio de comida, el mismo cocina junto con su empleada.

El tipo y la calidad de la oferta, de nivel mediano, y los precios establecidos para cada habitación, son similares a los de CA2.

Casa CA5.

Su titular, Ada, es una mujer de cuarenta y siete años, divorciada y con un hijo. Vive en una espaciosa casa de dos plantas en Miramar, con el hijo de diecinueve años y la madre anciana.

La vivienda era de propiedad del padre, un cubano de origen obrero obreras que en la época de la segunda Guerra Mundial se fue a Nueva York para trabajar en el ámbito de la arquitectura y del diseño de interiores. Allí se casó con una mujer cubana y a los cinco años, antes del triunfo de la Revolución, regresó a Cuba donde encontró empleo como profesor de pintura en la notoria escuela de San Alejandro y también como jefe de un taller de artesanía. La madre de Ada trabajó como ama de casa, dedicando su vida a criar los seis hijos, de los cuales finalmente solo dos se han quedado viviendo en Cuba. Vivían alquilados en la casa de Miramar donde ahora Ada reside; tuvieron la opción de adquirirla posteriormente a la aprobación de la ley de Reforma Urbana de 1961.

Ada estudió económicas en la Universidad de La Habana; terminó la carrera en 1983 y empezó a trabajar en el Comité Estatal de Colaboración Económica y sucesivamente en otras dos empresas

comerciales del Estado. Simultáneamente, desde comienzos del Período Especial, complementaba el sueldo estatal con la venta de algunas acuarelas pintadas por el padre, ya jubilado, en la feria de la Catedral. Finalmente, en 1994, encontró empleo en una empresa de capital extranjero, donde estuvo cinco años.

Después de la muerte de padre, cuando ya los hermanos habían emigrado, Ada había divorciado (1992), en casa nada más que se habían quedado viviendo ella, la madre y el hijo y, por último, se habían reunido las posibilidades para realizar algunas obras de reestructuración, decidió pedir la licencia para alquilar algunos espacios. Una aportación importante vino del ex -marido, que pagaba el mantenimiento del hijo menor de edad; de nacionalidad argentina y empleado en una firma extranjera, él percibe elevados ingresos en CUC. Se convirtió un área de la casa que la titular usaba como taller en un apartamento independiente destinado al alquiler. De este modo se separaba el espacio de la actividad empresarial y el de la vida privada.

Ada se ocupa de la búsqueda de clientes, de las relaciones con los demás colegas arrendadores, con los inspectores y de las cuestiones burocráticas.

Una empleada doméstica trabaja de modo estable en la microempresa, ocupándose de las demás funciones: limpieza, desayuno, etc.

La clientela suele ser de turistas de elevados ingresos o residentes temporales dispuestos a pagar 1000-1200 CUC mensuales o 40 CUC diarios para disponer de un apartamento equipado de todas las comodidades y con una asistencia continua.

Casa CA6.

Julio es su titular. Reside en Nuevo Vedado desde la edad de ocho años (1956), cuando el padre, miembro de la pequeña burguesía criolla, gerente de una compañía de seguros y propietarios de algunas fincas rurales, hizo construir una casa.

Al triunfar la Revolución, el padre demostró una inclinación progresista y una especial sensibilidad hacia las malas condiciones de algunas zonas del campo, por lo que apoyó el proyecto social de los revolucionarios y, a pesar de resultar económicamente perjudicado, decidió no emigrar del país. Cuando las compañías privadas fueron nacionalizadas, él pasó a trabajar en el sector de los seguros como “interventor” y organizador de un sistema de seguros estatales. Pocos años después, entre 1965 y 1967, decidió jubilarse por la dificultad de adaptar sus hábitos de trabajo formados en un contexto capitalista con las nuevas lógica de base socialista, en las cuales las cuestiones técnicas y económicas se subordinaban a temas políticos.

Sus hijos, entre los cuales Julio, se integraron en todas las actividades de la Revolución. Después de una adolescencia turbulenta, en el cual *“vivía en una contradicción muy fuerte, porque no sabía si ser revolucionario, si no ser, qué cosa ser”*, por trámite de un hermano que trabajaba en la Seguridad del Estado, Julio fue seleccionado para formarse como espía en una escuela en Moscú. Regresó a Cuba en 1966 y empezó a trabajar en la Inteligencia, donde solamente se quedó un año.

Salido con dificultad de un sector laboral especial y protegido (*“yo pasé de ser un elemento importante a uno de quinta categoría”*), empezó a trabajar en talleres mecánicos, estudió el pre-universitario nocturno y sucesivamente se matriculó en la universidad, en ingeniería mecánica.

En 1975 empezó a dirigir un taller recién formado en el Centro Nacional de Envases, trabajo que le dio la oportunidad de viajar a Europa, Canadá y México. En 1985 le echaron del Partido Comunista y del centro de trabajo por unas gestiones mal hechas; Julio define aquella fase de su vida como:

“el inicio de la toma de conciencia del defraudamiento de esta situación aquí. O sea, yo pienso, por los años '84 y '85, que muchas personas en Cuba hayamos tomado conciencia o hayamos pensado, o hayamos empezado a pensar en la no perfección de este proyecto en que estábamos metidos, sino mucha mentira, mucho manejo de la información, [...] mucha inconsistencia porque se emprende una cosa con mucho entusiasmo y después se abandona.”

Trabajó tres años en una empresa semi-clandestina integrada en el Ministerio de Interior hasta su disolución en coincidencia con otros sucesos como el notorio “caso Ochoa”; sucesivamente encontró empleo en un Centro de Robótica y Software, donde igualmente se produjeron incidencias negativas que le indujeron a dejar el trabajo. Al mismo tiempo había empezado a fabricar con unos socios parábolos para recibir la transmisión por satélite de los canales televisivos extranjeros, encaminándose en la vía de la pequeña empresa:

“Hicimos una pequeña empresita particular para hacer parábolos para venderlas en 100, 150 dólares, y la gente, aunque no tuvieron donde caerse muertos, priorizaban esta actividad y era muy prospera la empresa. [...] Ya estábamos por los años '91, '92. Y en marzo de '93 cuando hubo una cosa que se llamó “la tormenta del siglo”, vino la policía el domingo e irrumpió aquí como si estuviera tramando de droga o algo de eso, y nos metieron presos [...] y el decomiso de todas las cosas que había por allá. Había como 30 mil dólares en herramienta que me llevaron desde aquí, de este cuarto, herramientas y material que yo había ido acumulando, robándome de todas partes todas las veces que había podido, en los viajes –que yo viajé mucho- y en los centros donde estaba. Entonces ya me puse legal a hacer parábolos, porque [...] inventaron una

actividad económica que se llamaba "constructor o reparador de antenas de radio y televisión" y yo me inscribí. Si antes había caído preso por hacer 16 antenas, de las cuales habíamos vendido ocho, después que me inscribí hice ciento y pico, y las vendí todas, pero yo solo. Entonces inventé el alquiler. En la prisión fecunda, que no tenía mucho que pensar, se me ocurrió que yo tenía esta casa y que podía empezar a alquilar."

Durante el primer período, desde abril de 1993, simultaneó la dos actividades, la primera con licencia y la segunda sin ella, porque todavía no estaba prevista. Acordó con un italiano construir juntos una "dependance" en el jardín, para beneficiarse juntos del alquiler, pero cuando el Gobierno institucionalizó la actividad de alquiler y fijó impuestos, la perspectiva de "joint-venture" perdió atractivo y el dinero invertido por el italiano se convirtió en un préstamo con el 10% de intereses. Pagado el préstamo, Julio se encontró con un apartamento de dos cuartos y un baño más, que le permitió incrementar sus capacidades de trabajo: un cuarto en la casa, dos en la dependencia y ya ninguna necesidad de construir y vender antenas parabólicas.

El espíritu emprendedor de Julio, alimentado por estos éxitos, le llevó a expandir su actividad privada hacia otros ámbitos para los cuales sentía mayor pasión, aunque clandestinamente :

"Abrí otro frente entonces, y ahora, clandestina y ocultamente, hago calentadores eléctricos, automáticos de tanques de cisterna, monto "split", que son unos aires que tienen dos piezas, y monto unas cocinas italianas que hace la firma Casa Mary, que viene en módulos y vale 13 o 15 mil, 20 mil dólares, que las compra CUBALSE y los embajadores y esta gente y yo soy el montador de estas cosas. [...] cuando hay que montar cocinas me llaman a mi y yo la monto y le cobro, o bien al cliente o bien a la empresa, de acuerdo como sea la cuestión. También monto split, porque me llaman, y hago los calentadores y hago los automáticos de arranque de sistema."

Conserva el espacio de la propia vivienda separado del que destina al alquiler, actividad que mantiene únicamente por motivo económico y que espera poder un día sustituir con otra igualmente rentable.

Tiene dos empleados, una señora que se ocupa de las tareas domésticas de limpieza y cocina (cuando el servicio es requerido por los huéspedes) y un señor encargado del jardín y del mantenimiento general del inmueble.

La compañera, Virna, especialista en psicometría en un centro para alcohólicos, y su hijo adolescente, viven con él y se benefician de los ingresos que proporciona el alquiler, pero no toman parte en su gestión.

Casa CA7.

Hermano mayor de Julio es Javier, un hombre de setenta años que hace más de diez ejerce el alquiler de algunas habitaciones en su casa de Nuevo Vedado, a poca distancia de la casa CA 6.

Doce años más viejo que Julio, Javier se incorporó a la vida laboral antes de la Revolución, con menos de veinte años. Compraba y vendía parcelas de terrenos en diferentes zonas de La Habana, desde 1955 hasta 1961, cuando ya tuvo que abandonar la actividad. Integrado en la estructura revolucionaria y con buenas relaciones con varios de los combatientes más destacados, empezó a trabajar en el Ministerio para la “Recuperación de bienes malversados”; sucesivamente consiguió la licencia de piloto de avión y se incorporó a la aviación civil. A finales de los años ochenta tuvo que abandonar ese trabajo por problemas a un ojo y recibió un nuevo empleo en una empresa de construcciones marítimas, ocupándose del suministro de los materiales. Allí estuvo hasta principios de los años noventa, cuando el abastecimiento ya se dificultaba, así como la energía para poner en marcha cualquier obra de construcción. Finalmente se jubiló en 1996, con sesenta años, cuando la actividad de alquiler ya estaba encaminada.

La mujer, escritora de radio y de programas de aventura, también se jubiló en esa época, mientras que los cuatro hijos, que entonces tenían entre veintiséis y treinta y nueve años, ya tenían medios económicos propios y viviendas independientes. Las dos hijas vivían debajo de la casa de los padres, el hijo mayor con su familia a unas cuerdas de distancia y el hijo más chico acababa de dejar el estudio que el padre edificó en la parte superior de su casa para ir a vivir con la compañera. El ejemplo de algunos vecinos del barrio alentó la iniciativa de Javier:

“Aquí en esta cuadra, los militantes del Partido empezaron a alquilar y les iba muy bien. [...] Entonces yo no me di cuenta al principio. Me chocaba que esta gente que eran militantes del Partido alquilaran. Pero ya vi que esto no se hundía. [...] Preparé las condiciones con un aire acondicionado del año de la corneta, como decimos nosotros,, y allí empecé”.

Fueron los mismos vecinos quienes les facilitaron los primeros clientes, y estos en proporcionarles nuevos contactos. Las primeras ganancias se dedicaron en buena parte a realizar nuevas inversiones, que pronto fueron amortizadas trayendo beneficios crecientes:

“Es como del día a la noche: ya después de que uno empezó y se fue desarrollando, ya tu nivel de vida sube, independientemente de que casi todo lo invertía, lo invertía en mejorar. [...] Por ejemplo compré cuatro aires acondicionados "split", un baño nuevo y eso. Hice varias inversiones. El techo que vas a ver arriba es una cosa bonita. Después amplié una habitación que era chiquitica, la preparé, y después hice una tercera, que era donde escribía mi mujer, y le agregué una cocina y cosas de esas.”

De este modo fue creando una oferta variada: tres habitaciones con diferente nivel de confort, dimensiones y equipamiento, a las cuales corresponden distintos precios, desde 25-30 CUC la más pequeña con cuarto de baños, televisión y aire acondicionado, a 45-50 CUC el estudio con una pequeña terracita en la parte superior de la casa.

En esta actividad se ocupan, además de los cónyuges, dos empleadas domésticas (para la limpieza) y un empleado de mantenimiento.

Casa CA 8.

Mucho más sencillo es el trabajo de Tania, titular de la licencia. Su trayectoria es similar a la de la titular de la segunda actividad de alquiler (CA 2); es una mujer de orígenes campesinos, de una familia humilde de la provincia de Villa Clara, que logró la propiedad de una casa amplia y bien ubicada en el Vedado a través de la donación de un lejano pariente a cambio de cuidado y asistencia.

Nació en 1939, con catorce años se casó con un comerciante de café y propietario de cafetales de Guantánamo, con el cual fue a vivir a Habana, donde pronto tuvo tres hijos. En 1962 el marido, en desacuerdo con la política del nuevo Gobierno, emigró a Estados Unidos, sin que Tania quisiera seguirle.

Ella se alfabetizó en la Revolución y trató de incrementar su instrucción para lograr empleos que le permitiesen mejorar su situación económica. Su carácter decidido y tenaz le ayudó en el intento y le acompañó durante toda su vida laboral:

“A mi todo el mundo me dice "Usted tiene mucha fuerza de voluntad", y yo soy muy persistente cuando quiero algo. Yo limpiaba pisos y el administrador de mi trabajo me dijo "Si te superas un poquito, puedes adelantar un poco", hasta que llegué a ser responsable de los medios básicos de una unidad, del nivel central de Sanidad Pública. [...] Di un poquito de mecanografía, y los últimos 18 años que trabajé los trabajé aquí en la Casa de Visitas de Salud Pública, que es una casa que recibe los médicos del interior que vienen a pasar cursos y vienen a pasar foros aquí en La Habana. [...] Hasta el año '86, que me jubilé. [...] Cuando yo me jubilé, empecé a trabajar en el Foxa con extranjeros, limpiando, lavando, trabajo doméstico, "por la izquierda", como lo llamamos acá.”

En el edificio Foxa, donde se hospedaban los técnicos extranjeros residentes en Cuba, ella trabajaba privadamente para un médico de Belice, que como compensación le compraba lo que ella necesitaba en las tiendas en dólares, cuando la tenencia de esta moneda todavía estaba

penalizada. El año 1993 marcó algunos cambios importantes en su vida: el médico regresó a su país y ella recibió en testamento la casa del Vedado donde actualmente vive, de propiedad de un tío lejano que ella había cuidado en el lecho de muerte. El tío había sido el propietario de una imprenta y, previamente a la Revolución, había acumulado un buen capital en Cuba y Estados Unidos; estafado por una señora que se había ofrecido de darle asistencia, cayó en desgracia. Dejó de prestar mantenimiento a la casa, una vivienda antigua de estilo colonial escondida tras un generoso jardín, que rápidamente se deterioró.

Tania se mudó allí donde, con el dinero que ganaba lavando y planchando ropa a los médicos extranjeros, pudo realizar algunas reformas. Ello le permitió empezar a hospedar visitantes extranjeros, cuando todavía la actividad no estaba regulada. Su primer cliente fue un estudiante de medicina boliviano, conseguido a través de sus relaciones con los médicos en visitas a Cuba.

En 1997 realizó la inscripción en el recién establecido registro y desde entonces, a pesar de vivir sola en la casa y tener gran disponibilidad de espacio, paga el impuesto relativo al alquiler de una habitación. Una reja separa lo que es el área destinada al alquiler (los tres cuartos del espacio de la casa), de la reservada a la vida privada del titular, simplemente compuesto por una habitación construida a “barbacoa” encima de un pequeño saloncito, una cocina y un cuarto de baño, con entradas independientes.

Desde 1989 tiene una nueva pareja, el titular de una cafetería privada (CF1), con la cual no comparte su economía. De sus ganancias se benefician sus familiares, hermanos y sobrinos que se quedaron trabajando en el campo, en Villa Clara, y su hijo, que en los años noventa emigró a México y todavía no ha alcanzado una posición económicamente estable.

Empleada a cambio de un salario mensual es su hija, que se ocupa de las tareas de limpieza, orden, mantenimiento y, si es requerido, del desayuno del huésped.

Casa CA 9.

Sigue un modelo igualmente simple que el precedente y es gestionada por Lucio. El nació en 1939 en Guantánamo, de padre empleado en las oficinas de los ferrocarriles y madre ama de casa. En 1955, obtuvo el título de contador profesional y aceptó un trabajo como oficial de ferrocarriles en la provincia de Camaguey. En diciembre del '59 decidió transferirse a una empresa con sede en La Habana, con la idea de que un acercamiento a la capital llevaría consigo un progreso. Al año siguiente empezó a trabajar en la Corporación Nacional del Transporte; se casó y de su matrimonio nacieron dos hijas.

En 1967 obtuvo su licenciatura en el grupo de los primeros graduados en económicas de la Revolución. Empezó así a trabajar en la universidad como director de un grupo de investigación y como docente y, más tarde, ocupó el cargo de Vicedecano de Investigación. En esos años adquirió la propiedad de la casa de Nuevo Vedado, donde vive actualmente. Es una vivienda espaciosa, de dos plantas y un pequeño jardín.

Siguió trabajando como asesor especialista en economía para la Secretaría del Consejo de Ministros, desde 1987 a 1992, año en que se jubiló. En 1994 decidió renunciar al retiro para trabajar por contratación en una empresa estatal como consultor, al mismo tiempo que ofrecía de modo privado consultorías económicas a empresas extranjeras.

En 2002, cuando muere su esposa, y sus dos hijas con los respectivos maridos e hijos se mudan para otras viviendas, se presenta un exceso de espacio en la casa. Lucio decide racionalizarlo alquilando dos cuartos. El deseo de mantener un buen nivel de vida, le indujo a mantener el trabajo de alquiler también después de que se mudaran para su casa la nueva esposa y la hija de ella.

Aunque desarrolla paralelamente actividades de otro tipo, como la representación comercial de dos firmas italianas, considera el alquiler como la fundamental para los ingresos del grupo doméstico (*“Es el trabajo de la señora mía y es trabajo mío”*). Junto con su mujer organiza su gestión, ofrecen servicio de almuerzo y cena, así como ayudas en la programación de la estancia, *“sin coste alguno adicional”*.

Emplean de modo estable un jardinero y encargado del mantenimiento de la casa y una trabajadora doméstica; en “temporada alta”, cuando la ocupación de las habitaciones es más seguida e intensa, otra mujer se ocupa del lavado y planchado.

Excluidas de la gestión de la microempresa, así como de los beneficios económicos que comporta, son las hijas del titular, una de cuarenta y cuatro años y la otra de cuarenta y dos, cada una con una trayectoria laboral definida y una buena situación económica (una es directora de empresa y la otra vive en México).

Casa CA 10.

Es la única microempresa, en este grupo de actividades, dirigida por una mujer negra. Miriam nació en 1940 en un pueblo rural de la provincia de Villa Clara, última de siete hermanos; su padre trabajaba en una central azucarera y su madre era ama de casa. En 1955 se mudó a La Habana para trabajar como empleada doméstica en casa de una familia, hasta que se casó en

1961. Después del matrimonio no volvió a incorporarse al trabajo: el empleo de su marido, administrador de unos “centros gastronómicos”, era suficiente para mantener a la pareja y a sus dos hijos.

La casa en la que viven, ubicada en el Vedado, cerca del malecón y de algunos centros de recreo estatales (antes clubes privados), fue atribuida al marido por el Estado a principios de los años sesenta, cuando sus antiguos propietarios se fueron del país, para que él estuviera más cerca del lugar de trabajo.

Su buena posición facilitó el comienzo de la actividad de alquiler. La iniciativa fue de las dos mujeres de la familia, madre e hija, que quisieron seguir el ejemplo de algunas amigas y vecinas que ya a principio de la década de los noventa, apenas la tenencia del dólar fue despenalizada, habían comenzado a recibir visitantes extranjeros. Precisamente a través de estos contactos consiguieron los primeros clientes y con las entradas que proporcionaron pudieron acondicionar mejor el lugar para seguir en el futuro:

“Se tuvieron que comprar unas cuantas cositas más para brindarles entonces al cliente. Vaya, como en los hoteles. [...] Arreglé más la habitación, la puse más bonita, la puse más comfortable, y todo eso. Porque esto es lo que piden también, como te dije ahorita, como un hotel.”

Se trata de una actividad modesta, en la cual se alquila una habitación y en casos excepcionales dos. Los clientes son principalmente habituales, y cuando son nuevos llegan recomendados por otros arrendadores o por los mismos clientes más antiguos.

La madre y la hija solas se ocupan de todas las tareas que requiere la buena conducción de la actividad, desde las cuentas, a la puesta al día del registro, al desayuno o comida y la limpieza.

Casa CA 11.

Se encuentra al principio de una de las vías principales de la Habana Vieja, en proximidad del conocido restaurante Floridita y de algunas tiendas de artesanía. Su dueña es Gracia, una mujer anciana con una historia personal y laboral interesante.

Ella nació en La Habana de padres españoles en 1925; siete años más tarde emigraron a España, donde se quedaron solamente dos. Huyendo de la guerra civil, volvieron a Cuba en busca de trabajo y mejor fortuna. El padre, junto con otro socio, abrió un pequeño negocio de venta de carbón, en el cual también Gracia solía trabajar el fin de semana.

Dejó la escuela terminado el octavo grado para empezar a trabajar; con diecisiete años encontró empleo en una pequeña empresa de arreglo de medias; sucesivamente se ocupó de abrir y gestionar una tienda nueva a cambio de la mitad de las ganancias con el dueño. Se casó con diecinueve años y abrió una tienda propia de reparación de medias en la misma casa donde fue a vivir con el marido, en una zona cercana a la actual en La Habana Vieja. Más tarde transfirió la actividad a otro lugar, donde el marido tenía un taller de reparación de objetos de casa junto con el hermano y el tío.

Con el negocio encaminado y una cierta tranquilidad económica y laboral, se apuntó al bachillerato y terminó los estudios. Nacieron su dos hijos y triunfó la Revolución.

Mantuvo su actividad privada hasta el año 1968, cuando con la “Ofensiva Revolucionaria” fue obligada a entregar la licencia y los utensilios de trabajo. Dos años después de ingresar al sector laboral estatal dejó, desilusionada, el empleo para dedicarse a la familia (tenía en aquel entonces tres hijos, el más pequeño de nueve años y otros dos adolescentes). En 1971, con una permuta, la familia se mudó al piso actual. Gracia terminó los estudios universitarios de inglés y volvió al trabajo en 1975, como jefa de una sección del Censo, durante cinco años, y luego otros tres como custodio de un edificio. En 1983 se retiró.

La jubilación no apaciguó su marcado espíritu de iniciativa y, con casi setenta años, se fue a España para rescatar una herencia –que se reveló insignificante- y a trabajar, para recuperar su ciudadanía, conseguir dinero para reinvertir en patria y funcionar como “puente” para la emigración sucesiva de sus hijos. Llegó a Madrid sin dinero y sin contactos, sólo con la dirección de algunos conocidos; gracias al apoyo de quienes encontró por el camino y de su carácter emprendedor, logró su objetivo. Estuvo desde 1991 al 2000 entre Madrid y La Habana, trabajando por cuenta ajena en el primer sitio y en el segundo ocupándose junto con el hijo de la actividad de alquiler que el acababa de abrir en su nombre.

Regresó definitivamente a Cuba en 2001, cuando el último hijo emigró para España (otro lleva allí ocho años y la hija vive en Estados Unidos) y ella tuvo que hacerse cargo a tiempo completo del alquiler. De las cuatros habitaciones de que dispone el piso (una tercera planta de una casa antigua), Gracia destina tres al alquiler, con precios que varían de los 25 a los 35 en función de la habitación, del tiempo de ocupación de la misma y de la temporada.

Gestiona las reservas a través del teléfono, aunque está intentando anunciarse en alguna página en Internet para dar más dinamismo a la actividad y aumentar el nivel de afluencia. Se ocupa de la recepción de los clientes, de su grabación en el registro, de la tramitación del mismo a las autoridades y de las cuentas. Administra enteramente la economía doméstica, mientras que el

marido, más anciano que ella, se queda al margen de cualquier función relativa al alquiler. Única ayuda en el trabajo es la de una empleada, que limpia las habitaciones, lava y plancha las sábanas y las toallas.

Cuadro 30: Principales características de los negocios de alquiler de habitaciones (resumen).

Alquiler	Empleados estables (con el titular)	Categoría	Precio (aprox.)
CA1	5	A	30-35
CA2	2	M	25-30
CA3	4	MA	45-60
CA4	2 (+ 1 a tiempo parcial)	M	25-30
CA5	2	A	40
CA6	3	A	30
CA7	4	A	25-50
CA8	2	M	25-30
CA9	4	M	25
CA10	2	M	25
CA11	2	M	25-35

A: alta

MA: muy alta

M: mediana

4.4 Talleres de artesanía.

Escultor de la madera ART1.

Ernesto, es un hombre de 46 años, nacido en Camaguey de padre español y madre cubana hija de canarios. Desde los cinco años de edad se crió en La Habana, en casa de la abuela, donde actualmente vive y tiene el taller.

Licenciado en ingeniería agronómica, trabajó dos años en un instituto de investigación del suelo y fertilizantes, posteriormente cinco años en un instituto de investigaciones forestales. Realizó un curso de diseño gráfico de mapas, para después trabajar otros cinco años en la cartografía en base a la erosión de los suelos y a la cantidad de árboles maderables en el país. Al estar en contacto con la madera empezó a tallarla de modo autodidacta, desarrollando una pasión hacia la escultura. La afición se convirtió en trabajo en 1989, cuando comenzó a elaborar piezas por encargo para colegas y amigos.

Pasado el año '90 una conjunción de factores le indujeron a dejar el empleo en el sector forestal para dedicarse a tiempo completo a la artesanía: la lejanía de su sede laboral, situada en un pueblo de la provincia de La Habana, en una época en la cual se dificultaba mucho el transporte;

los mayores beneficios económicos proporcionados por la venta de artesanía con respecto al sueldo estatal; el incremento en la demanda de piezas a entregar, también gracias a las relaciones establecidas con algunos funcionarios de la Embajada rusa y otros extranjeros.

“En Cuba en ese momento la situación era un poco apretada y vender dos o tres piezas era un poco más de solvencia económica, podía tener el dinero para otras cosas que me eran más útiles, que necesitaba. Yo veo que hay posibilidades y por allí empiezo. Se presentó la oportunidad, tuve esta venta para empezar [...]”

Empezó haciendo piezas por encargo y también vendiéndolas en las ferias de la capital, inicialmente la de la “Quinta de Los Molinos”, sucesivamente la de “calle G” y finalmente en la de Malecón. Recuerda que en los primeros años el número de artesanos era muy inferior al actual y mayores las oportunidades de venta. Para poder mantener un nivel de producción elevado y no desaprovechar la demanda, durante algunos años tuvo varios empleados (hasta cinco) trabajando para él en el taller, en la lija y en la terminación de las piezas. Les pagaba según el trabajo realizado, unos 20 o 25 dólares diarios.

Ya a finales de los años noventa, el progresivo aumento del número de productores bajó las ventas; entre los artesanos se difundió el hábito de formar acuerdos informales con vendedores en posesión del carné de cuentapropista, para disponer de mayor tiempo para la fabricación; se intensificaron los controles del Ministerio de Trabajo y la ONAT, y con ello los gastos en términos de homenajes o sobornos a los inspectores. Todo ello forzó a Ernesto a cambiar su modalidad de trabajo: en la actualidad trabaja en la escultura con la única colaboración de un aprendiz y, durante seis meses del año, de modo continuado, de un grupo de ocho estudiantes de la escuela superior de artesanía, para su período obligatorio de prácticas. A ellos encarga el trabajo de la madera en bruto, reservando para sí el proceso de terminación de las piezas y la elaboración de los detalles de mayor precisión. Al mismo tiempo que tuvo que aportar modificaciones al modo de organizar el trabajo, dejó las ferias para vender sus tallas a través de las Galerías del Fondo Cubano de Bienes Culturales (FCBC) y de las principales exposiciones (la Feria Internacional de Artesanía –FIART- y la exposición anual Arte en la Rampa).

Lo último le fue posible desde que dio dos pasos importantes para su desarrollo profesional: en 1996, acogido a la Resolución 69 (actualmente Resolución 98) del FCBC, superó una evaluación de un grupo de especialistas sobre la calidad de su obra, y sucesivamente pasó la prueba de la ACAA, que le permitió entrar en el “Registro del Creador” como “Artista Independiente”.

Pertenecer a la ACAA le ha permitido presentar algunas de sus piezas en museos (como el Museo de Arte Decorativo de La Habana) y con ello desarrollar contactos con potenciales compradores, sin vínculos con la institución estatal del FCBC. Según esta modalidad, el precio de las obras se establece mediante un acuerdo libre entre artesano y comprador, evitando el pago de impuestos al Gobierno. De modo diferente, utilizando el canal oficial de venta del FCBC, Ernesto fija el precio de venta de su pieza, y sobre ello el Estado aplica una retención del 30%.

Otra posibilidad que se le ha abierto desde que es “Artista Independiente” es la participación en ferias y exposiciones de arte cubano fuera del país. Como ejemplo, en junio de 2004 presentó siete piezas en una galería de Barcelona, que se quedaron en manos de compradores extranjeros.

Ceramista, ART 2.

Irene nació en 1962 en La Habana. Su primer acercamiento al trabajo del barro y de la cerámica fue durante los estudios secundarios en la escuela vocacional Lenin. Competió en concursos de artes plásticas y, por el talento demostrado, pronto se convirtió en maestra de sus propias compañeras. A la hora de escoger los estudios universitarios, tuvo que mediar con los juicios de los padres –respectivamente mecánico y maestra-, contrarios a que emprendiera una carrera de arte. Su primera licenciatura fue en 1983, en Construcción de Maquinaria y Conformación de Metales. Al mismo tiempo se matriculó en la notoria escuela superior de arte San Alejandro.

Terminadas las carreras, empezó a trabajar en el Instituto Politécnico de Mecánica como profesora de dibujo técnico; allí conoció a Gustavo, su marido y actual colaborador en el taller de cerámica, también profesor de dibujo. Dejó ese trabajo a principios de los años noventa, para trabajar como profesora de educación artística en el Instituto Pedagógico y en el Instituto de Diseño, dando clase de maquetería y cerámica. Al mismo tiempo, también el marido dejó el Politécnico y encontró empleo primero como diseñador mecánico en una empresa y poco más tarde, invitado por el que fue el primer maestro de Irene, como ayudante en un taller de cerámica del Estado. Ese taller en sus momentos iniciales (antes de 1959) fue de propiedad de un médico apasionado por esa forma de arte: él le dio notoriedad y hospedó artistas reconocidos, como Puerto Carrero, para que decoraran las piezas. En esa sede Gustavo empezó a aprender el oficio que le permitiría vivir durante los quince años posteriores, hasta nuestros días.

En 1993 la necesidad de Irene de desarrollar la propia creatividad más allá de la enseñanza, las jornadas de trabajo que se les hacían más largas y agotadoras por las dificultades crecientes de desplazamiento y el embarazo de su primera y única hija, coincidieron con el parálisis del taller donde el marido trabajaba, por falta de electricidad y de recursos. Ello animó la pareja a aplicar

un cambio radical a su vida: Irene, entre los dos la más emprendedora y conocedora del mundo de las artes y la artesanía, decidió empezar a tiempo completo la actividad autónoma de la producción de cerámica, y Gustavo, confiado de las capacidades de la mujer y de su espíritu de iniciativa, se retiró del empleo estatal para prestarle su ayuda.

Ya en los dos años precedentes la pareja había empezado una pequeña producción en un taller que habían ido poco a poco construyendo en algunos locales de su casa. Irene se ocupaba de la creación de las piezas y el marido las vendía en los recientemente aparecidos mercadillos callejeros de “La Quinta de los Molinos” y de la “calle G”, al igual que el escultor del primer taller.

La división del trabajo, desde el principio, fue clara y definida: Irene tiene la fuerza creadora, se ocupa del diseño de las piezas y determina los detalles del acabado, el marido ejecuta siguiendo sus indicaciones. El papel de mando de la mujer, manifiesto en el ámbito del trabajo por sus mayores conocimientos y preparación artística, se reporta también a nivel de decisiones domésticas: ella es la principal autora de los ingresos de la familia, y es quien determina en última instancia el destino de las ganancias.

Aunque con un papel subordinado, la aportación del marido fue fundamental desde los momentos iniciales. Su experiencia en el taller estatal permitió a la pareja adelantar en el proceso de construcción del taller propio en la preparación de los medios básicos necesarios, como los moldes y el horno. Adquirieron el primer horno, de dimensiones modestas, a un artesano jubilado, mientras que el segundo horno, con capacidad para piezas de mayores dimensiones y número, fue obra de Gustavo. Para hacer frente a las inversiones iniciales con las que adquirir los medios básicos de trabajo (que para el primer año calcularon en unos 15 mil pesos, más de cincuenta vez un sueldo mensual medio) acudieron a diferentes fuentes: Irene fabricaba unos muñequitos hechos con cinco tipos de semillas y otros objetos de simple fabricación, precio barato y venta fácil, de la cual se ocupaba el marido, pero también se dedicaba a la ilustración de tesis y textos académicos.

La canalización posterior de las piezas de cerámica a través de las galerías de arte y artesanía del FCBC les permitió amortizar pronto el dinero invertido. Irene, graduada en dibujo y apuntada en el Registro del Creador, desde 1994 entró a formar parte de la ACAA. Al igual que el primer escultor, ello le dio la posibilidad de realizar tres viajes al extranjero en ocasión de unas exposiciones y con ello promover su trabajo, además de la artesanía cubana.

Junto con Irene y Gustavo, encuentran empleo en el taller, aunque de modo no estable, uno u dos empleados más, según los objetivos empresariales del período (ferias, exposiciones, etc.) y la cantidad de trabajo prevista.

Fabricante de Lámparas, ART 3.

Habanero, nacido en 1966 de una familia de extracción social mediana, con padre y madre contables de profesión, Javiero se graduó en ingeniería en 1991.

Desde 1987, durante sus estudios, se inició en la producción artesana de lámparas en hierro y cristal junto con el entonces esposo de su madre. Ambos empezaron de modo autodidacta, el esposo de la madre a tiempo completo y Javiero en sus momentos libres. Les motivaba el deseo de alcanzar una situación de mayor holgura y conseguir una vida más cómoda, de momento que ya antes del Período Especial los artesanos que se dedicaban a la venta de sus propias producciones (en los mercadillos o por encargo, informalmente) gozaban de un mejor status económico.

Mientras que el socio iba perfeccionando su técnica con el tiempo, Javiero dejó el oficio en los dos últimos años de su carrera universitaria, para poderla terminar con buen éxito. Posteriormente empezó a trabajar como ingeniero en una empresa estatal, hasta que en 1993 la fuerte presión económica le forzó a abandonar el empleo para volver a la producción artesana. Sus conocimientos técnicos juntos con la práctica artesana de los años anteriores, les facilitaron la puesta a punto del taller, en la fabricación de los instrumentos y la maquinaria necesaria y en la realización de las primeras piezas, con las cuales pudo superar la selección del FCBC y entrar en la ACAA. Ello le permitió algunas facilitaciones a la hora de conseguir el material necesario para la fabricación de las lámparas -sobre todo en el caso del cristal, de procedencia europea o asiática-, del cual puede pedir la importación a través del Fondo de Bienes Culturales.

Para perfeccionar el diseño de sus piezas se refirió en un primer momento a la obra artística de otros artesanos con un sello más reconocido, también hizo referencia a cuanto era producido por su madre y por el (ex-) marido de ella, ambos con una propia microempresa independiente.

Sus primeros puntos de venta fueron las ferias espontáneas de la calle G y del Malecón (como los primeros dos artesanos, ART 1 y ART 2), de las cuales recuerda un dinamismo superior al actual por la presencia de mayor liquidez monetaria y la ausencia de un mercado desarrollado, sobre todo desde 1993 hasta 1995. Al mismo tiempo destinaba parte de su producción más refinada a las galerías del FCBC. En las últimas el volumen de venta siempre ha sido inferior,

debido a una menor afluencia de público así como a los precios superiores por la aplicación de las tasas estatales.

Señala una evolución gradual en la actividad:

“Hubo dos formas de crecer, una a nivel de venta, que se esté produciendo más, pero generalmente lo más sencillo, porque siempre lo que sale más no es lo de más calidad, sino que lo que se vende más se vende en la feria; la otra es que a parte del problema económico uno como persona quiere crecer emocionalmente, intelectualmente, entonces también quise crecer a nivel de calidad de piezas, de lo que estaba haciendo. En lo que respecta a la economía, fui aumentando: primero yo no trabajaba aquí, trabajaba en otro lugar que era muy chiquitico, trabajaba yo solo, fundía yo solo, eso era terrible. De hecho se vendía una sola vez a la semana, era cuando estaba en calle G. Mi esposa vendía, es decir, los dos vendíamos, pero se trabajaba en la semana, acumulando. Por supuesto, los niveles de producción no eran los de ahora: ahora hay más gente, el taller es más grande”.

El nuevo taller se encuentra en la casa de un tío anciano (de cuyo cuidado se ocupa) cercana a la suya. Se compone de dos partes: la primera es el patio trasero de la casa, allí están el horno, la máquina para fundir el metal, el torno, el rulo con la punta de diamante, la máquina para hacer las varitas de metal para los bordes de las lámparas, etc.; la segunda es el despacho de Javiero, un cuarto de la casa cercano al patio, donde guarda los cristales y realiza el diseño de las piezas. Javiero se encarga de las tareas más delicadas del proceso productivo, el boceto de los modelos, el corte del vidrio y el acabado de las lámparas más complejas, dejando a sus tres empleados las funciones más mecánicas y dirigiendo su trabajo. A cada cual son asignadas tareas específicas, según su antigüedad en el oficio y su especialización.

Aldo, el más viejo, es su “brazo derecho”; se ocupa de las cosas más delicadas, como el ensamblaje y la terminación de las piezas. Bruno, que lleva en el taller aproximadamente el mismo tiempo que el compañero Aldo, está especializado en fundir el cristal para darle forma. Ellos son antiguos amigos del titular; empezaron a trabajar para él cuando creció el taller, hace poco menos de una década. Finalmente, un tercer empleado, más joven y entrado más recientemente en la microempresa, es Curro: él funde el metal y ayuda los demás en sus funciones. Otra trabajadora en la microempresa es la mujer de Javiero. Ella, con carné de cuentapropista, es responsable de la venta de las piezas destinadas a las ferias callejeras.

Con la mujer, Javiero comparte tanto las decisiones en ámbito laboral como doméstico, y también las ganancias que proceden de la venta en los mercadillos, las de las galerías del FCBC, las ferias internacionales y las exposiciones. A través de las últimas, las lámparas de Javiero han

conseguido insertarse en el mercado internacional: en los últimos años ha recibido pedidos de algunos hoteles de gestión extranjera en Cuba, con perspectivas de expansión en el extranjero, y en el verano de 2005 ha presentado con su sello en un stand de productos artesanales cubanos en la *Fiera Internazionale* de Milán.

Figuras 28-31: instrumentos de trabajo de fabricación artesanal.



Producción de calzado, ART 4.

José Carlos, nació en 1963 en la capital cubana de una familia de extracción social modesta, y fue educado rígidamente según los principios revolucionarios. La madre trabajaba en una oficina y el padre era un funcionario oficial del Partido Comunista, desempeñando a lo largo de su vida

diferentes cargos políticos a varios niveles. En edad adulta, José Carlos decidió ir por otro camino:

“Siempre fui muy educado en los cánones más rígidos dentro de la sociedad cubana actual. De mi familia, todos los que estuvieron cerca de mi, todos, han sido y son, de hecho, muy comunistas, muy fundamentalistas dentro del sistema comunista, a partir de mi propio padre que ha sido un funcionario del sistema comunista. [...] Felizmente me he dado cuenta, me pude dar cuenta a tiempo, que ese camino que yo debía seguir a partir de mis padres no era el más correcto.”

Terminó la licenciatura de Economía e hizo una maestría en Administración de Negocios. Al mismo tiempo había empezado a trabajar como contable en una empresa estatal.

El punto de ruptura llegó con la crisis del Período Especial, cuando los salarios perdieron su valor; José Carlos, entonces casado y con una hija, pensó volver a recuperar un oficio aprendido cuando más joven, durante el período de tolerancia de los '80, y que entonces se había demostrado fuente de discretas ganancias:

“En el año '81 se abrió una feria gigantesca en la plaza de la Catedral, donde concurrían muchísimos artesanos, los sábados. [...] En la Catedral yo trabajaba como ayudante de un zapatero que hacía un tipo de zapatos que es oriundo de Perú, que se llama guaracho. [...] Fue la persona que me inició en los trajines de las pieles. El era ambulanciero, trabajaba en la ambulancia en un policlínico, y yo trabajaba en ese policlínico como mensajero para llevar medicinas, papeles. Todavía estaba estudiando. Tenía 18 años. Entonces él me inició en estas labores, en la parte artesanal del calzado. [...] La Catedral duró tres años, del '81 al '84. [...] Allí en aquella época hubo cerca de 300 artesanos vendiendo en la Catedral. Bastante. Se vendía, ¡en la Catedral se ganaba!

La experiencia de la venta en la Catedral, compartida con el titular del segundo paladar (P2), se concluyó desafortunadamente con una intervención policial. Desde entonces, José Carlos cesó de fabricar zapatos y se dedicó a terminar los estudios universitarios y a trabajar en su especialidad en diferentes lugares, hasta 1995:

“En el año '95 fue cuando retomo [la artesanía], en el año '93 hay el Período Especial, y en este Período Especial a mi se me complica un poco la vida. Tenía un trabajo estatal, estaba casado pero no tenía hijos. Entonces el trabajo no me daba y empecé un poco a ir retomando los contactos, porque en aquella época algunos estaban y otros nos estaban. Yo traté por mi cuenta los conocimientos de aquella época aplicarlo y empecé haciendo algunos "chorizos", que es como le dicen a los zapatos mal hechos. [Los vendía] Al que me los comprara. Por la calle, de

manera clandestina, para poder paliar la situación. Entonces cuando me especialicé un poco presenté mi obra en el Fondo Cubano de Bienes Culturales y me aprobaron como artesano del Fondo Cubano de Bienes Culturales. Fue principios del '96. Ya allí la firma del mexicano [en la cual trabajaba] cierra, el mexicano se va y yo me quedo en la calle sin trabajo, me quedo desempleado y a partir de ese momento decidí de no trabajar más para nadie, sino trabajar para mí en este mundo. Pasé algunos cursos en la ACAA como talabartería, trabajos en piel; aprendí a hacer cintos, aprendí a hacer carteras, me especialicé en el tema del calzado, algún tapiz que he hecho en algún momento. Pero el fuerte mío en la artesanía primero es la piel y segundo es el calzado.”

En 1996 entra en el FCBC y a través de ello empieza a vender sus zapatos; al mismo tiempo pide el carné de cuentapropista para comercializar en las ferias callejeras.

Inicialmente su producción era muy limitada, por falta de medios y de un taller propio: durante unas horas alquilaba las máquinas de un colega artesano, con las cuales cosía unos pares de zapatos que él mismo vendía en los puestos de los mercadillos. Más tarde se asoció con ese artesano, de modo de poner en común los medios de trabajo y la maquinaria, dividir los gastos (y los beneficios) y unir la clientela. Se repartían el trabajo de modo que el socio se ocupaba de la parte mayor de la producción, mientras que José Carlos se encargaba principalmente de la venta en las ferias, hasta el año 2001. De este modo pudo conocer directamente los demás vendedores, enterarse del tipo de relaciones que solían establecer con los productores y de los mecanismos de venta. Todo ello le resultó indispensable a la hora de separarse del socio para montar un taller propio, apoyándose para la venta en los veteranos del oficio.

Adquiriendo las maquinarias necesarias de talleres o centros de trabajo que iban a cerrar (la máquina más joven tiene cuarenta años) por la ausencia de otro mercado, organizó la producción en el patio de la casa de su madre. Bajo su dirección empezaron a trabajar establemente su hermano Claudio y su hermana Luisa, más tarde el primo de la madre de su hijo (con la cual divorció) y su quinto hermano, un joven de 20 años que no quiso emprender los estudios universitarios. De modo intermitente colabora con ellos un viejo zapatero que, depositario de un preciado bagaje de conocimientos y experiencia, hace también las funciones de asesor y maestro.

Figuras 32, 33, 34: máquinas utilizadas para la fabricación del calzado.



Figura 35: dos tipos de zapatos en preparación



Claudio es cuatro años más joven de José Carlos; a diferencia del hermano no emprendió estudios universitarios y, terminada la instrucción superior, empezó a trabajar en el sector estatal. Por mediación del padre, secretario del Comité del Partido Comunista en Cayo Largo, encontró empleo en la empresa de turismo local como jefe de almacén. En el cayo se quedó desde 1989 hasta 1997; más tarde volvió para La Habana y empezó a trabajar en la cercana Villa Turística de Guanabo. Las dificultades de transporte le indujeron a cambiar nuevamente de ocupación, y

durante aproximadamente un año trabajó para una empresa de recuperación de materias primas en la sede urbana. Se acercó a la producción del calzado en el año 2000, cuando durante unos meses encontró empleo en el taller de un artesano colega del hermano; cuando el último se separó del socio y abrió una actividad propia, ya Claudio tenía las nociones básicas sobre la labor de la piel y un poco de experiencia. Actualmente se ha especializado de cortar la piel para los diferentes componentes del zapato (que nombra uno a uno) aunque a veces se encarga también de su acabado.

Recuerda que en los meses iniciales, cuando nada más trabajaban el hermano, la hermana y él, no existía una tan rígida división de funciones, que se fue definiendo progresivamente a que creciera el monto de zapatos, los tipos de modelos a producir y las exigencias de mejor perfección para ganar a la competencia: *“el propósito fue que cada cual se especializara en una parte del desarrollo del calzado, por ejemplo yo en el “corte”, en el tejido, mi hermana en lo que era el “preparo”, mi hermano en otra función, en la “monta”.*

Luisa, más vieja que los dos hermanos, trabajaba como anestesista en un hospital de la capital, profesión que abandonó para poder responder mejor a las exigencias económica de su familia (marido e hijo). En el taller se ocupa de coser los zapatos.

Desde que abrió un taller propio, José Carlos no se ocupa de la comercialización de sus productos en la feria, sino que dedica su tiempo a la búsqueda de materias primas, a la supervisión de las diferentes fases de la producción y a la colocación de los zapatos en el mercado. Los acuerdos que establece con sus vendedores son de dos tipos: a) producción de un determinado modelo por encargo del vendedor, dividiendo a la mitad los costes de producción y los beneficios; b) entrega de varios modelos, que el comerciante pone a la venta con un precio que reúne el que ha pedido el productor más su porcentaje.

El principal cuentapropista que se ocupa de vender los zapatos de José Carlos, que se distinguen por su sello particular, es Álvaro, un señor anciano que fue entre sus primeros colegas en los años iniciales de la feria. Muy interesante es la experiencia laboral de Álvaro que, por la fuerte presión de la crisis económica de los noventa, experimentó un cambio brusco en el plano socio-profesional. Terminó su primera licenciatura en biología en 1973, cuando empezó a trabajar en un centro de investigación de geología, materia en la cual se graduó en 1980. Tres años después obtuvo el título de doctor en ciencias geológica por una universidad rusa y seguidamente trabajó hasta 1995 como profesor e investigador titular en la Universidad de La Habana. Las necesidades económicas del Período Especial le obligaron a “buscarse la vida” fuera del ámbito académico:

dejó de lado congresos, conferencias y artículos, para convertirse en uno de los vendedores más expertos del mercadillo de Malecón.

Mediante este canal salen a la venta la mayor parte de los zapatos de José Carlos, que en un mes, en condiciones óptimas, sin cortes de electricidad y abastecimiento estable de piel, hilo y suelas, supera los cuatrocientos cincuenta pares. Su precio de venta varía según el modelo y la complejidad de la fabricación, desde 18 hasta 35 CUC. Para cada par, cada empleado gana entre uno y dos CUC, el vendedor cinco y el artesano titular tiene una utilidad de hasta diez CUC. Con ellos se ocupa de contribuir a la economía de la madre, que hospeda el taller, y de su propio hijo (que reside con su ex-mujer).

Orfebre, ART 5.

Benjamín, un joven de 32 años, es hijo único de una familia modesta: el padre, hijo de un español, es contable y la madre ama de casa.

Se graduó en química en el año 1994 y encontró empleo en el departamento de toxicología de un centro de investigaciones marinas. De modo análogo a casos anteriores, dejó el trabajo por problemas relacionados con el transporte: la distancia del centro de trabajo se alargaba cada día más por la falta de combustible y la escasez de medios de transporte, y el salario no permitía responder a las necesidades cotidianas básicas.

El deseo de cambiar tipo de actividad le llevó a la orfebrería de modo casual:

“Sucedió. No pensé en nada, sencillamente quería cambiar y tenía que buscarme la vida de otra manera. Un día en casa de un amigo [...] que sabía trabajar, que era artesano de profesión, no estudió ni nada, allí empecé algo a trabajar y me gustó. Empezando así, me gustó e iba a su casa, a acompañarlo, a verlo trabajar y me fui colando –eso es criollo-, me fui enganchando. Me empezó a gustar más y más. [...] Lo básico de hecho me lo enseñó, y lo demás ya quedaba por mi practicar. Al final nadie puede enseñarte el oficio si tú no lo amas.”

Durante dos años se dedicó a practicar con material al que daba formas y que sucesivamente refundía; dedicaba las escasas ganancias a comprar lo necesario para fabricar pequeños objetos de metal, como una cera especial para moldes y utensilios de precisión para trabajarla. Vendía sus primeros artículos de modo autónomo en la feria de la Catedral. Dejó de vender por este canal cuando ya la feria había cambiado de carácter: mayores eran sus dimensiones y los vendedores eran individuos con licencia propia que reunían en su mesa los objetos fabricados por varios artesanos, a menudo en serie. Alcanzado un nivel técnico desarrollado, el interés de

Benjamín se desplazó hacia la preparación de piezas particulares, creadas para ser diferentes una de otra y con cierto valor artístico. Ya miembro de la ACAA desde 1998, se dirigió a las galerías. El estilo de sus piezas se fue modificando con los años en función del gusto de los potenciales compradores, aunque señala como fuerte limitante la ausencia de una apertura internacional que permita enriquecer el campo artístico y artesanal cubano. Las ferias de artesanía internacionales que tienen lugar en el país (como la anual FIART de diciembre) son casi la única oportunidad para que los productores cubanos puedan conocer directamente lo que se fabrica fuera de Cuba y, sobre todo, para que puedan mostrar el propio trabajo a extranjeros posiblemente interesados en insertarlo en sus catálogos. Benjamín siempre trata de participar con un stand propio en estos eventos.

Tiene un único colaborador en calidad de aprendiz: su novia. A ella, que trabaja en el taller a tiempo parcial, encarga la parte más sencilla y mecánica del trabajo, aunque acepta y valora sus aportaciones creativas.

Figuras 36 y 37: mesa y algunos utensilios de trabajo del orfebre.



Escultor, ART 6.

Sigue un modelo de trabajo sencillo similar al del orfebre de ART 5 y a los dos pintores del séptimo y octavo taller, la microempresa de Loris, un hombre jubilado de cincuenta y nueve años.

Su padre, abogado, fue uno de los jefes del Movimiento 26 de Julio. En los años cincuenta contribuyó a organizar la Revolución desde Miami, donde vivía con su familia. De regreso a Cuba, durante los primeros años del nuevo Gobierno, tuvo un cargo como Ministro.

Loris no siguió la trayectoria del padre, sino que dejó de estudiar a los diecisiete años y más tarde encontró trabajo como dibujante. A principios de los años setenta se inició en la artesanía de forma autodidacta, manteniendo a la vez el empleo estatal; empezó con el cobre y la plata, para acabar perfeccionándose en la talla de madera después de trabajar durante un período en un taller de una reconocida escultora cubana, Rita Longa. Vendía sus primeras piezas a través de contactos personales, enseñándoselas a amigos y a conocidos, hasta que, aprovechando las relaciones establecidas por el padre en el Gobierno, empezó a tallar piezas por encargos oficiales. En aquel entonces, ya era un artesano miembro de la ACAA.

Preparó tallas en madera que fueron entregadas como regalo a reconocidas personalidades internacionales, como el Papa Juan Pablo II, y a los presidentes de Angola, Chile e India; otras piezas adornan el salón de protocolo del Comité Central del Partido Comunista de Cuba.

En la actualidad ha dejado de trabajar para el Consejo de Ministros, pero sigue haciéndose cargo de la pieza que anualmente es entregada al ganador del Festival Internacional de Cine de La Habana y de pedidos que les llegan a través de sus redes de relaciones. Para no pagar la tasa aplicada por el Estado a las piezas vendidas oficialmente a través de FCBC, evita entregar a las galerías y presentar en exposiciones oficiales sus producciones, moviéndose siempre en un circuito informal de venta. Su mujer, que sigue trabajando como funcionaria en un Ministerio, es quien lleva su currículum y quien promociona su trabajo frente a potenciales compradores. A parte ella, Loris no tiene otros colaboradores o empleados.

En los últimos años, para mejorar las ganancias que le llegan de la venta de tallas de madera y de su jubilación estatal, ha pasado a dedicar parte de su tiempo a la carpintería y a la restauración de muebles, siempre de modo informal.

Escultor y pintor, ART 7.

Roberto nació en 1962 en La Habana, su madre era ama de casa y su padre trabajaba en una ferretería ortopédica. Desde pequeño se inició al arte, frecuentando la recién inaugurada escuela elemental de artes plásticas. Siguió sus estudios en ese ámbito hasta diplomarse en la escuela de San Alejandro y posteriormente graduarse en el Instituto Superior de Arte en la especialidad de escultura y dibujo.

En 1988 empezó el servicio social en el Museo de Bellas artes como restaurador. Dos años después fue contratado como profesor de escultura en San Alejandro hasta 1993, cuando las condiciones de trabajo empeoraron, decidió abandonar el empleo en el sector público para seguir como “Creador Independiente”. Desde entonces empezó a participar en exposiciones colectivas y a hacer algunas propias, aunque las mejores experiencias de trabajo las tuvo ocupándose de ambientaciones, encargadas directamente por hoteles o a través del Centro de Diseño Ambiental, en el cual también se emplea como arquitecto su mujer.

Nunca, ni en los momentos iniciales, preparó esculturas o pinturas para venderlas en los mercadillos: el tipo de imagen de su obra que quería transmitir desde el principio era la de una producción cargada de un mensaje artístico, que se saliera del circuito turístico y entrara en ambientes más refinados. La falta de interés demostrada por una producción de objetos casi “en serie”, de venta fácil en las ferias por su precio y por adaptarse a un gusto standardizado, hizo que nunca tuviese la necesidad de emplear mano de obra asalariada para incrementar el nivel de producción.

Canal privilegiado para la comercialización de sus creaciones son las galerías del FCBC, en la cual participa no como miembro de la ACAA sino de la Unión Nacional de Escritores y Artistas Cubanos (UNEAC).

Actualmente, su objetivo es insertarse en el mercado internacional del arte, enviando sus obras a galerías en el extranjero y buscando, a través de las relaciones personales de que dispone, posibles compradores con mayor solvencia que en Cuba.

Pintora, ART 8.

Una experiencia similar a la precedente es la de Lucía, pintora de cuarenta años, originaria de La Habana, de familia de baja extracción social. Todavía en edad pre-escolar demostró talento para el dibujo y la pintura, de modo que los padres consiguieron que se matriculara en la escuela elemental de arte, donde también estuvo Benjamín (ART 7). De allí pasó a la escuela de San

Alejando y al terminar presentó su primera exposición personal de pintura. Más tarde se matriculó en el Instituto Pedagógico, donde se licenció en educación artística en 1991. Ese mismo año se casó, tuvo un hijo y empezó a enseñar en escuelas medias, tres cosas que le impidieron dedicar tiempo y energías a la producción artística.

En pleno Período Especial la familia (Lucia, sus padres, su marido y su hijo) se mantenía gracias a la venta en las ferias y en las galerías del FCBC de las pinturas hechas por el marido (también pintor) y de objetos en papel maché hechos por Lucia, además que por los sueldos de los empleos estatales de los cónyuges. En 1992 Lucia comenzó a enseñar en la academia de San Alejandro y, con ello, a acercarse nuevamente a la pintura. Una nueva exposición personal tuvo lugar en 1995 y otra en 1998. En 2001 decidió dejar el empleo en la escuela para dedicarse de modo autónomo a la pintura e destinar con más energía sus cuadros a galerías, encargos y exposiciones: el trabajo autónomo le daba mayores satisfacciones tanto a nivel personal como económico.

A través de contactos personales pudo viajar dos veces a México para presentar su trabajo, con la esperanza de poder abrir una ventana en ese mercado.

Actualmente dejó de ser miembro de la ACAA para entrar en la UNEAC, al contrario del marido, que sigue teniendo únicamente la categoría de “Creador Independiente”. Él también dejó el trabajo estatal para dedicarse con Lucía a la pintura. En el taller se dividen el trabajo en función de las cualidades y de las posibilidades de cada cual: ella, con mayor éxito, se ocupa de la parte creativa, dando forma a cuadros que encuentran salida en el mercado del arte, mientras que el marido colabora con su producción y a la vez elabora piezas más sencillas que se pueden vender con mayor facilidad en las ferias y las galerías destinadas a un turismo de bajos y medianos ingresos.

Cuadro 31: Principales características de los taller de artesanía (resumen).

Taller	Empleados estables (con el titular)	Tipo	Canal venta
ART1	2 (+ estudiantes en práctica y aprendices)	escultura	galerías
ART 2	2	cerámica	galerías
ART 3	5	lámparas	galerías, feria, particulares
ART 4	6	calzado	galerías, feria
ART 5	2	orfebrería	galerías
ART 6	1	escultura	particulares
ART 7	1	Pintura/escultura	galerías, particulares
ART 8	2	pintura	galerías, particulares, feria

CAPÍTULO 5

¿TRÁNSITO HACIA NUEVAS CULTURAS DEL TRABAJO?

Cinco son las unidades de análisis que rigen la investigación. Las presentamos, en el primer capítulo, como (a) el desarrollo de formas microempresariales de base doméstica, (b) las estrategias económicas resultantes de la relación entre los modos de organización de la economía doméstica, los mecanismos de un mercado de reciente redefinición y el contexto normativo de una economía construida en la estatalización de los medios de producción, la redistribución y la planificación centralizadas, (c) la resignificación del trabajo desde nuevas relaciones sociales de producción, (d) la adopción de nuevas prácticas sociales y nuevos modos de vida, a partir de la formación de culturas del trabajo e identidades socio-profesionales diferenciadas, y (e) la relectura del posible papel del grupo de trabajadores privados cubanos en proceso de transición social, a través de una comparación con casos similares en el ex-campo socialista.

Un factor antecede, a nuestro modo de ver, el desarrollo de estos ejes: la identificación de unos rasgos compartidos que definen el perfil del microempresario cubano emergente. Para ello nos apoyamos en el estudio realizado en las treinta y nueve unidades de observación seleccionadas.

1. EL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA: RASGOS DEFINITORIOS.

La breve historia laboral de los titulares y administradores de las microempresas de la muestra que presentamos en el capítulo precedente, nos permite evidenciar algunos rasgos que definen la figura del “cuentapropista” y que explican las razones que facilitaron su exitosa inserción en el tejido económico cubano.

Emerge como primer factor la presencia entre ellos de claras diferencias en cuanto a orígenes familiares y extracción social, además que una marcada heterogeneidad en la preparación profesional y en el tipo de experiencias laborales anteriores. Un diseñador, una maestra, una docente universitaria, un camionero y un micropaleontólogo de repente dejan sus habituales utensilios de trabajo y se ponen la gorra del chef; una socióloga, una economista y un piloto de avión se dedican a acoger turistas en su casa y ofrecerles los servicios necesarios a una buena estancia; un agrónomo, un ingeniero mecánico y un químico descubren habilidades manuales y espíritu creativo y las acaban explotando; unas secretarias, un policía y una bioquímica empiezan a vender pastelitos y pizzas en la calle.

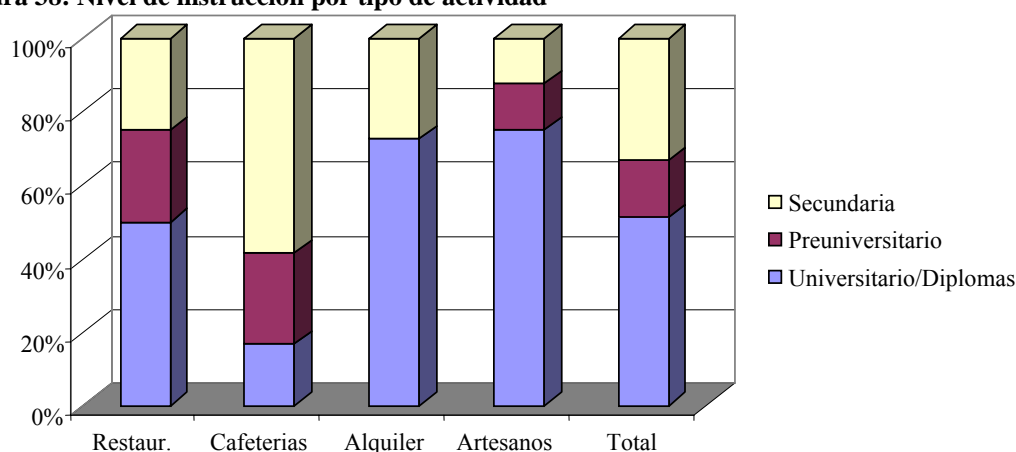
A pesar de ello, tres importantes características comunes unen a estos individuos y contribuyen a explicar su éxito en la nueva arena laboral.

Como primer aspecto, señalamos que la mayor parte de ellos tiene un elevado nivel de instrucción¹⁶⁸, con licenciaturas y diplomas universitarios en distintas especialidades (desde la química a la pedagogía), mientras que una parte minoritaria tiene un grado intermedio (“Preuniversitario”) y la instrucción secundaria básica¹⁶⁹ (Cf. Cuadro 32).

Cuadro 32: Nivel de instrucción por tipo de actividad.

Nivel de instrucción	Restaurantes Privados (1)	Cafeterías, Pizzerías (2)	Alquiler habitaciones (3)	Artesanos (4)	Total (5)
Universitario (licenciatura y diplomas)	4	2	8	6	20
Preuniversitario	2	3	0	1	6
Secundaria	2	7	3	1	13

Figura 38: Nivel de instrucción por tipo de actividad



¹⁶⁸ Los datos relativos al conjunto del trabajo por cuenta propia también indican un buen nivel educacional: 21,3% Preuniversitario, 32,7% Secundaria Básica; 18,8% Enseñanza Primaria y 17,2% resto (universitario, otros diplomas, etc.). (Pérez Izquierdo et al., 2003).

¹⁶⁹ Los individuos que solo recibieron instrucción primaria, desde los primeros años sesenta pudieron elevar su nivel de estudios mediante programas específicos para trabajadores, alcanzando la Secundaria Básica o la instrucción profesional especializada.

Si consideramos solamente las actividades que se insertan en el circuito de la moneda convertible y que tienen como destinatario a un público extranjero, notamos que los dos tercios (18/27) de sus administradores son licenciados o diplomados en alguna especialidad universitaria, mientras que sólo menos de un cuarto (6/27) no superan el octavo grado. Todo lo contrario acontece en el caso de las cafeterías-pizzerías, actividades en pesos cubanos y orientadas hacia un mercado local: más de la mitad de sus titulares tienen solamente la instrucción secundaria obligatoria.

Tratando como caso a parte la artesanía, cuyo trabajo sigue criterios vocacionales y está vinculado al desarrollo de un conocimiento de los materiales de trabajo, al dominio de las técnicas y de una cierta cultura y sensibilidad artística, la mayor presencia de universitarios en los trabajos en los cuales desde el principio era más necesario el manejo de recursos económicos y relacionales (restaurantes y alquiler) creemos puede tener dos posibles explicaciones. Por una parte, la mayor disponibilidad de estos recursos procede del tipo de empleo (más cualificado y remunerado) que ellos ejercían anteriormente, y, por otra, de una buena base familiar que ha permitido el establecimiento de importantes conexiones, formación cultural y respaldo económico.

Como segunda característica, señalamos que la mayoría de ellos son hombres y mujeres que decidieron experimentarse en una actividad privada después de una larga experiencia laboral en el sector estatal. Durante varios años actuaron según un modelo de trabajo dirigido, organizado conforme al criterio de la planificación de la producción desde el centro del sistema, apoyado sobre un sistema combinado de incentivos materiales y morales, y –en nombre del respeto del “Plan” y de una ensanchada jerarquía burocrática- con un bajo margen de autonomía. La mayoría tiene una edad (Cf. Cuadro 33) incluida entre los 43 y los 57 años (22 cuentapropistas); ellos abandonaron el empleo por elección personal en busca de mejoras económicas y, en muchos casos, a pocos años de la jubilación.

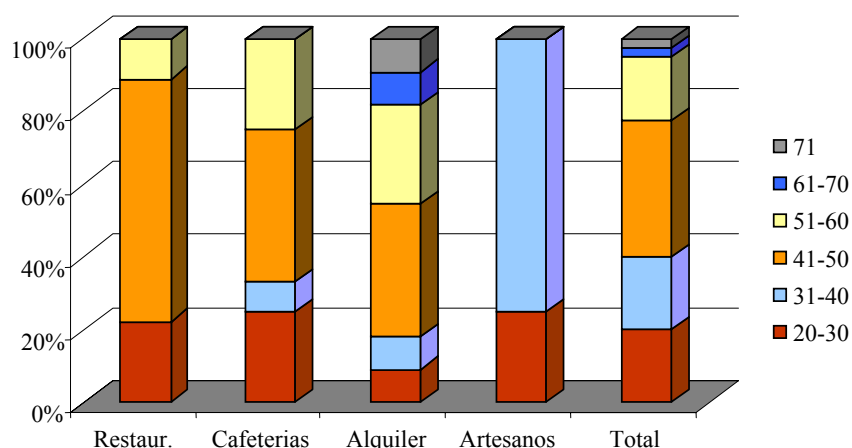
Cuadro 33: Trabajadores por cuenta propia por edad.

Edad al empezar la actividad	Restaurantes Privados (1)	Cafeterías, Pizzerías (2)	Alquiler habitaciones (3)	Artesanos (4)	Total (5)
20-30	2*	3	1**	2	8
31-40	0	1	1	6	8
41-50	6	5	4	0	15
51-60	1	3	3	0	7
61-70	0	0	1	0	1
≥ 71	0	0	1	0	1

*Uno de ellos es el gestor no titular (el cual se encuentra en la faja 41-50) del cuarto restaurante (P4).

** Nos referimos a la hija mayor de la titular, porque desde el principio fue ella la que se hizo cargo de la gestión de la actividad.

Figura 39: Trabajadores por cuenta propia por edad.



Todo ello adquiere importancia si consideramos que en Cuba trabajar en un centro de estatal desborda el estricto espacio laboral: las reuniones sindicales, las asambleas, las “guardias” y las horas voluntarias en el centro de trabajo absorben buena parte del tiempo de no-trabajo del individuo y, en muchos casos, a ello se les añade la organización, por parte de la empresa, de actividades extra-laborales de recreo y excursiones, se celebran “cumpleaños colectivos”, se conceden vacaciones estímulo, etc. Trabajar en el sector estatal se convierte, pues, en un modo de vida y en un elemento de homogeneización social que contribuye a la difusión de una visión y de una interpretación única de la realidad (Palenzuela y Sacchetti, 2006). De modo similar a cuanto relevado por K. Verdery (1996) en la Rumania socialista y definido por la misma como “etatization of time” (Ibidem: 39), los líderes políticos cubanos expropiaron el control del tiempo (de trabajo y de ocio) a los demás ciudadanos. Disponer del control del tiempo de un sujeto, además que de su capacidad de consumo a través del salario, y tener el monopolio de sus recursos en época de escasez (garantizado mediante el racionamiento), permite al Gobierno tener un amplio poder sobre sus existencias¹⁷⁰.

De tal modo, la salida del sector estatal significa para estos trabajadores por cuenta propia la desvinculación de una red para la integración y el control social estructurada y tejida centralmente, y el alejamiento de un mecanismo que utiliza el ámbito laboral como canal de transmisión de los principios ideológicos dominantes. Con palabras de una de nuestras

¹⁷⁰ Interesantes son las consideraciones de la antropóloga al respecto, válidas en cierto modo también para el caso de Cuba. Según Verdery existe una relación entre el control del tiempo por parte de los individuos y el desarrollo de unos “sentidos sociales del sí” (Verdery, 1996: 41, trad. propia). A través de la medición del tiempo de los ciudadanos, el Estado ejerce un control sobre sus vidas. A modo de ejemplos, ilustra como mediante la provisión medida de agua se puede vigilar cuando un individuo termina su actividad de trabajo o deporte y regresa a casa para asearse; racionando el suministro de gas se determina el tiempo para cocinar; aplicando cortes de electricidad se condiciona el tiempo para los trabajos domésticos, las tareas escolares y el ocio televisivo; vigilando el abastecimiento de gasolina se controla el transporte público y el tiempo para los movimientos de la población, etc.

informantes, arrendadora (CA3), con formación en sociología y una larga experiencia en el Departamento de Relaciones Internacionales del Estado:

“El trabajo estatal es obligaciones políticas, es obligaciones de todo tipo, y uno, aunque no deja de tener estas obligaciones porque vive en un conglomerado social y no puede vivir ajeno a todos los mecanismos que existen, pero tiene menos de esta presión de trabajar a un horario, de cobrar un salario, de ir a reuniones, desfiles y no sé que y no sé cuanto.”

En un período crítico para la Revolución cubana, que ya hemos definido como una fase “liminal” en su desarrollo histórico, este grupo de trabajadores ha sabido responder de modo creativo a la crisis, rompiendo con el anterior modelo de empleo y demostrando autonomía, espíritu emprendedor y una alta capacidad de adaptación a contextos socio-laborales nuevos.

Con una edad media más joven están los artesanos y artistas (con la única excepción del escultor del sexto taller, de 59 años), aunque todos ellos tuvieron una experiencia laboral en la rama estatal. Para ellos, que pertenecen a una categoría especial de trabajadores como “Creadores Independientes”, así como para los pocos casos de microempresarios inferiores a los treinta años, pudimos comprobar una muy baja identificación con las organizaciones de masas para los trabajadores y una desvinculación de los mecanismos de creación del consenso adoptados por las mismas.

En los tres casos incluidos en la primera franja de edad, los jóvenes no son los titulares formales de la licencia de trabajo por cuenta propia, sino que ejercen excepcionalmente la actividad bajo diferentes fórmulas: Ricardo administra el restaurante (P4) pagando para ello una cuota mensual al titular que le “presta” la licencia, Erman es uno de los dos socios del octavo paladar y Sonia es la hija de la dueña del negocio del alquiler (CA1), quien desde los momentos iniciales se ha hecho cargo de ello. Todos ellos tuvieron un primer acercamiento indirecto a las lógicas de funcionamiento de las economías de mercado a través del contacto con parientes, conocidos y/o turistas extranjeros, y posteriormente un conocimiento de primera mano gracias a viajes realizados en países capitalistas (los dos varones con pasaporte respectivamente mexicano y español, la joven con permiso de residencia temporal en Canadá). Son casos muy peculiares dentro del conjunto de un grupo excepcional.

Finalmente, un tercer aspecto común, sobre todo entre los microempresarios ocupados en los restaurantes privados y en las casas de alquiler, es haber disfrutado, al empezar la actividad, de una posición aventajada con respecto a la mayoría de la población, (a) por sus posibilidades económicas (que les permitieron realizar sin dificultad las inversiones necesarias), (b) por poseer ciertas nociones técnicas acerca del oficio, (c) por haber desarrollado contactos en el ámbito del

turismo y conocer sus dinámicas, (d) por disponer de las condiciones estructurales aptas a hospedar una actividad laboral en el propio domicilio (una vivienda amplia y en buenas condiciones) y, como último aspecto, (e) por manejar una red de contactos en ámbito institucional y burocrático que les facilitase la inserción y la continuidad en el nuevo medio.

Los tres factores contribuyen a definir la excepcionalidad de estos sujetos con respecto a la gran mayoría de la población.

Existen matices en el grado con que ellos están presentes entre quienes practican un oficio de mayor complejidad, estructuración y alcance económico y quienes no: especialmente importante es el desarrollo de capacidades de dirección y de autogestión en los restaurantes privados, en las cafeterías de mayores dimensiones o en los talleres artesanos con varios empleados y un volumen de producción elevado, así como particularmente relevante es el manejo de especiales recursos económicos, relacionales y de conocimientos en los restaurantes y en las casas que se dedican a alquilar habitaciones. Notamos, sobre todo entre quienes se dedican al alquiler, la presencia de orígenes pequeño o mediano burgueses, de una relación de parentesco con individuos de familias antiguamente acomodadas o la adquisición de una posición de privilegio en la Revolución (en siete de los once negocios de alquiler). Finalmente, el grado de conocimiento del oficio, las capacidades de trato y una base cultural que facilite la relación con los clientes, son los elementos que permiten marcar la diferencia entre unos empresarios y otros en la calidad de la oferta y en el éxito en el mercado.

Sin infravalorar la presión estatal y causas de infracción de las normas, creemos que es la tenencia de todas estas características la discriminante que ha facilitado la continuidad de algunos cuentapropistas en el sector laboral privado, y la ausencia de las mismas lo que ha contribuido a la entrega de la licencia por parte de otros, después de la explosión inicial en 1994 y 1995.

Estos mismos trabajadores sostienen su excepcionalidad en el contexto de la sociedad cubana y se oponen a cuantos les etiquetan de “privilegiados”, defendiendo su original capacidad de acogerse a una “oportunidad” tan singularmente ofrecida por un Gobierno autoritario. El énfasis es puesto en el proceso propio y personal de construcción de la actividad privada y en un sentimiento de identificación con ella. Encontramos con frecuencias expresiones del tipo: *“Yo no compré un restaurante [...] yo creé, hice este restaurante, a mi manera, con mi proyecto. Así fui haciendo este muñeco”*.

En esta capacidad de creación ellos mismos individualizan una diferencia de partida con respecto al resto de la sociedad, y una asimetría entre las lógicas de trabajo que caracteriza el sector público y las que se plasman en el sector privado:

“¿Tienes habilidades para una cosa o para la otra? Métete. ¿No las tienes? ¿Lo tuyo es jorobar cavillas? Allí está el Antillana de Acero, sigue jorobando cavillas. Lo en que no estoy de acuerdo, en nada, no sólo en esto, es que las oportunidades no existan. Cuando yo hice esto lo hice por la oportunidad. [...] Yo no admitiría a nadie que me diga privilegiado ni mucho menos. Yo soy un tipo, en el buen sentido de la palabra, oportunista: vi la oportunidad. [...] Pero esta posibilidad la tenía todo el mundo, porque cuando estaba abierto el decreto ley tu llegabas, sólo tenías que tener determinadas condiciones: el lugar, ser el titular de tu casa, si el lugar requería determinadas condiciones debías de tenerlas. [...] Entonces, esta oportunidad la tuvo todo el mundo y yo a veces les digo: "¿Porque tu no lo hicistes?" "Ah, tenía miedo, a lo mejor no funciona y perdía el dinero..." y yo me arriesgué. ¿Y si me hubiera salido mal? Hubiera perdido, como decimos nosotros aquí, güiro, calabaza y miel.” (titular del paladar P2).

“Todo es tener oportunidad y tener talento. Hay quien tiene la oportunidad y no tiene el talento y no va a ninguna parte, como hay quien tiene el talento y no tiene la oportunidad y tampoco llega. [...] Las oportunidades se abrieron, y al abrirse estas oportunidades todos los que las pudimos tomar las tomamos. Uno de ellos soy yo: tomé la oportunidad.” (escultor, taller ART1).

“Fue una elección consciente y arriesgada, porque yo no sabía si me iba a ir bien o no, porque de hecho no tenía ningún elemento más que mi persona y perseverancia” (Orfebre, taller ART 5).

Los factores de la “oportunidad” y la “elección” –inusuales en la experiencia revolucionaria- van acompañados por otros elementos que contribuyen a enriquecer el perfil antes esbozado del trabajador por cuenta propia: un cierto atrevimiento que permite hacer frente a una situación arriesgada, la “perseverancia” y el “talento” -en el caso de los artistas y artesanos, que en los demás oficios se traduce en inclinación para los negocios-. Estos elementos pueden ser reconducidos, en un contexto más general, a las características que en el imaginario colectivo distinguen al empresario: iniciativa, capacidad de asumir responsabilidades, planificar y hacer frente a un riesgo moderado. En un trabajo reciente, los sociólogos italianos S. Gherardi, B. Poggio y A. Bruni (2005) acercan la figura del empresario a la de la divinidad romana de Mercurio, dios del comercio y de la elocuencia: el personaje mitológico es sagaz, creativo, pragmático, dotado de iniciativa y espíritu de aventura. En el caso de los microempresarios cubanos, todo ello tiene que ser reinterpretado a la luz del contexto político y del tipo de

regulación que rige la actividad privada: el fuerte control ejercido por el Gobierno sobre los diferentes espacios económicos tiene entre sus efectos la creación de un marco de protección que reduce la mayor parte de los riesgos presentes en el capitalismo (competencia, gastos, etc.) y los circunscribe a las habilidades del trabajador por cuenta propia de interactuar con la ley y con sus representantes, y encontrar los canales adecuados a través de los cuales realizar sus transacciones.

Quedan así trazados los rasgos definitorios generales del microempresario cubano: un hombre o una mujer de cierta excepcionalidad, que fue capaz de reaccionar de modo constructivo en un momento liminal, dotado del atrevimiento necesario para operar una ruptura con unos hábitos laborales asumidos y experimentarse en un espacio de actividad desconocido, desarrollando de modo autónomo las habilidades en ello requeridas y diferenciándose, finalmente, del colectivo social en el que se encuentra inserto.

2. EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA DE BASE DOMESTICA.

2.1 El paso de un empleo estatal al trabajo por cuenta propia: motivos y diferencias.

Una primera cuestión y punto central de la investigación son las motivaciones que indujeron los sujetos a un tránsito desde el empleo originario hacia el espacio del trabajo autónomo y que, modificadas conforme al proceso de amoldamiento a la nueva situación, siguieron sosteniendo su permanencia en ello.

Todos los entrevistados coinciden en indicar esencialmente la motivación económica como factor detonante para el aprendizaje y la puesta en práctica de un nuevo oficio, en la casi totalidad de los casos con fines la subsistencia y en menor medida para lograr un estado de mayor bienestar personal o familiar. Con la excepción de los trabajadores ya familiarizados en el nuevo oficio por una formación profesional o experiencias laborales anteriores, el aprendizaje de las técnicas fue empírico y progresivo: desde los años sesenta no existían en Cuba pequeñas cafeterías y restaurantes privados, sino solamente los grandes establecimientos estatales, administrados según un modelo único y con el empleo de una plantilla inflada de trabajadores; tampoco existían hostales privados tipo Bed & Breakfast, sino que el exiguo turismo que llegaba a la isla, principalmente del área soviética, se hospedaba en los hoteles de administración estatal

preexistentes a la Revolución, o en apartamentos reservados para ello. En lo que concierne a la producción artesana, se pudieron recuperar saberes más antiguos vinculados a prácticas artesanales que habían permanecido durante la Revolución, aunque bajo otras modalidades (talleres estatales).

De este modo, la configuración del tipo de propuestas de los trabajadores por cuenta propia, las características de su oferta y las modalidades del servicio, resultaron de la combinación de la adaptación de formas similares presentes en el sector estatal, con pruebas sucesivas y correcciones: *“uno ha ido tropezando, a tropezones, porque yo nací aquí en esta Revolución y nunca hubo un sector privado ni hubo nada, todo era estatal, entonces uno no tenía nociones de lo que podía ser”* (titular de la cafetería CF5). A ello contribuyeron las críticas y los consejos de los mismos clientes, sobre todo si eran extranjeros, y todavía más la imaginación¹⁷¹. Con lo último nos referimos al uso continuo de imágenes procedentes del extranjero, introducidas por las narraciones de quienes habían tenido la posibilidad de viajar o por el medio televisivo. El ejemplo más evidente y conocido son los restaurantes privados, a partir del mismo nombre con el que localmente son conocidos: *paladares*. “Paladar” se llamaba una pequeña cadena de restaurantes que en una telenovela brasileña (“Vale todo”) muy popular en Cuba en los primeros años noventa, abrió una señora de orígenes humildes, emigrada a Río de Janeiro desde una zona rural. En la ciudad, ella empezó a trabajar como vendedora ambulante de comida y más adelante abrió unos pequeños restaurantes contando en sus propios recursos y, sola, consiguió hacerlos prosperar. Esta historia contribuyó a alimentar la imaginación de los cubanos y a alentar en ellos el deseo de seguir un camino similar al de la protagonista de la serie de ficción, en la esperanza de éxitos análogos.

Aventajados resultaron cuantos, después de los primeros años de la crisis, pudieron conseguir su pasaporte extranjero mediante la recuperación de los lazos de descendencia temporalmente olvidados y, viajando a otros países, adquirir una experiencia directa de lo que es un negocio particular. Lo mismo vale para quienes consiguieron permisos de viaje temporal gracias a la buena posición económica alcanzada a través del trabajo, que ya no les hacía “posibles inmigrantes” a los ojos de las autoridades consulares extranjeras. Ellos dieron vida a las microempresas cubanas más exitosas; en la muestra, ellas son cuatro restaurantes (P1, P2, P4,

¹⁷¹ Refiriéndose al impacto de la globalización sobre la vida de los individuos del mundo moderno, integrados en un sistema de interacciones de amplia escala, A. Appadurai habla de la “imaginación como práctica social” (2001: 50). Para el antropólogo, ello constituye uno de los mayores elementos de novedad en los contextos culturales contemporáneos y consiste en la fuerte influencia que los procesos culturales globales ejercen sobre el modo en que un grupo particular piensa, define y configura su propia “comunidad”. En el caso de Cuba, creemos que la imaginación tiene un lugar de privilegio en la organización de la novedosa forma de trabajo por cuenta propia, así como en la configuración de las expectativas de quien protagoniza el espacio económico privado.

P8), seis casas de alquiler (CA 1, CA 3, CA 5, CA 6, CA 7, CA 11) y cuatro talleres artesanos (ART 3, ART 4, ART7, ART 8).

Un proceso de transformación en el aspecto técnico de las culturas del trabajo originarias de individuos con muy distinta formación y experiencias laborales previas se puso en marcha, pues, desde que el trabajo por cuenta propia empezó a ser visto como una opción laboral viable. Dos ejemplos los dan el camarero del primer paladar, profesor de matemáticas en la escuela superior de ingenieros y un cocinero del sétimo paladar, antes albañil:

“Entré, sin saber de esto nada, absolutamente nada. Ni de comida, ni de tragos, ni de bebidas, ni de fregar, nada. Yo de esto no conocía en realidad nada, y como es lógico empecé ayudando en la cocina, de lo más sencillo: fregar, limpiando allí en la cocina, ayudando en lo que hacía falta. Entonces, poco a poco, metido en la cocina tenía que aprender algo de la cocina, y fui aprendiendo y en la primera oportunidad fui cocinero. Estuve un gran tiempo cocinando, no cocino muy bien pero cocino, y logro, y sale la comida y todo el mundo come. Saber no ocupa espacio. Después se dio la posibilidad entonces de ser dependiente [camarero], porque la cocina no es lo mío. [...] Entonces salí por fuera y fue lo mismo: aprender a preparar un trago, a montar una mesa... El esposo de Sara me enseñó, él lleva más de 40 años en esto y en realidad se conoce todo lo que está alrededor de eso.” (camarero, paladar P1).

“La dueña me propuso trabajar yo aquí de cocinero, pero yo como era albañil no me gustaba estar allí encerrado en la cocina. Seguí visitando aquí normal, estaba de pintor, en lo que era la construcción, el mantenimiento de la casa. Yo veía los cocineros como trabajaban, como adornaban los platos, como hacían la comida y después vas adquiriendo experiencia, hasta que un día faltó un cocinero y me propusieron a mí de trabajar en la cocina. Yo era como un médico de guardia: cuando un cocinero faltaba yo cubría esta plaza ese día, entonces yo fui adquiriendo mucha experiencia en la cocina.” (cocinero, paladar P7).

Al mismo tiempo que el espacio no estatalizado de la economía iba definiendo sus propias lógicas y mecanismos, nuevas técnicas de trabajo, imaginadas, inventadas o recuperadas, se sustituían en importancia a los conocimientos desarrollados previamente por los mismos sujetos en otros ámbitos. Un ejemplo de este proceso de aprendizaje progresivo es recogido en el testimonio del orfebre (taller ART 5), antes ocupado en un laboratorio como químico:

“Hablando como profesional sentí como un vacío, unos meses. Pero después no, porque este vacío se llenó con otras cosas. Tenía que aprender todo y lo único que podía hacer era practicar, practicar, practicar y tratar de aprender a hacer tal cosa y en otra cosa para ir

armando un estilo para ir viendo que técnica me era más asequible, cual podía ordenar primero, e ir buscando elementos para adornar mis piezas.”

El proceso de aprendizaje de un nuevo oficio iba acompañado por otro desafío, el de adoptar pautas de comportamiento que reuniesen en sí profesionalidad y un trato adecuado hacia los clientes. Ilustrativa es la experiencia de Carmen, que dejó la enseñanza universitaria para dirigir un restaurante chino en una zona urbana marginal, experimentando un cambio cultural, en cuanto a los aspectos técnicos y relacionales vinculados con el trabajo:

“[Tuve que] enfrentarme a un público al que no estaba acostumbrada, porque yo el nivel, el segmento de la población a que estaba acostumbrada no era eso. Este es un barrio, como dicen, "caliente", un barrio que tiene gente que está en todo lo que no se debe estar. Entonces en el primer período sufrí muchas estafas”.

Otros informantes identifican esta experiencia como una transformación en el plano personal, sienten un *“cambio psicológico [...] No es lo mismo estar en una actividad de profesor que estar en una actividad de ofertar servicios”* (arrendador de CA4, antes profesor universitario de filosofía).

Otros más subordinan a una fuerte necesidad económica cualquier posibilidad de realización intelectual o profesional, aún con cierto resentimiento. Es el caso de Álvaro, el anciano colaborador del artesano del calzado (taller ART4), que tras trabajar varios años en la investigación en geología, especializarse en la Unión Soviética, lograr el título de doctor en ciencias geológicas y ser autor de numerosas publicaciones científicas, se convirtió en vendedor de zapatos en la feria de artesanía del malecón. Él atravesó un significativo cambio cultural, en cuanto a objetivos profesionales, expectativas, relaciones con el entorno social, modos de trabajo y de vida, esfera de valores y conocimientos.

La conversión de unas pequeñas unidades de autoempleo –como se pretendía por iniciativa del Gobierno- en actividades internamente más estructuradas según un modelo de funcionamiento microempresarial, aconteció al mismo tiempo que la economía nacional se abría a mayores elementos de novedad, dando la bienvenida a la llegada de un número siempre creciente de visitantes extranjeros (a diferencia de los años anteriores, procedentes de países no socialistas) y a la difusión del uso del dólar por parte de la población local. De opción temporal en un sector “refugio” como respuesta a una situación de emergencia, trabajar por cuenta propia se iba convirtiendo en una modalidad laboral y de vida en la que apostar en el medio plazo.

Es la experiencia de Javiero, fabricante de lámparas (ART3), que en 1993 pensó dejar momentáneamente el empleo como ingeniero en un centro estatal hasta que se solucionara la

crisis económica nacional, y acabó por guardar en la carpeta de los recuerdos su licenciatura, para dedicarse a tiempo completo a la construcción artesanal de lámparas en hierro y cristal. Sobre la base del nuevo oficio rediseñó sus proyectos laborales y, superada la incertidumbre inicial, optó por potenciar el taller y conquistar su propio lugar en el circuito comercial del CUC:

“Yo nunca pensé que llegaría donde estoy ahora, siempre pensé que era para resolver el problema económico y nunca pensé que durara tanto, porque ya estaban sucediendo cambios en toda Europa, en todo el mundo, y Cuba no podía ser la excepción, pero fue la excepción.”

La esperanza de los nuevos cuentapropistas de permanecer operando en un ámbito que, a través de la construcción de un sistema normativo siempre más detallado, iba fortaleciendo su presencia en la multiespacialidad económica nacional, vino acompañada por una redefinición en las motivaciones, que empezaron a incluir aspectos en el orden de lo extra-económico y a apoyarse en los contrastes, a veces muy marcados, con respecto a la experiencia laboral anterior en el sector estatal.

De este modo, el trabajo por cuenta propia devino, sobre todo en el caso de algunos profesionales de alto nivel, el espacio donde sublimar las frustraciones del empleo anterior (debidas a la ausencia de condiciones adecuadas para realizar el trabajo, falta de recursos, etc.) y con ello alcanzar la realización profesional de que carecían:

“Desmotivación. Total. Sobre todo porque casi nunca puedes hacer los proyectos que tienes soñados, casi nunca puedes desarrollar una investigación y llevarla a cabo. Generalmente en la química son muy costosas las inversiones y presentas un proyecto y te dicen que no hay recursos para darles cuerpo. Entonces te quedaste en el plan, en el sueño. Esto pasa todo el tiempo. [...] Y las condiciones en la química no han cambiado mucho, las condiciones de trabajo no han mejorado. De hecho yo creo que están peor, porque hay más apagones, por ejemplo.” (Orfebre, antes químico, ART 5).

“Antes estaba muy estancado. Yo hacía cosas y me pasaban por al lado, no daban importancia a nada de lo que yo hacía. Me costaba mucho trabajo publicar un trabajo y me invitaron a un congreso en Alemania Federal, con los gastos pagos, que el Estado no tenía que pagar nada, me pagaban hasta el boleto de avión, o sea ¿Cuanto interés tenían aquellas personas para que yo llevara mi trabajo a ese lugar? Y eso no le importó a nadie aquí. [...] Yo mucho tiempo estuve deprimido por eso y eso fue uno de los motores que causó que yo dejara ese trabajo, porque no era bien recibido. Luego me puse a hacer una cosa que fue bien recibida y, a lo mejor a mucha gente le molestará, pero mira, mejoró mi vida, mejoró el triple de como yo vivía antes. En aquel momento yo quizás estaba más realizado desde el punto de vista intelectual, y ahora

intelectualmente no me siento muy realizado.” (titular originario del cuarto paladar, micropaleontólogo).

Algunas investigaciones sociológicas (Bigoness, 1988; Buttner y Moore, 1997) han puesto la atención sobre la existencia de motivaciones diferentes que animan a mujeres y hombres a la actividad empresarial, tratando de evidenciar qué factores los empresarios y las empresarias utilizan para definir y medir el propio éxito profesional. En el caso de los varones señalan como determinantes criterios de tipo económico, como el volumen de venta o la conquista de un amplio espacio de mercado, indicadores de una actitud pragmática; mientras que para las mujeres los autores sostienen tener un peso decisivo factores que pertenecen mayormente a un universo valorativo abstracto, como el crecimiento personal y el avance profesional. En el caso de la microempresa cubana creemos que estas conclusiones pierden validez: el segundo tipo de motivaciones, de orden más personal e inmaterial, están marcadamente presentes tanto en hombres como en mujeres, así como las del primer tipo:

Sara, titular del primer paladar: *“Me gustaría poder tener muchas mesas, pero no por el dinero sino por ver en realidad mi éxito”.*

Octavio, titular del segundo paladar: *“Me gustaría tener otro restaurante más pero en otro lugar, me gustaría probar suerte, me gustaría saber si esto lo puedo hacer yo donde la competencia es feroz. Eso para mí es una meta y es una prueba muy buena.”*

Independientemente de las diferencias de género, en un sistema político donde se limitan al máximo las posibilidades de conquista autónoma de éxito personal y donde la figura del individuo se subordina a la del colectivo, el trabajo por cuenta propia se convierte en una arena para el desarrollo de aspiraciones en tal sentido.

Otro significado asociado al empleo privado es, efectivamente, el de espacio de decisiones autónomas y de libertad de acción, un ámbito que permite substraerse de los mecanismos de aglutinación social implementados desde el centro del sistema. En este sentido, algunas de las diferencias que los entrevistados evidencian con respecto a su experiencia laboral anterior y que explican parcialmente su preferencia para el trabajo particular, atañen a la independencia personal y tienen matices políticos:

“Gané algo muy importante: soy independiente. No extraño nada. Porque he ganado, no es que yo perdí sin ganar, he ganado más de lo que he perdido. [...] Esta independencia] pesa mucho, muchísimo. [...] Aunque, no creas, soy independiente con montones de limitaciones. Te puedes abstraer de algunas cosas, pero no de todas, porque el sistema está estructurado de una forma muy cerrada. Es un círculo del que tú tienes muy pocos márgenes para escaparte. Pero eso que

gané, esa parte, ese margen me hace sentir muy satisfecha, porque mi cabecita es mía.” (arrendadora, CA 3).

“Libertad sí, uno también se desvincula de toda estas cosas que había, que yo participaba en todo. [...] Cuando uno está trabajando [en el sector estatal], de cualquier manera se siente más comprometido con todas las cuestiones del Estado, ya eso se ha perdido.” (titular de la cafetería CF4, mujer).

“Estoy más libre, mucho más libre, más independiente. [...] En un centro de trabajo uno es obligado, como uno llega a un centro militar: todo está planificado, seguir la administración, seguir el Partido, seguir el sindicato, aquí no existe eso.” (hijo del titular de la cafetería CF 1).

“Aquí gano mucho más y no tengo la presión esta de reunión, de comisiones, de muchas cosas, de horas y horas tiradas, de faltas, de que si te sancionan, que una reunión, ...”. (empleado de la cafetería CF5)

El negativo de la sensación de libertad adquirida mediante el abandono del trabajo estatal y el alejamiento del sistema de vínculos creados a partir de ello es, para algunos cuentapropistas, un sentimiento de fuerte presión resultante de la combinación de un proceso de aprendizaje de nuevos métodos de trabajo y de la iniciación en desconocidas lógicas micro-empresariales, con la idea de la hostilidad y de amenazas por parte de la autoridad de Gobierno. Nuestros informantes evidencian este factor como un elemento significativo de diferencia entre las ocupaciones pública y privada:

“En un trabajo propio, uno se siente esclavo. Esclavo por propio gusto, porque para poder triunfar en un lugar y tener un poco de éxito, tu tienes que tener muchas condiciones, trabajar muy fuerte y trabajar siempre, y estar pensando siempre en eso. [...] A mí siempre me ha gustado ser independiente, pero en realidad te digo que quien trabaja para otro no se siente igual que el que está trabajando en un negocio. Desde que yo me fui al vivero, que fue el primer trabajo que yo hice pagado, que no era mío, yo me sentí como en unas vacaciones. [...] Cuando tu vas a trabajar para el Estado, es tu salario, tu terminas a tal hora, en ese momento ya tu "reseteastes" y no tienes la preocupación de lo que va a ser.” Esta sensación de mayor despreocupación siguió, según nos cuenta nuestra informante, un inicial momento difícil de cambio laboral *“Yo me sentí un poco humillada. Porque yo siempre fui autónoma. Las cosas me gustaba organizarme yo.”* (arrendadora, CA 11, anteriormente a 1968 trabajadora por cuenta propia).

Al pasar de una ocupación originaria en su propio taller de reparación de medias y otros servicios de sastrería, a un empleo estatal, para volver, a distancia de tres décadas, a la gestión de

una propia microempresa, nuestra informante vive diferentes cambios en el aspecto de sus conocimientos y de los saberes técnicos necesarios para el oficio, pero también desarrolla nuevos modos de entender la actividad laboral. Cambia el lugar que le asigna en su vida, en términos de tiempo (el trabajo por cuenta propia le requiere “*estar siempre pensando en eso*”) y de espacio (la nueva actividad es en su propia casa). En las modalidades experimentadas, el trabajo se viste para ella de significados distintos y se convierte, a su vez, en generador de significados diferentes (a partir, por ejemplo, de la sensación de humillación que sintió en el momento del primer cambio).

Otros informantes ponen el acento con mayor fuerza en el elemento de constricción y responsabilidad que implica el empleo privado:

“Es la presión, la presión del Estado en las cosas. [...] Mayor ahora, porque antes me decían a mi “Tu tienes que poner este vaso todos los días allí”, a mi no se me olvidaba que el vaso ese iba allí. Yo mi trabajo lo mantenía conforme me lo pedían, y si podía mejorar algo lo mejoraba. Ahora tu no puedes mejorar nada ni empeorar nada, tienes que mantenerte allí y siempre están tratando de cogerte en algo, que sea una firma, que sea un borrón,...” (arrendadora, CA 8).

“Te sientes más libre cuando trabajas para otra persona, porque no son tus problemas, no son tus preocupaciones, cuando trabajas para una actividad como esta es más laborioso. [...] Ahora en este caso ya sí estás más amarrada, pero tienes más posibilidades de ayudar a tu familia, tienes más dinero.” (mujer, titular del paladar P1).

La coexistencia de una sensación de libertad personal y la asunción de las responsabilidades que corresponden a un puesto de dirección –aunque de una actividad pequeña y propia-, se reporta en una visión contrastante del “tiempo de trabajo”: a la vez que se evidencia como ulterior razón para una ocupación privada la posibilidad de un uso más libre del tiempo, desvinculado de horarios impuestos por autoridades ajenas, también se acusa el estiramiento de la jornada laboral más allá de las horas regularmente marcadas en los empleos públicos.

“Mi trabajo que tenía antes era un trabajo dirigido por otra persona, donde yo tenía que marcar una tarjeta a una hora por la mañana y a una hora por la tarde y ya terminé mi trabajo. Pero como esto es un trabajo diferente, está regido por mi y tiene horarios diferentes, yo tengo que velar porque todo funcione y todo se haga, estaba simple y llanamente estresado, en principio. Esta lógica de trabajo es mucho más difícil, para mi de entender, de la que yo tenía.” (titular del paladar P4, rentista)

Muchos cuentapropistas explican la superación de este contraste con la existencia de un vínculo directo entre esfuerzos prestados y resultados logrados, dedicación laboral y beneficios. Ello, que

como parte consustancial de la visión guevariana del trabajo (Cf. Guevara, 1970a) trató de ser implementado desde los años sesenta a través de la fijación de las “normas” laborales, acabó demostrando un éxito mayor en el modelo de trabajo por cuenta propia que en el estatal, hasta el punto de convertirse en un aliciente para el primero:

“En un trabajo normal cumples un horario de 8 horas, pero después de que termines las 8 horas ya, se acabó y fuera, y cobras un salario mensual. Yo no, yo no cobro así; yo cobro en dependencia de lo que yo hago. [...] Depende de la cantidad de trabajo que yo tenga, la cantidad de solvencia económica que yo tenga. De allí dependen todas las demás cosas que yo quiera hacer: que yo quiera salir a pasear, que yo quiera ir al cine... Está vinculado a mi trabajo.” (escultor, taller ART1)

Finalmente, el esfuerzo para lograr eficiencia y buenos resultados conduce a otro de los puntos que los mismos cuentapropistas indican como distintivos para su trabajo con respecto al estatal: una oferta superior en calidad permite alcanzar una mayor aceptación del público y ello se traduce en un resultado económico positivo en el cual se encuentra un motivo de realización laboral y personal.

“La oferta estatal nunca va a ser como un particular, jamás. El particular hace las cosas... ¿Que pasa? Que si yo hago las cosas con mala calidad pierdo clientela y pierdo dinero. ¿Que pasa con el Estatal? Al estatal le da lo mismo. El estatal tiene un sueldo, un sueldo básico, que a ellos lo mismo le da vender 5 croquetas que vender 20, entonces a ellos le da lo mismo.” (titular pizzería CF 11).

“Tu sientes que la gente te agradece lo que tu haces. Entonces esa es una cosa que, por lo menos en mi caso particular, me da satisfacción. Siempre me preocupo porque la comida salga con calidad, la hago más presentable en la cajita [...] Aquel de allí [cafetería estatal cercana] no le interesa si la comida quedó más buena o más mala, porque no es de él; el particular se preocupa por la calidad, por el buen trato, por una serie de cosas que no hay en el Estado.” (hijo del titular cafetería CF 1).

En síntesis, contribuyen a justificar la permanencia de los nuevos microempresarios en el espacio laboral privado razones económicas, de realización personal y profesional, de conquista de un espacio de autonomía relativa, la desvinculación de ciertos mecanismos de control social, nuevos modelos de gestión del tiempo y la efectiva existencia de una relación directamente proporcional entre esfuerzos y resultados. Todos ellos son indicados por nuestros entrevistados como elementos de diferencia entre el trabajo particular y el empleo estatal, lo cual en algunos casos conduce hacia el menosprecio de las anteriores modalidades de uso del tiempo y de los recursos

(humanos y materiales) y hacia el rechazo de la vieja forma de empleo. Ninguno se expresó mejor que el titular de la licencia de alquiler CA6, también fabricante particular de equipos eléctricos:

“Tengo que mirar con mucho desprecio las actividades que hacía antes. Una manera tremenda de perder el tiempo e ideal de gastar dinero a la humanidad. Todo lo que hacía antes. [...] Se trata de que tu en un trabajo estatal puedes invertir cualquier cantidad, puedes hacer cualquier cosa, y al cabo de los años, producto de toda la mecánica esta, todo lo que hiciste no existe. El resultado final de la inversión es botar el dinero. No hay continuidad, no hay acumulación de experiencia, no hay acumulación de conocimientos, no hay remozamiento del equipamiento, no hay mantenimiento del inmueble. O sea, puedes invertir cualquier cantidad hoy en una textilera, en una vaquería, en un centro de investigación, al cabo de cierto tiempo, porque las prioridades cambiaron, por múltiples causas, todo aquello que se hizo sencillamente no existe, es inaprovechable, solamente para reciclarlo como materia prima. Se perdió todo. Es una manera práctica y directa de coger el dinero y botarlo al mar, la riqueza botarla. Esto es el trabajo estatal en Cuba, en todos los sistemas y en todos los frentes, lo mismo en una panadería, que un hospital, que una escuela, todo. [...] Es por esto que ahora me resulta muy agradable trabajar y antes, mirando aquello, me parece un martirio, no sé como pude resistir aquello. Si me hubiera dado cuenta de eso antes, me hubiera dado de baja muchísimos años antes. [...] La sensación de no perder el tiempo y de no botar el dinero de la humanidad, esta es la cosa fundamental [de la nueva ocupación], la sensación de no perder el tiempo, saber que de todo esto que yo laboro son cosas sostenidas allí. Los productos que vendo son de primera calidad y las personas los usan, les duran muchos años, y yo cada vez tengo la vida más perfeccionada y hoy en día lo que me costaba antes mucho trabajo hacer lo hago con mucha facilidad, y todo prospera y progresa como en todas partes del mundo, excepto en la actividad estatal, que es p’atrás.”

Finalmente, evidenciamos como la permanencia en el sector por cuenta propia se justifica por razones que superan el deseo inicial de garantizar la subsistencia del propio grupo doméstico y que se encuentran estrictamente relacionadas con la percepción de importantes diferencias con respecto a la experiencia previa en el área estatal. La microempresa, pues, aparece a los ojos de nuestros informantes como el espacio para la realización personal *versus* una frustrada posibilidad de desarrollo profesional; el lugar de autonomía y mayores libertades *versus* la planificación y la rigidez que rige los centros estatales; un esfuerzo más intenso y retribuido *versus* insuficiente compensación económica; unas mayores presiones y exigencias *versus* absentismo y relajación; uso más eficiente de los recursos y del tiempo e intento de incrementar la calidad de la oferta *versus* derroche y falta de interés.

2.2 Modelo de organización de las microempresas.

Hemos definido el trabajo por cuenta propia en Cuba como el espacio para el desarrollo de la microempresa de base doméstica en la cual, junto con las “ayudas familiares” oficialmente reconocidas, se emplean varios trabajadores asalariados sin vínculos de parentesco con el titular de la licencia.

Se trata de unidades económicas estructuradas internamente según una jerarquía definida, que suele seguir criterios de consanguinidad y parentesco adquirido. El nivel de complejidad de la jerarquía depende del tipo de microempresa y de las tareas laborales que en ella se realizan; se relaciona con una determinada división del trabajo y una específica estructuración de las relaciones laborales en su seno. Una variable que influye en ello es el tipo de propiedad de la microempresa –unifamiliar, pluri-familiar, contrato de administración o sociedad-.

Diferencias apreciables se manifiestan entre un tipo de oficio y otro, resultando, en el conjunto, de mayor complejidad el trabajo en los restaurantes privados. Consideramos los últimos, pues, en un apartado específico.

2.2.1 Estructura jerárquica de las microempresas.

2.2.1.1 Restaurantes privados.

A través del estudio en profundidad de nuestras unidades de observación hemos comprobado que la figura del titular de la licencia no siempre coincide con la mayor autoridad en el grupo de trabajo. Cuatro son los casos en que se verifica una coincidencia: el segundo paladar, donde el titular es un varón, dotado de carisma y habilidad en los negocios; el tercer paladar, cuya titular dispone de igual carisma que el precedente además que de habilidades en la cocina, que la colocan en el centro de la vida del restaurante; el restaurante chino, administrado por una mujer que dispone del recurso étnico como elemento de legitimación de su autoridad; y el sexto paladar, un restaurante con un volumen de actividad reducido con respecto a los anteriores, en el cual el titular desde los momentos iniciales se ocupó de tejer las relaciones necesarias para su buen funcionamiento, es el propietario de la casa y el sujeto mayor en edad entre quienes (familiares directos y adquiridos) se emplean en el restaurante.

En estos cuatro casos, la escala de poder sigue la línea de descendencia materno/paterno – filial (en uno de ellos es relevante el lazo de sangre con el hermano). En el segundo paladar siguen al titular en autoridad y capacidad de decisión el hijo y la hija, mientras que la mujer –que

inicialmente prestó parte del dinero para las inversiones- se queda ajena a cuanto concierne la actividad del restaurante. Similar es el caso del tercer restaurante, donde el hijo es el “segundo” en la jerarquía; el marido de la titular murió hace pocos años y, aún cuando en vida, nunca tuvo parte activa en el restaurante. En el restaurante chino son los dos hijos quienes se ocupan de la dirección del restaurante en ausencia de la titular; el marido gestiona el área del almacén pero no sustituye la mujer en las decisiones administrativas ni frente a las autoridades. El titular del sexto paladar delega su autoridad en parte al hijo mayor y en parte a su hermano (no a su mujer). Los dos hermanos colaboraron desde el principio y decidieron juntos el nombre del restaurante sobre la base de unos recuerdos comunes de la infancia. A pesar de ello la jerarquía está claramente definida:

“Yo soy el jefe porque soy el dueño del paladar, pero todos somos jefes. Yo soy jefe un poquito más arriba. Todos aquí somos responsables de todo lo que pasa. La mayor responsabilidad cae en mi, porque, te puedo hacer un ejemplo, yo llevo la documentación, yo llevo los registros semanales que hay que llenar, allí hay que poner el dinero que se ingresa para una declaración jurada anual a final del año.”

Diferente porque más apegado a una concepción tradicional de las relaciones de género, es el caso del primer restaurante. La titular de la licencia comparte su autoridad con el esposo, que tiene un profundo conocimiento del oficio: *“Como es una cosa en equipo de familia no soy yo sola la que decido y es mi esposo prácticamente, porque es él el conocedor de esta actividad, porque es graduado de la escuela de gastronomía.”* El recurso del conocimiento y de la experiencia suplanta en importancia la consanguinidad y permite al marido no sólo la inclusión en la plantilla del restaurante –a diferencia de los cónyuges de los titulares del segundo y tercer paladar- sino sobre todo la adquisición de una posición de mando compartida. Los cónyuges son dueños respectivamente de recursos complementarios y fundamentales - la titular del inmueble y de la iniciativa, y el esposo de los saberes técnicos- lo que favorece un modelo compartido de autoridad. Les siguen en la jerarquía la hija y el hijo, responsables de la gestión del personal y del funcionamiento del paladar en ausencia de los padres.

En los tres casos restantes, los paladares cuarto, séptimo y octavo, cuya forma organizativa se aleja de la ley más que los otros, quien aparece como titular de la licencia y quien tiene las riendas de la microempresa no coinciden. En el cuarto paladar (el caso del subarriendo), el nombre del titular cubre la presencia de otro administrador (es un caso de subarriendo, muy raro en Cuba), que en virtud de un contrato informal con el primero dispone del restaurante según sus propios criterios, métodos e iniciativas. El administrador selecciona los trabajadores –con

exclusión de tres familiares del titular (la hermana y las dos sobrinas)-, y organiza entre ellos una jerarquía que le permite mantener un orden en una plantilla relativamente extensa (unos quince empleados) en sus frecuentes ausencias (él controla, además, otro paladar y una peluquería). En esta jerarquía, donde destacan los responsables de cada “área” –cocina, salón, almacén y caja - solamente dos individuos están unidos por lazos de sangre respectivamente con el titular y con el administrador: el padre del segundo (responsable de las cuentas y de la contabilidad), y la hermana del primero (al frente de la actividad al mediodía) representando en cada momento las dos partes del acuerdo. Con los demás, el administrador es unido por un lazo de confianza.

El séptimo restaurante, modelo de microempresa pluri-familiar, tiene en la cúpula de su organización jerárquica a los dos hermanos –la titular formal, enferma, y el titular “en funciones”- y al hijo de la primera. Quedan excluidos del proceso de toma de decisiones el marido de la titular –que no trabaja en el restaurante-, así como la mujer de su hermano –ayudante de cocina-.

Diferentes son las bases de la jerarquía en el más complejo modelo de dirección del octavo paladar, resultado de una sociedad entre el dueño de la casa (titular de la licencia) y un joven microempresario. Las decisiones principales son colegiadas y los beneficios repartidos entre los dos; les sigue en la escala de poder un hombre de confianza comprobada, el maître de la sala, que en ausencia de los dueños coordina la actividad de la cocina, la recepción de los clientes y el cobro; empleado de alta confianza es también el contable, al cual sucede el cocinero profesional. Este restaurante, que entre todos los casos estudiados es el que más se asemeja en organización y funcionamiento a las pequeñas empresas de las economías capitalistas, es el único donde la estructura de poder no se apoya sobre vínculos de sangre, sino sobre una confianza conquistada y el valor profesional demostrado.

2.2.1.2 Cafeterías/pizzerías, alquiler de habitaciones y talleres artesanos.

Más homogéneos como tipo de modelo y simples en estructura jerárquica, son los grupos de trabajo de las cafeterías, del alquiler y de las actividades artesanas.

En nueve de las doce cafeterías, el titular coincide siempre con el jefe del trabajo. La “ayuda familiar” (una sola es admitida por ley) suele ocupar el segundo lugar en la escala del poder, y a ella siguen los demás empleados. El género no tiene algún peso en la configuración de la jerarquía, ni tampoco lo tiene la edad de los miembros del grupo de trabajo. En todos los casos, a parte las excepciones mencionadas, la ayuda familiar es un consanguíneo: el hijo en la primera y

cuarta cafetería, el cónyuge en la segunda, séptima, octava, novena y duodécima, o un primo en la quinta.

En las cafeterías que difieren de este modelo, el mando pasa de las manos de la titular (siempre es una mujer) a las del hijo (CF3), del marido (CF6) o hacia una estructura colegial (CF10). En la primera de ellas, el hijo es quien controla la venta, gestiona la compra a través de la red de dulceros-abastecedores, determina el tiempo de trabajo y coordina la división de las tareas laborales entre los demás miembros de la microempresa, debido a la discapacidad física de la titular (*“Nadie manda. El que más dispongo soy yo, que soy el que vendo”*). Si él decide tomar uno o más días de descanso, la microempresa para temporalmente la actividad. En cuanto a los asuntos domésticos, se sigue la misma dinámica: el hijo, como mayor responsable de la economía del grupo, orienta las principales decisiones, aunque las inversiones son colectivas y comunes los beneficios que ellas aportan.

En la sexta cafetería, estamos en presencia de una familia anclada a un modelo tradicional de relaciones de género, donde quien dispone en los asuntos tanto laborales como domésticos es el “hombre de la casa”. En la décima, la forma pluri-familiar de la microempresa y la horizontalidad de su estructura, diluye la gestión del poder entre los tres componentes.

El alquiler de habitaciones requiere un empleo menor de fuerza de trabajo, por lo cual se simplifica notablemente la estructura laboral de las microempresas dedicadas a ello. Los/las titulares de las licencias, con completa independencia del género, son quienes administran el negocio del alquiler, quienes toman las decisiones principales acerca de ello, quienes tienen gestión plena y exclusiva de las ganancias que produce y quienes deciden alrededor de las inversiones y de los gastos. En tres casos ellas/os son ayudados por los cónyuges (CA2, CA9, CA11), que se encuentran en una posición de subordinación, en dos casos rehúsan de su colaboración (CA7 y CA8), y cuando solos recurren de modo mayor al empleo de asalariados (CA3, CA4, CA5).

Los esposos/as son también los principales trabajadores de los talleres de artesanía (los hermanos en el taller para la producción del calzado), junto con otros empleados o solos, y siempre bajo la dirección del artista o artesano. La estructura de estos centros de trabajo es simple: el “Creador Independiente” es quien organiza el trabajo y gestiona los asuntos económicos, mientras que los demás ejecutan las tareas que les son asignadas.

2.2.2 División del trabajo.

Una declaración común a casi todos los titulares y los empleados de las microempresas entrevistados es la completa intercambiabilidad de funciones entre los componentes del grupo de trabajo. Frases como “*todos hacemos de todo en dependencia de lo que haga falta*” esconden la efectiva división del trabajo existente. Ella es más definida cuanto mayor es el grado de especialización requerido a los trabajadores, en actividades con un nivel de complejidad más elevado y donde es necesaria la realización de una pluralidad de tareas distintas: los restaurantes, las cafeterías y pizzerías que presentan una oferta más sofisticada y los talleres artesanos que se dedican a la producción de calzados y de lámparas.

En todos estos casos, la división del trabajo se ha ido afinando después de un período inicial de aprendizaje “por ensayo y por error” del oficio, en el cual cada trabajador iba experimentando sus habilidades en la tarea que cada vez hacía falta cubrir. Los titulares de las licencias pasaron pronto de un trabajo de ejecución de las labores más básicas, en la cocina, en la preparación de las habitaciones o en los talleres, a trabajos de dirección de estas mismas funciones realizadas por parte de empleados asalariados. Ahora, aún cuando vuelven a los puestos originarios, lo hacen temporalmente y en coincidencia de alguna ocasión particular: la llegada de los inspectores, la recepción de algún huésped de excepción, el ensayo de alguna receta nueva o la preparación de piezas complejas o de especial valor artístico.

Hemos relevado la existencia de unos modelos básicos compartidos de división del trabajo para las distintas actividades.

a. En los restaurantes privados el trabajo se organiza en tres áreas: la cocina, el salón y el almacén. En cada una de ellas las tareas son definidas y asignadas a distintos trabajadores, contratados por el titular a tales propósitos. En algunos casos se emplean cocineros profesionales y camareros con formación específica recibida por la escuela nacional de turismo y hostelería. Otro puesto de trabajo presente en la mayoría de los restaurantes es el de “portero”, parqueador y/o vigilante de los coches y del ingreso. El salario que cada cual recibe se mide en relación a la complejidad de su trabajo, a la antigüedad en la empresa y a la posibilidad de recibir o no propinas.

Además de la preparación profesional, en la asignación de los contenidos del trabajo tiene un cierto peso el género. Dos son los modelos identificables. En el primero, el contacto con el público es reservado casi exclusivamente a empleados de sexo masculinos, mientras que las trabajadoras de sexo femenino se ocupan de tareas secundarias en la limpieza o como ayudas de cocina (cinco de los ocho restaurantes: P1, P3, P5, P6, P8). Las explicaciones dadas a esta

división sexual del trabajo son variadas: en el primer y el octavo paladar, de alta categoría, se quieren transmitir las ideas de seriedad y profesionalidad, encarnadas en la figura masculina; en el restaurante chino se justifica la preferencia de empleados varones por los esfuerzos físicos requeridos (las mesas se encuentran colocadas en tres plantas); en el tercer y sexto paladar son las mismas trabajadoras que huyen del contacto con el público y, apegadas a criterios tradicionales, le consideran tarea más apropiada para sus compañeros. El segundo modelo muestra características contrarias: la plantilla se compone por una mayoría de mujeres, ocupadas tanto en la cocina como en el salón. En estos paladares (tres en total: P2, P4, P7), donde la propuesta culinaria dominante es criolla, se trata de transmitir la idea de un lugar acogedor y tradicional, con atmósfera relajada; los titulares opinan que la presencia femenina visible transmite mayormente esta idea.

b. Las cafeterías siguen un esquema más simple, en el cual se reporta una división sexual del trabajo muy semejante a los casos precedentes. Las áreas laborales son dos: la cocina y el mostrador. Las materias primas, cuya compra es casi siempre diaria y menor en cantidad y tipo con respecto a los restaurantes, se almacenan en la cocina; para ello no es necesario emplear una persona y reservar un lugar específico. En el primer modelo (seis cafeterías: CF1, CF3, CF 8, CF9, CF11, CF12), independientemente del sexo del titular, trabaja en contacto con el público un hombre, vendiendo en el mostrador o en un quiosco cuanto han cocinado las mujeres (solas o con otros hombres). Se sigue en ello un modelo tradicional de división de los espacios entre sujetos de sexo distinto. Otro modelo ve la distribución contraria: la venta es tarea femenina y la cocina masculina o mixta (tres cafeterías: CF2, CF5, CF10). Esta inversión se justifica por un criterio práctico: la menor habilidad comunicativa y de trato con el público demostrada por los varones del grupo con respecto a sus compañeras. Finalmente, un tercer modelo es constituido por las cafeterías donde es la mujer quien prepara sola los productos y los vende, mientras los hijos la ayudan con las compras o la sustituyen temporalmente (CF 4, CF6) y en un caso (CF6) el marido ejerce una función de supervisión.

c. Todavía más básica es la estructura de división del trabajo en la actividad de alquiler. En todos los casos (menos en la primera casa, donde estas funciones son delegadas desde la titular a las hijas) el/la titular de la licencia es quien se encarga directamente de recibir las reservas y ejercer como principal anfitrión de la casa. Las demás funciones (preparación del desayuno o de las comidas, limpieza de los cuartos, lavado de la ropa y planchado, etc.) son delegadas a empleados especializados: si el volumen de actividad es elevado, una persona se encarga de la limpieza de la casa, otra de lavar y planchar y una tercera de la cocina; cuando la afluencia de clientes es más reducida, estas tareas las realizan solamente una o dos personas.

d. Igualmente simple es la división del trabajo en los talleres de artesanía, en los cuales todo se subordina a las capacidades del “Creador Independiente”. Aquí también podemos distinguir entre dos grupos. En el primero, los fabricantes de zapatos y lámparas elaboran el diseño de los modelos a producir y se ocupan de su colocación en el mercado, mientras que delegan la ejecución de las piezas casi totalmente en los empleados. Las tareas laborales son parcelizadas, claramente definidas y asignadas a cada cual: hay quien se ocupa del corte de la piel para el zapato, quien cose las distintas partes y quien pone la suela, así como hay quien funde el hierro, quien da la forma al cristal y quien suelda las varias piezas de la lámpara. El segundo grupo es constituido por los artesanos en la escultura, la orfebrería y la cerámica y por los pintores (que se reconocen como artistas); ellos tienen un grupo de trabajo menos estructurado, trabajan solos, con la ayuda de un compañero y de algunos asalariados de modo intermitente. A ellos piden colaboración en la materialización de sus ideas, les encargan de realizar el trabajo en bruto para después afinarlo o de reproducir algunas piezas que tuvieron buena venta. En estos talleres, donde a diferencia del grupo anterior no se realiza una producción “en serie”, no hay una división tan rígida de las tareas laborales.

2.2.3 Relaciones laborales.

La existencia de una jerarquía construida, en los niveles más elevados, sobre criterios de consanguinidad; la elevada participación en las actividades productivas de miembros ajenos al grupo doméstico, aunque simulando su pertenencia a ello por cuestiones legales; y, finalmente, la presencia de una división del trabajo en la mayoría de los casos clara y definida, constituyen los elementos distintivos de las jóvenes microempresas cubanas. En su centro se encuentra una figura dotada de carisma y/o de especiales recursos económicos, cognitivos o relacionales, que reúne alrededor suyo un grupo de trabajadores mediante la estipulación de acuerdos informales.

Aún cuando su presencia en la microempresa es legalizada gracias a la existencia de lazos familiares directos o por la convivencia (real o ficticia) con el titular, de cara a la ley hay una completa ausencia de relaciones de trabajo. Con excepción de los restaurantes del barrio chino, para los cuales es previsto el empleo de mano de obra asalariada, los empleados de las microempresas cubanas actúan en un contexto de plena informalidad.

Las relaciones laborales que se plasman en el espacio económico privado se inscriben, pues, en los registros irregulares y tienen diferentes expresiones según la posición de cada trabajador en la jerarquía laboral y con respecto al titular.

2.2.3.1 El primer nivel: relaciones de trabajo “titular – empleados”.

Una relación de tipo salarial define la posición asimétrica entre el administrador de la microempresa y la mayoría de los trabajadores, y confirma la estructura claramente jerarquizada de estas entidades por cuenta propia.

La relación de trabajo se apoya sobre acuerdos verbales que se rigen por el criterio de la reciprocidad. El alto nivel de informalidad que envuelve las microempresas en varios de sus aspectos (desde la organización del trabajo, al abastecimiento, al pago de los impuestos) impone para la supervivencia de las mismas la creación de un grupo en el cual los valores de la fidelidad y la confianza recíproca entre la dirección y los trabajadores ocupan un lugar primordial. Se fomenta en los trabajadores un espíritu de pertenencia e identificación con la microempresa y con la actividad laboral que realizan en ella.

Por una parte, la ausencia de un sistema de tutela sindical y de unas normas que establezcan la remuneración y el horario de trabajo para unos individuos que no son reconocidos oficialmente como asalariados, deja al titular de la licencia la libertad discrecional de determinar la duración de la jornada laboral, las tareas y la retribución de sus empleados. La jornada de trabajo suele ser de 12 ó 13 horas en días alternos o, en menos casos, de 7-8 diarias; no se prevén vacaciones pagadas ni permisos por enfermedad. Además, los trabajadores están sujetos a la decisión arbitraria de sus empleadores en cuanto al “despido”. Tales elementos, expresión de la fuerza de los titulares, son equilibrados por otros a favor de los asalariados. Ellos conocen casi todos los mecanismos de funcionamiento de la microempresa, la cantidad promedio de los ingresos, el número aproximado de clientes, la procedencia de los insumos, la cadena de abastecedores y, sobre todo, las irregularidades que impregnan las prácticas económicas y los mecanismos de trabajo. Ello, si por una parte les permite reaccionar prontamente en caso de inspecciones y les convierte en una base de apoyo para el cuentapropista, por otra les torna en una posible amenaza.

De este modo, es de interés de los dueños crear una plantilla estable en la mayor medida posible; para ello, tratan de garantizar un buen sueldo a sus empleados y un trato tolerante frente a las infracciones que los trabajadores realizan (especialmente frecuentes en los restaurantes por el robo de alimentos). La experiencia de los primeros años enseñó a nuestros microempresarios que una actitud diferente podía conducir a denuncias por parte de los empleados despedidos y a la necesidad de tener luego que negociar con ellos. Significativa nos parece la observación de uno de los socios del octavo paladar (que luego comprobamos ser compartida por los microempresarios más exitosos) acerca del trato con los asalariados. El sostiene que hay que intentar entender el trabajador a partir del contexto sociopolítico en el que se encuentra inserto,

del proceso de socialización de que ha sido participe y de la situación concreta en que vive; es conciente de la dificultad de un cambio en el modo de entender el trabajo y realizarlo, sobre todo, por parte de los trabajadores de más avanzada edad.

La configuración de estas relaciones de trabajo en la microempresa está entonces condicionada al establecimiento de lo que fue definido por M. Sahlins (1972) como “reciprocidad equilibrada” (Cf. Cap. 1): la garantía del mantenimiento de un puesto económicamente más ventajoso con respecto a empleo estatal ofrecida por el titular del permiso de trabajo por cuenta propia se intercambia con la lealtad que los trabajadores le otorgan y con su colaboración en la construcción de coartadas frente a los controles de las autoridades. La confianza del primero se apoya en la fidelidad de los segundos, y ello está en el origen de la generación de unos vínculos de dependencia de tipo clientelar entre individuos en posición asimétrica con respecto a los medios de producción: el “favor” originario (Auyero, 1997) que fundamenta la contratación inicial, es el medio con el cual el empleador rescata de la crisis económica a sus trabajadores, convirtiéndose en su punto de referencia. A este individuo ellos suelen acudir si necesitan algún tipo de ayuda, se comprometen con sus objetivos y desarrollan un sentimiento de identificación hacia su microempresa.

Los lazos afectivos, de amistad o reconocimiento, que unen los empleados a sus empleadores, son alimentados por las ventajas económicas que proporcionan. De este modo, las relaciones de sangre y amistad que operaron inicialmente como elementos de atracción de la mano de obra, posteriormente han permitido mantener la cohesión en el grupo de trabajadores, y han actuado de base para la consolidación de la microempresa.

2.2.3.2 La selección del personal: criterios y exigencias.

En tal contexto, donde elementos de formalidad e informalidad se mezclan dentro del marco de la segunda economía, la captación de fuerza de trabajo se desarrolla a través de redes de relaciones personales y de “canales de confianza”. Este proceso sigue, pues, las líneas del parentesco, de vecindad o las recomendaciones de amigos cercanos.

Los criterios que orientan la búsqueda del personal responden al propósito general que distingue las modalidades de actuación de estos microempresarios: desde que el trabajo por cuenta propia se convierte, para la mayoría de los que habían empezado tentativamente a practicarlo, en una opción con ciertas perspectivas de futuro –aunque de corto y medio alcance- nuevos valores se ponen en el centro de sus estrategias laborales. La persecución de la eficiencia en los procesos de trabajo, en el uso del tiempo (*“Yo lo que reduzco es el período de trabajo, pero me aumento el*

trabajo diario. Es más rentable”, escultor, taller ARTI) y de los recursos materiales, la aplicación del criterio de la rentabilidad en la contratación de mano de obra y el logro del máximo beneficio mediante una relación favorable entre los gastos de la producción y los ingresos de las ventas, constituyen los pilares de sus estrategias.

Ello, que ha de entenderse a partir de la comprensión de algunos rasgos esenciales de los trabajadores “contratados”, como su socialización en un contexto socialista y su hábito a comportamientos económicos plasmados sobre lógicas de redistribución centralizada de los recursos, está en la base de la construcción de los modelos ideales de dirección de la actividad y del personal empleado por parte de los titulares.

El hijo del dueño de uno de los más prósperos paladares capitalinos (el segundo) nos ilustra un criterio básicamente compartido por los demás cuentapropistas:

“El criterio principal sobre el cual mi padre hace palanca es la necesidad, no el placer para el trabajo. Hay gente que no tiene tanta necesidad económica y que a pesar de ello desea trabajar en un paladar por el prestigio de ese trabajo, por las relaciones que allí se pueden desarrollar, por los lazos que a menudo hay con el mundo artístico o diplomático, entonces por toda una serie de recursos a los cuales este tipo de trabajo puede dar acceso. Busca un trabajador con necesidad porque rinde más y está más motivado.”

Dos cuestiones sobresalen de la cita. La primera es el palidecer de la visión idealizada del trabajo como actividad placentera; la motivación del trabajador cae en el ámbito de las necesidades económicas, que son explotadas por el empresario. La segunda es la dotación de prestigio para un empleo de baja calificación pero insertado en el marco de la economía privada: este punto introduce un fenómeno que en Cuba está adquiriendo dimensiones crecientes, el de la descualificación profesional y de la inversión de los criterios de valoración social para las actividades profesionales. Considerándose como única variable válida para evaluar la calidad de un trabajo los beneficios económicos que ello puede generar, es objeto de mayor estimación un cualquier empleo en el área por cuenta propia (que, recordamos, excluye la práctica de actividades profesionales y la participación de titulados universitarios en su especialización) que una ocupación de alta calificación en el sector público. A este respecto, la socióloga cubana Mayra Espina habló de un cambio en los patrones de la movilidad social durante la fase corriente de la transición cubana, que incluyen “la apertura de nuevas rutas de movilidad, clausuradas o muy estrechas anteriormente”, como el desplazamiento desde el sector estatal hacia el no estatal con el paso de un trabajo profesionalmente cualificado a un oficio (Espina, 2003: 38). Otros

científicos sociales hicieron referencia al concepto de “pirámide social invertida”, que ya tuvimos ocasión de analizar en el segundo capítulo.

A parte el criterio de la necesidad económica, otros requisitos son perseguidos por los empleadores. Entre ellos destaca el conocimiento de varios idiomas, que indica la voluntad de buscar una mayor apertura hacia el mercado extranjero y una inserción más ágil en el sector turístico, la formación en la escuela de hostelería y turismo, de cocina, de artesanía o estudios en la academia de arte. La capacidad de actuar con destreza en casos de urgencia (esconderse, camuflarse como visitas a la casa o mecánicos ocupados en arreglar un viejo coche, etc.), como en ocasión de las inspecciones inesperadas, es otra de las características preferidas por algunos empleadores. Finalmente, se indican como preferenciales un conjunto de cualidades que denotan el deseo de optimizar la fuerza de trabajo empleada y maximizar la eficiencia de la empresa. Ellas son indicadas por la administradora del restaurante chino como:

“... iniciativa, creatividad, disciplina, hay que tener puntualidad, cumplir la norma de trabajo, el contenido institucional que han acumulado en sentido general, la cultura en el trato, que nosotros velamos mucho por eso. Cuando hay un incumplimiento de manera irresponsable, como decimos nosotros los cubanos "nos embarcan en el trabajo", queda fuera, y se lo decimos del primer momento. [...] Aquí llevamos una bolsa de trabajadores, nosotros siempre tratamos de investigar porque hay que investigar quién es la persona, de dónde viene, porque nosotros aquí todos los medios, hasta los clavos, nosotros los hemos comprados y nosotros tenemos que llegar siempre con ellos. Uno debe de hallar el más responsable, porque nosotros tenemos que poner nuestras cosas como en nuestra casa, como una prolongación de nuestra casa, en manos de las personas que sean confiables. [...] Nosotros, como es obvio, tratamos de simplificar y hacer eficiente a cada hombre que tenemos aquí, porque en definitiva aumentar los costos no es nuestra política, porque tenemos menos ganancia. En el caso particular este, que es un local tan pequeño, mucha gente lo que hace es estorbar, porque cuando hay mucha gente y cada cual no tiene dosificado su tiempo lo que hace es estorbar.”

Vuelve, en la cita, el tema de la confianza en los procesos de contratación del personal: se investiga al aspirante empleado cuando no es conocido y, una vez que es parte de la plantilla, se le intenta transmitir un sentido de la propiedad, hacia los medios de trabajo y hacia la actividad en sí, percibida como una “prolongación” de la casa. La traición de esta confianza es respondida con el alejamiento del grupo, un despido. La limitación de los costes, y en específico del de la mano de obra, es otro elemento distintivo de la forma de trabajo en estas microempresas.

Parecen reproducirse en el contexto cubano algunos fenómenos que hemos indicado de tendencia global, aunque más directamente relacionados con las economías neoliberales: la búsqueda de la optimización del tiempo de trabajo del personal asalariado para disminuir los costes de producción y aumentar los beneficios para el microempresario, y la pérdida de garantías contractuales y de protección laboral por parte de los empleados. Las causas del segundo fenómeno, en el caso del trabajo en Cuba se adscriben a motivos de orden político-ideológico y proceden del rechazo, por parte de las instancias dominantes, de la formación de un tejido pequeño-empresarial estructurado. Es lo que además explica la inscripción del trabajo por cuenta propia en el espacio de la segunda economía.

Finalmente, queremos señalar que la observación de la composición racial de las microempresas nos sugiere que otro criterio empleado por los cuentapropista (aunque nunca explicitado por los mismos) a la hora de seleccionar el personal es el color de la piel. Pudimos comprobar que la plantilla se compone de trabajadores negros o mulatos cuando la titular es negra, en los demás casos son preferentemente blancos.

2.2.3.3 Salarios.

Las “ayudas familiares” legalmente inscritas en el registro de la ONAT (Oficina Nacional de Atención Tributaria) y los empleados clandestinos, se encuentran en igual posición de irregularidad a la hora de recibir una compensación monetaria para su trabajo: ninguno de ellos es reconocido por las autoridades como trabajador asalariado.

Variaciones notables interesan el monto de la retribución según el sector de actividad y, entre las microempresas de un mismo grupo, en función del modelo de organización, del volumen de ingresos y el dinamismo económico de cada cual. Entre los trabajadores por cuenta propia que actúan tanto en el circuito del CUC como del peso cubano, la escala salarial se organiza en función de la proximidad de los trabajadores al titular en términos de confianza y antigüedad en el trabajo, y de la importancia de las tareas que realizan.

En una minoría de casos se habla de una “bolsa común” (en el primer paladar, en el alquiler si es una actividad familiar, y en las cafeterías cuando llevadas por los cónyuges), administrada por el/la titular de la licencia. En función del monto de los ingresos realizados y de las inversiones previstas, se establece una cantidad de dinero disponible, que viene destinado a cada cual en relación a sus peticiones, cuando son consideradas oportunas y legítimas. De ello quedan excluidos los demás empleados, que no pertenecen al grupo doméstico. En un segundo grupo de casos, se realiza un reparto de las ganancias entre el titular y sus hijos/hermanos y el cónyuge, de

modo proporcional al esfuerzo laboral realizado (tercero y séptimo paladar y tercera cafetería), después del pago de la licencia, de los abastecedores y de los empleados: *“Como todos trabajamos juntos, todos somos muy unidos, nos repartimos la ganancia entre los tres y los gastos son entre los tres. Todo lo que ganamos, todo es entre los tres.”* (hijo de la titular de la cafetería CF3). En tales casos, las decisiones y las responsabilidades sobre la actividad se toman de modo colectivo. Una tercera fórmula es cuando el titular establece una compensación para sus trabajadores más cercanos, como los hijos, en dependencia de las ganancias de período: *“Repartimos los ingresos, no en partes iguales porque yo soy el dueño, pero se reparten los ingresos. Cuando nos va mal, pues... nunca nos va mal. No lo establecemos, depende. Se promedia con la semana, se hacen las inversiones, y yo soy el que lleva las cuenta también, los gastos, como está funcionando.”* (titular del segundo paladar).

Los sueldos se pagan diariamente o semanalmente, para permitir el cumplimiento de objetivos económicos de corto y medio alcance, en respuesta a estrategias que se distancian, a veces de modo sensible y a veces sólo levemente, de la subsistencia.

Si excluimos los trabajadores con los cuales el titular comparte las ganancias porque son colaboradores más cercanos (hijos, cónyuges, hermanos, socios), mediante una división en partes establecidas por el mismo o una “bolsa común”, podemos reunir en los siguientes grupos los modelos salariales:

Restaurantes privados:

Grupo 1: 20-25 CUC diarios para los trabajadores de mayor confianza o que ocupan un puesto de trabajo de especial relevancia (la mayor parte trabajan a días alternos), con excepción de un chef de cocina que, cuando trabaja diariamente y en casos muy particulares (paladares P4 y P8), puede alcanzar los 800-1000 CUC mensuales; 5 CUC para los demás (camareros de menor antigüedad, cocineros no profesionales, ayudantes de cocina, portero, almacenero, etc.). A este grupo pertenecen los paladares de categoría más elevada en la muestra, cuatro entre los más conocidos de La Habana: paladares P1, P2, P4, P8.

Grupo 2: 5 CUC diarios para cada trabajador en los paladares de mediana categoría (paladares P3, P6) y 2 CUC para los que tienen una clientela de menores ingresos o un volumen más limitado de actividad (restaurantes P5 y P7).

La aplicación de algunos mecanismos de estimulación responde a la búsqueda del incremento de la eficiencia de los empleados: donde el sueldo es de 1-2 ó 5 dólares diarios, la propina constituye una parte igual o mayor que el sueldo, de modo que el trabajador puede ganar hasta 6-7 CUC al día. Se trata, en estos casos, de un sistema muy dependiente de las propinas, y con una alta variabilidad en función del día y de la afluencia de los clientes. Con ello los dueños tienen un doble propósito: evitar gastos excesivos de personal en caso de ausencia de clientela y estimular la prestación de un buen servicio por parte de sus empleados. El reparto entre los empleados de las ganancias de la venta de productos traídos por ellos mismos (frecuentemente el postre) es otro mecanismo de estimulación.

En los restaurantes de categoría superior, donde los sueldos son de 20-25 dólares diarios o 300-400 mensuales, se establecen “premios” para cada botella de vino vendida o para un número mínimo de cócteles servidos.

Cafeterías/pizzerías:

Más homogéneo es el sistema retributivo en este segundo grupo de actividades. El cobro es diario y oscila alrededor de los 40-60 pesos cubanos (equivalentes actualmente a 1,5-2,5 CUC). En las cafeterías que tienen un volumen de actividad constante se trata de una cantidad fija (cafeterías CF1, CF2, CF5, CF9), cuando la colaboración no es vinculada a un horario estable hay ligeras variaciones en dependencia de las horas trabajadas (cafetería CF3), y cuando prima la voluntad de estimular la producción se establecen diferentes niveles de retribución en función de la venta (cafetería CF11).

También existe un sistema de compensaciones extra-salariales:

“No es explotación del hombre por el hombre. Entonces les doy desayuno, almuerzo, comida, todo lo que ellos consuman sin limitaciones, lo que deseen comer de lo que hay allí y a fin de año les hago una guirnalda, una cesta con turrónes, vinos, 20 dólares, o sea, le hago un presentito para que pasen las fiestas.” (titular cafetería CF2).

En el caso en que se “subcontraten” servicios al exterior de la microempresa, las compensaciones rondan los 20-80 pesos diarios (20 pesos cubanos diarios el hielo o 500 pesos semanales las cajitas de cartón para la comida a llevar).

En algunos casos, como la pizzería CF11, se establece un modelo de retribución incremental en función de la producción: se paga al trabajador 30 pesos diarios si se venden de 1 a 100 pizzas, 60 pesos hasta 210 pizzas, y así subiendo.

Alquiler.

El pago a los trabajadores que se ocupan de la limpieza de la casa y del lavado y planchado de las sábanas y toallas se calcula sobre una base mensual que varía de 30 a 40 CUC, según el número de habitaciones ocupadas y de clientes hospedados. Cuando se ofrecen a los huéspedes servicios adicionales de lavandería, el pago medio es de unos 10-15 CUC semanales y para los servicios de cocina la retribución es en dependencia del número de comidas servidas (2-5 CUC por persona). Los trabajadores que dan servicio de mantenimiento reciben para su obra 1-2 CUC la hora.

Talleres de artesanía.

En todas las microempresas estudiadas, los ingresos semanales/mensuales son altamente variables y dependen del tiempo dedicado a la producción, de las posibilidades de acceder a las materias primas necesarias y de la presencia o no de las condiciones adecuadas para la producción (fluído eléctrico sin interrupción), así como de la disposición de los canales de venta (mercados, ferias nacionales e internacionales, exposiciones, galerías, etc.).

Cuando, además de los cónyuges, son empleados otros trabajadores, se aplica un sistema de pago en función de las piezas fabricadas (lámparas, zapatos, objetos de cerámica, esculturas).

Como ejemplo presentamos el caso de los empleados del taller de producción de zapatos. Se calcula el precio de la mano de obra necesaria para fabricar cada par de zapatos sumando el precio fijado para los distintos pasos (por ejemplo 85 centavos de dólar para cortar la piel, etc.). Por término medio, el precio de la mano de obra para un par de zapatos es de 4-6 CUC; pagado este dinero a los trabajadores (que lo dividen entre sí), el titular dispone del zapato para venderlo a la cantidad que estima conveniente, y que finalmente resulta de una negociación con el vendedor¹⁷².

Generalmente, el sueldo diario de cada empleado ronda los 2 - 5 CUC.

En el conjunto de la muestra, los niveles salariales se pueden reunir en tres grandes grupos:

- 1) Grupo 1: 20 – 25 CUC diarios para los empleados “especiales” en los paladares del primer subgrupo;

¹⁷² En el caso de los zapatos, el vendedor se suele quedar con 5 CUC por cada par vendido, de modo que al productor, quitando el coste de la mano de obra, quedan una media de 10 CUC. A ello tiene que sustraer el coste de las materias primas,

- 2) Grupo 2: 5 – 10 (incluyendo las propinas) CUC para los empleados “comunes” de los paladares;
- 3) Grupo 3: 2 – 5 CUC diarios para los trabajadores de las cafeterías, alquiler de habitaciones y talleres artesanos.

Una comparación con el valor medio del sueldo mensual de un trabajador en una entidad estatal (284 pesos cubanos, equivalentes a unos 12 CUC; ONE, 2006), indica que en el espacio privado un trabajador puede recibir un salario que es de 6 a 30 veces superior, con muy excepcionales picos máximos de más de 60 y mínimos de 2,5 veces.

2.2.3.4 Motivos y vinculación de los trabajadores asalariados en las microempresas.

De lo anteriormente visto emerge que el empleo en el sector privado es una opción a la que se accede a través de canales no convencionales –redes de parentesco, amistad o círculos de confianza- y que da acceso a niveles de ingresos heterogéneos –en función de la rama de actividad- aunque siempre superiores a los que proporciona un empleo en el área laboral estatal. Ello favorece el establecimiento de un tipo de vinculación peculiar entre los empleados y el empleador, y de los primeros con los objetivos de la empresa.

En la mayoría de los casos estudiados hemos encontrado un alto grado de compromiso con su trabajo. Estos trabajadores, aunque no son titulares de ninguna licencia, se identifican como “cuentapropistas” y describen su integración laboral en un espacio con reglas distintas de las propias del sector estatal como contrastante con su experiencia anterior.

No obstante el empleo en la segunda economía en Cuba presenta una alta precariedad en cuanto a ausencia de poder contractual, amparo sindical y posibilidad de jubilación, es considerado por este grupo como una opción deseable muy por encima del empleo estatal.

De sus discursos y de sus prácticas emerge una percepción del “riesgo” mínima aplicada al trabajo por cuenta propia, que al contrario es asociada a la perspectiva del regreso a una ocupación estatal, aunque segura y tutelada. La retribución desempeña un rol determinante en ello y parece anular otros valores: como respuesta a estrategias económicas a corto plazo, la ventaja monetaria inmediata gana sobre la estabilidad y la protección del empleo en el ámbito público¹⁷³ (que durante más de 40 años han sido el pilar de las políticas laborales del Gobierno) y supera las exigencias de realización profesional en individuos altamente cualificados en otros sectores.

¹⁷³ Recordamos que el empleo en el sector privado no excluye a estos trabajadores de los beneficios asistenciales de la Revolución: salud y educación gratuitas, libreta de racionamiento, vivienda, etc.

Estos trabajadores se enfrentan desde los primeros días a un proceso de aprendizaje de nuevos conocimientos y a la adquisición de nuevas bases culturales relacionadas con el trabajo. Los vínculos de tipo clientelar que a menudo les unen con los titulares de la microempresa, y la base de confianza y fidelidad que sostiene el marco informal de la relación de trabajo, les conducen a mirar a sus empleadores como puntos de referencia y como modelo al que aspirar.

La figura del “trabajador precario”, tal como lo define Bilbao (1998), de un sujeto imposibilitado en hacer planes de vida a largo plazo y caracterizado por un sistema de marcada incertidumbre económica, se encuentra en parte reflejada en los asalariados de las microempresas cubanas, y en parte superada por los mismos. La aceptación por parte de los trabajadores cubanos de un sistema de desprotección laboral es resultado de una elección racional basada en una proyección de futuro de corto alcance, y es parcialmente suavizada por medio de la integración en una estructura de relaciones de confianza y reciprocidad. Similar es, entonces, la pérdida de las garantías institucionales, de la seguridad y de la estabilidad que acomuna a estos asalariados con el “trabajador precario” de las economías de mercado, pero diferente es la imagen que ellos tienen de los nuevos empleos en el sector privado: no son puestos de trabajo objeto de crítica y rechazo, sino de deseo.

2.2.3.5 El segundo nivel: relaciones de trabajo titular – hijos/hermanos/cónyuge.

Relaciones laborales de tipo distinto se establecen entre el titular de un permiso de trabajo por cuenta propia y sus colaboradores más cercanos en grado de parentesco, miembros del mismo grupo doméstico: los hijos y hermanos entre los consanguíneos, y el marido o la mujer. Excepcionales son los casos en que ellos son considerados al mismo modo que los demás trabajadores asalariados: en la muestra es así en el sexto restaurante, donde el hijo, la mujer, el hermano y la cuñada son los únicos empleados, y en el taller de fabricación de zapatos, en el cual los hermanos del titular son tratados como comunes asalariados.

Los demás casos estudiados demuestran la existencia de relaciones laborales con matices diferentes, en una escala que va desde la cesión del poder del titular de la licencia a su cónyuge/hermano/hijo, hasta la subordinación de los últimos.

El primer extremo es el de la titularidad “ficticia”, donde el proceso de toma de decisión pasa a manos de otro miembro del grupo doméstico: se trata de la modesta cafetería CF6, en la cual la autoridad de la titular palidece frente a la voz mandante del marido, y del negocio del alquiler CA1, en el que la dueña se somete a la mayor capacidad de dirección de las hijas. Siguen en la gradación las actividades de trabajo por cuenta propia donde hay una coparticipación en los

procesos de decisión y una división igualitaria del poder; el titular comparte la administración de los recursos, la dirección del personal empleado y las ganancias con el cónyuge o el hermano. En la muestra se trata del primer restaurante, ya que Sara se apoya en el marido experto en el oficio, y del séptimo, donde la dueña delega sus principales funciones al hermano por una enfermedad. En todos estos casos, en los cuales el titular no domina la actividad de modo pleno y exclusivo, la licencia está a nombre de una mujer.

Más allá en este *continuum* encontramos los casos de cooperación entre los varios componentes de las microempresas, aunque la decisión final siempre corresponde a quien tiene la licencia: ejemplos son el tercer paladar, tres cafeterías (CF3, CF10 y CF12), los talleres para la fabricación de lámpara y el taller de orfebrería, y tres casas donde se alquilan habitaciones (CA7, CA9, CA10).

Al otro extremo, donde se encuentra la mayor parte de los casos, los hijos, hermanos y/o cónyuges ocupan una posición subordinada al titular. Esta relación no llega a ser tan marcada y estricta como para los demás asalariados, sino que admite un cierto grado de participación de los primeros en los procesos de toma de decisión, que también se encargan de sustituir el titular cuando ausente. Un tercio de las microempresas de la muestra pertenecen a este grupo: el segundo paladar y el restaurante chino, siete cafeterías (CF1 CF2, CF4, CF5, CF7, CF8, CF9), los talleres de cerámica y pintura y dos negocios de alquiler (CA2 y CA8).

La retribución que estos sujetos reciben está relacionada más con el lazo de parentesco que les une al titular, que con su pertenencia a uno u otro de los grupos indicados. En líneas generales, cuando se trata de los cónyuges el dinero va a una bolsa común, independientemente de si la relación es del primer tipo (delega del poder), del tercero (cooperación) o del último (subordinación). En los dos casos en los cuales el modelo de propiedad es una sociedad entre hermanos (paladar P7 y cafetería CF10) y en las demás microempresas donde no se emplean los cónyuges sino los hijos, se verifica un reparto de dinero en partes desiguales, cuya proporción es establecida por el dueño de la actividad en función de la jerarquía de parentesco. Sus ingresos mensuales suelen oscilar entre el tercio y la mitad más que los recibidos por los otros empleados de la misma microempresa, mientras que la distancia retributiva entre los titulares y los asalariados estimamos que llega en los casos extremos a una relación de 10:1.

La proximidad afectiva y laboral de estos sujetos con el titular de la licencia y su contribución activa al buen funcionamiento de la actividad, casi siempre desde sus primeros días de existencia, hace que en ellos se haya desarrollado un sentimiento de propiedad hacia la microempresa y de identificación con los objetivos y los logros del primero: frecuente es el uso,

en sus discursos, de adjetivos y pronombres posesivos para referirse al paladar, a la cafetería, a las habitaciones a alquilar o a las piezas artesanales, así como de la primera persona plural y singular hablando de los procesos de trabajo (“*nosotros fabricamos*”, “*yo he vendido*”, etc.).

En un mismo espacio, pues, se mezclan vínculos afectivos y laborales y se superponen las jerarquías correspondientes, de modo que las mismas relaciones de parentesco sirven de base para moldear el establecimiento de específicas relaciones con los medios de producción.

2.3 Ámbito laboral y vida doméstica: estructura jerárquica y modelos de división del trabajo compartidos.

La superposición parcial de la composición de la plantilla de trabajadores con la del grupo doméstico y la localización de la actividad en el domicilio del titular, nos induce a cuestionarnos sobre las formas de articulación entre esfera laboral y esfera doméstica, y sobre la aplicación en ambas de las mismas dinámicas de poder. Pudimos notar como en el modelo de organización de los grupos domésticos implicados en la gestión de alguna actividad por cuenta propia en Cuba se reflejan ciertos elementos ya relevados por estudios “clásicos” en la antropología (Cr. el citado Meillassoux, 1975). Principalmente nos referimos a la existencia de una relación directa entre la disposición del control de los recursos (la gestión de los medios de trabajo en la microempresa, el dominio de los conocimientos técnicos y del capital relacional para su funcionamiento, etc.) y la ocupación de una posición de mayor autoridad en ámbito doméstico, lo que relega a un lugar marginal las variables edad (pueden existir en el grupo doméstico individuos más ancianos, pero ello no les otorga mayor capacidad de decisión) y género en la estructuración de su jerarquía.

Al respecto, consideramos especialmente ilustrativos los casos en que la titularidad de la licencia es de la mujer. Entre los restaurantes privados, ello se da en el primero, tercero y quinto.

La titular del tercer paladar, Eldris, se apoya a lo largo de toda su trayectoria empresarial en una figura masculina –antes el amigo y más tarde el hijo- pero nunca les cede su autoridad y reserva para ella un espacio exclusivo de poder. Se coloca en el centro de la vida del grupo doméstico y de sus actividades laborales, coincidiendo su posición hegemónica en ambos ámbitos:

“Las decisiones más importantes las tomo yo, porque soy la titular. También en el ámbito doméstico. Siempre hay que contar conmigo”, nos dice, y una de sus empleadas confirma *“Ella*

es la que decide [...] cuando son decisiones importantes tienes que hablar con ella, aunque sea para que lo sepa. Se habla con ella siempre.”

Carmen, la titular del restaurante chino, detenta la máxima autoridad por poseer la licencia, su legitimación étnica, los vínculos relacionales con los miembros del Grupo Promotor del Barrio Chino y ser portadora –mediante las enseñanzas del tío nativo de China- de los conocimientos técnicos necesarios al buen funcionamiento del oficio. Ello se reporta en el ámbito doméstico, donde la distribución de las funciones entre mujer y marido se realiza conforme a la disponibilidad de tiempo y energías que deja el trabajo. Cuando Carmen se ocupa de un trabajo de “oficina” (revisión de las cuentas, mantenimiento de los registros, etc.), el esposo hace las tareas del hogar:

“Cada uno aporta. Aquí realmente al menos nosotros no tenemos estos tabúes: mi esposo cocina, lava, para que yo pueda hacer el trabajo de los papeles. El cocina, lava, limpia la casa.”
(titular del restaurante chino).

Los viejos esquemas de división del trabajo se hacen obsoletos y disfuncionales, dando lugar a un modelo de relaciones de género más pragmático y a la vez equitativo.

Mientras Carmen y Eldris poseen todos los elementos para su legitimación, distinta es la situación de Sara, en el primer paladar. Allí la autoridad es compartida entre mujer y marido, que declaran una administración común y un proceso de toma de decisión colegiado, tanto en los asuntos laborales como domésticos. Ello se explica por ser Sara la dueña de la casa y la titular de la licencia, y el esposo el depositario de los indispensables saberes técnicos y de la experiencia en hostelería y gastronomía, así como de los vínculos relacionales para el abastecimiento y la captación de la clientela.

Acerca de las titulares de las cafeterías/pizzerías, Carmina, Yunia y Yola (séptima, octava y novena cafeterías) demuestran desde el principio tener un papel decisivo para la economía del grupo doméstico, que se traduce en la adquisición de mayor poder de decisión en la esfera laboral y extra-laboral. Ellas empiezan a trabajar de modo autónomo desafiando la oposición, más o menos explícita y marcada según el caso, de los maridos, que acaban por apoyar tal iniciativa y subordinarse a sus esposas en las tareas de trabajo.

“La que invierte soy yo, yo soy el timón. Yo no discuto, pero actúo. [...] El me ayuda a tener ideas, porque le gusta. [...] Yo me siento, sola, y me pongo a analizar y digo "Esto tiene que ser así porque nos conviene". [...] Pero la guía soy yo, la guía de la casa soy yo” (mujer titular de la cafetería CF8).

En estas microempresas son las titulares las que deciden sobre las inversiones a efectuar, determinan el destino de las ganancias, se ocupan de las relaciones con los inspectores y con las autoridades, dejando a sus compañeros principalmente labores de ejecución. En los tres casos, simultáneamente a la incorporación de los esposos en las microempresas se produce una redefinición de las relaciones de género en la pareja. La estrecha vinculación entre vida laboral y vida doméstica hace que ambas se organicen siguiendo las mismas dinámicas y la misma voz dominante que, siendo femenina, invierte los patrones clásicos de las relaciones entre hombre y mujer:

“[Nuestra relación] Cambió para mi en el aspecto del machismo que yo tenía en ciertas y determinadas cosas, por ejemplo ver a tu mujer montada en un carro y venir con productos y relacionarse con otras personas que tu hay veces que no te caen bien y tienes que tratarlas. [...] Siempre antes el que aportaba más a la casa era yo. Ahora no, ahora es ella, porque ella es la que más percibe. Lo menos que puedo hacer yo es ayudarla. Tengo que sacrificarme y ayudarla en todo lo que sea. [...] Ella es la que administra todo y yo estoy contento con esto, así me quito de todas las responsabilidades. Entonces ella es la que distribuye, la que recibe, la que liquida las deudas y las cuentas, de todo. [...] Hubo un cambio en la relación. Como no. Más comprensión, más igualdad” (marido de la titular de la cafetería CF9).

Los maridos recuerdan como difíciles los primeros meses en las cafeterías bajo la dirección de sus mujeres, en parte por un cambio brusco en el tipo de actividad laboral y en parte por la presencia de prejuicios machistas persistentes en la sociedad cubana:

“Eso le choca a muchas personas, y a mi me chocó en principio, porque existía un machismo. Existe un machismo, pero uno tiene que analizar, y el machismo es hasta un cierto punto[...] Ella es la propietaria del negocio, yo soy su esposo, pero a la vez yo soy el hombre de la casa, aunque, independientemente, en todas las cuestiones nos ponemos de acuerdo los dos [...] En el trabajo la jefa es ella: yo me sigo considerando empleado.” (marido de la titular de la cafetería CF7).

Ello, válido en el ámbito laboral, se reporta en la esfera doméstica, donde las parejas realizan una división del trabajo más equitativa:

“Yo cocino y hago de todo en esta casa. Al principio no. [...] Ahora, si ya fuera un problema cultural, pero no, con hacer un poco de arroz y frijoles, si lo hace ella ¿porque no lo voy a hacer yo? O limpiar la casa: si lo hace ella, lo puedo hacer yo. Lavar cuatro trapos, lo hacemos los dos. [...] Cambió el método de vida. Porque yo cuando llegaba del barco yo no hacía nada. Entonces ya estaba adaptado a llegar del barco, me sentaba a ver la tele, o tomarme un traguito

sentado allí, y entonces ella estaba en la cocina, haciendo la comida y eso. Hubo un cambio en la relación, total. [...] [Ahora] ella cuando llegas está lavando y yo estoy cocinando” (marido de la titular de la cafetería CF7).

Más sencillo es el caso de María Elena en la cuarta cafetería, madre soltera y única “jefa” de su negocio y de su familia. Ficticia podemos considerar, al contrario, la titularidad de Alma, en la sexta cafetería, subordinada a la presencia dominante del marido, que define a sí mismo como “*el jefe de familia*”. En este último caso, se reporta en la cafetería el modelo tradicional de relaciones asimétricas entre los géneros. El rol de la mujer es la extensión al negocio de su papel en el hogar: ejecuta decisiones en las cuales su participación es periférica. Similar es la posición de su hija, única “ayuda familiar” registrada y estudiante universitaria de historia, sin poder de decisión alguna.

Diferente es el caso de la décima cafetería, donde no obstante la titularidad es femenina su funcionamiento es el de una sociedad de tres hermanos en la cual las decisiones son colectivas y los beneficios se reparten proporcionalmente entre las tres respectivas familias. En ello, el género no tiene un peso específico.

En el negocio del alquiler, las titulares de siete de ellos (CA 1-2-3-5-8-10-11) convierten en recurso económico lo que ha sido su papel tradicional de “veladoras del hogar” y transforman lo que se ha considerado como “espacio femenino” en un área de actividad microempresarial bajo su control. Se trata de un sector en el cual encuentran ocupación tanto mujeres solas, como divorciadas o con pareja estable. En el último caso, su posición de centralidad en lo laboral y la importancia de su aporte a la economía del grupo doméstico se traducen en una mayor autonomía frente al compañero y en una creciente adquisición de poder en los procesos decisionales. A modo de ejemplo, Giada (en la segunda casa) gestiona la actividad de alquiler de habitaciones, administra la economía de la casa y decide sobre todos los asuntos domésticos además que sobre lo laboral: “*Yo siempre he sido la que mando y dispongo: esto es para el banco y esto para comer y esto es para mis hijos, y así por el estilo. [...] Cuento siempre con él [el compañero], pero si él me dice no y yo determino sí, porque yo tengo en la vida real más conocimiento de las cosas.*”

Similar es la experiencia de la titular del octavo negocio de alquiler que, unida con el propietario de una cafetería desde poco antes de empezar con la actividad, mantiene separada su actividad laboral de lo que es la vida de pareja, administra y dispone de modo independiente de las ganancias que de ella proceden. Divorciadas y madres solteras son las titulares de la tercera y quinta casa de alquiler de habitaciones; bajo su dirección están algunos trabajadores asalariados,

mientras que su autoridad no es compartida con ningún miembro del grupo doméstico. Sigue una línea que podemos definir matrilinear la administración de la primera casa, donde la titularidad es de la dueña del piso pero la gestión la realizan las dos hijas. El único varón de la familia, el marido, contribuyó al desarrollo de la actividad en un primer momento, ayudando en la captación de la clientela gracias a sus conocimientos en idiomas (era intérprete de profesión), y actualmente colabora en tareas secundarias.

Finalmente, autoridad a medias es la de la titular de la décima casa, única arrendataria negra de nuestra muestra. Ella se ocupa del contacto directo con los clientes, con la ayuda de la hija, mientras que el marido desarrolla una función de supervisión y de apoyo. Las decisiones sobre los asuntos económicos, los temas laborales y familiares son conjuntas, mientras que la división del trabajo en el hogar sigue pautas más tradicionales.

Las dos trabajadoras que en el ámbito de la artesanía y del arte tienen respectivamente un taller de cerámica (ART2) y de pintura (ART8), involucran en ello a sus parejas. En función de su desarrollada actitud artística y de sus conocimientos técnicos se articula el trabajo y la relación con los compañeros varones: ellos subordinan su mano de obra a la creatividad de las mujeres y ejecutan las tareas que ellas les atribuyen. La adquisición de una posición de mayor relevancia de la mujer en el trabajo se reporta en un tipo de relación entre los cónyuges en el ámbito doméstico que rompe con el conservadurismo tradicional.

La experiencia de estas microempresarias (con las pocas excepciones señaladas) parece indicarnos la tendencia hacia una superación, a través del trabajo, de los roles tradicionales de subordinación femenina, en la estela del mensaje transmitido desde los años sesenta por la Federación de Mujeres Cubanas. Se trata de una forma de adquisición de poder y autonomía que desde lo económico abarca el conjunto de sus prácticas de vida cotidianas.

Se rompe la tradicional atribución de los roles de género al mismo tiempo que empieza a ser neutralizada la carga femenina aplicada a las tareas domésticas y la masculina asociada a las actividades de producción y provisión material para el grupo. La hipótesis de partida sobre la recíproca influencia entre la posición ocupada por hombres y mujeres en el trabajo y en la esfera doméstica extra-laboral, su poder de decisión, la definición de los roles y la administración de los recursos económicos, queda así demostrada. Ello, que se expresa en muchos casos mediante un proceso de “empoderamiento femenino”, subvierte el orden tradicional de dominación, construido sobre una jerarquía de base patriarcal y una división sexual discriminatoria del trabajo.

A través de este proceso de adquisición de poder, relacionado con un mayor control sobre los medios de producción, estas mujeres microempresarias experimentan a la vez, y de modo estrictamente combinado, un cambio en sus culturas del trabajo y en sus culturas de género. Quedan así expuestas a un proceso de resignificación dos de los pilares estructurantes, según el marco teórico adoptado, de las identidades sociales: sus identidades socio-profesionales y de género.

Recapitulando, lo que en el conjunto de los casos estudiados justifica la estructuración de la jerarquía en el trabajo es, *in primis*, la consanguinidad. Este criterio supera en fuerza a otros atributos como la capacitación profesional de los trabajadores, el sexo o su antigüedad y experiencia en el oficio, que al contrario son tenidos en alta consideración en el proceso de atribución de roles y funciones.

En cuanto a la división del trabajo, como vimos, la exigencia de una clara estructuración se impone después de los momentos iniciales y como consecuencia de la necesidad de una mayor profesionalización. En algunos casos, el sexo de los trabajadores emerge como una de las variables que intervienen (Cf. par. 2.2.2): de este modo el género es cargado de un significado específico y es utilizado para transmitir un mensaje al cliente (de familiaridad o de seriedad, de profesionalidad, etc.) o, en virtud de un mayor apego a criterios tradicionales, se refuerza como motivo de la atribución de tareas particulares a hombres y mujeres y para la ocupación de determinadas áreas en la microempresa.

2.4 “Trabajo”: significados en la nueva experiencia.

2.4.1 Los titulares.

Los miembros del joven colectivo de trabajadores por cuenta propia coinciden en señalar un cambio de significado atribuido al trabajo desde su experiencia en el espacio privado. Reconducimos a cuatro grandes grupos este tipo de interpretaciones:

1) Trabajo “para sí” y trabajo “para la sociedad”.

Según esta interpretación, la actividad laboral se carga de un doble significado de acuerdo al espacio económico en el que se realiza: el empleo estatal es considerado como un conjunto de acciones orientadas a producir ventajas colectivas, mientras que el trabajo autónomo asume una

orientación hacia el beneficio individual o para el propio grupo doméstico. En el centro de esta postura se encuentran los objetivos y las finalidades que estimulan a la acción a los sujetos y que están estrechamente vinculados con sus ideas acerca de la sociedad y su papel en ella. Dos citas nos permiten resumir este planteamiento:

“El trabajador por cuenta propia es un trabajador que está fuera de la sociedad: no es lo mismo un trabajador por cuenta propia que un trabajador organizado por la sociedad. Eres más independiente.” (esposo de la titular y trabajador de la cafetería CF7).

El trabajador por cuenta propia se desvincula de los compromisos colectivos, adquiere mayor independencia en la sociedad y ello permite justificar su autodeterminación en el horario y en el volumen de la producción:

“Aquí tienes el concepto que es para ti y allí tienes el concepto que es para la sociedad. Allí te sientes más útil a la sociedad. Pero [aquí] tienes una cosa, y es que no tienes un jefe encima de ti, no tienes un jefe, no tienes un horario, aunque tú te lo impongas, o sea, no tienes que marcar una tarjeta a un horario determinado, y como tú quieras tú determinas si trabajas o no trabajas, lo que tú haces y lo que no quieres hacer.” (titular de la cafetería CF7).

Es precisamente esta vocación “para sí”, conjuntamente con el abandono de los cometidos sociales, uno de los puntos de apoyo de las críticas que las instancias del poder dirigen hacia el sector microempresarial.

2) El segundo grupo de interpretaciones incluye las que identifican el trabajo por cuenta propia como un esfuerzo físico y mental superior y ven en ello un elemento de contraste con las ocupaciones en el sector público.

Juan Bautista, titular de la quinta cafetería, se encuentra entre los trabajadores autónomos que comparten esta postura; él evidencia la diferencia entre el significado de la actividad laboral en su actual experiencia de cuentapropista y en su anterior ocupación en una empresa estatal:

“Para mi trabajar en este momento es dormir tres horas, levantarme a las cuatro y media de la mañana, venir para acá [la cafetería], fajarme con todo esto, terminar a las siete y pico que ellos [los empleados] se van y a mi me quedan 7 millones de cosas para dejarlo todo listo para el otro día, no parar. Eso es trabajar. [...] Desde que soy trabajador por cuenta propia sé lo que es el trabajo fuerte de verdad; puedo tener un bienestar económico tal vez superior, puedo ganar más dinero pero trabajo de verdad. Te puedo decir lo que es trabajar.”

Recurrentes son también las denuncias más explícitas de esta diferencia, en el tono de las siguientes:

“El significado que doy a la palabra trabajo ahora es “pasar trabajo”, porque aquí se pasa trabajo hasta para trabajar. Entonces hay que trabajar, trabajar mucho para adquirir algo.” (administrador del paladar P7).

“El significado es muy diferente: trabajo, mucho trabajo, mucho trabajo es aquí ahora, y trabajo que más o menos uno trabajaba era mi otro trabajo, pero trabajar como tal es ahora, porque trabajo muchísimo.” (titular de la cafetería CF9).

En relación con la interpretación del “trabajo como esfuerzo” (cuando es por cuenta propia), se pone en evidencia un ulterior aspecto: el “trabajo como logro” y objeto de valoración en cuanto medio para el sustento del grupo:

“Siento más responsabilidad con respecto a mi trabajo. Que no puedes fallar. [...] Es el sustento económico de mi familia, lo valoro, lo considero y trato de cuidarlo mucho. Si me pasa algo, no sé, un inspector, por cierto “¿Que hago?”. Entonces lo valoro, lo cuido. [...] Lo veo positivo: he logrado mantener a mi familia, he logrado mantenerme en pié: es un logro en mi vida, fue con mis esfuerzos, con mi trabajo, no le quito nada a nadie, no le robo nada a nadie, cuento con mis fuerzas.” (titular de la cafetería CF5).

“Este trabajo lo valoro como lo máximo, porque de este trabajo vive mucha gente, mucha mucha mucha gente, este trabajo es una cadena. [...] Con este trabajo me mantengo yo y mantengo a mi familia que es para mí lo fundamental” (titular de la cafetería CF11).

El trabajo, en el nuevo espacio económico, se carga de un valor instrumental que contrasta con la pérdida de significado del empleo estatal, que ha seguido a la devaluación del salario desde la crisis del Período Especial:

“El problema es que en el Estado están pasando muchas cosas malas que la gente no tiene conciencia del trabajo, porque los salarios son muy bajos. La vida está muy cara y los salarios están congelados. Entonces hay determinados puestos de trabajo que la remuneración no recompensa el trabajo y entonces la gente no tiene incentivos, porque si tu ganas 128 pesos o 148 pesos al mes ¿tu crees que tu puedes tener deseo de fajarte con una guagua, como está la cosa? La gente no le quiere trabajar al Estado para eso. Entonces hay muchos trabajos que están recompensados, dan almuerzo, dan un estipendio cada seis meses en moneda convertible para que tengan sus gastos en la casa, pero con todo y eso no hay salario que se defienda. El salario es muy bajo.” (titular de la cafetería CF9).

Nuevas medidas del Gobierno para un aumento salarial gradual se aprobaron a finales del 2005 (Decreto Ley 22/11/2005). De este modo recibieron un aumento de casi el 50% las pensiones de

jubilación mínimas –que ahora rondan los 150 pesos cubanos (unos 6 CUC mensuales) - y de un 10% - 20% los sueldos medios. A pesar de este aumento, los salarios estatales como única fuente de ingreso siguen siendo insuficientes para la supervivencia del grupo, lo que acaba realizando el valor del trabajo por cuenta propia.

3) El tercer tipo de significados atribuidos al trabajo y centrados en el contraste entre espacio estatal y autónomo, identifican el empleo estatal con una forma de coerción y el trabajo por cuenta propia con una actividad positiva, que permite el crecimiento del sujeto, la mejora de las condiciones de las familias y, con ellas, del conjunto de la sociedad. Esta visión opone las ataduras del trabajo dirigido y controlado según las lógicas de las economías de redistribución y planificación centralizadas a las posibilidades de prosperidad apuntadas por el dinamismo de la iniciativa privada.

Las palabras de Sandro, titular de la segunda cafetería, hermano y ex -socio de la titular del séptimo paladar, permiten ejemplificar esta postura. Refiriéndose al trabajo por cuenta propia, explica:

“Que lindo es cuando tu trabajando, cuando creces un poquito hoy, creces mañana y ves que tu negocio prospera y tu vida económica crece y la de los que están a tu alrededor y que puedes ayudar a personas, y puedes sentirte más útil en la sociedad, puedes ser mejor persona. Del trabajo se deriva todo. El trabajo por cuenta propia. Pero es que lo otro no es trabajo, lo otro es esclavitud. [...] Yo nunca más seré un esclavo.”

4) El último grupo reúne las visiones menos optimistas acerca del trabajo por cuenta propia y pone en relieve sus aspectos negativos. Según ellas las actividades laborales autónomas son simple expresión y resultado de una necesidad económica, relegando a una posición marginal los significados de realización personal y profesional.

“Tengo que dividir, porque son dos mundos diferentes. A mi me gusta la profesión que yo estudié y la que ejercí; esa es la que me gustó, la que yo disfruto. Esta [restaurante chino] la he acogido por necesidad económica; la disfruto menos porque son más los sinsabores y los disgustos [...]. Aquí realmente desde el punto de vista profesional me detuve en lo que estaba haciendo y he tenido que estudiar otras cosas en la gastronomía, en lo que es la industria del turismo.” (titular del restaurante chino, mujer, antes pedagoga).

“Lo hago por necesidad, no es nada que me gusta, ni que me ilusiona, ni me interesa profesional ni no profesionalmente. Esta es pura necesidad. Rento por necesidad económica y punto. No tiene ningún desarrollo de ningún tipo para mí. Así que este concepto de trabajo para mi es más bien necesario, de una necesidad económica, que no es así en todos los años que trabajé como

economista, que era un desarrollo profesional que tenía, importante para mi y para mi desarrollo, para mi sentido, para el sentido de la vida, para mi realización. Sentirme realizada haciendo una cosa que me interesa.” (arrendadora, antes economista).

Se trata de puntos de vista que esconden un desajuste psicológico entre un deseo –el de seguir identificándose con una profesión pasada, más prestigiosa según los criterios tradicionales de valoración- y un razonamiento pragmático que conduce a buscar la vía más oportuna para dar respuesta a efectivas necesidades económicas mediante un oficio “menor”.

Estas cuatro visiones, que atribuyen características opuestas al trabajo autónomo y al empleo estatal, reúnen el abanico de interpretaciones dadas por los titulares de las microempresas entrevistados:

- 1) trabajo por cuenta propia “para sí” vs. empleo estatal “para la sociedad”;
- 2) trabajo por cuenta propia como esfuerzo físico y mental superior;
- 3) trabajo por cuenta propia como actividad positiva vs. empleo estatal como forma de coerción;
- 4) trabajo por cuenta propia como expresión de una necesidad económica, principalmente.

Una quinta visión se les añade en el caso de algunos artesanos y artistas. Para ellos abandonar un empleo estatal para dedicarse a “crear” de modo autónomo y autodirigido significa disponer de un canal de expresión a través del cual dar libre vía a sus pensamientos:

- 5) trabajo por cuenta propia como espacio/oportunidad de expresión simbólica libre.

A través de la cerámica, de la escultura o de la pintura canalizan sus ideas y ofrecen su mirada de la sociedad, expresan sus deseos e inquietudes. Mediante el uso de un lenguaje simbólico, las voces críticas consiguen escaparse del sutil proceso de una enmascarada censura, así como de la inconsciente y a veces más efectiva autocensura. Es así que para varios “Creadores Independientes” el trabajo se convierte en algo necesario y deseable, “vital”:

“Para mi, mi trabajo es mi vida, te lo puedo resumir en eso. Es una cosa que no puedo estar sin ello. No ya pensando desde el punto de vista del sustento, sino es ADN, eso está allí en el ADN.” (pintor, taller ART 7).

“Yo lo veo mejor así: es una forma de tú poder hacer lo que tú quieras, de tú poder expresarte, y, por supuesto, tener libertad para hacerlo; corrobora mucho más.” (escultor, taller ART1).

“Los artistas yo creo que tienen esto, el poder decir cosas sin problemas. Estamos en un momento muy bueno en este aspecto. Realmente puedes hablar y decir a través de tu trabajo montones de cosas que en el ochenta y tanto no se podía, en el noventa y tanto tampoco.”
(pintora, taller ART8)

En todos los casos analizados y a través de las cinco significaciones atribuidas a la actividad laboral en el sector privado, notamos un distanciamiento de la concepción del trabajo acorde a un tipo de interpretación de orientación marxista, y también a un alejamiento de las características negativas que le habían sido asociadas tras los fracasos del modelo económico adoptado durante casi cuarenta años. El trabajo en su versión “por cuenta propia” asume un valor utilitario (“trabajo para sí”), es rescatado como actividad positiva de creación de significados y de realización personal y, aún en los casos más negativos, es reconocido por permitir un cierto desenvolvimiento económico a quien le practica.

En la vertiente de los significados asociados a la actividad laboral, consideramos se encuentra una de las principales distinciones entre las culturas del trabajo de los cuentapropistas y las de los grupos de trabajadores del sector estatal.

2.5.2 Los empleados

Si nos desplazamos desde el universo de visiones de los titulares de las microempresas hacia el de sus empleados, vemos como el abanico de respuestas acerca de los significados del trabajo en el sector privado se restringe sensiblemente.

Los últimos relacionan preferentemente esta modalidad de trabajo con interpretaciones instrumentales y desarrollan una visión del mismo más cercana a la noción del “deber” que a la de la realización personal o profesional. Quienes tuvieron la experiencia directa del trabajo en países con una economía capitalista evidencian algunos lejanos puntos de contacto entre tales modelos laborales y de gestión económica y los aplicados por la dirección de las microempresas cubanas. Todos, en general, coinciden en asociar al trabajo por cuenta propia la idea de mayores exigencias y esfuerzos, aunque ellos resultan finalmente justificados por una compensación más elevada que el sueldo estatal.

“Muchas personas, y por lo menos la juventud que ha salido de lo que es el socialismo, no tenemos hábitos de capitalismo y siempre hemos estado con esta Revolución y hay cosas que nos chocan. [...] En el otro trabajo [el estatal] no hay este rigor, es más relajado, es distinto por

completo la actividad que yo hago ahora, que es dependiendo si yo hago la comida buena, si yo hago las cosas bien, viene más gente. [...] En la etapa esta del socialismo, o de la Revolución, hay personas que no saben trabajar. En esta etapa falta a veces el dueño que te pague, que te obliga a trabajar bien, que te está ahí constante. [...] Yo vi el capitalismo y trabajé en el capitalismo y trabajé en el socialismo, fuerte, con esta señora [una empleadora chilena anterior], y aprendí lo rigurosa que es. Yo he comparado: gano dinero pero las exigencias son mayores.”(ayudante de cocina, mujer, paladar P1).

El dato económico es fundamental en la construcción del significado que estos asalariados dan a su ocupación: trabajo es una forma de “luchar” y de “resolver” los problemas de la cotidianeidad –según el léxico típicamente local-, es una modalidad más exitosa de superar la crisis que a través de una ocupación en el sector público. El comienzo del Período Especial funcionó como punto de origen para posturas más pragmáticas y utilitaristas; de ello son concientes nuestros entrevistados:

“Yo te diría que tuve una definición de trabajo hasta '93, y una definición de trabajo después del '93. Antes del '93 me gustaba mi trabajo, era algo que lo hacía no mirando un salario, no mirando donde podía ganar más, tal vez sea porque en ese momento con mi salario de profesor y el salario de mi esposa no tenía este problema. [...] Después del '93, desgraciadamente, es otra definición de trabajo. Por mucho que a uno le pueda gustar el trabajo, o amar el trabajo, simplemente se va donde se gana más.” (camarero, paladar P1).

“Trabajo para mí es vivir. La gente lo hace para vivir. Pocas personas hacen su trabajo por amor. Tiene que ser una cosa que te guste de verdad, pero aquí en este caso es para vivir. Cada cual tiene su forma de luchar: hay quien lucha aquí, hay quien lo hace en la calle como las jineteras.” (camarera, paladar P3)

“Aquí el salario es mejor con respecto a los trabajos anteriores, además ante los ojos de la gente es mejor decir que trabajas en un paladar. Como aquí la situación es tan “fula”¹⁷⁴, hay que irse donde se gana más.” (camarera, paladar P4)

“Trabajar para mí es buscarse la vida, [...] te da soltura para tu poder resolver tus necesidades.” (camarero, restaurante chino).

Los vínculos personales a que antes hicimos referencia, los lazos clientelares y la red de relaciones de confianza que anuda la relación laboral entre empleador y empleados, se unen con

¹⁷⁴ Término de la jerga local, significa “mala”. Hacemos notar que, siempre en jerga, el mismo término “fula” se utiliza para indicar el billete de 1 dólar estadounidense.

la fuerte presión de la necesidad económica sufrida por los segundos, lo que acaba por fortalecer su apego a la microempresa y la fidelidad a su dueño.

También para el grupo de asalariados, el trabajo en el sector privado es definido en contraposición con el empleo estatal. Ellos evidencian el valor utilitario e instrumental del mismo, más que el aspecto de realización personal. En función de ello rescatan la actividad laboral y le atribuyen valor.

En el conjunto, considerando tanto al grupo de los titulares, a sus familiares más apegados y a sus empleados, el trabajo es objeto de valorización, tanto por motivos de orden económico, que psicológicos y/o ideacionales; se confirma como un factor de diferenciación social y como un elemento generador de culturas.

3. ECONOMÍA DOMÉSTICA, MERCADO Y POLÍTICA ECONOMICA EN CUBA.

3.1 Niveles múltiples de integración para la microempresa.

En la presentación de las bases teóricas para esta investigación hemos hecho referencia a algunas aportaciones en el ámbito de la antropología económica que no sólo pueden ser reconducidas hacia el caso cubano, sino dar una contribución importante a su entendimiento. Principalmente, recuperamos la propuesta de K. Polanyi (1957) acerca de la distinción entre tres modelos de integración económica. Ellos, que Polanyi indica como integración basada en la redistribución (a), en la reciprocidad (b) y en el intercambio de mercado (c), coexisten en la Cuba actual y soportan la formulación de los objetivos y las estrategias de los diferentes componentes del tejido económico y social (Estado, microempresas, cooperativas, etc.), que interactúan entre ellos, a veces de modo contrastante.

Concretamente, las microempresas surgen por la aplicación de elementos de mercado en un sistema económico centrado en la redistribución (“c” sobre “a”). Sus modelos de funcionamiento resultan, pues, de la intersección de mecanismos de mercado (en un marco que políticamente se opone a ello) con particulares pautas de integración en el entorno social, y cuentan con específicos modos de cohesión interna. Las relaciones entre las microempresas y el ambiente

social más próximo (parientes, vecinos, órganos institucionales y de control locales) son definidas por pautas de reciprocidad, que también se encuentran a la base de las relaciones laborales que las estructuran internamente.

La base doméstica de esta forma de trabajo es otra variable que interfiere en el establecimiento de los objetivos y en el diseño de las estrategias económicas en las microempresas.

De tal modo, asistimos a un fenómeno de articulación múltiple: las lógicas económicas de los grupos domésticos se encuentran con los principios de funcionamiento de un mercado naciente y limitado, e interactúan según un mecanismo de acción-reacción con los específicos principios de un modelo de desarrollo construido sobre la planificación y la redistribución centralizada.

Todas estas relaciones tienen que ser colocadas en el trasfondo de la “segunda economía”, un espacio en el cual entran las actividades laborales privadas cuya existencia sufre una aceptación incompleta y es objeto de cierta oposición y rechazo político por parte de la misma entidad de Gobierno que las regularizó. Se compone de elementos de formalidad e informalidad (Böröcz, 1993), de un doble carácter de reacción y de complementariedad a las rigideces del sistema, así como de un marcado componente “liberatorio” (Stark, 1989) (Cf. Cap.1). Lo último tiene un resguardo claro en los testimonios de muchos de nuestros entrevistados, que ven en el trabajo privado un área de autonomía, libertad y desvinculación de unos mecanismos de control social.

Mientras rígidas normas legales rigen las relaciones entre las instancias de Gobierno y el trabajo por cuenta propia, éste se sostiene por un conjunto de reglas informales que regulan sus mecanismos y modos de organización internos, permiten los acuerdos entre las microempresas y median sus interacciones con el entorno social y político.

Consideramos por separado los segmentos de estas múltiples interacciones, a partir de los más internos, es decir la organización de la economía en el seno de los grupos domésticos.

3.2 La economía doméstica.

Si en los momentos iniciales la colaboración de familiares o convivientes en las actividades de la microempresa fue un dato a veces exclusivo, en la actualidad constituye solamente una entre las modalidades existentes de composición del grupo de trabajo.

El modelo que se da con mayor frecuencia es el de una actividad económica gestionada por un individuo que emplea algunos componentes de su grupo doméstico junto con una mayoría de sujetos ajenos a ello. La participación activa de los primeros, su inclusión en los procesos de toma de decisión y en el reparto de los beneficios, es lo que justifica, a nuestro modo de ver, seguir considerando el trabajo por cuenta propia como una actividad microempresarial de base doméstica.

3.2.1 Las fuentes de ingreso del grupo doméstico.

3.2.1.1 Ingresos del trabajo.

Analizamos la estructura de la renta de los grupos domésticos que se ocupan de la gestión de las treinta y nueve microempresas considerando los aportes procedentes del trabajo. Encontramos algunas pautas comunes a todas las microempresas, aunque elementos de mayor similitud interesan las actividades de un mismo tipo.

Entre los restaurantes privados el modelo es bastante homogéneo: los sujetos que componen el grupo doméstico del titular se ocupan en ello y no tienen empleos distintos, ni por cuenta propia, ni en el sector estatal. La jubilación de algún miembro constituye un aporte casi insignificante a la economía del grupo.

Especial es el caso del cuarto paladar, ejemplo de subarriendo raro en Cuba. El paladar es actualmente la fuente única de ingresos para el grupo doméstico del titular formal de la licencia, que incluye la hermana y la sobrina, empleadas respectivamente en la cocina y en el salón; el rentista recibe unos 1.500 CUC como compensación para el “alquiler” de la licencia y del espacio de la casa. De modo distinto, el restaurante es una fuente de ingresos complementaria para el joven administrador que, demostrando una excepcional actitud empresarial, ha expandido su actividad a la gestión de otro paladar en las cercanías y de una peluquería (de la que mayormente se ocupa su mujer).

Constituye una excepción en este modelo el séptimo paladar, que después de la enfermedad de la titular se ha constituido como una sociedad entre ella, su hermano y su hijo. Se trata de un tipo de administración plurifamiliar donde los ingresos del paladar constituyen una fuente complementaria para todos ellos. Tony, quien se ocupa más activa y directamente del mismo, también tiene un taller de reparación de coches y se dedica a la compra venta de los autos entrados en Cuba antes de 1959, cuyo mercado es libre; el trabajo en el restaurante es, para él,

una coartada para esta segunda actividad. La titular suma a los ingresos procedentes del restaurante (con un peso importante en la economía doméstica) los del trabajo de venta de artesanía del marido; finalmente, su hijo los complementa con los que proceden de su empleo como sub-gerente de una empresa estatal de alquiler de coches.

En la mayoría de las cafeterías y pizzerías, la renta de la actividad por cuenta propia constituye la única fuente de ingresos procedentes del trabajo; a ella se le puede sumar la jubilación de algún miembro del grupo (seis de las doce cafeterías), poco significativa en términos cuantitativos (medianamente unos 150-200 pesos cubanos, equivalentes al sueldo que el mismo cuentapropista paga a sus empleados por cuatro días de trabajo).

Dos cafeterías se salen de este esquema y muestran una estructura de la renta compuesta, en la cual los ingresos del trabajo por cuenta propia son considerados complementarios a los que proceden de otras actividades laborales (CF6 y CF10). En la primera, la venta es limitada a pocos productos, sencillos y económicos, destinados a una clientela de bajo nivel adquisitivo y durante solamente unas cuatro horas diarias; el sueldo recibido por el marido de la titular por su empleo como profesor constituye una útil entrada compensatoria. La segunda de las dos cafeterías sigue el caso de una sociedad plurifamiliar, donde los beneficios son repartidos entre los grupos domésticos de los tres hermanos que se ocupan de su gestión, y contribuyen a su economía junto con los salarios de los respectivos cónyuges y/o hijos. En ambos casos, el trabajo en la cafetería es considerado como una ocupación alternativa que permite mayores ganancias con respecto a un empleo estatal; ha tenido una evolución reducida desde su apertura y escasos impulsos para sus desarrollos futuros.

Las actividades de alquiler de habitaciones proporcionan ingresos que en nueve de los once casos estudiados constituyen la fuente exclusiva para los grupos domésticos que las gestionan. Al igual que para los restaurantes, la jubilación estatal aporta un beneficio adicional cuyo significado es casi nulo en la economía del grupo (una jubilación de 200 pesos cubanos corresponde a 8 CUC, que son una cuarta parte del precio pedido por el alquiler diario de una habitación). Los dos casos restantes (CA5 y CA6) presentan situaciones muy particulares, en las cuales los extras recibidos igualan o superan el dinero procedente del trabajo de alquiler. En el quinto negocio del alquiler, la titular recibe el dinero relativo al mantenimiento del hijo menor por cuenta del esposo del que se divorció, el cual siendo de nacionalidad argentina, con un puesto de trabajo en una firma extranjera e ingresos parcialmente en moneda convertible, da un aporte significativo a la economía de su antigua familia. De modo distinto, en el sexto caso (CA6) los ingresos complementarios a los del alquiler proceden de otra actividad por cuenta

propia conducida de modo informal por el titular de la licencia: la fabricación y venta de algunos equipos eléctricos y el montaje de aires acondicionados modernos, todo ofertado en CUC.

Finalmente, encontramos algunas diferencias en el peso de los aportes económicos externos al trabajo por cuenta propia entre los artesanos de la muestra. En tres de los ocho casos estudiados el mismo artesano, o algún miembro de su grupo doméstico, realizan otras actividades laborales, privadamente y de modo informal o para el Estado. El escultor de la madera en el taller ART6, por ejemplo, en ocasiones hace trabajos de carpintería y reparación, por cuenta propia; la mujer del pintor y escultor en el taller ART7 no colabora con el marido sino que mantiene su empleo en el Centro Estatal de Dibujo Ambiental; el marido de la pintora en el taller ART8 además que trabajar con ella prepara piezas propias, de menor valor artístico, que vende en la feria. El trabajo por cuenta propia en el taller es una actividad importante para la economía de la familia pero no es exclusiva, debido a la inestabilidad de los ingresos que proporciona y a la ausencia de un estándar mensual sobre el cual hacer previsiones. Refiriéndose a su elección de dejar un centro estatal para producir y vender obras de pinturas y escultura por cuenta propia, (ART7) explica que *“Me preocupaba el hecho de que hoy yo tuviera esta posibilidad de ganar mucho dinero y después pasar varios meses y no tener nada”*. El tipo de productos que estos trabajadores ofertan tiene menor salida en el mercado que los bienes alimentarios elaborados por las cafeterías o los restaurantes, o una habitación para alojarse; cuando se trata de piezas más complejas con cierto valor artístico su venta está condicionada al hallazgo de un canal específico y un tipo particular de clientes, mientras que cuando se trata de producciones “en serie” de artículos comerciales y económicos, tienen que enfrentarse a cierta competencia. Esta incertidumbre es lo que induce a algunos de ellos a mantener o buscar fuentes complementarias de ingresos.

En síntesis, si excluimos de nuestras consideraciones el posible aporte de las pensiones de jubilación –desde el punto de vista cuantitativo escasamente significantes- vemos que sólo alrededor del 8% de los grupos domésticos de cuentapropistas de nuestra muestra tiene una renta con bases múltiples, procedentes desde el sector privado y del estatal (Cf. Cuadro 34). En los grupos domésticos ocupados en la administración de los restaurantes privados y en el alquiler de habitaciones, actividades que por término medio presentan una buena rentabilidad, el trabajo por cuenta propia permite satisfacer solo las necesidades económicas del grupo. En tres casos excepcionales dentro de este grupo, se realizan varias actividades privadas paralelas a la principal, aunque siempre en el espacio privado (P4, P6, CA6) y en uno de ellos hay ingresos procedentes de una entidad extranjera (CA5).

En la mayoría de las experiencias, el trabajo autónomo es pensado como una ocupación exclusiva, en la cual hay que concentrar las fuerzas disponibles de los miembros del grupo; es su fuente única de beneficios y, a veces, de satisfacción y realización. De este modo, se configura como una alternativa al empleo estatal, con cierta carga de oposición al sistema en cuanto se desarrolla sobre lógicas de beneficio privado pocas toleradas por ello.

Vale, pues, para el trabajo por cuenta propia cubano cuanto evidenciado en los estudios sobre la segunda economía en otros países socialistas (citamos a Dallago, 1988; Róna-Tas, 1997; Stark, 1989; Gabor, 1989; Kemeny, 1990; Kornai, 1989): permite romper el vínculo de dependencia económica con un Estado paternalista y totalitario, y posibilita actuar con mayor autonomía. Su componente “liberatoria” y la capacidad de substraerse del control central del Estado, es lo que atribuye al trabajo por cuenta propia un carácter potencialmente erosivo del sistema y subversivo de sus mecanismos.

Cuadro 34: Fuentes de ingresos de los grupos domésticos.

Actividades	TCP solamente (en 1 o más actividades)	TCP con jubilación	Sueldo de otro empleo estatal
Restaurantes privados	6	2	0
Cafeterías/pizzerías	4	6	2
Talleres de artesanía	6	1	1
Alquiler habitaciones	5	6	0

Si ahora consideramos la estructura de la renta de los grupos domésticos de los trabajadores asalariados de estas microempresas, notamos un comportamiento bastante homogéneo entre todos ellos, sin diferencias por el tipo de actividad para la cual trabajan.

Su economía se basa sobre fuentes múltiples de ingresos y a veces hay fenómenos de pluriempleo, compaginando una ocupación estatal con otra en un centro privado. Trabajar en el sector por cuenta propia es considerado por estos sujetos preferido al empleo estatal por los mayores niveles de ingresos que proporciona, independientemente de las diferencias salariales notables entre los empleados del Grupo 1, Grupo 2 y Grupo 3. Se trata de un empleo con un carácter compensatorio frente a los salarios bajos del sector público, percibidos por otros componentes de su grupo.

A pesar de ello, se mantiene un vínculo con el sector estatal, ya que ello tiene, además que un valor económico, una función política: permite defender la imagen de unos sujetos trabajadores y activos en la sociedad, eludir la sospecha de actuar en la economía sumergida y evitar caer en los controles de los órganos de encuadramiento (CDR, etc.). Además, la inestabilidad del espacio

privado y la doble dependencia –del titular de la licencia y de las decisiones gubernativas- a la cual estos asalariados se ven sometidos, actúan para ellos como una “espada de Damocles” que les impide romper del todo el lazo con el empleo estatal.

3.2.1.2 La recepción de remesas.

La composición de los grupos domésticos que se ocupan en estas actividades microempresariales no incluye a los componentes emigrados al extranjero bajo la forma de “mano de obra exportada”. Efectivamente, aunque casi la mitad de los cuentapropistas entrevistados¹⁷⁵ tienen parientes en algún país europeo o americano, ello no significa automáticamente la recepción de dinero por su parte: en tales casos la emigración no responde a una estrategia económica del grupo, sino a una elección personal motivada por inquietudes y deseos subjetivos. Ella a menudo resulta facilitada por la buena posición socioeconómica de la familia, que dispone de dinero para el viaje y de contactos con extranjeros para la tramitación de la necesaria “carta de invitación”.

Pudimos comprobar que las remesas tuvieron un peso significativo en los momentos iniciales de la actividad, como contribución a las inversiones necesarias para transformar una casa en un pequeño hostel, restaurante, taller o cafetería. Es el caso del cuarto restaurante, cuando el titular reunió la cantidad suficiente para abrir un paladar con sus iniciales dos socios gracias principalmente al dinero recibido de sus parientes en España. También es el caso del segundo, donde la compañera del titular le hizo un préstamo en parte con el dinero recibido de familiares de México (y en parte con sus ganancias por ser empleada de una embajada¹⁷⁶).

En un solo caso encontramos la presencia de una contribución más constante: la familia que gestiona la tercera cafetería recibe de un tío que vive en Estados Unidos el envío de una cantidad aproximada de 300 dólares cada tres meses.

Acercas de la utilidad de las subvenciones externas para el desarrollo de la microempresa, nos parece importante destacar cuanto en el transcurso de una entrevista nos especificó uno de los socios del octavo paladar, entre los más dinámicos en el país. El entrevistado recuerda que en el descontrol de los primeros años noventa, cuando la regulación estatal estaba todavía incompleta, el sistema de imposición fiscal poco definido y la economía sumergida extendida, en el municipio Playa habían abierto unos ciento sesenta paladares (casi diez veces los que quedan

¹⁷⁵ Hay diferencias significativas entre el tipo de microempresas: en todas las actividades de alquiler, menos en dos negocios de alquiler, así como en cinco de los ocho paladares, los trabajadores tienen parientes en el extranjero, mientras que su presencia es mucho más escasa entre los ocupados en las cafeterías y en los talleres de artesanía (cuatros en total).

¹⁷⁶ Estos empleados están sujetos a un régimen laboral peculiar en Cuba: reciben un sueldo directamente desde la entidad empleadora (y no desde el Estado) y en pesos cubanos convertibles.

actualmente) y la mayor parte con la contribución de inversores extranjeros. Argumenta que casi todos los que recibieron dinero de manos ajenas se demostraron luego incapaces de invertirlo y administrarlo. Se trataba de personas acostumbradas a ejercer trabajos dirigidos, ajenos a la lógica de la productividad y a la autogestión. La inyección continuada de dinero desde un inversor extranjero mantendría el principio de la subsidiariedad en las actividades económicas (de modo similar al funcionamiento del sector estatal), dificultando finalmente la formación de habilidades de gestión económica autónoma y conduciendo a la quiebra. Más rentables resultaron, al contrario, los paladares que abrieron a partir del capital que los propios dueños habían conseguido reunir con sus esfuerzos, por la formación en ellos de una conciencia de la propiedad. El cita como ejemplo a nuestros paladares primero y segundo.

Entre las familias de cuentapropistas cuyos hijos viven temporal o establemente en algún país europeo o norteamericano, la decisión que prevalece es mantener la autonomía económica para no perjudicar el desarrollo del emigrado en el lugar de acogida (al contrario de las familias que no se ocupan en el espacio laboral privado, donde la tendencia es a considerar la emigración como una fuente de ingresos adicional procedente del trabajo de uno de sus componentes en el extranjero). De acuerdo con esta lógica, llegamos al caso extremo del “envío al contrario” del dinero, es decir desde Cuba hacia el extranjero. Es la experiencia de Tania, que con su actividad de alquiler (CA8) sigue contribuyendo a la economía del hijo que vive en México:

“Le preparé los documentos, me busqué una gente que me lo sacara para México y le puse 3 mil dólares aquí en un bolsito y “Mira hijo, para que no me pases hambre cuando estés allá”. Pero en arreglar papeles y eso se les fueron los tres mil dólares, y el año pasado cuando vino me dijo “Mami, estoy tres horas y media en el metro con 12 kilogramos aquí en herramientas”. Entonces [...] digo “Mira para que te compres el carro” [...] Le fue muy mal al principio, y el ahorrito que yo tenía, que eran 6 mil dólares que yo guardaba con la intención de comprarme un carrito, se lo mandé para allá.”

La situación económica relativamente buena de estos cuentapropistas (y en algunos casos la posibilidad de realizar viajes al extranjero sin gran dificultad) hace de la emigración y de la recepción de remesas algo poco atractivo o necesario, con sensible diferencias sobre todo con respecto a los trabajadores del sector estatal no reanimado.

3.2.2 Las estrategias económicas de los grupos domésticos.

Partimos de la idea de que los grupos domésticos actúan sobre la base de decisiones económicas racionales resultantes del acuerdo entre sus componentes, para alcanzar los objetivos que han establecido conjuntamente.

A principio del Período Especial, la decisión de emprender una actividad privada individual o familiar fue alentada, como más veces hemos recordado, por el propósito de lograr sobrevivir en una situación crítica. El objetivo era elaborar un producto simple para un mercado casi virgen y sin excesivas exigencias, utilizando la propia fuerza-trabajo y la ayuda de cuantos estaban disponibles en el propio entorno doméstico. De ello resultaron producciones de carácter casero, propuestas poco especializadas y escasamente profesionales.

La receptividad de la población local a las ofertas de los “jóvenes” cuentapropistas, así como la demanda creciente de sus servicios por parte de un turismo que aumentaba a ojos vista, dinamizó su actividad y permitió alcanzar en tiempos relativamente breves el inicial objetivo de la subsistencia, dejando espacio a metas nuevas y más ambiciosas. El esfuerzo para conseguir una mayor profesionalización del servicio acompañó un cambio en la organización interna de las nacientes microempresas, en el sentido de un claro establecimiento de las jerarquías y de las relaciones de trabajo, y una redefinición de los objetivos y de las estrategias económicas para alcanzarlos.

Desde la subsistencia, los objetivos iban direccionados a un incremento creciente del nivel de vida de los microempresarios y de sus familiares, para poder vivir sin las dificultades acarreadas por el Período Especial: superar los problemas alimentarios mediante un acceso habitual al mercado en CUC, evitar las dificultades del transporte a través de la adquisición de un coche propio o la posibilidad de utilizar los taxis, dotar de mayores comodidades la vivienda, enriquecer las opciones para el tiempo libre, disfrutar de los avances en el ámbito de la telecomunicación y de la tecnología, etc. Otro objetivo de la mayoría de los cuentapropistas fue formulado de cara al futuro: crear un fondo para la llegada de próximos momentos difíciles, como el siempre posible cierre de las actividades privadas o la ausencia de la pensión de jubilación. Finalmente, empezó a definirse el objetivo del crecimiento micro-empresarial, mediante la re-inversión del capital acumulado.

Estrategias económicas múltiples fueron elaboradas para alcanzar estas metas por cuantos decidieron centrarse en el trabajo autónomo abandonando otras ocupaciones en el área estatal; de modo distinto, los que pensaron el trabajo por cuenta propia como una fuente complementaria de

recursos, junto con el empleo en alguna entidad del Estado, continuaron por la vía de la subsistencia. En la muestra, un ejemplo de los últimos lo constituyen la sexta y décima cafetería.

El incremento en el nivel de vida en un contexto tan peculiar como el cubano, donde las posibilidades de consumo dependen no sólo de las capacidades económicas de los sujetos sino que están subordinadas a los límites de un mercado restringido y organizado según el criterio de la redistribución desde el centro, está condicionado al diseño de específicas estrategias económica de acumulación de los beneficios.

Ello se realiza mediante la creación de una reserva monetaria y la adquisición de los bienes deseados cuando están disponibles en el mercado. La ausencia de “fondos de ahorro”, “planes de pensión” o fórmulas similares propuestas por bancos o compañías de seguro requiere la realización de específicas acciones en el seno de las microempresas, tanto a nivel de grupo – mediante la creación de un fondo común-, como de modo individual. Algunos cuentapropistas depositan parte de sus ahorros en cuentas bancarias en pesos cubanos o en dólares¹⁷⁷, aunque la declarada desconfianza hacia el sistema, el recuerdo de los sucesos de 1959 –cuando hubo un cambio en la política banquera y en el tipo de peso cubano- y el miedo al control del flujo económico de la propia microempresa, hace que siempre se trate de una entrega parcial y a veces poco significativa con respecto al monto de las ganancias. Fórmulas más tradicionales suelen ser las favoritas:

“El chavito¹⁷⁸ no me da confianza, no se sabe hasta cuando el país podrá soportarlo. Por ello no pienso cambiar todos los dólares: me hago la idea de que todo me lo han subido un 10%. [...] Abrí una cuenta en el banco y de lo que tenía deposité sólo unos 2000 dólares, el resto lo guardo en casa: pasa menos peligros ...” (artesanos productor de lámparas, taller ART3).

No obstante desde la primavera de 2005 el dólar estadounidense sufrió una devaluación del 20% con respecto al peso cubano convertible, la mayor parte de nuestros entrevistados declara preferir mantener una parte de sus ahorros en la moneda norteamericana (en el último período también el euro es favorecido), considerada resistente a los posibles cambios políticos. El destino de estos ahorros es doble: por una parte se crea un fondo de renta para los imprevistos (*“uno piensa que por H o por B esto en un momento determinado se acaba, incluso por una inspección. Pero uno con una reserva puede vivir bien”*, varón titular de alquiler CA7), por otra se adquieren los bienes deseados cuando aparecen en el mercado (regular o sumergido), se realizan viajes en el

¹⁷⁷ La apertura de cuentas bancarias en dólares fue facilitada por el Gobierno cubano a finales de 2004, cuando la circulación de esta moneda fue sustituida por la del Peso Cubano Convertible. De la inicial equivalencia 1:1, el dólar fue tasado inicialmente de un 10%.

¹⁷⁸ “Chavito” es la denominación popular para el peso cubano convertible.

extranjero cuando se presenta la oportunidad (se recibe una “carta de invitación”, se obtiene el visado, etc.), o vacaciones en lugares afamados en el isla.

“A veces me doy mis lujos y salgo a un lugar bueno, me compro ropa, me compro efectos, también ahorro dinero, que es muy importante porque tu no sabes hasta cuando te va a durar este negocio. Ahorro dinero bastante. Ahora mismo me quiero ir para Varadero e irse para Varadero necesita dinero: rento una casa y necesitas dinero para eso.” (hijo del titular del paladar P2).

“Te puedes dar un poco más de gustos, puedes ir a las tiendas y mirar un vestido y “¡Ohi, está muy caro no me lo puedo comprar!” o decir “Me lo compro, si total no voy a ninguna parte, me lo compro aunque sea para ponérmelo y sentarme aquí por la noche” (mujer, titular del paladar P1).

De modo paradójico, en un país donde el mercado está sometido a fuertes restricciones, el consumo resulta alentado por la dificultad de encontrar fórmulas ágiles para invertir y capitalizar.

El concepto de “inversión”, una de las características de la lógica empresarial, en el contexto cubano se encuentra sometido a una restricción de significado: la imposibilidad de adquirir varias viviendas, por ejemplo, comprar terrenos o abrir (oficialmente) más que una actividad privada impone la necesidad de buscar modalidades alternativas para revalorizar el dinero. Evitando los obstáculos puestos por la ley, se busca adquirir bienes cuyo valor crezca o por lo menos se mantenga con el tiempo. Las estrategias de inversión más comunes constituyen en la realización de obras de reestructuración o engrandecimiento de la vivienda propia o de otros miembros del grupo doméstico, en la mejora del lugar de trabajo dotándole de equipamientos más adecuados, y en la “conservación” del dinero a través de la compra de oro, piezas de arte o antigüedades.

La primera de estas estrategias en orden de prioridad, y la más difundida entre los cuentapropistas, es la inversión del dinero en el inmueble del que son “propietarios”¹⁷⁹, que viene así restaurado, ampliado o enriquecido con objetos de valor:

“Permuté una casa que yo tenía en el campo por una en el parque Manglar, por allá por el Cerro, y aquella la permuté por esta. Esta estaba en muy mal estado, entonces tenía todas las cavillas fuera, aquello era un desastre, una casa del año '26, un desastre. Entonces la cogí y la restauré tal y como era en el año '26. Mi casa es colonial, le hice la cenefa decorada en oro

¹⁷⁹ Según la fórmula de propiedad admitida por el Estado socialista, única entidad facultada para comprar y vender a los ciudadanos particulares.

viejo, para todo eso busqué la gente del museo de Bellas Artes, decoré todo eso, busqué lámparas antiguas del siglo XVII y del siglo XVIII y le puse lámparas antiguas. Mandé a hacer los muebles a Camaguey, semiantiguos. Compré antigüedades, o sea una columna de cerámica del siglo XVII, gente viejita que tienen cosas aquí que las venden; entonces me fui a las galerías y busqué las obras que me gustaran [...]. Ya tengo obras en mi casa que están por encima de los 20 mil dólares.” (titular de cafetería CF2).

“Ahorro el dinero. Entonces el dinero que gano lo echo para la casa. [...] Todavía me queda mucho, todavía el techo mío de la saleta lo tengo que tumbar, porque es rail de línea, en esas casas antiguas. Ya tiene muchos años y ya se van poniendo viejos, el techo va filtrando. Con la ayuda que me mandó mi tío de afuera, del exterior, que fue bastante, más lo que yo fui reuniendo, ahorré el dinero y entonces arreglé la casa. Tumbé los techos y la escalera pa'trás, que costaron miles de pesos arreglar todo eso; restauré la casa, la regué, le compré un refrigerador, el equipo de música, todo, los muebles, porque estaba que no tenía nada. [...] Todo lo que hice trabajando aquí, a lo largo de todos estos años, más lo que mi tío nos ayuda, lo he dedicado a la reparación de mi casa y a la construcción” (hijo de la titular de la cafetería CF3).

Cuando los miembros de un mismo grupo doméstico tienen domicilios distintos, las obras de reestructuración y engrandecimiento de las casas pueden ser múltiples; en tales casos, a menudo presta su ayuda el titular de la microempresa, quien tiene mayor disponibilidad de dinero y actúa como referente laboral, económico y doméstico. Un ejemplo es el segundo paladar, donde el dueño dio su apoyo a la reestructuración de la vivienda de la hija y del yerno, ambos ocupados en el restaurante, sucesivamente a la casa donde viven el hijo y su madre (la ex –mujer), y en la actualidad se ocupa de las obras de remodelación en el apartamento dejado vacío por el padre difunto.

Este tipo de inversiones, que entran en el dominio de lo permitido, se realizan por los microempresarios según un preciso diseño estratégico que no tiene solamente en cuenta su disponibilidad económica, sino elementos de tipo político: conseguir el escaso y costoso material necesario para poner en marcha trabajos de construcción significa disponer de una cantidad excepcional de dinero cuya procedencia no siempre es justificada a los ojos de las autoridades, lo que alimenta en ellas la sospecha de actividades y ganancias ilícitas, les suscita preguntas acerca del volumen real de sus negocios y puede desencadenar sucesivos controles. Estas inversiones, pues, están sujetas a unos tiempos de desarrollo marcados por el criterio de la “discreción”. La experiencia de uno de los dos jóvenes socios al mando del octavo paladar lo ilustra:

“Yo vivía en Centro Habana, era el único blanco en la cuadra. ¡No sabes lo que me ha costado a mí ir a vivir a Nuevo Vedado! Fue poquito a poco, permutando casas, porque tu sabes que aquí no se puede vender a nadie que no sea el Estado. Me he ido desplazando un pasito tras otro y ahora vivo cerca del río, en una casa que está toda destruida pero que tiene 400 m² de terreno. La arreglaré pero no ahora, porque estoy vigilado: en Nuevo Vedado en una casa para uno solo, solamente viven los oficiales de la Revolución, los comandantes, y yo no soy ningún oficial y soy joven. Imagina lo que se puede decir y lo que va a salir si se enteran. Aquí hay que intentar pasar desapercibido.”

Una vez mejorados los inmuebles, otra modalidad de inversión difundida entre quienes han alcanzado un nivel económico medio-alto es la adquisición de objetos que mantienen o aumentan su valor con el tiempo y que tienen un mercado libre, como joyas de oro, coches antiguos entrados en Cuba antes de 1959 y piezas de pintores y artistas cubanos reconocidos internacionalmente. El oro se adquiere en el mercado sumergido según el peso, los automóviles – con las piezas originales- se suelen comprar a los campesinos, que los guardaron apartados de la salitre de la capital y le dieron poco uso debido a la mayor escasez de carburante en las zonas rurales; los cuadros, las esculturas o cuantas otras obras de arte cubanas, se consiguen a través de la red de amistades en el ambiente artístico y del espectáculo, que algunos cuentapropistas han conocido gracias a su status socio-económico o por su pasado¹⁸⁰. Ello es considerado como una modalidad de *“congelar” el dinero, una especie de seguro para los malos tiempos*” (titular segundo paladar), modalidad precaria pero casi la única viable.

Finalmente, indicamos como ulterior estrategia de inversión la mejora de las condiciones infraestructurales de la propia microempresa, con el objetivo de ofrecer un servicio de mayor calidad, seleccionar clientela más solvente y canalizar ganancias más elevadas. En los restaurantes privados se construyen cocinas más amplias, se sustituyen los medios para uso doméstico con fogones, hornos y utensilios profesionales y se dota de una específica ambientación el lugar para atraer a los clientes a través de la propia imagen, que en algunas ocasiones encuentra difusión a través de páginas web. En las casas que alquilan habitaciones se trata de añadir progresivamente algunos comforts a los cuartos -como sábanas de algodón, colchones nuevos, televisor, frigorífico y baño independiente-, enriquecer la casa con muebles antiguos y objetos de valor o a través de un estilo moderno, de acuerdo a las últimas tendencias en el extranjero. Todo ello con el objetivo de poder responder a las exigencias de clientes de

¹⁸⁰ Encontramos, por ejemplo, en sus casas pinturas de Salvador González –el promotor del conocido Proyecto Cultural del Callejón de Hammel, cuyo objetivo es reivindicar las raíces africanas de la cultura cubana, frecuentado cada día de centenares de turistas-; obras de los artistas plásticos “Los Carpinteros”, que adquirieron notoriedad después de exponer algunas piezas en el Museum of Modern Art de Nueva York, etc.

altos ingresos y poner los precios a su medida. En las cafeterías se trata simplemente de hacer más atractivo el porche de la casa o el lugar donde se encuentra el mostrador, pintando la fachada o construyendo un quiosco nuevo; se adquieren hornos y frigoríficos mayores para aumentar la producción. En los talleres de artesanía las inversiones atañen principalmente a los materiales de trabajo: un aumento en la calidad de los mismos repercute en una mejora del producto final, lo que contribuye a dar al artesano mayor renombre, y ello un valor más alto a sus creaciones.

La idea de un progreso en la nueva profesión que acompaña estas decisiones, sobresale de las palabras de los mismos entrevistados:

“Esto empezó a coger su sello y su identidad a partir de que nosotros fuimos avanzando en lo que es la actividad comercial y reinvertiendo este dinero para mejorarlo, las condiciones estaban muy mal. Lleva tiempo para lograr un sello, una identidad comercial. Entonces, ya a partir de que empezaron a mejorar los demás restaurantes, yo dije "No puedo quedarme atrás, porque entonces fracaso". Entonces dije, "Todo lo que se puede invertir, hay que reinvertirlo" y así nos estamos arriesgando constantemente, porque es en tono de prestigio.” (titular restaurante chino)

"Yo tenía esta cocinita y nada más, tuve que hacer aquella allí atrás, ampliarla más, hacer un fregadero porque aquí no me cabía, y estos son gastos. Tuve que hacer una inversión.” (titular, P3)

“Yo he cambiado casi todo en mi casa. He invertido mucho dinero, para decirlo en términos económicos, creo que invertí mucho porque cuando tu vas a un negocio este, tienes que ponerlo de acorde a lo que vas a hacer y esta era una casa para vivir, no una casa para alquilar. Entonces cambia la concepción. [...] Tuve que hacer una inversión muy grande. Pero, claro, la estoy haciendo paulatinamente.” (arrendadora, CA3)

“Seguimos un poco invirtiendo, cambiamos los muebles de la sala. Allí es que hago la página web, la subo y empiezo a tener clientes por ahí [...]. Fuimos arreglando todo un poco, renovando, siempre gastando mucho dinero. Mira las sábanas que ahora mismo acabamos de cambiar, pero las sábanas que teníamos al principio, eran sábanas que costaban 7 dólares o 8, y eran unas sábanas de nylon que se resbalan en la cama. Después de esto compramos unas sábanas que costaron alrededor de 20 dólares y eran de algodón, pero algodón malo [...] hasta que finalmente ahora compramos unas sábanas de algodón de buena calidad, que cuestan alrededor de 40 dólares. Es para que tengas una idea de como nos fuimos valorizando.” (hija de la arrendadora de CA1).

Poco a poco, los cuentapropistas adoptan una perspectiva empresarial tratando de dotar de una “identidad comercial” a la propia propuesta, y asumen y desarrollan la noción de “inversión” de parte del capital acumulado. Desde el triunfo de la Revolución, este concepto solía estar ausente en la economía de subsistencia de los grupos domésticos, para los cuales es tarea del Estado proporcionarles cuanto era necesario a través de sus políticas asistenciales y del “salario social”.

Excepcionales, y por ello poco representativas, son las personas que se enfrentan al riesgo de invertir en más de una actividad (administrándola bajo otro nombre) o estrechar lazos con agentes extranjeros para acuerdos comerciales informales. Ellos demuestran una asunción más madura de la visión empresarial. Se trata normalmente de individuos que han conocido de primera mano el funcionamiento de las economías capitalistas en Europa y Estados Unidos a través de estancias repetidas en estos lugares por lazos familiares o vínculos de trabajo, y que han interiorizado y desarrollado aspiraciones en tal sentido.

Concretamente, en la muestra es el caso de un sujeto que releva algunas actividades en mal funcionamiento mediante la indemnización al titular de la licencia y las revaloriza a través de significativas inversiones de capital (el administrador del paladar P4), el de un microempresario que intenta explotar el renombre alcanzado por su paladar (P2) mediante la posible creación de sus “filiales” en el extranjero o, finalmente, del artesano fabricante de lámparas (ART3), que estrechó acuerdos comerciales con algunos empresarios foráneos. La base de la estrategia económica del primero de los dos microempresarios se concentra en una de sus afirmaciones: *“Lo que hago es invertir, cojo buenos cocineros e invierto en los lugares que están a punto de quebrar, donde los titulares quieren entregar la licencia porque el paladar no funciona.”* La idea central es que *“Si plata no sale, plata no entra; si no pones plata, plata no ganas”* (administrador P4). Mientras, el deseo de un crecimiento empresarial emerge más claramente a través de las expresiones de su colega, el titular del segundo paladar:

“En México, me invitaron algunos amigos mexicanos y fui 20 días visitando 8 restaurantes. Ellos ponían la plata, en el D. F., y al final dije "Me parece que aquí no resiste eso, en una cuadra hay 12 restaurantes". No quise. [...] Pero íbamos a hacer un Paladar¹⁸¹ en la colonia Roma en el D. F. Ahora tengo esta propuesta en República Dominicana, también la de la Casa del Habano y la idea de un dominicano que tiene un restaurante allá que se llama "Los 40". [...] Si yo abro un restaurante afuera, de verdad mío, yo a través de la Cámara de Comercio cubana puedo hacer una franquicia y hacer el restaurante con un extranjero. [...] En este caso este tipo

¹⁸¹ En la cita original estaba el nombre del paladar. Lo omitimos para mantener el anonimato.

quiere hacer un restaurante y quiere que yo lo haga, a mi manera, y me va a pagar por eso, el diseño, la ambientación. En República Dominicana me interesa, vamos a ver que pasa.”

La continuidad en el mercado requiere la definición de otro tipo de acciones: la elaboración de específicas estrategias empresariales para la búsqueda de la clientela y su mantenimiento, así como estrategias para el establecimiento de los precios en un sistema con competencia mínima.

3.2.3 Estrategias de captación de la clientela.

En los tres tipos de actividades en CUC, dirigidas total o parcialmente a visitantes extranjeros, verificamos el empleo de técnicas comunes para la captación de la clientela y el logro de un nicho propio en el mercado:

1. la entrega de tarjetas de visitas en los lugares mayormente frecuentados por turistas: estrategia utilizada sobre todo en los primeros períodos:

“Empezamos por aquí por el reparto y empezaron a venir amigos cubanos, después por los hoteles, las relaciones en los hoteles, mi hijo conocía personas. Mire, a la vez que Ud. logra que vengan cuatro o cinco turistas, uno se lo va diciendo a otro y otro al otro y así se empieza.”
(titular paladar P1)

“Los primeros turistas en realidad los había conseguido mi hijo, porque él es un hombre “sprint” y además él es un muchacho que tiene mucha vitalidad. Salía a la calle, iba a los hoteles, cerca de los hoteles, y hablaba con mucha gente. Yo sé que él tenía la casa llena siempre.” (arrendadora, CA11)

2. el “pasapalabras” a través de los mismos clientes en Cuba y en el extranjero:

“Yo como tal no puedo hacerme yo mismo una propaganda. La propaganda me la hacen Uds., que son los que vienen aquí a visitarme” (hijo de la titular del paladar P3)

“[Los clientes vienen] De las guías y también de las mismas personas, de los mismos clientes que vienen, que después ellos son los que me mandan.” (arrendadora, CA3)

3. la publicidad por parte de taxistas, “jineteros” (chicos/as de compañía, acompañantes retribuidos), empleados en el aeropuerto o en hoteles y centros turísticos, a cambio de una comisión:

“Tenemos que ponérsela [la comisión] al plato para que el taxista nos traiga más gente. Está incluida en la carta, porque hay una carta que tiene comisión y la otra no. Si los trae el taxista,

el taxista tiene que entrar hasta aquí con ellos y nosotros cuando los vemos les damos esa carta, y cuando vienen solos les damos la otra” (camarera paladar P4).

La comisión suele ser de 5 CUC para cada cliente traído al restaurante o a la casa donde se alquilan habitaciones (para cada noche), y de un 10% del valor del producto en el caso de la adquisición de algún objeto de producción artesanal.

4. la oferta de un buen servicio y de un buen trato, según el valor de la “familiaridad” o de la “profesionalidad”:

“Nuestro negocio es al 99% relaciones personales con los clientes” (arrendadora CA1)

5. acuerdos con colegas del mismo oficio para la rotación de la clientela
6. la presencia un empleado en la puerta (para los restaurantes), que presenta la oferta e invita a entrar;
7. una buena presentación cuando la microempresas se encuentra en una zona privilegiada de tránsito turístico, posiblemente con la presencia de un cartel en la calle que indique la sede de la casa/restaurante;
8. la publicidad en guías turísticas, revistas especializadas en turismo, gastronomía o arte extranjeras, o mediante rúbricas televisivas en canales foráneos:

“Yo estoy puesto en una revista española que se llama "Los Trotamundos", allí me hacen una publicidad, me hacen una publicidad en una revista americana, me hacen publicidad en una revista que tengo aquí una tarjeta, americana también, se llama “Lamon”, me hacen publicidad en una revista italiana que no recuerdo el nombre y en otra inglesa” (titular paladar P6).

“Yo siempre tuve esto como una de mis prioridades: cómo entrar en un mercado que me lograra cierta estabilidad. Y como mi mercado empezó con Europa y después Estados Unidos, que son los clientes que yo tengo, he logrado que guías turísticas de estos países me incluyan dentro de sus libros. Entonces ya desde el año 2000 yo empecé a estar dentro de las guías turísticas: es decir que tengo mi propia fuente de mercado. [Los clientes vienen] De las guías y también de las mismas personas, de los mismos clientes que vienen, que después ellos son los que me mandan.” (arrendadora, CA3)

“En Argentina yo salgo por un canal de televisión, porque vinieron unos argentinos, me hicieron como un video cocinando yo, y entonces lo pasan allá como receta de cocina. Y ellos vienen porque me han visto. También en Canadá, también en México y últimamente vino una

japonesa que quiso verme hacer los arroces que yo hago, porque dice que allá había un programa donde salía como en Cuba se cocina arroz.” (titular paladar, P3)

9. la utilización de internet, conseguido por la vía subterránea o a nombre de algún residente extranjero:

“Volvíamos de nuevo a no saber cuantos clientes íbamos a tener, pero hice mi página web, y seguimos más o menos a tener clientes” (arrendadora CA1).

Es sobre todo la presencia en “espacios internacionales” –los hoteles, internet, la televisión, las revistas, las guías turísticas, etc.- lo que permite a estos pequeños negocios privados mantener su lugar en la arena económica nacional. Pequeñas formaciones económicas con características peculiarmente cubanas, cuyo sentido emana del contexto cultural y político nacional, utilizan así canales y métodos globales para mantenerse en activo.

Los artesanos y artistas, especialmente, tratan desarrollar relaciones personales en eventos culturales y espacios de promoción nacionales o internacionales, donde es posible la presencia de futuros adquirentes o promotores (un ejemplo es la Feria Internacional de Artesanía FIART, que tiene lugar cada mes de diciembre en La Habana); fabrican piezas “a medida” o por encargo.

“Busco clientes para mi, yo busco gente. Saco una pieza y tengo un perfil de mercado, digamos, a que tipo de persona pudiera gustarle, y voy a ver donde pueden estar estas personas, y busco conexiones así. Relacionándote con las personas, no sé, por ejemplo en el mundo artístico es muy fácil. Digamos que hay una exposición de pintura y yo hago una pieza artística mía y la llevo a este lugar y el pretexto es que estás en esta exposición y si tienes una pieza la enseñas, y una pila de gente la ve y a lo mejor alguien te dice “Ah, mira, ¿tu haces esto?” y ya contactas.” (Orfebre, taller ART5).

“Normalmente han sido siempre extranjeros [los clientes]. Han comprado y me han conocido en exposiciones, en galerías o con pintores que le han dado referencias mías, amigos, y han ido a mi casa y han comprado. Suelo tener un contacto muy directo con ellos. Yo soy la persona que hablo, ellos hablan conmigo y conversamos, ven mis trabajos, yo les explico, ellos me dicen.” (pintora, taller ART8)

Para las cafeterías, los clientes se conquistan a través del mantenimiento de un buen standard de calidad, por lo menos en relación con la oferta estatal, y mediante el desarrollo de relaciones personales de confianza entre productor y adquirente.

En casi todos los casos –restaurantes, cafeterías, alquiler y artesanía-, se considera importante para el mantenimiento de la clientela la elaboración de propuestas originales, que permitan

marcar una diferencia con respecto a otras microempresas y con ello hacer frente a la (relativamente exigua) competencia. Los competidores no son las empresas estatales ni los bienes de productores extranjeros, sino otros cuentapropistas; para ello, se trata de aportar variaciones sobre un mismo producto o ocupar espacios de mercado todavía pocos cubiertos:

“Tienes que tener creatividad. [...] Yo tengo dieciocho platos con pollo y a veces los hago yo porque son muy elaborados y en la cocina no los quieren hacer: la mesa se puede llenar con pollo y con cerdo. ”¡Pero es que hacer un rollo de pollo es la vida misma!” mientras que coger un pollo, tirarlo en el aceite y freírlo es fácil, pero no es nada atractivo. Entonces, muchos [paladares] no lo hicieron y por eso los cerraron” (titular paladar P2).

“Se crea una competencia fuerte y feroz, de hecho tu te diste cuenta que estaba la mesa llena de calzados. [...] En un futuro, en un futuro a corto plazo, yo espero cambiar la producción de lo que yo hago. Cambiarla en función hacer, por ejemplo, botas de trabajo, botas para el ejercito¹⁸². Lo que pasa es que estoy esperando terminar la producción que tengo pendiente, terminar este año.” (artesano productor de zapatos, taller ART4)

Un caso extremo es el del productor de lámparas de cristal y hierro, que dice vivir una situación de competencia con las empresa del mismo tipo gestionadas una por su madre (que aprendió el oficio del ex-marido) y otra por su hermano. Los tres familiares comercializan por separado sus lámparas, utilizan los mismos canales de venta (el Fondo de Bienes Culturales y las ferias), los mismos abastecedores y emplean aproximadamente las mismas técnicas, pero distinguen sus piezas cada cual con un sello propio.

Para entender la medida con la que estos cuentapropistas evalúan la existencia de la competencia en el mercado local, es oportuno hacer referencia a su casi completa ausencia en el período 1959-1994. El mantenimiento, durante treinta y cinco años, de una propuesta comercial estatal única, con escasas intervenciones desde el área privada y de entidades empresariales extranjeras, contrasta con la repentina aparición de un mercado interno mixto. De este modo, comparada con la época anterior a 1994, la competencia aparece a los ojos de los microempresarios cubanos “fuerte y feroz”; al contrario, en perspectiva global y relativamente a las economías de mercado, sigue siendo muy limitada.

La política económica mantenida por el Estado cubano hasta la actualidad ha estado orientada a configurar un espacio de mercado interno protegido y controlado desde el centro, con márgenes de autonomía estrechos aplicados tanto a la pequeña producción y comercio privados locales, como al desenvolvimiento de entidades foráneas. De este modo, la actividad del cuentapropista

¹⁸² Un tipo de producto ausente en el comercio privado.

en Cuba se desarrolla en una arena en la cual el Estado no es solo un antagonista y un legislador severo, sino que actúa como un “escudo protector” frente a la entrada de competidores fuertes desde el extranjero: *“Hay una protección, así mismo es. [...] Pero ojo: nosotros tenemos un problema muy serio que se nos avecina de una manera u otra, que es el hecho de que si aquí se abre el banderín y hay un cambio de tipo general, empieza a entrar calzado americano, brasileño y de cualquier otro país y se jodió el calzado nacional, literalmente.”* (artesano productor del calzado, taller ART4).

Tampoco las propuestas comerciales estatales se ponen como un desafío para los negocios privados, que mantienen medianamente una relación calidad-precios más elevada.

3.2.4 Establecimiento del precio de los bienes y servicios ofertados.

La existencia de una competencia “a medias” influye en los criterios de establecimiento de los precios: ellos se calculan mediante un balance entre las ganancias deseadas y los gastos fijos de la microempresa (el impuesto mensual principalmente), el coste de las materias primas y los salarios para los empleados. En ello es mínimo el peso de la búsqueda de una mayor competitividad con respecto a las propuestas de otros cuentapropistas, mediante “ofertas” o “rebajas”. Al contrario, los productores que tienen ofertas similares, se preocupan por mantener un nivel de precios cercano, de modo de disponer de un cierto control sobre el mercado.

“Yo siempre he tenido mis precios altos, dada la media, pero siempre cuando tú estas en un mercado –es decir, yo no soy la única que hago este negocio- tienes que jugar con este mercado: cómo el mercado de la oferta está saliendo. Si la gente sube sus precios yo también los subo, porque la competencia te obliga a mantener un cierto nivel de precios. Tengo los precios altos dada la media porque, primero, tengo una buena oferta, y, segundo, porque tengo buenos clientes. Ya tengo una clientela y también lo que yo oferto tiene calidad.” (arrendataria, casa CA3).

Nos encontramos frente a un panorama poco variado en cuanto al precio de venta de los productos y de los servicios dados: en todas las actividades se establecen estándares a dos niveles cuya discriminante es la calidad de la oferta. En los restaurantes privados, dos niveles de precios distinguen la cocina “casera”, compuestas por platos sencillos a base de productos comprados mayoritariamente en el agromercado en moneda nacional (cuyo coste por comida ronda los 8-10 CUC por persona), de la cocina más refinada (aún cuando criolla), para la cual se acude a una porción mayor de bienes adquiridos en puntos de venta (oficiales o clandestinos) en CUC (mínimo 15-20 CUC por persona). Las cafeterías/pizzerías tienen precios casi idénticos, aunque

se encuentran ubicadas una al lado de otra y tienen productos muy similares. La razón principal es la necesidad de mantener precios al alcance de una clientela en pesos cubanos y con una solvencia limitada: *“tu tienes que jugar con el presupuesto de ellos, no puedes poner precios excesivos porque no lo ganan, date cuenta que todos los días [los padres] le podrán dar cinco o diez pesos a los hijos para la merienda, pero no más”*. En estos casos *“la competencia es mantener un poquito de calidad en las cosas”* (titular cafetería CF5).

En el alquiler, la diferencia se encuentra en el grado de confort de la casa, dependiendo del tipo de inversión anteriormente hecha por el dueño. La oferta más simple se encuentra por un valor de 20-25 CUC por habitación, mientras que cuando las comodidades dadas son mayores, el precio pedido es de mínimo 35 CUC. A diferencia de las actividades anteriores, el alquiler de habitaciones admite la posibilidad de negociación entre el arrendatario y el arrendador, de modo que las tarifas sufren variaciones en función de la duración de la estancia, de la recurrencia de las visitas del cliente o de acuerdos especiales (como la ocupación de una habitación oficialmente no habilitada para ser alquilada, el alquiler de un área de la casa que incluye espacios mayores a los de una habitación, la contratación de servicios permanentes de lavado y planchado de la ropa, desayuno o comidas, etc.). De tal modo, en relación con los objetivos empresariales, se desarrolla la preferencia para clientes “fijos” -los que alquilan durante un período prolongado de varios meses y que, en base al criterio de la “economía de escala”, piden una rebaja en la tarifa aplicada- o para arrendatarios de breve estancia, a los cuales se aplica el precio entero. En el primer caso prevalece el deseo de la seguridad de un ingreso mensual garantizado, aunque no muy elevado, y la tranquilidad dada por un huésped conocido, mientras que en el segundo caso se apunta a maximizar las ganancias mediante un recambio frecuente de visitantes.

“A mi no me gusta coger un mes, en tiempos malos sí, en baja de turismo sí lo cojo, porque pierdo la clientela. Porque entonces me llaman y estoy cubierta, y ellos se van desviando para otro lado. Prefiero un alquiler de quince días, una semana, diez días, doce días, hasta ahí. Pero dos meses, o un año -porque vienen a proponerte un año también- no lo acepto, porque cuando vienen por un año, vienen con una tarifa ya ellos mismos, lo que te pueden pagar, pero no da para pagar el impuesto y ¿con qué me quedo?” (arrendataria, casa CA2).

“Prefiero los clientes fijos, que he tenido tres, y están por mucho tiempo, por meses. Que están aquí trabajando o estudiando, esos son los que prefiero, y después las personas que me doy cuenta que son personas tranquilas.” (arrendataria, casa CA5)

“Yo nunca he querido fija, porque fija te disminuye el ingreso, porque no es lo mismo estar una semana o diez días que estar más.” (arrendador, casa CA7)

En cuanto a las actividades artesanas, una gran diferencia se presenta en función del lugar de venta: los precios son más bajos cuando los objetos son vendidos en los puestos de alguna feria callejera, con mínimas variaciones entre un vendedor y otro (la mayoría de los vendedores tienen en su tarima los bienes fabricados por varios artesanos), mientras que suben notablemente cuando los artículos son propuestos en los espacios de alguna galería estatal. En este último caso, al entrar en el área de venta del Fondo Cubano de Bienes Culturales, los mismo objetos se cargan de un valor “cultural” añadido y son reconocidos como piezas de auténtica arte y artesanía local; ello autoriza a los autores a pedir un precio más elevado, al cual el Estado aplica un impuesto poco superior al 30%.

La diferencia a veces no muy marcada en cuanto a la calidad de los productos vendidos en las ferias y en las galerías (a menudo procedentes de los mismos talleres), es responsable de la formación de una competencia entre ambos espacios, que queda irresuelta *“porque yo diría, ese es un momento que en Cuba entra un turismo que no es muy solvente, que económicamente son de bajos ingresos, y el turista de bajos ingresos que viene a Cuba y quiere llevarse un regalo va a la feria de malecón o va a la feria de la Catedral y compra con 10 dólares 4 o 5 piezas para regalar. La persona que tiene un poco de dinero, que tiene un poco de solvencia, no compra una pieza en un mercadillo, compra una pieza en una galería. Porque realmente en la galería el que vende es un artista, no vende un comerciante.”* (escultor, taller ART1).

Para las piezas colocadas en las galerías, donde cada artista o artesano –según el mismo prefiera definirse, siendo casi todos miembros de la Asociación Cubana de Artistas y Artesanos- tiene su espacio, el precio es establecido por el autor sin considerar la posible presencia de artículos similares. Al contrario, en las ferias el precio final la mayoría de las veces es resultado de una negociación entre el fabricante y el vendedor (con específica licencia de cuentapropista), donde el segundo tiene una parte determinante y puede ganar hasta más que el productor.

En definitiva, en el seno de los grupos domésticos ocupados en la gestión de alguna actividad laboral privada se elaboran estrategias económicas múltiples que tratan responder a la compleja articulación entre las lógicas domésticas, los criterios de un mercado parcialmente abierto y los límites y las posibilidades de una economía estatalizada. Todo ello contribuye a hacer de estas formaciones microempresariales algo peculiar y distinto de las entidades similares en las economías capitalistas, con posibles puntos de contacto con experiencias anteriores en el contexto de algunos países del área europea ex –socialista.

3.3 Microempresas y contexto socio-político: estrategias de adaptación.

“La ley para mí es una línea imaginaria, esa es la ley. Yo no camino sobre esta línea, cumpliendo la ley estrictamente. Hay cosas que hay que saltarse un poquito; yo trato de caminar lo más cercano a la línea esa que es la ley. Lo que no puedo es andar a 100 o 200 metros de la línea, porque entonces me traería muchos problemas.” (titular del paladar P6).

El grado elevado de informalidad que impregna los modelos de organización interna de las microempresas e influye en la elaboración de las estrategias económicas en su seno, es por una parte la reacción a un sistema normativo severo y, por la otra, la causa de reglamentos cada vez más restrictivos.

Según nuestra interpretación, ello es debido a una transformación inherente al concepto de trabajo por cuenta propia. Su concepción inicial según los diseños del Gobierno, se fue modificando en las ideas y las praxis de los trabajadores: aprobado para ser una actividad en respuesta a una situación de carencia y desocupación como alternativa al empleo estatal, en las intenciones de los legisladores no debía generar ganancias más elevadas de las que proceden de un empleo en el sector público. La conciencia progresiva de una relación directa entre la dedicación laboral y los ingresos, y la perspectiva de mayores beneficios con mayor trabajo, produjo por parte de los cuentapropistas un rechazo hacia la idea originaria de los legisladores.

El trabajo por cuenta propia, pues, se fue cargando de un significado doble y divergente: una estrategia de subsistencia para el Estado, y para los cuentapropistas un medio para incrementar su status socioeconómico, alcanzar un nivel de vida holgado y conseguir comodidades perdidas o nunca antes disfrutadas. Ello se reporta en una distancia entre las leyes –diseñadas conforme a la idea inicial del grupo al Gobierno- y la praxis de los cuentapropistas –moldeada sobre los objetivos de crecimiento económico- que se plasma en una relación de oposición dialéctica entre los últimos y el Estado. De este modo, son puestas en marcha estrategias de reacción y adaptación que permiten a los trabajadores por cuenta propia poder conseguir sus objetivos en un contexto poco favorable: *“La cosa es que uno trata de “meter cabeza”, como el que dice, de hacer piruetas, y el cubano se la ingenia” (titular cafetería CF5, varón).*

Los problemas para los cuales los trabajadores particulares elaboran específicas respuestas en el ámbito de lo informal, atañen a la política fiscal y a algunos aspectos del reglamento. Principalmente, ellos son:

- a) carga impositiva excesiva, considerando los impuestos mensuales y anuales;
- b) presencia de normas que rechazan el carácter microempresarial de estas actividades, las anclan a estrictas dinámicas domésticas y limitan su desarrollo;
- c) sensación de aislamiento y rechazo por parte del Estado, que se refleja en una falta de mecanismos de defensa para los intereses laborales del colectivo de cuentapropistas.

3.3.1 El exceso de de tasas e impuestos.

Uno de los motivos que más preocupa al cuentapropista, que afecta su modo de conducir la actividad y carga de tensión su relación con los representantes del Gobierno encomendados de vigilar el respeto de las normas, es la convicción de estar sometidos a una carga impositiva desmedida.

Después de la inicial diferenciación entre impuestos en pesos cubanos y en dólares/CUC, de acuerdo con la elección del circuito económico para la propia actividad, las tasas mensuales recibieron varios incrementos. En el cuadro a continuación (Cuadro 35), ilustramos la variación desde la fecha de inicio del trabajo por cuenta propia hasta la actualidad en los impuestos mensuales mínimos para las cafeterías (en pesos cubanos, MN), la artesanía (MN y CUC), los restaurantes privados y el alquiler de habitaciones en pesos cubanos convertibles (CUC).

Cuadro 35: variación de los impuestos mínimos por actividad.

Actividad	10/1993	06/1995	04/1996	04/1998	Actualidad
Cafeterías (“elaborador-vendedor alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle en punto fijos de venta”)	30 MN (cocinero y productor de alimentos ligeros)	100 MN	300 MN(min. 1)	300 MN (min. 1)	300 MN mínimo + 20% para ayuda familiar (min. 1)
Restaurantes privados		300 CUC+ 100 CUC (bebidas alcohólicas)	300 CUC + 100 CUC (beb. Alcoh.) + 20% cada ayuda familiar (min. 2)	317 CUC + 100 CUC (beb. Alcoh.) + 20% cada ayuda familiar (min. 2)	400 CUC + 200 CUC (beb. Alcoh.) + 20% cada ayuda familiar (min. 3)
Alquiler: a) Zonas turísticas b) Resto de zonas	-----	-----	-----	(05/1997) 200 CUC 100 CUC	260 CUC 130 CUC (incluye servicio gastronómico) + hasta 30% para áreas comunes
Artesanía - venta en ferias -venta trámite el FCBC	45 MN	100 MN	200 MN	159 MN o CUC	159 CUC; 30% del valor del producto;

Fuente: Varios decretos del Ministerio de Finanzas y Precios 1993-2005 (Cf. Cap. 4).

El precio de las licencias para las cafeterías es variable según el número de productos del que se solicita el permiso de elaboración: de un mínimo de 300 pesos cubanos, se llega hasta alrededor de 1000 pesos si se venden bienes como pizzas y helados. Para los paladares en moneda convertible, el permiso cuesta 960 CUC calculando el número mínimo de tres ayudas familiares. El alquiler de una sola habitación en una zona turística puede llegar, contando las áreas comunes (pasillos, cuarto de baño, etc.), hasta 338 CUC. La venta de artesanía resulta más compleja y diversificada: se aplica un impuesto un poco superior al 30% del precio del artículo en las galerías y centros de venta coordinados por el Fondo Cubano de Bienes Culturales, mientras que se paga una licencia de 159 pesos cubanos o convertibles, según la moneda de venta, cuando se quiere comercializar en las ferias. Estas cantidades constituyen la referencia general establecida por el Ministerio de Finanzas y Precios y pueden ser aumentadas (en raros casos disminuidas) por las autoridades municipales, de acuerdo con el prestigio de la zona urbana, su atractivo turístico, la presencia de potenciales clientes extranjeros, etc.

La ausencia de una vinculación entre el monto de los impuestos mensuales fijos y las ventas realizadas es el punto donde se concentra el descontento de los cuentapropistas y el motivo del desarrollo de las principales estrategias de reacción frente a las normas establecidas. A estas cantidades fijas se suma el impuesto a final del año, con la Declaración Jurada, para el cálculo del cual se admite solamente una detracción del 10% en concepto de gastos:

“Me consideran de gastos el 10% de mi producción. ¿Es risoño verdad? ¿De qué negocio constituyen solamente el 10% los gastos? ¡De ningún negocio señor mío! Basta que yo tuviera un 50% de utilidad para que mi negocio fuera próspero, sin embargo a la hora yo de pagar los impuestos, me aplican sobre la ganancia de un 90% los impuestos que yo tengo que pagar al Estado. Obligan a una doble contabilidad, a decir mentiras, porque la mentira no parte de nosotros, parte del propio Estado. [...] Eso lo hacían para presionarnos a nosotros para que no ganáramos y tuviéramos una utilidad mínima y no pudiéramos adelantar” (titular cafetería CF2).

En los restaurantes, el pago de una cuota mensual de unos 1000 CUC significa mantener un ingresos diario mínimo de 33 CUC para la licencia, más el sueldo de los empleados, más el dinero para los insumos (adquiridos prioritariamente en pesos convertibles), más un margen de ganancias personales. Ello, de fácil consecución en los restaurantes más conocidos de la capital, requiere un esfuerzo a veces elevado para los menos exitosos, sobre todo en la temporada de baja turística. Lo mismo ocurre en el caso del alquiler de habitaciones, donde el monto del impuesto mínimo para una sola habitación se corresponde con catorce días de ocupación de la misma, sin

calcular los gastos para su mantenimiento y para el personal empleado. No muy diferente es la situación de la artesanía. Cuando se trata de piezas comercializadas a través del circuito oficial del Fondo de Bienes Culturales, el artesano se queda con menos del 70% del precio del artículo, al cual para medir sus beneficios reales tiene que descontar los gastos para las materias primas y para el personal empleado en la fabricación. Si el destino es la feria, tiene que pagar el coste de la licencia como vendedor y el del alquiler del espacio en un área pública, ocupar una parte de la fuerza de trabajo de que dispone en la producción y otra en la venta, y añadir el coste de la misma al precio final del producto, teniendo en cuenta la existencia de cierta competencia cercana.

Finalmente, problemas similares atañen a la actividad de cafeterías y pizzerías en pesos cubanos, obligadas a abastecerse en tiendas en pesos convertibles por la ausencia de ciertos productos necesarios en los agromercados (harina, queso, sal, azúcar, etc.). Ello eleva considerablemente los gastos de producción, que no pueden ser reportados en un aumento del precio final del producto sin la pérdida de la clientela, de ingresos en moneda nacional.

“Casi todo lo que yo vendo aquí, es del mercado campesino, o sea, yo no tengo que justificar los productos. [...] Pero entonces yo tengo que comprar el azúcar en la tienda, que vale 1,85 CUC el kilogramos de azúcar para hacer el jugo. Tengo que tener el vale para enseñárselo al inspector. Primeramente es una locura, porque si fuera a abastecerme de aquella azúcar nada más, tendría que vender el vaso de refresco o de jugo a 5 o 6 pesos y yo lo vendo a 2 pesos, porque se usan otros mecanismos para conseguir el azúcar, que son, por supuesto, mal hechos.”
(titular cafetería CFI)

La estrategia para rebajar el pago de los impuestos más común entre los cuentapropistas de todos los oficios es la subdeclaración de los ingresos inferior al monto real, mediante un cálculo que permita presentar en la Declaración Jurada anual el reintegro de una cantidad irrisoria. La inexistencia de una caja registradora o de un sistema análogo de grabación fehaciente de las ventas favorece este mecanismo.

Modalidades peculiares de evasión permiten disminuir los gastos relativos a los procesos de producción de las distintas actividades. En los paladares y en las cafeterías se declara el empleo de un número de ayudas familiares inferior al efectivo, para no aumentar el coste de la licencia.

En las casas donde se alquilan habitaciones se declara destinado a tal actividad un espacio menor al efectivo: cuando la licencia permite alquilar una habitación se suelen alquilar dos, cuando permite alquilar dos se alquilan tres o un apartamento independiente. También se falsifica el precio pedido por una habitación, sobre todo en los casos de arrendatarios estables.

“No puedo alquilar la casa entera porque Sandro no la podría pagar. Vale como 1200, 1300, 1480 pesos la casa esta entera alquilarla. Tengo que pagárselo al Estado, yo. Entonces, ¿qué tendría que pagar Sandro para alquilarla? ¿Entonces yo que hago? Al fondo hice un apartamentico y vivo allá, él vive independiente. Yo cierro mi reja y él vive solito solito, nadie se mete en la casa, y yo tengo mi privacidad también, salgo por allá. Cuando vienen los inspectores yo tengo llave de allí, entro allí y les enseño los documentos. [...] Son 250 la habitación y 75 la gastronomía. Entonces la declaración jurada de fin de año, según lo que tu cobras, tienes que pagarla al Estado. Entonces imagínate tú que te obligan hasta a decir mentiras, porque no es lo mismo lo que tu pones aquí en el papel que la realidad: si él [el cliente] me pagara como pongo en el papel, 400 dólares, me quedan 75 dólares nada más para mí. Y eso es lo que yo tengo que declarar, porque si no al fin de año no me alcanza lo que he ganado para pagar.” (arrendataria, casa CA3).

Los artesanos que proponen sus artículos en las galerías, tratan de evitar el pago del impuesto estatal mediante el desarrollo de un contacto directo con el comprador y la fabricación de piezas por encargo, que no necesiten ser gravadas como parte del Fondo de Bienes Culturales. Los que producen objetos de valor generalmente menor para destinarlos a los mercadillos callejeros, obvian el problema de emplear algún componente de la plantilla en su venta, o de pagar la licencia para ello, mediante la entrega de las producciones a un “vendedor”, quien concentra en su mesa los artículos de varios artesanos, costea el permiso y el pago del espacio, compartiendo los beneficios con los fabricantes en las proporciones establecidas.

De este modo, casi todos los microempresarios consiguen encontrar un equilibrio entre lo que es la obtención de las ganancias deseadas y el pago de impuestos relativamente elevados, balanceándose en la línea sutil que atraviesa la “segunda economía” y separa en ella formalidad e informalidad (Böröcz, 1993).

3.3.2 Desarrollo de dinámicas microempresariales.

A los trece años de la nueva formalización de las actividades por cuenta propia, sigue habiendo una resistencia por parte del Gobierno a considerar tales actividades como verdaderas unidades microempresariales, donde encuentra empleo mano de obra asalariada y se llevan a cabo procesos productivos complementarios a los del sector estatal.

Esta actitud está en la base del mantenimiento de un tipo de disciplina restrictiva y marcadamente limitante hacia el desarrollo económico de la microempresa y excluye determinados mecanismos que pueden facilitar su funcionamiento. Señalamos, entre ellos, la

exclusión de trabajadores contratados y la única admisión de miembros del grupo doméstico en un número limitado y sólo para el sector de la gastronomía (“*si no es familia mía, si no lo tengo en mi dirección, esa es explotación del hombre por el hombre, es enriquecimiento ilícito*” titular *cafetería CF2*); la obligación de mantener el negocio dentro del domicilio del titular, evitando su expansión; la prohibición de trabajar determinados materiales o productos (la piel de vacuno, el carey o el coral negro en la artesanía y, en gastronomía, el marisco, la carne de vaca, las patatas y productos a base de sal de nitro como el jamón) reduciendo las posibilidades de venta; la ausencia de puntos de abastecimiento al por mayor, manteniéndose así elevados los gastos para la producción y, finalmente, la falta de canales para dar publicidad a la propia oferta.

“Se crea el sistema de cuentapropista pero se crea completamente incompleto: no se crean almacenes mayoristas con márgenes comerciales para que esos cuentapropistas, a los cuales tú le has creado un sistema, puedan comprar en esos almacenes y aplicar un precio de acuerdo al precio de costo, a lo que le cuesta su producción. Eso no se hizo. Tu compras la mercancía: si te cojo vendiendo en divisas, si tú eres de moneda nacional te pongo una multa de 1500 pesos. Tienes que justificarme los papeles en área dólar. ¿Entonces como es posible, si tú no me permites vender en divisa y yo no soy extranjero, no gano mi dinero por divisa y no me permiten que yo venda en divisas ni que adquiera la divisa en la venta, me vas a exigir que yo tenga que justificar mi mercancía con papeles comprada en el área dólar? Independiente a la voluntad del Estado el propio cuentapropista se crea un fenómeno social, cual es una red clandestina de suministros mucho más barata que lo que pudiera uno conseguir en el área dólar y entonces nos venden, nosotros les compramos, nosotros no, todos los cuentapropistas de este país. Entonces sencillamente nos han obligado a decir mentiras, a cometer cosas que no debían ser” (titular, *CF2*).

Reacciones múltiples permiten a los trabajadores por cuenta propia sortear tales obstáculos.

Las estrategias más variadas atañen al problema de la contratación de fuerza de trabajo ajena al grupo doméstico: se crean lazos matrimoniales *ad hoc*, a veces entre individuos con una elevada diferencia de edad y ninguna relación afectiva real (ejemplo es el caso de hijo del titular del segundo restaurante); se simula la existencia de parentescos lejanos por vínculos genealógicos reconstruidos en base al apellido o a la conveniencia; se “construye” a medida el grupo doméstico mediante la inscripción en el registro de la propia vivienda (y la inclusión en la propia “libreta de racionamiento”) de algún trabajador de la microempresa, a pesar de que tenga en la realidad otra casa y otra familia, etc. Queda irresuelto el problema de sus status ocupacional: ellos son “ayudas” y no “empleados”, pues no pueden percibir un salario y no están sujetos a los

derechos propios de los trabajadores (indemnizaciones por enfermedad, vacaciones pagadas, jubilación, etc.). Otra modalidad consiste en la contratación de personal con carné de “trabajador doméstico”, declarado al servicio de la familia y no empleado en la actividad microempresarial, o la más difusa contratación clandestina. En el último caso, son necesarias ciertas precauciones frente a los controles: en caso de inspección se produce una situación de “alerta”, los empleados clandestinos se esconden, son sustituidos por algunos familiares o “¡los pongo todos debajo y arriba del carro, todos mecánicos!” (artesano fabricante de lámparas, taller ART3).

La prohibición de contratar mano de obra es especialmente criticada por los cuentapropistas, debido a los potenciales efectos positivos que el trabajo privado, reconocido, surtiría en la economía de los grupos domésticos:

“Está estipulado que en este negocio no puede haber gente que ayude y para mi eso es un error. Nosotros tenemos aquí a una señora que nos cocina y limpia las habitaciones, tenemos otra señora que limpia la casa nuestra, y tenemos un muchacho que es el del mantenimiento, el que cambia un bombillo, que pinta una pared, esto y lo otro. Son tres personas que están viviendo de modo muy superior a como vivían en su trabajo anterior. Por ejemplo, esta señora que es muy buena, muy trabajadora, ella ganaba cuando trabajaba en una fábrica de zapatos plástico por allí 'alante 171 pesos, en esta plena época, cuando trabajaba. Ahora ella gana un promedio de más de 2000 pesos, entre una cosa y otra, más de 2000 pesos mensuales. Dime tu si hay diferencia. Uno contribuye a la mejoría económica, y por ende de vida, de esta gente. ¿Te das cuenta? [...] Ahora, porque lo establecieron y no lo sé ni quiero saberlo. Yo lo violo, y cuando viene una inspección las escondo, o las mando por allí abajo” (arrendador, casa CA7).

Paradójicamente, la infracción de esta norma permite al trabajo por cuenta propia cumplir con dos de los propósitos para los que fue instituido: disminuir el desempleo y elevar el nivel de vida de la población. Emerge y se confirma el papel de la segunda economía en Cuba como complementaria a la regular, capaz de responder a sus ineficiencias y suavizar las contradicciones del rígido sistema de planificación centralizado, de modo similar a cuanto D. Stark (1989) había señalado para los países entonces socialistas de Europa oriental.

La prohibición de realizar dos trabajos por cuenta propia diferentes y autónomos por parte de cónyuges o convivientes (por ejemplo, alquiler de habitaciones y cafetería, como es el caso de la arrendadora de la octava casa y del titular de la primera cafetería) es rota mediante la celebración de un divorcio o la declaración del mantenimiento de un domicilio distinto.

La exigencia de mantener separado espacio doméstico y laboral, sobre todo después de que la actividad ha conseguido un buen lugar en el mercado y aspira a una expansión, es resuelta

mediante la realización de obras que en la misma casa separan las dos áreas: entradas independientes, construcción de locales adicionales adhibidos exclusivamente para el trabajo, compra (gracias a mecanismos informales) de otros inmuebles en los cuales mantener aislada la propia vida privada. Lo último es condicionado a un cuidadoso ocultamiento y a la simulación frente a posibles inspecciones.

“Un día, en una inspección, preguntaron a mi padre dónde vivíamos, ya que no veían camas por ninguna parte. Mi padre contestó que, una vez cerrado el local, quitamos los manteles, sacamos las mantas y... ¡ nos ponemos todos a dormir por encima de las mesas!” (hijo del titular del paladar P2).

A través de propuestas no escritas, dichas en voz baja y con cierto cuidado, o camuflando la oferta de algún producto con otro nombre, la mayor parte de los cuentapropistas trata de ampliar sus posibilidades de venta ofertando a los clientes los platos prohibidos a los comerciantes privados y reservados a los restaurantes estatales.

La cuestión más controvertida, objeto de frecuentes demandas a las autoridades, atañe a la creación de un sistema de venta al por mayor para las materias primas necesarias al trabajo privado:

“Nosotros tenemos que comprar el refresco y la cerveza al mismo precio, a 75 [centavos], un dólar la Heineken, o sea todo al mismo precio que normalmente lo compras tu: nosotros compramos dos cajas y tu compras una lata, pero al mismo precio.” (hijo de la titular de paladar P1).

La falta de respuestas por parte del Estado ha desencadenado la organización de un sistema bien articulado para el abastecimiento en el plano subterráneo. La compra de los productos ausentes en los mercados en pesos cubanos (donde se encuentran casi exclusivamente verdura, fruta, legumbres, arroz, carne de cerdo y huevos) se realiza en gran parte a través de contactos establecidos en el circuito irregular, de modo de evitar los costes elevados de las tiendas en CUC (las “TRD”, antes “diplotiendas”) o encontrar bienes que en ellas “*se han perdido*”. Esta última expresión, muy común en el habla local, quiere indicar tanto la ausencia prolongada de algún artículo en los estantes de los puntos de venta estatales, como su “disolución” a lo largo de la cadena de abastecimiento regular por substracción y desviación ilícita hacia el espacio sumergido. Es así que en los restaurantes y en las cafeterías, por ejemplo, se compra el queso a un vendedor que abastece varios centros privados o familias particulares, que a su vez lo recibe del representante de unos campesinos que cada cierto tiempo lo trae a la ciudad (“*el queso que yo consumo, yo no lo compro en la tienda, yo lo compro clandestino: yo tengo una gente fija que*

me trae a mí 50 libras de queso, un día sí y un día no”, titular de la pizzería CF11); el jamón se suele comprar a través de una cadena que parte de quien tiene acceso a los almacenes de las tiendas estatales, de los cuales se substraen; el helado sigue el mismo camino, así como la harina y, con frecuencia, la cerveza; el pescado se adquiere a un intermediario, quien se encarga de poner en el mercado las capturas de los pescadores conocidos; lo mismo ocurre con la carne de tortuga. La carne de vaca es de más difícil consecución, por la especial protección a la que se encuentra sujeta la especie bovina. En los talleres artesanos una parte de las materias primas es adquirida en centros estatales especializados (“tienda del artesano”), mientras que otra –debido a su posible desabastecimiento sigue caminos similares a los indicados para los productos alimentarios.

La circulación de todos estos bienes es rápida, de modo de limitar los riesgos de posibles controles policiales, y pasa por diferentes intermediarios: quien los consigue (mediante el robo en algún almacén estatal, la captura o la fabricación propia) le da un primer almacenaje, sucesivamente ellos pasan a un lugar en las cercanías de los principales clientes, desde donde realiza las entregas el vendedor, último eslabón de la cadena.

Otro elemento que se ha puesto como obstáculo al desarrollo de la iniciativa privada más allá de un restringido ámbito local, frente al cual se ha verificado una pronta reacción por parte de los cuentapropistas con deseo de ampliar el alcance de su negocio, ha sido la imposibilidad de dar publicidad a la propia actividad a través de medios públicos. Ello es percibido como uno de los principales frenos al crecimiento empresarial, un fuerte limitante en cuanto impide valorizar la propia propuesta mediante una comparación con otros competidores:

“Si que hay competencia. Pero en este país lo que más cuenta no es tanto ser bueno, o el mejor, sino ser el primero. Porque aquí hacerse publicidad no es tan fácil como podría ser en otro lugar. Yo siempre intento llegar primero.” (productor de lámparas, taller ART3)

“El problema está en que en Cuba el desarrollo de la promoción... Mira, se supone que todas las entidades, el Fondo de Bienes Culturales y ARTEC, sean los promotores de nuestro trabajo. Eso es mentira: la que promueve tu trabajo eres tú. ¿Y como lo promueves? Porque si encima tú pasas por ahí y no está Gustavo [el marido y colaborador], está una compañera de la galería, especialista, que es una especialista, ella es incapaz de transferir lo que Gustavo te transfiere.” (ceramista, taller ART2)

Los estos elementos de informalidad indicados para sortear las numerosas dificultades puestas al desarrollo empresarial de los cuentapropistas, fueron apareciendo gradualmente tras el aumento

de complejidad de las actividades privadas, como respuestas a la falta de reconocimiento de las propias exigencias por parte del Estado. La intensidad de las mismas ha ido incrementando cada vez que una medida más rígida era aprobada (Cf. Cap. 4). Algunos expertos (Cf., por ejemplo, Ritter, 2004) señalan que una menor presión normativa, la liberalización de las licencias, la aplicación de un régimen impositivo más ajustado a las capacidades de las microempresas y el establecimiento de canales adecuados para el abastecimiento, podrían favorecer una mayor regularidad del sector privado, con beneficios económicos y sociales para el país. Como argumentamos en otro lugar (Cf. Henken y Sacchetti, 2007), las perspectivas y los planteamientos actuales en la política económica cubana no parecen apuntar hacia esta dirección.

3.3.3 Aislamiento de los trabajadores por cuenta propia e intereses comunes.

“Una vez nos hablaron que nos iban a sindicalizar. Pero nos iban a sindicalizar en sindicatos del Estado, no en sindicatos particulares. Parece que pensaron que nosotros podíamos traer problemas a la hora de sindicalizarnos con el Estado, porque teníamos una manera de ver el trabajo por cuenta propia de una forma, y a lo mejor tuvieron un temor por algunos planteamientos que podíamos hacer para mejorar algunas cosas, y decidieron no sindicalizarnos. No estamos sindicalizados y no estamos autorizados a ser sindicalizados. [...] Eso es un medio que pienso yo que sea para evitar el conocimiento entre nosotros, y por poder decidir un poquito más de algunas cositas que hay veces que injustamente se cometen con nosotros.” (titular paladar P6).

Los más de 150 mil trabajadores por cuenta propia reconocidos oficialmente en el país carecen de cualquier tipo de estructura asociativa formalizada a través de la cual reunirse, debatir sobre posibles problemas comunes o plantear propuestas; no existen órganos colegiales que reúnan a quien practica un mismo oficio (con excepción de los artesanos), ni tampoco representaciones que permitan elevar sus intereses y peticiones al Gobierno. No sólo la comunicación y los contactos entre los varios cuentapropistas nunca han sido alentados, sino al contrario evitados cuidadosamente, de modo de preservarlos como unidades aisladas de un conjunto heterogéneo, desarticuladas y carecientes de poder de presión hacia el Estado.

Uno de los importantes derechos relativos al trabajo defendidos en Cuba desde mucho antes de la revolución de 1959, el derecho a una representación sindical específica, ha sido negado a estos trabajadores. Esta situación, que por ciertos aspectos transmite a los actores del espacio económico privado una sensación de desvinculación de las ataduras estatales, por otros es

denunciada por los mismos como una forma de hostilidad desde el Estado, un rechazo y una expresión de no reconocimiento hacia su aporte laboral en beneficio del colectivo.

Los cuentapropistas entrevistados recuerdan pasados intentos de sindicalización, que nunca llegaron a buen fin; asocian a ello la real falta de interés hacia la tutela del trabajo por cuenta propia por parte del Gobierno y denuncian sutilmente como su único objetivo por parte del Estado, ya ampliamente demostrado mediante las rígidas políticas fiscales, el de obtener beneficios económicos de su trabajo:

“Se habló de que nos iban a afiliar a diferentes sindicatos, inclusive yo me afilié a uno que era de Industria Ligera, creo que era, aquella gente que nos citaron y decían que nosotros pertenecíamos al sindicato, nos cobraron el sindicato y no se hicieron ver. Nunca más supe de este famoso sindicato, nunca más.” (titular de la cafetería CF7, mujer)

“Esto es en el año '98, por ahí. Entonces nos plantean para hacer un sindicato, que yo me imaginaba que si nosotros aportamos y toda una serie de cosas, debemos tener los mismos derechos que un trabajador del Estado, claramente abonando la cuota sindical y teniendo los mismos parámetros de ellos. Entonces cuando nosotros llegamos a esa reunión, aquello fue tal desorden que nosotros nos paramos y ya ni quisimos plantear más nada. [...] En la reunión yo dije "Nosotros nos parecemos los apestados, o somos los apestados de esta sociedad". Entonces allí, los compañeros no supieron que responder. Allí estaba la ONAT, estaba [Ministerio de] Trabajo, estaban los compañeros de la CTC, una serie de compañeros que eran los que iban a presidir la reunión y cuando los compañeros se levantaron y plantearon todo esto, ellos dijeron "Espérense un momento, que nosotros les vamos a citar próximamente porque no tenemos respuestas para ustedes". Entonces, ahora un tiempo, viene un compañero y me dice que él es de la CTC nacional y que él viene porque él tiene referencias de mi, de que yo formé una... de que nosotros no teníamos derecho a nada y demás, y él lo que quería es que nosotros le pagáramos una cuota sindical. Entonces él me dice "Mira, a nosotros lo que nos interesa es que usted nos diga que usted quiere sindicalizarse y ya empiece como sindicalizada a abonar la cuota". Digo "Ustedes lo que necesitan es que yo le doy un peso mensual, que yo, de lo que yo gano y que yo aporto al Estado, de allí saque un peso. Si es eso es lo que ustedes están buscando, nosotros se lo damos; yo no tengo ningún inconveniente en darles un peso mensual, pero no me diga de que ustedes están analizando para que en un futuro nosotros vamos a tener un sindicato que nos ampara y que nos da una jubilación, y que nos da una maternidad, porque ¿eso cuando va a llegar? " Entonces aquí no se nos ha dicho nada y cada vez que hemos tratado de enfocar, nos opacan. [...] Cuando ustedes vengan y me digan cuales son los derechos que nosotros tenemos

como personas que trabajamos como unas bestias, nosotros tenemos un derecho, entonces nosotros le vamos a responder todos y vamos a entrar por el área [sindical]”. (titular de la cafetería CF9, mujer)

La comparación con respecto a la experiencia laboral anterior de sindicalización e inclusión en estructuras asociativas de base empresarial, estimula en estos trabajadores un proceso de toma de conciencia de las diferencias entre la propia dotación de derechos y deberes y la que corresponde a los empleados del sector público. La exclusión que se les aplica de algunos mecanismos asociados hasta entonces al trabajo en cuanto tal, acentúa en los cuentapropistas el desarrollo de un sentimiento de pertenencia a un colectivo minoritario y diferenciado:

“No es una protección del Estado como si fuera un trabajador normal. Digamos que el trabajador normal tiene leyes que lo amparan, y nosotros tenemos más obligaciones que derechos. Es un problema de filosofía del Estado. Porque esto es un trabajo, quieras o no esto es un trabajo, y aporta. Porque tu aportas económicamente.” (arrendador casa CA4).

“Cuando tú eres trabajador tienes derecho, por ejemplo, a una casa en la playa, y cuando tú eres cuentapropista no tienes muchos derechos. No tienes derechos sociales ninguno, derechos como tales, como trabajador, no se te reconocen estos derechos. Yo pienso que eso sí se debe corregir porque, como quiere que sea, tú eres un contribuyente.” (titular de la cafetería CF7)

En las citas se subraya el uso de términos distintos por parte de los entrevistados para indicar las dos situaciones: “trabajador” vs. “cuentapropistas” y “trabajador normal” vs. “nosotros”. El elemento que en este trato diferencial es objeto de mayores críticas por parte de los microempresarios es la ausencia de la jubilación aplicada al trabajo autónomo¹⁸³ y la exclusión para el cálculo del retiro de los años trabajados por cuenta propia. De este modo, los individuos que pasaron de un empleo en una entidad estatal a uno autónomo antes del cumplimiento del tiempo mínimo requerido para la jubilación, están condicionados a una re-integración en un empleo público para poderla rescatar.

“Primero quisimos crear un sindicato, no nos lo permitieron, teníamos que anexarnos al sindicato del Gobierno, porque si no ya era como un Partido privado y eso era inamisible. [...] Entonces planteé que porque si nosotros pagábamos tanto dinero al Estado no se nos consideraba una caja de resarcimiento o de retiro para que nosotros, cuando llegásemos a la edad, poder tener un retiro. Nada de esto, y yo le pago 50 mil pesos al Estado al año por este chinchalito, cuando el salario básico medio superior de un obrero en este país no llega a los 4 mil pesos al año.” (titular cafetería CF2).

¹⁸³ Constituyen una excepción los artesanos y artistas miembros de la ACAA y UNEAC.

“Esto está autorizado por el Estado y, como quieras que sea, estás trabajando para el Estado, porque tu estás tributando al Estado; realmente no se considera eso, tu no tienes garantías. Es decir que te reconocen para un retiro futuro sólo los años que tu hayas trabajado con el Estado en una fábrica, en un hotel, en una entidad estatal. [...] Yo no soy viejo, son más bien joven, pero mayormente nosotros los jóvenes no contamos con eso, porque es muy poco lo que te dan al final. No me interesa. Porque, por ejemplo, a un viejito le dan 60 pesos al mes. Entonces yo no me preocupo de esto.” (empleado cafetería, CF5).

Se trata de una cuestión cuya atención vierte más en el plano de lo ideológico que de las exigencias materiales: en opinión de los microempresarios es una falta de reconocimiento para el propio trabajo, beneficioso para la economía del país¹⁸⁴. Esquemáticamente, de los treinta y nueve microempresarios:

- 11 reciben la jubilación;
- 5 buscan el modo de recibir un retiro por vía estatal (4 de ellos son miembros de la ACAA o de la UNEAC, para los cuales la jubilación está prevista);
- 1 tiene la esperanza de que el Estado en el futuro reconozca un retiro para los cuentapropistas;
- 6 no se plantean el problema.
- 16 resuelven el problema mediante la apertura de cuentas bancarias o ahorros:

“Yo pienso que la solución de eso sería nosotros por nuestra cuenta, no sé, ahorrar un poco de dinero y guardarlo en el banco, y esperar que llegue la vejez y después sacar este dinero mensualmente como si fuera una jubilación. Creo que sería una solución, porque ese derecho nunca se nos ha comunicado que lo tenemos. No, no me preocupo.” (titular cafetería CF7)

Entre los asalariados, la distribución es distinta. Los más jóvenes (de 20 a 40 años) miran a un futuro cercano, no se plantean el problema del retiro y esperan un cambio del sistema económico que les favorezca; ellos constituyen la mayor parte de los empleados en las microempresas. De los restantes, más ancianos, ninguno es jubilado; entre ellos predomina la idea de lograr el retiro estatal para los años trabajados, realizando en su momento las gestiones correspondientes (volver temporalmente a una ocupación estatal o llegar a acuerdos informales con los burócratas capacitados de agilizar los trámites).

¹⁸⁴ Los entrevistados defienden con convicción la utilidad de su actividad para la sociedad y para el Estado. Sus principales argumentaciones son: la elevada contribución económica mediante los impuestos mensuales (*“Tengo que darle por este chinchalito al Estado 50 mil pesos al año. Son 150 pesos diarios, que dan 3 mil pesos mensuales, que son 36 mil pesos en el año y 14 mil pesos de Declaración Jurada”* titular cafetería CF2) y la dinamización de la economía (*“Mueve la economía, porque si yo gano, compro, si compro le compro al que tiene el mercadito de fruta y vegetarles y ese gana. Entonces mueve la economía, definitivamente”* arrendataria, CA5).

De todos modos, aunque es considerado un tema relevante, no llega a despertar entre los trabajadores del sector privado fuertes inquietudes. De hecho, en el breve período las ganancias conseguidas de modo autónomo superan con creces el valor de la jubilación, mientras que en el mediano y largo período –si el trabajo por cuenta propia consigue permanecer como opción laboral- los ahorros guardados poco a poco permitirían mantener un standard de vida ciertamente superior al que proporciona una pensión.

Todas estas problemáticas –ausencia de una organización sindical específica y de la jubilación- interesan de modo diferente a los artesanos registrados como “Creadores Independientes” y pertenecientes a la Asociación Cubana de Artistas y Artesanos o a la Unión Nacional de Escritores y Artistas de Cuba. A través de ellas, tienen el derecho a percibir un retiro para los años trabajados. Además la ACAA y la UNEAC, punto de encuentro oficial para personas de un mismo gremio, permiten la transmisión de informaciones acerca de eventos culturales y ferias, son el medio a través del cual poder realizar pedidos para el envío de materias primas desde el extranjero o en almacenes estatales especializados, pero sobre todo constituyen el canal a través del cual bajan las directrices ministeriales para los trabajadores. Difícilmente son la vía a través de la cual se realiza la comunicación en dirección contraria, desde los artesanos y artistas al Gobierno: la ACAA y la UNEAC no cumplen funciones sindicales y no constituyen un medio para canalizar peticiones, propuestas o críticas hacia las instancias prepuestas.

“No tienes a quien protestarle, no hay sindicato, aquí no hay sindicato, no te puedes reunir y decir, "Oye, no va, eso no va". La ACAA no funciona así, no hay unidad, ninguna. No hay un voto común. Porque está creada a condiciones para que no sea así.” (orfebre, taller ART 5).

Salvadas las distancias contextuales y de modelo político, es posible establecer un paralelismo con cuanto evidenciado para el trabajo en el modelo del capitalismo neoliberal. Hablamos, haciendo referencia en particular a las contribuciones de Alonso (2004) y Buffartigue (1997), de una crisis del trabajo en cuanto empleo asalariado, regular y estable, con un corpus sólido de derechos y garantías. También nos referimos al proceso de parcelación, precarización y fragmentación a que ello es sometido (citamos, por ejemplo, a Meda, 1998; Gorz, 1994, 1989; Castillo, 1998; Castells, 2002) y a la construcción de una identidad socio-profesional sobre una situación frágil y volátil (Carnoy, 2000). El aumento de una sensación de inestabilidad y provisionalidad que requiere mayor capacidad de adaptación y flexibilidad al trabajador, es resultado de dinámicas globales que, por nexos de interdependencia cada vez más intensos, se reporta con propias peculiaridades en los diferentes modos de producción, capitalista y socialista.

En el segundo, es el resultado de un esfuerzo de adaptación a las nuevas reglas y dinámicas económicas imperantes en el espacio supranacional e impuestas por el primero.

Para los trabajadores cubanos, la integración en distintos espacios económicos (estatal y privado) significa, pues, el establecimiento de modalidades diferentes de comunicación y socialización, alentadas y promocionadas en el área estatal y hostigadas en el sector privado. Ello, que tiende a obstaculizar la construcción de referentes colectivos y debilitar la capacidad de negociación en el grupo de cuentapropistas, por otra parte favorece a que se reconozcan con más decisión como un colectivo laboral diferenciado en el contexto de la sociedad cubana y que, como reacción, elaboren respuestas propias frente a la desarticulación a la que se ven obligados por el Estado. Tales respuestas incluyen el alejamiento de las estructuras y los mecanismos tradicionales de integración social, y la construcción de específicos canales de comunicación y asociación informal en el interior del grupo con el que se identifican.

Consideramos todo ello un dato ulterior a favor de la creación de culturas del trabajo diferenciadas entre los sujetos que participan en el sector privado y los del área estatal. Recordamos que “los empleos estatales en un sistema socialista están cargados de significados que a menudo van más allá de los procesos laborales en sí” (Sacchetti, 2006: 307), constituyen ámbitos de socialización, proporcionan referentes simbólicos y de significación específicos que quienes no participan en ellos no comparten, y cuya exclusión contribuye al fortalecimiento de una conciencia de la diferencia.

3.3.4 Participación en la vida política y actividades colectivas.

El abandono del empleo estatal y el retiro al espacio doméstico, para seguir trabajando en algo propio, significa no sólo una toma de distancia de los dispositivos de cohesión social vinculados al trabajo, sino una substracción más general de los mecanismos de participación colectiva en la vida cívica y política. Los esfuerzos requeridos para mantener el negocio en el margen entre formalidad e informalidad, las estrategias para protegerlo de posibles ataques por los órganos de control y la relación directa experimentada entre trabajo realizado e ingresos logrados, requieren una alta dedicación en tiempo y energías para el microempresario. Ello, junto con la percepción de una oposición por parte de las autoridades de Gobierno que estimula en los trabajadores por cuenta propia una auto-identificación como colectivo amenazado, constituye una falta de estímulos para la participación en actividades no vinculadas directamente con su objetivo económico.

Escasos son los casos de cuentapropistas que mantienen una participación política activa y un alto nivel de compromiso con el sistema. Entre los componentes de nuestra muestra, encontramos solamente pocos individuos que se reconocen como *“muy integrados en el proceso”*, a través de la militancia política en el Partido Comunista (PCC), la ocupación de cargos de relieve en los órganos del “Poder Popular” o en los Comités de Defensa de la Revolución.

Los únicos individuos vinculados a una microempresa que declaran apego y orgullo para su membresía en el PCC (*“primero y ante todas las cosas, tienen que quitarme el carné del Partido y nadie sabe como me lo gané, y para quitármelo hay que quitármelo con sangre”*, titular del paladar P7) son la titular del modesto paladar de la Habana Vieja (P7) y su hijo. Al contrario, el hermano, su antiguo socio y actualmente dueño de la cercana cafetería (CF2), mantiene su afiliación al Partido tras una seria decepción, que le indujo a abandonar el activismo político (fue miembro de un Buró Municipal de la Juventud Comunista antes y del Partido luego, delegado de circunscripción y coordinador municipal de los CDR) y a dedicarse a un negocio independiente:

“Porque me di cuenta que todo es mentira, y de que no estoy totalmente convencido de las tantas cosas que se han hecho aquí que se podían hacer mejor. [...] Durante muchos años el mismo Partido, que es la máxima estructura de la política y del Estado y del Gobierno en el país, fue creando una doble moral, y tengo mis bases para decirlo y te lo voy a explicar. [...] Imagina que] Yo soy el secretario del Partido, donde se agrupan todos los miembros del Consejo de Dirección de esta empresa, y llega una resolución partidista: “Compañeros, hay que repudiar a aquellos ciudadanos que están vendiendo cosas ilegales porque son cosas robadas de la bodega y se lo están robando a la población”, todo el mundo aprobaba el planteamiento que hacía el Partido, pero cuando iban a su casa, si ellos no lo hacían tenían que admitir que su señora lo hiciera o que su hija lo hiciera, porque si no al final o se quedaban sus hijos sin comer, o no se podían bañar o no podían lavarse la boca con pasta. Eso fue creando una doble moral: en la asamblea del Partido se aprobaba todo, se repudiaba todo, pero a la hora de tu llegar a la casa tenías que autorizar, tenías que permitir o hacer la vista gorda a que se hicieran cosas ilegales.”

Un postura similar es compartida por la arrendadora de la casa CA3, también con experiencia militante, que, avasallada por la *“lucha de las contradicciones”* políticas dejó su empleo en el Servicio Exterior del Gobierno y rompió los vínculos con el sector estatal. Más conciliadora es la actitud de otros microempresarios que siguen guardando su carné del PCC, vaciado del significado ideológico que tuvo en orígenes, sin tomar parte activa en sus iniciativas ni en las

actividades de otros órganos políticos como el Poder Popular (es decir el Gobierno del municipio, circunscripción, provincia y nación) y los CDR: ellos son los dueños de las casas de alquiler séptima y novena y de la cafetería CF12. Único en la muestra con un serio compromiso en la administración ciudadana local es el marido de la titular de la sexta cafetería, efectivo administrador de la microempresa, que es un delegado de la circunscripción del Poder Popular.

Un papel de relieve en los Comités de Defensa de la Revolución lo tiene el marido y principal colaborador de la dueña de la séptima cafetería y los cónyuges de la novena. Mientras que la titular de la última tiene un papel secundario como “vigilante” de CDR (quien es encargado de poner los turnos para las guardias y llevar los registros), los dos varones en la segunda cafetería son los representantes de las respectivas sedes locales del CDR. Mientras que el primero de ellos –ocupado en la Marina Mercante- empezó a tomar parte más activamente en las actividades de los CDR después de la jubilación, cuando dejó de viajar y se incorporó a la microempresa de la mujer, el segundo mantuvo una trayectoria de participación y compromiso con los objetivos de la Revolución desde su juventud:

“Tuve varias órdenes: "Trabajador Destacado", "Orden Jesús Menendi" y varias más que están guardadas allí en la gaveta. Pero porque hablar de eso que es bonito decir que uno hizo todo lo que pudo en la juventud porque esta Revolución marchara adelante, porque a nosotros no nos pesa, dimos parte de nuestra vida pero no nos pesa. Actualmente ella [la mujer] es la vigilante y yo soy el presidente del CDR, todavía nos mantenemos ayudando en todo en la Revolución”.
(marido de la titular de la cafetería CF9)

Un compromiso social más liviano lo mantienen los trabajadores de otras cafeterías, como la octava y la duodécima cafeterías, que declaran participar en las guardias nocturnas fijadas por el Comité de Defensa de la Revolución para los habitantes de la “cuadra” (o manzana), en las tareas de trabajo voluntario cuando se establece y en la preparación de las fiestas comunitarias en las ocasiones señaladas.

Es posible ver que, entre los microempresarios, quienes se encuentran más comprometidos social y políticamente son los dueños de los negocios más modestos, los que aún incrementando su status socioeconómico por encima de la media nacional se han quedado en la franja inferior entre los trabajadores de su mismo grupo: los ocupados en las cafeterías y la familia que gestiona uno de los paladares más pequeños y relativamente humildes de la ciudad (el paladar P7). Una explicación está en la declarada utilidad del activismo, que permite acumular “méritos” para el acceso a algunos bienes materiales:

“¿Porque lo hago? Porque mañana yo necesito la "actitud" que vayan a averiguar: si yo no tengo "actitud" en mi CDR, ¿quien puede decir como soy yo? Porque al tu actuar y tener tu actitud, en los momentos que te necesitan: "No, la compañera, Fulana de Tal, coopera, la compañera, Fulana de Tal, mantiene relaciones", así es como se vive aquí. Si no, estás perdida.[...] A mi me dieron mi televisor por el CDR, me dieron el derecho al teléfono, que me lo pusieron haces tres días, por el CDR, lo pago, pero me dieron la facilidad de tenerlo y es así por la actitud.” (titular de la cafetería CF8).

“El teléfono es una cosa que todo el mundo no ha podido adquirirla, y hay personas que se ponen: "Que si Fulanito tiene el teléfono y yo no lo tengo". Pero analiza lo que tu has hecho para tenerlo: si tu no te has sacrificado, si tu no has hecho nada, si no están haciendo nada, no haces guardias en el CDR, no participas en una reunión, tu le dices de colaborar en un trabajo voluntario y no quieren ir. Te piden una opinión y tú ¿que vas a decir? Fulanito, Fulanito y Fulanito, Menganito no porque no hace na'. Así es como es la cosa; aquí quien quiere tener, tiene que sacrificarse.” (marido de la titular de la cafetería CF9 y presidente del CDR).

Al contrario, los trabajadores de las microempresas que han conocido un mayor desenvolvimiento y tienen más poder adquisitivo, han roto parcialmente el lazo de dependencia de las concesiones del Gobierno y han desarrollado una autonomía cada día creciente en cuanto a la elección de los gastos a realizar y a su entidad. Ello hace que se desvinculen de las tareas comunitarias organizadas por el CDR, a veces compensando su ausencia con contribuciones monetarias en apoyo a las actividades previstas, y casi siempre considerándolas un anacronismo y un elemento de vasallazgo:

“Yo ahora no hago ninguna guardia del CDR en la cuadra, que para eso está la policía, que la pagan; ni participo en las manifestaciones. Porque yo no tengo miedo y la mayoría lo hace porque tiene miedo.” (fabricante de lámparas, taller ART3).

Esta actitud es acompañada por una toma de distancias general con respecto a los mecanismos de participación social y por una retracción completa hacia el plano de lo económico. Estos microempresarios, interrogados sobre sus opiniones políticas, tema acerca del cual han demostrado notables resistencias a expresarse, declaran una falta de interés y un deseo de abstracción de todas las tareas de gestión pública, en favor de una dedicación completa a lo económico.

Frecuentes son las declaraciones tipo: *“no me interesa la política, yo no voy a hacer la Revolución, porque la Revolución la hace quien no tiene nada que perder. A mi me interesa trabajar y seguir en mis negocios.” (socio del paladar P8),* o *“no tengo nada que ver con la*

política, yo soy apolítico, yo sencillamente lo que deseo es trabajar y que no me molesten” (arrendataria, casa CA2).

Tras este tipo de afirmaciones se esconde un desengaño hacia un modelo social que no ha dado, después de casi cuarenta años, los resultados esperados:

“No me interesa la política, no me interesa en absoluto, nunca más trabajaré con el Estado, lo que quiero es trabajar, trabajar, trabajar y mantener a mi mujer, mis hijos, vivir lo mejor posible, tener el mayor confort posible en mi casa. [...] Creo que me he sacrificado por este país más que cualquier otra persona que tú puedas ver en la calle. Lo adoraba, lo digo en tiempo pasado, creí mucho en él, pero hay cosas que nunca he podido comprender: ¿porque si tú eres extranjero y yo nací en este país, puedes hacer toda la inversión del mundo, sin embargo yo que soy nacional no puedo hacer nada? [...] Yo sí puedo darme la respuesta: la política es la expresión concentrada de la economía: quien tenga el poder económico poseerá el poder político, en este Estado, en el otro y en el otro. Esta es la esencia del fenómeno.” (titular cafetería CF2).

Entre las líneas de las declaraciones de distanciamiento de lo político podemos interpretar un tácito asentimiento al sistema actual de organización económica: mientras que en lo que atañe a la gestión de la *res pública* estos microempresarios se colocan en una posición de espectadores, en lo económico el perfecto conocimiento de los mecanismos institucionales y burocráticos y el desarrollo de redes relacionales extendidas en tales ámbitos les permiten desarrollar la propia actividad en un contexto controlado. El fuerte aparato de vigilancia estatal ofrece, sin querer, una protección para los microempresarios frente a la posibilidad de fraudes o delitos por parte de los clientes: en las calles hay una elevada presencia policial y en las casas particulares cada cliente arrendatario es registrado diariamente en las Oficinas de Inmigración. Además, la presencia de una competencia comercial limitada, por la falta de una oferta estatal competitiva, por la escasez de las propuestas extranjeras y por las dimensiones exiguas del sector privado, junto con el continuo disfrute de un conjunto de gratuidades y subsidios ofrecidos por el sistema socialista a la totalidad de sus ciudadanos, es garantía de una posibilidad siempre abierta de ganancias y de un cierto éxito económico. Aunque poco abiertamente y con escasa frecuencia, ello es reconocido por algunos microempresarios:

“Lo que nos ayudó, francamente, a que el paladar funcionase, fue el socialismo. Porque nadie sabía a cómo llevar estos negocios, nadie tenía idea, no había competencia, no había con quien medirnos y los restaurantes estatales estaban muy decadentes.” (socio del paladar P8).

La presencia simultánea de aspiraciones a la mayor permisividad, tolerancia y apertura por parte de los trabajadores por cuenta propia, matiza esta situación de relativa comodidad y desemboca en críticas hacia el sistema que nunca se plasman en una protesta política explícita. Ellos vinculan las ataduras a que están sometidos en el plano económico a la voluntad estatal de control totalitario:

“El Estado te maneja a tí totalmente aquí. Este es el problema de ellos, dominar.” (escultor, taller ART6)

“El Estado tiene miedo a que las personas se les escapen del control y que no dependan de modo tan directo y tan estricto de él para subsistir. Quien trabaja particular no tiene miedo a que lo despidan o de perder un puesto de trabajo ventajoso o determinados beneficios, porque él mismo es su jefe; y si no depende del Estado económicamente, es también más libre de pensar como quiera. Y esto asusta al Estado.” (fabricante de lámparas, taller ART3).

“Pienso que desde el punto de vista del Gobierno no le interesa tanto que tú dejes la actividad para que te incorpores a trabajar, sino para tenerte dentro de los niveles de rigor del sistema. Porque cuando tú estas en una actividad económica independiente, tú eres independiente, en todos los sentidos.” (arrendataria CA3)

Una minoría más atrevida entre nuestros informantes nos explicita en las entrevistas formales¹⁸⁵ sus opiniones acerca de la participación estatal y privada en la economía. Por su similitud, ellas pueden considerarse resumidas en la cita siguiente, donde habla el titular del sexto paladar:

“Soy del criterio que la economía cubana funcionaría mucho mejor con una economía mixta, creo que el país adelantaría mucho más, creo que la economía totalitaria, en manos del Estado, pienso que el Estado no tiene esa fuerza para hacerse cargo de una economía totalmente estatal. Creo que hay que dar la oportunidad a las personas de iniciativas como estas, cosas pequeñas, el Estado puede dejarlas al cubano para que las desarrolle y dedicar su tiempo en cosas más importantes. También soy del criterio que el mayor peso de la economía de un país debe de estar en poder del Estado. Sería la manera de pensar a cualquier problema que se presente económicamente en el país, tener la fuerza suficiente para poder enfrentarle. Pero soy del criterio que hay cosas que se pueden hacer, que los particulares pueden hacer y las van a hacer muy bien.”

¹⁸⁵ La observación participante, el análisis de los discursos de los trabajadores por cuenta propia entre sí y nuestras conversaciones informales con ellos, nos permitieron complementar las informaciones al respecto de un tema considerado por los cubanos “especialmente sensible”.

A las formas de vigilancia y constricción impuestas a la actividad privada por el Estado, los cuentapropistas se pueden substraer solamente en el plano subterráneo y mediante específicas formas de negociación con los representantes del poder que permitan cubrir las prácticas irregulares:

“El cambio económico me ha dado libertad. El que es independiente económicamente es independiente políticamente. Esa es la esencia de lo que pasa en este país, por eso no se le da apertura a la iniciativa privada o a la propiedad privada, porque en la misma medida que tú seas... Si tú eres independiente económicamente, tú serás independiente políticamente. [...] Lo que pasa es que estoy dentro de un contexto que para poder ser independiente económicamente tengo que seguir determinados preceptos políticos que me permitan continuar en este mundo.”
(productor de zapatos, taller ART4)

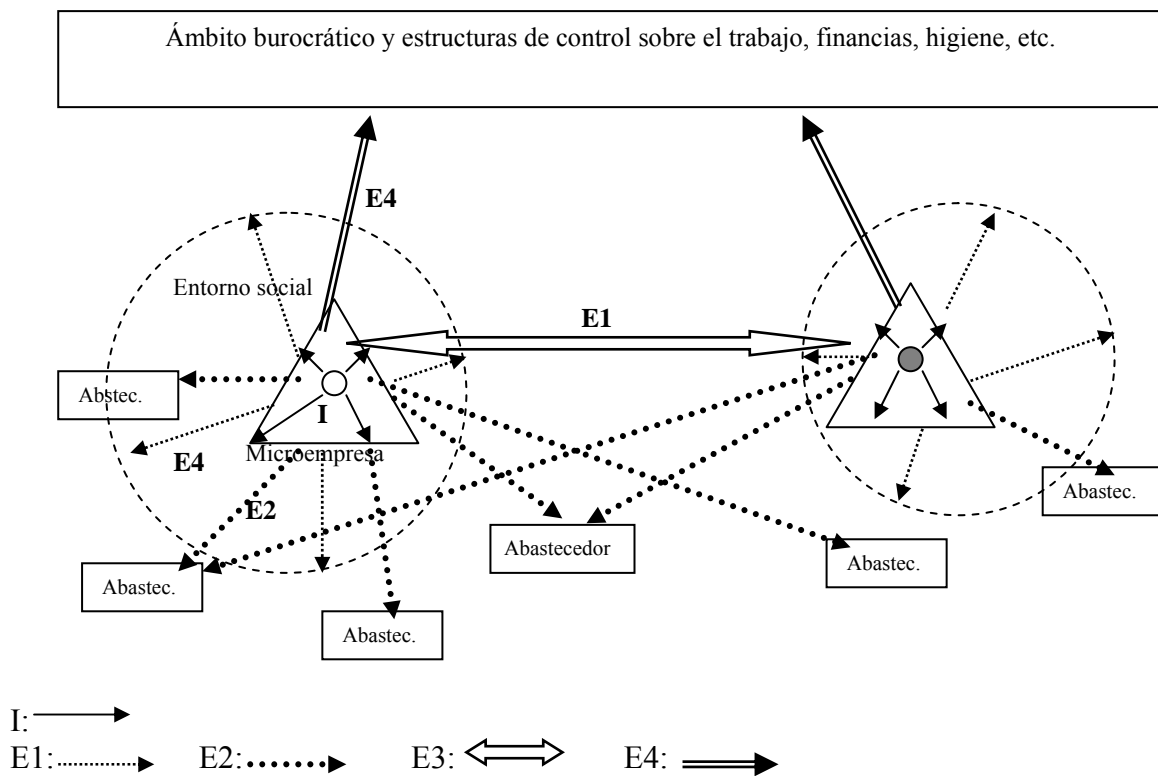
Esta desvinculación, o sensación de “independencia política y económica” –como refiere la cita– que se genera a partir de un cambio en la dimensión del trabajo, se puede traducir como la adopción de nuevas modalidades de vivir, de gestionar los recursos, de desenvolverse, de interpretar la realidad y posicionarse frente a ella. Estas se distancian de los modos preestablecidos y dominantes, y denotan un proceso de cambio cultural que tiene en el trabajo un elemento de expresión y visibilización. A través de ello, el sujeto genera nuevas visiones del mundo, nuevos valores y nuevas pautas de comportamiento.

3.3.5 Una estructura reticular informal.

Otra reacción frente a la desarticulación a que se encuentra sometido el grupo de cuentapropistas, consiste en la generación de lazos espontáneos que, con origen en la microempresa, articulan en un espeso tejido a los cuentapropistas entre sí, permiten su integración en el contexto social, conducen el flujo de mercancías para el abastecimiento y constituyen un canal de mediación con el sistema de inspección y con la compleja burocracia. Estas relaciones se constituyen como “estrategias de inversión social” (Coleman, 1990; Bourdieu, 1980, 1991) y dan cuerpo al “capital social” de los cuentapropistas, tal y como lo hemos definido en el primer capítulo.

A través del análisis de los casos seleccionados, relevamos la existencia de una estructura reticular a varios niveles: interno y externos. En el nivel interno, que indicamos con (I), las redes de parentesco o de amistad tienen la función de ayudar al titular de la licencia de trabajo por cuenta propia en la elección de sus empleados. En el plano externo (E), las redes se ramifican en cuatro dimensiones: (E1) con otros microempresarios, (E2) con los abastecedores informales, (E3) con el ámbito institucional y burocrático y (E4) con el entorno social (Cf. figura 40).

Figura 40: Estructura reticular de las microempresas en el nivel interno y externos.



Estas redes constituyen el “campo de las relaciones sociales” (Cf. J. A. Barnes, cit. en Lomnitz, 1975) de los cuentapropistas. Están construidas en el plano informal, con funciones económicas: permiten a los microempresarios actuar en un ambiente conocido, con sujetos con intereses compartidos, y construir bases de apoyo a partir de la confianza y del logro del beneficio recíproco.

Redes relacionales que interesan la organización interna a la microempresa: I.

Las redes que se desarrollan en el nivel (I) y que se extienden a través del parentesco o de la amistad, permiten al titular de la licencia reunir un grupo de empleados en los cuales pueden depositar confianza. Ellos son cómplices de las irregularidades del titular de la licencia (su empleo es informal, así como irregulares son muchas de sus prácticas de trabajo en la microempresa). Su relación de trabajo es sellada a través de un pacto verbal.

Un tipo específico de reciprocidad contribuye a dar una forma propia y peculiar a estas relaciones de trabajo. Entre el empleador y sus empleados existe un contrato social que se basa en el intercambio “equilibrado” –según la tipología de reciprocidades propuesta por M. Sahlins (Cf. Cap. 1)-. Objetos de intercambio son, respectivamente, (1) el mantenimiento de un puesto de trabajo, que proporciona a quien le ejerce una posición socioeconómica superior al promedio de

la población, así como ayudas de diferentes formas, con (2) la fidelidad de los empleados hacia el titular de la licencia, su compromiso a cubrir los elementos de irregularidad en la empresa y a esforzarse para su éxito.

Relaciones entre microempresarios y con los abastecedores: E1 y E2.

La ausencia de una organización sindical específica o de otras formas de asociaciones de (micro)empresarios autorizadas, en un contexto en el cual son numerosos los frenos puestos al desarrollo de la actividad por cuenta propia y carecientes de fórmulas de garantía para su continuidad, es compensada a través de la construcción de vínculos informales entre varias microempresas (E1). La percepción de una intimidación estatal siempre presente, compartida por la generalidad de los microempresarios, estimula la formación de estas relaciones.

Lazos subterráneos se crean entre grupos de microempresas que se ocupan de la misma actividad y que comparten determinadas características de oferta, calidad del servicio y/o ubicación espacial. A través de ellos se articula el flujo, de una empresa a otra, de informaciones con alto valor económico y el paso de la clientela. Las primeras (E1) constituyen un recurso importante en cuanto permiten un conocimiento ágil y directo del arribo de eventuales inspecciones, del proyecto de nuevas normativas aplicada al trabajo por cuenta propia¹⁸⁶ o de la presencia de bienes específicos, de difícil consecución, coste elevado o demanda especial (como los vinos), a través de algún canal subterráneo de abastecimiento. Por otra parte, la transferencia de los clientes entre una microempresa y otra (mediante E2) permite mantener a los usuarios dentro de un círculo controlado, evitando su escape hacia otras zonas de la ciudad y otro tipo de oferta; posibilita a quien no puede ofrecer momentáneamente el servicio, no perder los clientes, sino destinarlos a colegas que en su momento responderán con un comportamiento análogo. Se trata, en ambos casos, de estructuras de comunicación que permiten mitigar la vulnerabilidad de estas microempresas.

Normas implícitas, compartidas y nunca escritas, estructuran el funcionamiento de estas redes microempresariales. La regla de la reciprocidad, del *do ut des*, constituye el pilar central de estas relaciones; acompañada por la praxis de la discreción y la confiabilidad, característica que tiene que distinguir a cada nuevo abastecedor y a cada una de las informaciones transmitidas; finalmente, la regla de la “comisión” disciplina los mecanismos de intercambio de la clientela.

¹⁸⁶ Por este medio los cuentapropistas del municipio-piloto de Playa en La Habana, en el otoño de 2003 pudieron enterarse de la voluntad estatal de aplicar una normativa nueva y más restrictiva (Resolución n.º8/2003) al ejercicio de su actividad; sus quejas y resistencias obligaron a la suspensión de su aplicación, que vino sustituida por otras en 2004 y 2005 (Cf. Cap. 4).

Estas redes están especialmente articuladas entre las actividades que se consideran expuestas a riesgos mayores, objeto de vigilancia más atenta por parte de las autoridades estatales: los restaurantes particulares y las casas donde se alquilan habitaciones. En particular, entre los titulares de los paladares más conocidos y mejor insertos en el mercado, se han establecido acuerdos de apoyo mutuo que recuerdan lo que fueron las antiguas asociaciones gremiales; ello permite, además que rotarse la clientela, transferir conocimientos en materia culinaria y mudar temporalmente trabajadores de confianza de un restaurante a otro. Uno de nuestros informantes nos explica:

“Tú puedes tener un negocio y asociarte por tu propia cuenta a otro restaurante, es decir, crear como una “hermandad”. Es decir, Fulano, Fulano y Fulano que tienen otros paladares son socios, porque nos ayudamos entre nosotros. Es decir, si yo voy a una tienda y veo que hay una oferta buena en algo te llamo a tí y te digo “Hey Fulana, si quieres puedes ir allí...”. Así es como se ayudan los paladares. Nosotros tenemos muchas amistades que tienen otros paladares, entonces cuando ellos van a una tienda y ven vinos de buena calidad y buenos precios, entonces nos llaman, o si no nos los compran y después nosotros les pagamos.” (hijo del titular del paladar P2).

Los arrendatarios utilizan estos “circuitos” prioritariamente para transferir los clientes de casa en casa en el caso de una ocupación excesiva.

“Nosotros hacemos como una red de que me mandas y te mando”. Se requiere “Ética, competir, es decir que se tenga una buena oferta, que tu oferta sea competitiva de confort, de limpieza, esto. [...] En el comercio en el mundo no hay solidaridad, ni en los países socialistas. Aquí rigen las mismas reglas, las mismas leyes: la ley de que te mando y me pagas y me mandas y te pago. Comisiones: esta es la ley, yo te mando y tú me pagas y tú me mandas. Es una ley informal pero que se va haciendo una práctica”. (arrendadora, casa CA3)

"Nosotros tenemos una corporación que nos ayudamos una a otra: yo le mando a Fulana, Fulana me manda a mí, como una comunidad que nos incorporamos. [...] Sabemos todas las que están alquiladas. Yo sé todas las que están llenas, las que están vacías y cuando se desocupan." (arrendadora, casa CA2)

“Allí tienes: [al teléfono] es la vecina que alquila, y me dice que si yo del 9 a no se cuanto, si tengo algo. Se concatena una cosa con otra, igual que yo la llamo a ella. Por ejemplo, la que tiene ella allí ahora, que es una portorriqueña, se la mandé yo. [...] Aquí en esta cuadra lo que procuramos es que la gente se quede en la cuadra, que no se vaya, porque a la vez que se va para otro lado, después cuando vuelven van para otro lado. [...] Aquí no hay mucha

organización realmente, pero hay esta cosa lógica de gente que tiene dos dedos de frente, que si tienen capacidad llena y pueden mandarlo a otro aquí en la cuadra lo mandan. Eso se ha establecido desde el principio. Un acuerdo tácito, un acuerdo sin ningún tipo de conversación, nada.” (arrendador, casa CA7)

Un “código de trabajo” compartido, “acuerdos tácitos” u la exigencia de una “ética profesional”, contribuyen a la composición de grupos profesionales con intereses cercanos definidos territorialmente, a nivel de “cuadra” o de barrio. Las microempresas unidas en una misma “red” o “circuito” comparten, a parte de un mismo sistema de reglas para el negocio, un standard común en el servicio ofrecido:

“Al principio no éramos tan selectivos, cualquier cosa. Pero ya como hemos ido mejorando, la gente del edificio nos ha incluido en la red, y como ya no tienen otra opción donde mandarlos, entonces los mandan para acá.” (hija de la arrendadora, CA1)

También entre los artesanos ocupados en una misma actividad se crean estructuras al margen de la ACAA y de la UNEAC, que permiten un desarrollo más dinámico de la actividad en la cadena de producción y venta. La figura oficialmente permitida del artesano productor-vendedor se divide frecuentemente en dos cuando el canal de comercialización son las ferias callejeras: el artesano fábrica y el vendedor -con licencia propia- da salida a los productos en el mercado, mientras que las ganancias se reparten según lo acordado verbalmente.

“Productores y vendedores estamos casados uno con otro, es como un matrimonio: nos respetamos. Si hay problemas con un vendedor, ya ningún artesano va a trabajar con él. [...] Nadie nunca ha firmado un contrato con nadie, ni un papel con nadie. [...] El cubano se ha acostumbrado a partir de un primitivismo en el comercio, que [...] responde a principios muy elementales de que tu me tienes que respetar lo mío a partir de lo que tu y yo hablamos.” (productor de zapatos, taller ART4).

La relación entre productor y vendedor se estructura sobre el principio de la rentabilidad y responde a una clara estrategia económica que quiere asegurar el beneficio de las dos partes:

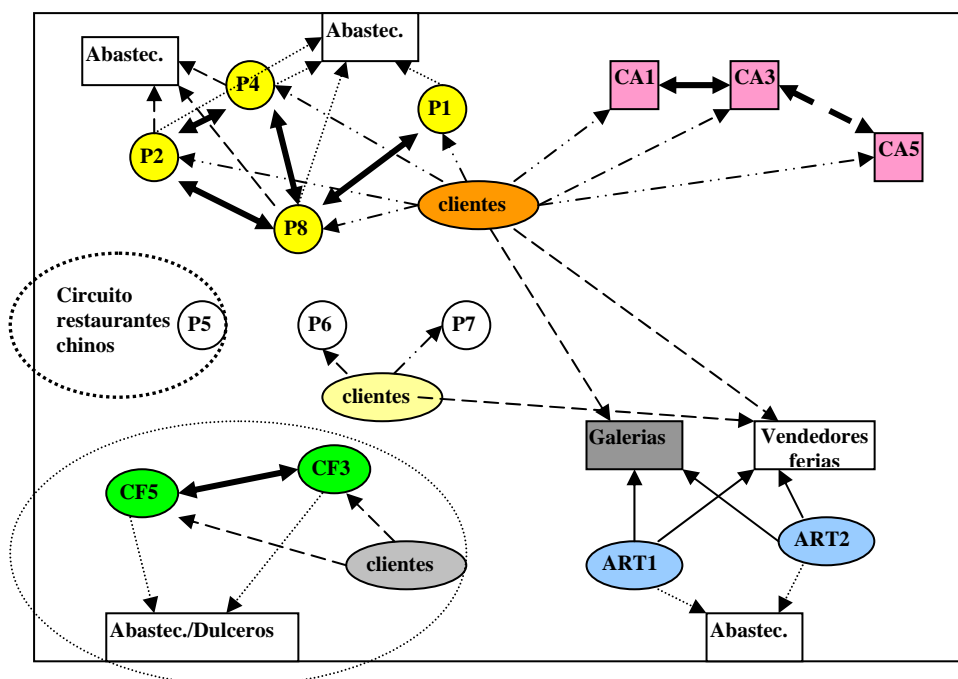
“No hay ningún vendedor en la feria de Malecón que pueda vender un calzado que gane menos de 5 dólares, no es rentable. En el mundo el mínimo % de ganancia que puedes tener para que un negocio te sea costeable y se mantenga es el 17%. Pero un zapato te puede dar perfectamente un 50% de ganancia: tu puedes fabricar un zapato que de hecho te salga en 10 dólares el costo y venderlo en 25, 5 para el vendedor y 10 para ti.” (artesano productor de zapatos).

Se trata de una alianza económica que permite al artesano de optimizar su capacidad de producción sin destinar del tiempo productivamente útil a la venta, ni gastar el dinero para el pago de la licencia, y posibilita al vendedor invertir sus energías exclusivamente en la comercialización de un producto que no ha tenido que fabricar por sí solo, previa adquisición de la relativa licencia.

Otro tipo de contactos entre los microempresarios de un mismo “circuito” permite compartir vías para conseguir las materias primas necesarias para poner en marcha el proceso productivo. En un contexto definido por una situación de escasez constante, donde la “libreta de racionamiento” sigue siendo uno de los medios más difusos para el abastecimiento parcial de los grupos domésticos, la producción nacional de alimentos y bienes básicos de uso interno es insuficiente con respecto a la demanda y las importaciones son encarecidas por el bloqueo económico y comercial impuesto por Estados Unidos, estas redes adquieren una importancia central. Principalmente, ellas permiten la localización de los bienes en el mercado irregular, donde se encuentran artículos a veces ausentes en el circuito oficial, y su adquisición a precios más convenientes que en las tiendas estatales.

Además de la circulación de materias primas, estos circuitos permiten la distribución de productos terminados y listos para la venta. Ello es especialmente común entre las cafeterías y pizzerías que venden dulces. Pasteleros especializados preparan tipos particulares de galletas, pastelitos y tartas, y les distribuyen a lo largo de una cadena de cafeterías que se encarga de su venta. La relación entre el precio de venta puesto por el fabricante al dueño de la cafetería y el precio que éste presenta al público es de 1:3. La estructuración de estas relaciones económicas en el plano sumergido requiere la presencia de una sólida base de confianza: el cuentapropista – cuyos productos periódicamente están sometidos a un análisis del departamento de Sanidad Pública- confía en la calidad de los materiales utilizados en la preparación de los dulces y en las condiciones de higiene del lugar donde se fabrican, mientras que los pasteleros creen en la honestidad del pago por parte del dueño de la cafetería una vez efectuada la venta.

Figura 41: Sistema reticular de interacción, contactos y colaboración entre microempresas de diferente tipo.



Relaciones con los inspectores y burócratas: E3.

Un sistema múltiple de control es aplicado a las microempresas: mensualmente se efectúan las visitas de los representantes del Ministerio de Trabajo –que velan por la aplicación del reglamento sobre los procesos laborales-, de la ONAT –encargada por verificar la correcta declaración de los ingresos y el pago de las tasas-, de Sanidad Pública (en las actividad de gastronomía), del Instituto de la Vivienda o el Departamento de Migraciones (para el alquiler), que vigilan por el mantenimiento de las correctas condiciones de trabajo y el registro de los clientes. Además se establece otro “sistema de control” social fuera del marco establecido por la ley: *“te controla el CDR, los chivatos, los sinvergüenzas, los envidiosos y toda esta gente que quiere que tú desaparezcas porque ellos no tienen las mismas posibilidades.”* (arrendadora, casa CA5)

A pesar de ello, las numerosas irregularidades que pernean las prácticas de trabajo por cuenta propia en sus diferentes aspectos, y que son objeto de denuncias explícitas por parte de las autoridades de Gobierno, son difundidas, reconocidas y toleradas por el conjunto de la sociedad cubana, sobre todo por la burocracia encargada de su vigilancia. Un sistema de acuerdos verbales, basado en el recíproco interés y en prácticas comunes, se establece paralelamente al marco legal y ata entre sí a microempresarios, inspectores y demás eslabones de la cadena burocrática.

Entre ellos se manifiestan intereses antagónicos, cada cual tratando de lograr el propio beneficio a detrimento de la parte opuesta: el trabajador por cuenta propia frente al Estado y los inspectores frente a individuos cuyas condiciones económicas superan a veces notablemente las propias. La relación de los microempresarios con los representantes de los órganos oficiales de control, se construye a partir de intereses mutuos, según lo que hemos definido como modelo de reciprocidad negativa (Cf. Sahlins, 1972). Desde posiciones opuestas las contrapartes actúan cada una movida por intereses de tipo económico: el cuentapropista quiere mantener prácticas que le permitan ganancias elevadas y a la vez defender la propia licencia, aún si ello constituye un fraude al Estado, mientras que los representantes de los intereses públicos desean beneficiarse del trabajo privado, a costa del engaño. Debido a ello, frecuentemente mantienen una actitud recelosa y desconfiada hacia las declaraciones del cuentapropista, disponen de la posibilidad de aplicarle sanciones a veces ingentes y del arma de la amenaza de sus irregularidades frente a las autoridades:

“Principalmente el hostigamiento de los inspectores obliga a cerrar a las personas, porque, como decimos nosotros, cuando se mudan pa’ti es todo el día allí y siempre. [...] El inspector viene y viene y si viene ya con la idea de ponerte la multa, siempre encuentra por donde ponértela.” (hijo del titular cafetería CF1)

“Muchas veces nos ven a los trabajadores por cuenta propia como a unos "delincuentes", que nos queremos enriquecer a espaldas de la sociedad. Esto pasa con algunas personas, pero sobre todo con los inspectores; muchos de ellos vienen aquí y piensan que escondes cualquier cantidad de dinero o buscan la manera para darte una multa, que para los cuentapropia es de 1500 pesos, entonces te piden 100 o 500 pesos para ellos.” (marido de la titular de la cafetería CF7).

“Al trabajador por cuenta propia le presionan más que lo que pueden presionar a un trabajador, que trabaja para el Estado. Por ejemplo, el [inspector] de Salud Pública viene y tienes que tenerlo todo perfecto, porque te amenaza con una multa. Sin embargo va al establecimiento estatal y no es tan exigente como con el particular.” (marido de la titular de la cafetería CF6).

“Trato la manera de estar organizada y planificada para no tener situaciones y darle gustos a aquellos que andan alrededor de todas estas cosas, que se hacen pasar como inspectores y en vez de construir destruyen. [...] Pero si de buena y paja vienen y te encuentran cualquier deficiencia y de momento –tracató- quitarte la licencia –tracató-. Esto no es así, esto destruye,

porque entonces la persona se queda en el aire, y ¿de que va a vivir? (titular de la cafetería CF8).

La relación áspera con los inspectores es el reflejo de la persistente sensación de amenaza (*“el Estado hace las reuniones para amenazarte y amenazarte. Lo que pasa es que uno se relaja, hace un ejercicio de yoga y dice "Bueno, que sea lo que el diablo quiera, no lo que él quiera", porque te amenazan”*, arrendadora, casa CA8) con que conviven los trabajadores por cuenta propia y con que cuentan a la hora de actuar en el plano económico. Es también la forma con que se plasma expresión la tensión entre la segunda economía y la economía regular.

La presión a que se ven sometidos los cuentapropistas, condiciona la forma de las interacciones que mantienen con los funcionarios encargados del control, los cuales ya no son vistos como representantes del Estado sino como piezas particulares de un engranaje complejo y sesgado por la necesidad:

“Yo no creo que sea el Estado el que agrede, sino más bien determinados funcionarios, como inspectores, que muchas veces tratan de presionar [...], me parece que esto es más bien una cuestión coyuntural e individual, no como política del Estado. A veces también tratando de buscar que se les soborne o que se les pase dinero, como se dice en el argot popular, pasar dinero para que no te ponga la multa o algo de eso” (mujer, titular de la cafetería CF6).

“La cosa es esta: aquí hay el que le paga al Estado y el que le paga al inspector” (arrendadora, CA8).

La entrega al inspector de parte de las ganancias, o soborno, cuya cantidad se mide en función la de la multa amenazada o, cuando no hay multa, se estima en relación con la entidad de las irregularidades a cubrir y con el nivel de ingresos de la microempresa, sigila esta forma de “reciprocidad negativa”:

“Tenía aquí a cinco hombres trabajando en la lija de mis piezas. Ellos trabajaban al día y yo le pagaba según lo que habían hecho, 20 o 25 dólares. Entonces, cuando venían los inspectores de la ONAT, había que sobornarles todas las veces. La cosa se fue complicando...” (escultor, taller ART1)

“Acabo de pagar 400 pesos cubanos a una inspectora nueva, para el dependiente que me ayuda a despachar. Eso me evita una multa de 1500 pesos. Ella me dice " Dame ...", cada cierto tiempo, una vez a l mes, o...” (hijo de la titular, cafetería CF3).

Se trata de una estrategia de compensación de unas diferencias sociales emergentes, que no siempre responde a mecanismos coercitivos (*“en el Estado hay inspectores que te orientan y hay*

otros que no. Te dicen, mira "Esto es así, esto es así, cumple estos parámetros"... Hay otros que vienen queriendo arrancar la cabeza", empleado cafetería CF5) pero que siempre sirve como medio de contención para eventuales crispaciones. La aceptación y la difusión de estas prácticas por los sujetos antagonistas ha ido creando una situación de relativa estabilidad y tensiones controladas, de modo que, como recuerdan lo entrevistados, *"el problema no son los inspectores, porque uno los inspectores los conoce y con ellos se puede tratar, el problema viene cuando te llega el DTI, el departamento especial de la policía: allí te cogen y te lo embargan todo"* (administrador paladar P4). Un ejemplo es la experiencia de este joven gestor del cuarto paladar, que tras una incursión del Departamento Técnico de Investigaciones (DTI) de la Policía a finales de 2003, recibió orden de cierre y el embargo de algunos bienes. Quince días después de la intervención, el restaurante volvía a reanudar su actividad, gracias a las relaciones y a los contactos personales que nuestro informante nos explicó haber establecido en los diferentes niveles de la jerarquía burocrática.

El factor relacional emerge como elemento clave, no sólo para la constitución de una actividad por cuenta propia, sino para su continuidad en el tiempo y su éxito en el mercado. La espesa trama de relaciones personales (E3) que los microempresarios tejen en el ámbito institucional y burocrático adquiere un marcado significado utilitario. En un contexto caracterizado por un alto nivel de incertidumbre, en el cual se difumina la línea que separa formalidad e informalidad, el dominio de esta red constituye un recurso económico precioso y una fórmula única, aunque precaria, de garantía. Es necesario saber a quien contactar para resolver los problemas eventuales, a quien obsequiar y hacia cuales canales dirigirse:

"No son las habilidades técnicas las que te permiten llevar adelante estas actividades, sino otro tipo de conocimientos, habilidades prácticas de gestión podemos decir; [...] es un mundo sórdido, es una realidad triste y desagradable. Conozco gente que está en el extranjero, pero también aquí en Cuba, y ha dicho "Aquí tengo 10 o 20 mil dólares, abrimos un restaurante"... pero ¡que va!, no le dura ni dos meses, porque no es eso lo fundamental, son las relaciones." (administrador paladar P4)

"Si no hay relaciones, no hay nada, no hay negocio." (empleado del taller de producción de calzado, ART4)

Los mismos informantes las definen como la clave del éxito, como *"todo lo que uno necesita para poder avanzar más"* (ceramista, taller ART2):

"Me decía la gente "Tu tienes madera para eso, tu tienes muchas relaciones" [...] Cuando me preguntan dónde está el éxito, digo "Tengo muchas relaciones". [...] Este es un lugar que

después te lo chequean, si pierdes algún contacto, pierdes el lugar, esta oportunidad”.(titular del paladar P2)

“Ellos [los arrendatarios de alto “standing”] tienen más relaciones y empezaron con mucho dinero. Por ejemplo, la señora que vive en el piso más arriba, ella compró la casa, hizo una permuta, pagó no se cuantos miles por encima, se gastó no sé si 30 mil dólares en arreglar toda la casa [...]. Además tiene muchas relaciones y una persona con esta fluencia tiene relaciones en el aeropuerto, aquí y allá, de abogados, inspectores, gente que trabaja no sé donde” (arrendadora, casa CAI).

Las capacidades relacionales y los contactos personales activados entre los nudos principales de las mallas del sistema se suman a las habilidades necesarias para buscar las vías más convenientes para el abastecimiento, evitar el pago de tasas excesivas, transmitir importantes informaciones, sobrepasar las prohibiciones relativas a la estructuración del grupo de trabajo o a las modalidades de la producción. A todo ello, parte del diseño estratégico de los microempresarios, se suma la adopción de específicas formas de integración en el tejido social.

Relaciones con el entorno social: E4.

A pesar de la heterogeneidad existente en el colectivo de trabajadores por cuenta propia, ocuparse en el espacio privado permite adquirir posiciones económicas elevadas en la sociedad cubana. Las diferencias en cuanto a las relaciones con los medios de producción, en el modo de organizar el tiempo de trabajo y de ocio, en los recursos disponibles y en cómo emplearlos entre quienes participan en el espacio laboral privado y quienes no, se imponen a veces de manera muy evidente. Objetivo prioritario para el microempresario es, pues, lograr la aceptación de su actividad económica en el entorno en que se desarrolla y evitar que prácticas laborales y hábitos de vida diferentes se conviertan en el origen de conflictos sociales.

A las amenazas para la continuidad de sus negocios constituidas por las visitas de los inspectores, por la posible emanación de reglamentos más restrictivos y por la escasez de materias primas y demás factores señalados, se añade como peligro ulterior el posible rechazo del resto de la sociedad. Ello toma la forma de la “envidia” o el “rencor” y se expresa a través una actitud de distanciamiento, desprecio y sospecha hacia el cuentapropista, de condena a sus prácticas e infravaloración de la contribución laboral y económica que aporta a la sociedad. A veces desemboca en denuncias a las autoridades o en la presentación de informes negativos por parte de los encargados de la vigilancia (CDR, delegación del Partido, etc.); otras veces se manifiesta en el desarrollo de pretensiones hacia el microempresario:

“El aporte de cualquier arrendador, del más antisocial, es significativamente importante, porque para un país pobre como este aportar 345 dólares limpios de polvo y paja a la economía, mensualmente, es un aporte muy importante. [...] Sin embargo, y para la sociedad en su conjunto, a todos nosotros los arrendadores, nos miran con recelo por despreciables, por antipatrióticos, por "cazasolas", por egoístas. Hay en Cuba una filosofía que todo el mundo tiene que estar bien jodido. Es la única filosofía válida, y es la que el Estado estimula con su gestión, por ejemplo, y como también la habladuría y la envidia se promueven, porque en Cuba se alimentan y se estimulan los anónimos como sistema de denuncia. [...] La única solución para vivir aquí tranquilo es comerte el cable de marcha atrás todos los días, levantarte a las 5 de la mañana, coger tu "camello"¹⁸⁷, lavarte los dientes con la pasta que no existe y por allí pa'llá.” (arrendador, casa CA6).

“Aquí nosotros en cierta manera nos quejamos con los abusadores. Los abusadores yo les llamo a aquellas personas que se hacen los revolucionarios y nos atacan a nosotros que queremos vivir y luchar. [...] ¿Pero tú sabes que hay aquí en todo esto? Le digo yo "Que soy una mujer luchadora y es envidia, a la muerta de hambre luchadora le tienen envidia" [...] No tuvieron valor, muchos, de poner un quiosco porque eres esclavo, porque yo trabajo hasta el domingo.” (mujer, titular de la cafetería CF8)

“La envidia; mira, tu vendes 200 cajitas a 25 pesos, son 5000 pesos, el que está mirando que estas vendiendo dice "Como tienen dinero", y en realidad se vendieron 5000 pesos pero los 5000 pesos no son ganancia. Pero hay mucha gente inculta y envidiosa, gente que piensan que todo lo que brilla es oro. Entonces viene a trabajar una persona y le pagas, no sé, 40 pesos al día, para que friegue, para que limpie, y le parece poco. Entonces que si le hace falta esto, le hace falta aquello y no puedes darles trabajo a todo el mundo porque cuando trabajas con dinero el dinero no tiene amigos.” (hijo del titular, cafetería CF1)

No son ausentes visiones idealizadas de lo que es el trabajo por cuenta propia, que trasfiguran su alcance económico y exageran los beneficios que puede originar. Frente a ello se adoptan estrategias defensivas, de ocultamiento:

“Si gano 100 pesos, hago entender que gano 10, porque si no la gente se piensa que te haces rico y que tienes mucho. Entonces empiezan a llegarte las inspecciones a la casa, y el CDR, los controles, los vecinos... Si ven que te compras un carro, o una casa, o la arreglas bien, entonces empiezan a ver si tienes aire acondicionado, que electrodomésticos tienes, y siempre tienes los inspectores arriba.” (hijo de la titular, cafetería CF3).

¹⁸⁷ Medio de transporte público de las dimensiones casi dobles a la de un autobús normal.

En la mayor parte de los casos se trata de superar estas posiciones más intransigentes mediante un acercamiento entre ambas partes, de modo de lograr ventajas mutuas de una situación ya consolidada. El cuentapropista actúa de modo de impedir que se produzcan roces o atritos con los vecinos, con los familiares no involucrados en la actividad y, sobre todo, con los representantes locales de los órganos de control (el CDR de la cuadra, las delegaciones del Partido o del Poder Popular, etc.). La búsqueda de mecanismos de integración social deviene parte de las estrategias empresariales del grupo de trabajadores por cuenta propia: el objetivo es transformar las diferencias sociales en un elemento de ventaja colectivas y crear una modalidad de consenso basada en la reciprocidad. Una forma de “reciprocidad generalizada”, según cuanto hemos definido siguiendo la propuesta de Marshall Sahlins (Cf. Cap. 1).

Al centro de estas estrategias se colocan las relaciones personales, que nuevamente vuelven a cargarse de un valor instrumental. Relaciones de parentesco o de vecindad se convierten en canales a través de los cuales se intercambian los recursos necesarios: apoyo y cobertura de las irregularidades para el microempresario y contribuciones económicas en forma de donaciones anónimas, “ayudas”, préstamos (a menudo sin perspectiva de devolución), hacia quienes se encuentran próximos a la microempresas por vínculos familiares o distancias geográficas, así como aportes monetarios para la realización de actividades comunitarias. De este modo, se trata de convertir la envidia en gratitud, el rencor en reconocimiento y las amenazas de denuncias en colaboración en las coartadas para las irregularidades frente a las inspecciones.

“Siempre existe la envidia, el rencor, el chisme, esto y lo otro, pero en mi negocio, en lo que es mi negocio, aquí vienen mil gente, mil vecinos, aquí hay 70 apartamentos en este edificio y muchos vienen aquí y no tienen dinero: "Préstame dos pizzas hasta el día 25 del mes que viene" o "Préstame 3 pesos, o 10 pesos o 20 pesos hasta que cobre, que me hace falta comprar, no sé, cualquier cosa". Hay veces que te los devuelven, hay veces que no te los devuelven. Es una inteligencia: aquí hay una persona que es muy mala en este edificio, pero yo me llevo muy bien con ella. [...] Pero con este tipo de personas, y con este negocio, tienes que llevarte bien; pero no solamente con él, sino con el que es humilde y con todo el mundo, en este negocio tu no te puedes llevarte mal con nadie.” (titular pizzería CF11)

“Aquí hay vecinos que tienen muchachos, situaciones y vienen y no tienen grasa y yo le doy un poco de manteca y no se la cobro, se la doy hasta que cobren, le doy comida a unas personas que no saben qué comer. Esto te da un nivel de identificación dentro del colectivo que te rodea, de las personas que están a tu alrededor.” (titular cafetería CF2)

“Hay personas que el dinero los hace pensar de otra manera, cuando tienen mucho dinero; a mi no me ha afectado en absoluto, sigo siendo igual, ayudo en lo que puedo ayudar, he hecho cosas a escondida, he hecho donaciones a escondidas a escuelas, a algunas familias, a escondida del Estado” (titular paladar P6)

“Amistades más de la comunidad que son personas muy honradas, que son descendientes, ayudo a algunas, le doy dinero, le doy zapatos que yo tengo, como los he usado poco para que no tengan que comprar.” (titular restaurante chino)

“Por aquí puedo ayudar más a mi familia, porque me da un poquito más de ingresos, puedo ayudar a los míos, que de otra forma no. A mucha más familia, que están por allá, por oriente.” (titular, paladar P3).

Además de actuaciones correspondientes a un diseño de tipo familiar o personal, estas prácticas pueden responder a estrategias elaboradas de modo conjunto por los miembros de un colectivo, como es el caso del Grupo Promotor del Barrio Chino: *“el Grupo hace grandes donaciones, grandes inversiones para mejorar todo el entorno; nosotros se lo propusimos a los trabajadores y lo hacemos”* (titular restaurante chino). Ello permite la aceptación de un proyecto de explotación privada de un espacio público concedido en usufructo a un colectivo que se define étnicamente diferenciado, en un entorno urbano marginal y conflictivo, y posibilita al grupo de microempresarios que le componen conseguir una mayor aceptación en ello.

Todas estas prácticas se activan como mecanismos de redistribución simbólica de los beneficios que proceden de la actividad microempresarial. Su función es compensatoria, frente a la manifestación de una diferencia social basada en la renta; se trata de minimizar las distancias sociales que se han ido creando como consecuencia de la crisis económica y de las medidas para enfrentarla, suavizar la percepción de la existencia de asimetrías en la sociedad y frenar el estallido de posibles conflictos por la ruptura de un orden social supuestamente igualitario.

La continuidad, desde hace más de diez años, de la mayor parte de las microempresas que abrieron en la primera mitad de los años noventa, demuestra el éxito de estas estrategias.

4. GENERACIÓN DE PRÁCTICAS SOCIALES NUEVAS.

4.1 Percepción de la diferencia.

Pertenecer al espacio económico privado o estatal significa, como hemos visto, experimentar diferentes relaciones con los medios de producción, vivir procesos y lógicas de trabajo distintos, y establecer relaciones laborales otras. Tales experiencias contribuyen al desarrollo de peculiares significaciones del trabajo por parte de los actores sociales en los dos espacios. En el espacio privado vimos que ellos se distancian de la concepción socialista dominante y se vuelven más pragmáticas y utilitarias.

La relación y la recíproca permeabilidad existente entre esfera doméstica y laboral en las microempresas cubanas, favorece que este proceso de transformación incida en ambas dimensiones. De tal modo, asistimos a una reformulación de las modalidades de participación de los miembros del grupo doméstico en los procesos de toma de decisión, una transformación en las jerarquías y una más general redistribución del poder en función del papel de cada cual en las actividades de la producción. En particular, vimos como en la casi totalidad de los casos en que la mujer ocupa una posición predominante en el trabajo, las relaciones de género en el ambos espacios doméstico y laboral se ven sometidas a una modificación con respecto a los patrones tradicionales. El control de los recursos se convierte así en el motivo de legitimación del poder.

Finalmente, relevamos la aparición de nuevas modalidades de interacción social. Los grupos de trabajadores del sector privado en su mayor parte se substraen de algunas fórmulas de participación ciudadana tradicionales y construyen estrategias de integración específicas en el tejido económico múltiple y con el entorno social. En tal contexto se releva el desarrollo de una relación de antagonismo entre trabajadores por cuenta propia y Estado: los microempresarios frecuentemente se perciben a sí mismos como elementos “parasitarios” en una economía diseñada sobre la planificación, centralización y redistribución de los recursos, y se reconocen como un colectivo amenazado en el seno de la sociedad cubana.

Aunque carecen de estructuras asociativas reconocidas o de modalidades de reunión oficiales, las experiencias laborales comunes y los problemas, los deseos y los temores compartidos, favorecen el desarrollo de lazos informales entre ellos. El análisis de los discursos y de las prácticas de nuestros informantes, nos permite relevar la existencia de una auto-percepción de la diferencia con respecto a quienes se ocupan en otros espacios laborales, a los cuales anteriormente ellos también pertenecían. La existencia de una posible distancia social resulta

acentuada por el imaginario que desde otros ámbitos se genera alrededor del trabajo por cuenta propia: hacia estos trabajadores (considerados a menudo y erróneamente como un grupo socioeconómicamente homogéneo), se crean frecuentemente expectativas de bienestar y riqueza, que a veces no encuentran correspondencia alguna con la situación real (“*a veces incluso a la hija mía en la universidad le dicen "¿Ah, pero tu mamá es trabajadora por cuenta propia? ¡Uh!", piensan que [es rica]... Sino es todo lo contrario, es un trabajo para subsistir*”, titular de la cafetería CF6), se les etiqueta de “nuevos burgueses” o miembros de una clase superior. Otras veces, al contrario, la imaginación llega apenas a la realidad: es el caso de los microempresarios más exitosos.

Reportamos la experiencia, no excepcional, de la pintora Lucía, cuyo taller (ART8, ubicado en su domicilio, en un barrio periférico de La Habana) es expuesto a la mirada crítica de vecinos, conocidos y curiosos:

“La gente del vecindario, como te ven ¡las ideas que se hacen sobre ti! Que tú te diviertes a veces, porque no son las reales. Es un imaginario que se crea. Yo lo siento, lo he sentido muchísimas veces. Por ejemplo, son cosas cómicas, en mi mismo vecindario, he escuchado comentarios como "No, ella es artista" y como ven personas diferentes que van a mi casa, sea por amistad, sea para comprarme un trabajo, entrar allí, se hacen toda una idea: "Ella tiene dinero, ella ha viajado y entonces está en una clase superior, en una clase diferente a la normal" y eso es hasta un punto que te digo, que el artista es un ser totalmente diferente a todos los demás, como hablan de los cuentapropistas muchos. [...] Entonces me he sentido muchísimas veces así y me ha molestado también, pero como en todos los lugares ocurre, no es una cosa rara que se hable de ti un poco y sentirte en la mitología.”

Similar es la percepción de otro pintor-escultor de la muestra (taller ART7), que siente el impacto de opiniones externas poco objetivas, y acusa un proceso de construcción de una imagen de sí sobreelevada por parte de los mismos observadores externos:

“Inclusive el otro día la mamá de una compañerita de él [el hijo] se enteró de que yo era artista, era escultor, e hizo ese mismo comentario "Mira, para ser artista que sencillo es". Es como un arquetipo que tienen allí, que el artista debe vivir detrás de un muro, aislado, mirar a la gente por arriba del hombro, porque tiene mayor capacidad económica que los demás. Son arquetipos que se crean las personas. Es [la gente] la que está poniendo las personas arriba.”

Sobrepasando cualquier imagen idealizada y construcción en mayor o menor grado fantasiosa, es cierto que una modificación ha ocurrido en el status económico de estos microempresarios y de sus familiares, sobre todo cuando las actividades de que se ocupan se insertan en el circuito del

peso convertible. Consecuentes con el objetivo central que les indujo hacia el espacio laboral privado –la mejora de las condiciones económicas personales y familiares- los mismos trabajadores reconocen estar experimentando algunas variaciones en sus modos de vida que les distancia de lo que fue su situación anterior y la actual de la mayor parte de los asalariados del sector estatal (de allí también las prácticas de las donaciones, ayudas a conocidos, vecinos, etc.). Ellos denotan un progresivo acercamiento a grupos antes considerados socio-económicamente distantes, hasta llegar en los casos de mayor crecimiento, a la identificación con los mismos.

Una joven arrendataria nos transmite su vivencia de la transformación de status ocurrida en el seno de su familia desde que emprendieron la actividad autónoma (CA1), acentuada tras la adquisición de un discreto lugar en el mercado. Ella evidencia un antes y un después en las relaciones con su entorno social, un cambio en el modo de ver a sus coetáneos y conocidos, así como en el trato recibido por los mismos:

“Esto ha cambiado. Antes recuerdo que, por ejemplo, la gente que tenía más solvencia yo la veía un poco más distantes de mí, me trataban diferente, no podía compartir con ellos los mismos espacios. No siempre podía comprarme una cerveza ¿no? Hijos de gente con poder aquí o que con una u otra forma se vistieron mejor que yo, fueron a Varadero, tuvieron un carro, y yo nunca tuve un carro. Gente que tenían la posibilidad de hacer una fiesta y comprar ron de no sé cuanto dinero, tomar cerveza, y vestirse a la última moda. Siento que ahora, después de todo esto, yo puedo ir a los mismos lugares, puedo tomarme una cerveza, invitar un amigo a comer, y ya no quedo tan diferente. Es decir, antes para mí eran como muy raros, incluso me caían un poco mal. Ya después de que les he ido conociendo son gente normal. Es decir, igual que todos los humanos, con las mismas dificultades, los mismos problemas psicológicos, las mismas reacciones; pero al final me he dado cuenta de que hay gente que ahora está por debajo de mí que me miran como... Recuerdo que el otro día me dijo una amiga mía: "No, pero a ti se te ve el dinero", y yo me quedé así, recordándome de como yo miraba a las personas que tenían dinero y que tenían más posibilidades, y decía "Una blusa así de dónde la habrá sacado, o una saya así, o esas chancletas", porque era prohibitivo totalmente. Recuerdo de niña por ejemplo tener unas Adidas de esa tela era para mí imposible, yo las miraba así y me parecía increíble. Entonces así me estará mirando la amiga mía ahora. Incluso me disgustaban, me disgustaba mucho la gente así; a veces algunos eran altaneros, arrogantes, creídos, conmigo también por la misma diferencia de clase. Pero ahora no, no hay ninguna altanería conmigo y todo es perfectamente claro.” (hija de la titular, CA1)

Las diferencias en las apreciaciones recíprocas entre grupos que ocupan posiciones distintas frente a los medios de producción -cuentapropistas y empleados estatales- apoyan sobre un dato objetivo: el desigual poder adquisitivo de los trabajadores en los espacios estatal y privado. Las mayores posibilidades económicas aportadas por el trabajo por cuenta propia, facilitan la modificación de algunos hábitos de vida y pautas de consumo para los titulares de las licencias, sus familiares y demás empleados. Por las diferencias registradas en cuanto a estas transformaciones distinguimos y consideramos separadamente el grupo de los titulares de las licencias junto con sus familiares más cercanos (hijos, hermanos y cónyuges), y los empleados.

4.2 Modos de vida del presente y aspiraciones para el futuro: microempresarios y familiares más cercanos.

A través de un trabajo de observación participante, del análisis de los discursos y de las prácticas cotidianas, aún más que mediante las entrevistas formales, pudimos registrar variaciones entre las costumbres que actualmente rigen la organización de la cotidianeidad de quienes integran el espacio laboral privado, y que les diferencian de las que marcaron sus vidas y que en la actualidad siguen caracterizando la experiencia de gran parte de los ciudadanos. Los cuentapropistas y sus familiares rompen con algunos hábitos anteriores y los sustituyen con prácticas nuevas y diferenciadoras.

Dignas de especial relieve son las transformaciones en las modalidades de “resolver” los problemas más básicos y de primaria importancia como (a) la alimentación, (b) el transporte, (c) la vivienda, (d) el vestir y (e) el modo de organizar el tiempo libre, las personas con que compartirlo y los lugares para ello.

A. En cuanto a la alimentación, comprobamos como en la casi totalidad de los casos ella se diversifica y se añaden a los productos básicos racionados recibidos a precios estatalmente subsidiados (principalmente arroz, frijoles, pan, pocas libras de pollo, huevos, café, galletas, jabón, ...), y a los adquiridos en los puntos de venta estatales en pesos cubanos -económicos pero a menudo de baja calidad-, otros vendidos en las tiendas en moneda convertible (las “TRD”), de calidad mejor pero con un coste notablemente más elevado. Se opta por dejar de acudir a los agromercados estatales o del ejercito (EJT), caracterizados por precios módicos pero una oferta escasa en tipo y baja en calidad, para servirse en los mercados campesinos libres

(abastecidos por agricultores privados y cooperativistas), en los cuales suele haber productos de mayor variedad y de buena calidad, aunque a menudo con precios elevados¹⁸⁸ en relación con el salario medio.

"La libreta es una cosa simbólica para 5 días o para diez días máximo, pero además es una comida muy triste. [...] Aquí lo que compramos es más comida, hacemos mejores cosas y más nada que eso. Porque tampoco se puede acumular capital, porque no tiene sentido: no te puedes comprar un carro, ni un yate, ni un avión, ni nada, ni tampoco puedes viajar." (arrendador, casa CA7).

Finalmente, los mismos cuentapropistas (aunque sólo los de mayores ingresos) constituyen gran parte de la clientela cubana de los paladares y de los restaurantes de gestión estatal o mixta.

B. Otra problemática acuciante en la cotidianeidad del ciudadano capitalino cubano, como el transporte, es resuelta mediante la sustitución total o parcial de los medios públicos con opciones privadas y más costosas. Entre ellas señalamos el uso del taxi colectivo¹⁸⁹, del taxi en CUC – utilizado preferentemente por extranjeros- o del coche propio.

La última opción presenta una particularidad acerca de la cual creemos necesario dar unas explicaciones complementarias. La adquisición de un automóvil en Cuba está sujeta no sólo a la disponibilidad económica del potencial adquirente, sino al logro de un permiso nominal, concedido por el Ministerio de Transporte a quienes han destacado por especiales méritos: combatientes y altos grados del ejército, médicos con misión en el extranjero, músicos y deportistas reconocidos, artistas y artesanos que han alcanzado un determinado nivel de contribución anual al fisco, etc. Muchos cuentapropistas, faltos de este permiso, han adquirido irregularmente el coche a quienes posibilitados en comprarlo o se lo han alquilado, siempre de modo informal. Una costumbre frecuente entre los propietarios con mayor disponibilidad económica es la contratación de un chofer permanente.

Los destinos de los desplazamientos también varían, ya que son otros los lugares donde se acude, tanto para adquirir bienes de necesidad básica, tales como ropa y alimentación, como para pasar el tiempo libre.

Las dificultades que conlleva disponer de un coche propio hacen que éste se convierta en un símbolo de status. Entre los microempresarios de nuestra muestra, poseen un automóvil siete de los ocho dueños de restaurantes (de ellos, cuatro tienen dos autos: los dueños del primero,

¹⁸⁸ Para poner un ejemplo, la libra de tomates frecuentemente se ha vendido a 20 pesos cubanos (0,80 centavos de dólar), un precio equiparable perfectamente al de los mercados españoles.

¹⁸⁹ Tiene un coste de 10 pesos cubanos, 1/30 del sueldo medio. Es una opción económica con respecto al taxi en CUC, aunque 25 veces más caro que el autobús urbano.

segundo séptimo y octavo paladar), seis arrendadores sobre un total de once, cuatro entre los ocho artesanos, y tres titulares de las doce cafeterías: la casi totalidad de los que operan con CUC (17 de 27, es decir el 63%) y un cuarto de los que trabajan con pesos cubanos.

C. Se trata de incrementar las condiciones habitacionales y resolver uno de los problemas que ha acompañado las diferentes fases de la Revolución, a través de la realización de algunas obras de reestructuración y reforma en los viejos inmuebles, la edificación de plantas superiores aprovechando de los techos altos de las casas coloniales, la ampliación de las mismas mediante construcciones laterales o la unión con otras propiedades contiguas. Es necesario tener presente que en Cuba no existe un mercado inmobiliario abierto, que el único interlocutor en las transacciones es el Estado y que las licencias están vinculadas a un domicilio específico y, salvo excepciones, no son permutables. Ello determina que una vez reestructuradas y mejoradas las infraestructuras, quede como única posibilidad de inversión la dotación de los espacios domésticos con los mayores niveles de confort disponibles.

D. Otra transformación se registra en los mercados a que se acude para la compra de bienes necesarios como ropa y zapatos. Mientras anteriormente estos individuos adquirirían sus prendas en los almacenes estatales o encargaban su confección a algún sastre, tras una mejora económica muchos optan por elegir la propia ropa en boutiques donde se ofertan marcas conocidas procedentes de alguna casa de moda europea o norteamericana, encargan modelos escogidos a través de internet a amigos extranjeros con próximos viajes en programa a Cuba, o participan en un específico mercado sumergido de artículos importados clandestinamente desde Estados Unidos, Canadá o Europa. Lo mismo vale con los zapatos: las modernas zapatillas “Adidas”, “Puma” o “Nike” sustituyen los “ténis” comunes de los almacenes estatales, y a ellas se suman los mejores modelos en piel y cuero fabricados por los artesanos particulares.

E. La mayor capacidad adquisitiva y la posibilidad de decidir de modo autónomo la distribución del propio tiempo entre trabajo y actividades de ocio, aumenta las opciones disponibles para el tiempo libre (aunque a veces las largas jornadas laborales dificultan su pleno disfrute). Ya no están las reuniones sindicales, las asambleas y las "guardias" en los centros de trabajo, nuevos lugares de sociabilidad se suman y en ocasiones se sustituyen a los teatros, los cines y los conciertos, accesibles para la mayoría de los cubanos, y también al más popular paseo del malecón. Incluyen cabarets, discotecas, piano-bar, afamadas localidades de playa como Varadero, centros deportivos de los hoteles y clubs, frecuentados por una clientela extranjera y con precios a medida de la misma, para cuyo acceso algunos disponen hasta de un carné de socio. Estas variaciones interesan a los grupos con mayores capacidades económicas (los

ocupados en los restaurantes privados, las casas de alquiler y algunos artesanos) y en la mayor parte de los casos son acompañadas por cambios en el círculo de las amistades. Este se abre para incluir individuos con afinidades profesionales o con semejantes capacidades de consumo, pero también personas con las cuales se ha entrado en contacto a través del trabajo y que pertenecen a otras “élites”: músicos, artistas, hombres de negocios y diplomáticos.

"El amigo en Cuba es algo fundamental. [...] Las amistades cambian, claro. [...] Cuando uno se dedica ya a un trabajo de estos hace muchas relaciones con individuos que trabajan en empresas y cosas de este nivel, que pienso que un trabajador estatal no las tiene. [...] Vas a lugares que si te hubieras quedado como ingeniero o como cualquier otro trabajador estatal, no tuvieras esta posibilidad." (fabricante de lámparas, taller ART3, antes ingeniero).

"Mi círculo de amigos cambió, porque ya mis compañeros de trabajo, aunque yo mantengo algunos amigos de esta época, que son muy buenos amigos míos, que me visitan y que yo los voy a ver, pero... cambió muchísimo, porque eran otras personas las que frecuentaban mi casa, otras personas con las que yo me trataba a la hora de preparar una comida o a la hora de ir a comprar comida, de comprar los alimentos, de comprar las verduras. Gente que viene un día a comer y te cae simpático y entonces otro día le vuelves a ver. Entonces uno se hace amigo de determinadas personas. Las amistades cambian." (rentista, paladar P4).

La similitud en el estilo de vida y en los intereses son los factores que condicionan la formación de nuevas amistades; según estos criterios se crean grupos con semejantes pautas de consumo, gustos, ideas y aspiraciones.

Los hábitos y las costumbres sustituidos, son reconocidos por nuestros informantes como elementos de un pasado económico triste, al que no quieren regresar. Ellos reconocen como una de las consecuencias de la nueva situación laboral la recuperación de la “dimensión personal” y el lento rescate del poder de la elección¹⁹⁰, palabra cuyo significado empieza a ser recuperado ahora y sólo por parte de los grupos más aventajados. Con ello, gana terreno el deseo de diferenciación, entendido como derecho personal anteriormente exorcizado por ser confundido con desigualdad (Sacchetti, 2004).

A partir de un desplazamiento desde el espacio económico estatal al privado y de la iniciación en nuevos oficios, estos individuos señalan un cambio general en sus vidas, más allá de la actividad

¹⁹⁰ La búsqueda de la igualdad social aniquiló el derecho individual a escoger entre distintas opciones: “yo tengo que ir a comprar los medicamentos a la farmacia que me toca, yo tengo que ir a comprar la carne a la carnicería que me toca, yo tengo que ir a la consultoría a ver el médico que me toca, yo tengo que estar inscrito en el CDR que me toca, aquí es todo lo que te toca” (titular de la segunda cafetería).

laboral, que identifican como el resultado de un proceso gradual de gestación de nuevas “culturas del trabajo”:

“No es que haya hecho dinero pero te puedo decir que tengo una forma de vida diferente a cuando era trabajador simple.” (titular cafetería CF1)

“Tuve que hacer un corte en mi vida y empezar de cero a partir de otros esquemas, de otros principios, de otra proyección, de otra posición, de otra situación.” (productor del calzado, taller ART4).

“Mi vida ha cambiado mucho y creo que para bien. [...] Fue otra manera de pensar, con la introducción de esta cosa, de hacer el taller de cerámica y demás, [...] ya yo creo que allí se estaba gestando una forma nueva de pensar y de enfrentar la vida.” (ceramista, taller ART2)

La experiencia de una modificación en las prácticas laborales, en las estrategias económicas, en los aspectos técnicos del oficio así como en los significados dados al trabajo, y la progresiva toma de conciencia de una diferencia que desde lo estrictamente laboral se refleja en nuevos modelos de vida cotidiana, es acompañada por una transformación en la vertiente de las valoraciones y en las visiones de la sociedad y del propio lugar en ella.

Ello conduce los trabajadores del espacio privado a elaborar específicas proyecciones de sí y de su actividad en el futuro (aunque siempre en la frontera del corto y mediano plazo), que se plasman en forma de aspiraciones profesionales. El deseo de crecer en la nueva profesión y en el ámbito empresarial es común a la mayoría de los entrevistados, con matices y niveles heterogéneos. De las treinta y nueve microempresas de la muestra:

- en 4 está ausente el deseo de aumentar el volumen de la actividad: son los casos más modestos, de autoempleo para la subsistencia (las cafeterías CF6, CF10, CF12, el taller de escultura ART6);
- en 7 se pone de manifiesto la voluntad de ampliar el alcance de los negocios mediante la creación de “filiales” o la apertura de otras actividades.
- en 28 se busca mejorar la oferta y la infraestructura, engrandeciendo y perfeccionando la microempresa.

Con las excepciones de los primeros cuatro casos señalados, a través del trabajo se busca el éxito personal, tanto en términos materiales como inmateriales, y la prosperidad del negocio es percibida por algunos como medida del valor empresarial personal y de la propia eficiencia laboral (*“Me gustaría poder tener muchas mesas, pero no por el dinero sino por ver en realidad mi éxito”* dice la titular del primer paladar, y para el titular del segundo: *“Eso para mi es una meta y es una prueba muy buena”*, Cf. Cap. 4). Cambia la perspectiva con la que abordan al

trabajo, sus los objetivos, los valores con que orientan sus acciones y definen sus aspiraciones y visión del futuro.

A pesar de ello, las aspiraciones que en el plano profesional orientan hacia la expansión de la microempresa, acaban chocando con la realidad del contexto sociopolítico y las posibilidades efectivamente ofrecidas por el Estado. Las consecuencias de este impacto se plasman en un sentimiento de insatisfacción personal que aflora en el plano de las expectativas y de las perspectivas de futuro. Expresa claramente esta sensación de limitación el dueño de la segunda cafetería, un hombre con una larga experiencia de activismo político:

“Las expectativas no pueden estar enmarcadas en un proyecto determinado porque el sistema económico, político y social no me lo permite. Mantenerme con el negocio. Si yo pudiera estar en España yo te decía "Tu vas a ver en 5 años cuan grandes son mis expectativas". ¿Crees que yo te puedo decir ahora: agrandar esta cafetería o hacer otro piso, hacer cremería, hacer un casino, hacer esto, hacer lo otro, invirtiendo en mi negocio e ir creciendo?”

En la misma línea van las palabras de Mirna, quien empezó a alquilar habitaciones a turistas extranjeros tras un largo servicio en el departamento de Relaciones Exteriores del Estado:

“Mis expectativas están directamente relacionadas con la sociedad en que yo vivo, es decir, yo puedo tener muchas expectativas pero tengo que ver si la realidad me va a permitir desarrollar mis expectativas, que es ampliar mi negocio, tener más. Claro, todo el que tiene un negocio le gusta que su negocio prospere, pero después de que prospera ¿qué hace? Ampliarme. Esto es lo que me gustaría, teniendo en cuenta que esto es lo que es, pero puede ser que, no sé, dentro de dos años dejen la oportunidad de abrir cualquier otro negocio y yo pueda tener otra cosa.”

Son especialmente los individuos que llegaron al trabajo por cuenta propia tras abandonar una profesión dotada de un alto capital en términos de prestigio o de elevada preparación profesional (micropaleontólogo, bioquímica, ingeniero, etc.), quienes viven el mayor conflicto personal. Al mismo tiempo que salen de un modelo de trabajo dirigido y de la estructura de control social a ello asociada para tener una experiencia de autogestión, mayor autonomía y poder de decisión, prueban cierta frustración con el recuerdo de su posición profesional anterior. Ello es resultado de la distancia entre las aspiraciones laborales maduradas en los años de estudio y de práctica profesional y las posibilidades de realización ofrecidas por una economía subdesarrollada. Los motivos de decepción se esconden tras las ventajas monetarias aportadas por la nueva actividad, y son finalmente sublimados con la declaración de una satisfacción económica:

“Desde el punto de vista económico es positivo, pero desde el punto de vista del desarrollo como profesional y como persona es negativo, muy negativo, y eso es más importante que lo

económico. Porque he perdido en todo, me he quedado atrás en todo; ya te digo, la ciencia avanza, la técnica también avanza y yo me quedé allí, en los años noventa y pico. El desarrollo no me alcanza ya, o yo no lo alcanzo, porque hay un desarrollo, hay cosas nuevas, que están allí pero que están fuera de mí.” (bioquímica, titular de la cafetería CF4)

Resultado, como apuntamos anteriormente, es el abandono de una visión vocacional del trabajo, y su sustitución por una concepción instrumental y utilitaria del mismo, en lo material -como fuente de ganancias superiores- y en lo ideacional -como medio de valoración, autoafirmación y realización-.

4.3 Modos de vida del presente y aspiraciones para el futuro: los asalariados.

Las tendencias que hemos señalado hasta ahora para los titulares, hijos, hermanos y cónyuges, se manifiestan en todo el sector por cuenta propia, aunque de forma distinta para el grupo de los asalariados. Ellos vuelven a vivir en el ámbito privado una similar relación de dependencia y subordinación ya experimentada en sus ocupaciones anteriores en el sector estatal. A pesar de ello, defienden el nuevo status ocupacional y, en su mayoría, rechazan la idea de un regreso a la vieja modalidad de trabajo. La distinción entre su participación en los dos ámbitos laborales, público y privado, se adscribe fundamentalmente al orden económico; además, la real posibilidad de *resolver* lo cotidiano y la ausencia de obligaciones hacia las instituciones de control político en el entorno laboral, disminuyen la sensación de presión psicológica identificada por los mismos como endémica al empleo estatal.

No obstante ello, la subordinación en que se encuentran los sujetos integrantes este grupo hace que, con respecto al colectivo de los titulares, sean más difusos los motivos de realización personal a través del trabajo, así como menos fuertes las razones económicas. Ello encuentra repercusión en el plano de las aspiraciones personales y de las perspectivas de futuro, ausentes en la mayoría de estos trabajadores.

Ana, madre soltera de 32 años, empleada en el segundo paladar como camarera, actividad que de una manera mejor, con respecto a su profesión originaria de veterinaria, le permite mantener sola a su grupo doméstico, expresa con estas palabras opiniones compartidas por otras/os colegas:

“Este es un país que se está desarrollando, en todo, y se va desarrollando poco a poco con todo y por lo que se puede desarrollar, a cambio el futuro... Hoy es tres de noviembre y para mi el

futuro es mañana cuatro. No miro ni el 31 ni nada. No hay perspectivas, las perspectivas no son ni siquiera las que te quieras proponer, porque lo que tú te propongas... más bien es adaptarse.”

La frustración, difundida entre muchos jóvenes, por la ausencia de posibilidades de desarrollo económico a través del empleo estatal en la profesión para la cual han estudiado, es manifiesta en el discurso de otra camarera de 34 años, licenciada en economía y ocupada en el séptimo paladar:

“La juventud se siente decepcionada, como yo, y se lo digo a quien tenga que decírselo, a un periodista, a Fidel Castro, a mi presidente, me siento decepcionada porque yo me sacrifiqué por estudiar, por ser alguien en la vida y ¿quien soy yo? No me pagaron, no me pagan como tienen que pagarme, y como yo se sentirán miles de personas..”

Todavía más negativo es el punto de vista de un empleado del sexto restaurante, de 49 años de edad y padre de cinco hijos, antes ocupado como director artístico, profesión que recuerda con nostalgia:

“Yo nunca miro por mi futuro. En Cuba son 40 años que llevamos y mi futuro es trabajar, trabajar y trabajar. Pero yo, por lo menos en este momento, no veo futuro, no puedo decir "yo quiero esto". Mi futuro es que el Gobierno me permita que tenga un futuro. [...] ¿Que futuro puedo tener? Tener una casa nueva, no me la puedo comprar aunque tenga el dinero. No sé. Mi futuro es que mi familia y mis hijos tengan salud y que vivan felices, eso es mi futuro pero yo futuro mío no te puedo decir ninguno, porque ¿que futuro te voy a decir? No tengo futuro, mi futuro va cambiando todos los días. El futuro ya ha muerto, mi futuro ya se ha ido. ¿Que futuro puedo pedir? Aunque tenga lo que tenga. Si te voy a ser sincero no te puedo decir que tenga futuro, ojalá que pueda, ojalá.”

Cierta diferencia denota la actitud de la mayor parte de los asalariados con respecto al punto de vista de los dueños de las microempresas. Ellos no desarrollan un espíritu empresarial, ni aspiraciones a la expansión de la actividad (que no es suya) o al logro del éxito a través del empleo en ella. Pero, no obstante demuestran una visión en muchos aspectos negativa del propio porvenir, relacionada con el fenómeno de la descalificación del trabajo, con la falta de seguridades en el presente y de alternativas viables para un futuro cercano, todos nuestros informantes trazan un balance positivo del cambio experimentado. Valoran el mayor desenvolvimiento económico que la nueva actividad les posibilita y evidencian una sensación de adquirida autonomía personal.

Para este grupo de trabajadores, el empleo en una microempresa se convierte en una opción deseable en cuanto posibilita el logro de un excedente monetario utilizable para modificar

algunas pautas de vida y costumbres cotidianas percibidas, en la nueva situación, como indeseables y ligadas a un período crítico de su existencia. Siguen en ello la trayectoria de sus empleadores o aspiran a hacerlo, aún cuando sus posibilidades económicas no se lo permiten con igual facilidad.

Análogamente a los primeros, las mayores capacidades de gastos les posibilitan reorientar el consumo hacia puntos de venta más abastecidos y mejores en calidad, aunque más caros, como los mercados libres campesinos, las “TRD” y las boutiques de marcas propias o extranjeras, sustituyendo parcialmente los bienes adquiridos mediante la “cuota” de racionamiento a precios subsidiados. Tienden a cambiar sus modalidades de transporte eligiendo medios particulares y destinan parte de las ganancias a reestructurar, engrandecer o mejorar sus viviendas. Aumentan sus opciones de disfrute del tiempo libre, experimentan cambios en sus círculos de amistad y en los lugares para el tiempo libre.

Desarrollan una auto-percepción de sí como parte constituyente del sector por cuenta propia y comparten un proceso de transformación en sus culturas del trabajo con los dueños de sus microempresas. Todo ello hace que empleadores y empleados vivan un proceso similar de cambio en sus identidades socio-profesionales, con diferencias en intensidad, y coparticipen en la creación de peculiares identidades sociales que desde las diferentes componentes profesionales, de género y étnicas, se plasman.

5. CERCANÍAS TRAS LAS DISTANCIA: LA EXPERIENCIA DEL SECTOR PRIVADO EN CUBA Y EN EUROPA CENTRO-ORIENTAL.

Finalmente, indicamos como último de nuestros ejes de estudio el análisis en prospectiva del papel de la microempresa en la transición cubana. Especialmente interesante es, al respecto, la comparación con la experiencia del sector privado en algunos países del área ex -socialista centro y este europea¹⁹¹, en particular Hungría y Polonia.

¹⁹¹ Nos referimos a los casos de los países socialistas de la ex Unión Soviética y sus “satélites” y no al de otras economías mixtas, como la China y la Vietnamita, puesto que varias investigaciones interesadas al estudio de la posible aplicación de las soluciones asiáticas a Cuba (Cf. Maris, 2006; Perkins, 2004 y 2001) han puesto de relieve la existencia de diferencias muy por encima de las similitudes. En particular, tres puntos fundamentales, de acuerdo con la propuesta de M. Pérez Stable (1996), acercan los países asiáticos y les distancian del centroamericano: (a) en los primeros los Gobiernos han sobrevivido a la muerte de sus líderes carismáticos, en Cuba esto es todavía una incógnita; (b) el nivel de modernización alcanzado por la sociedad cubana es superior al de las sociedades asiáticas, lo que hace más difícil la aceptación pasiva de unas reformas económicas sin la petición de cambios políticos; (c)

Hungría, antes que los demás países de su entorno, vio la aplicación de reformas económicas estructurales, la introducción de mecanismos de mercado y mayores concesiones a la explotación privada.

Un estudio en profundidad del espacio económico y laboral privado húngaro y de su participación en la transformación del modelo de desarrollo del país, fue realizado por Ákos Róna-Tas (1997) entre 1990 y 1994. Su investigación ¹⁹² nos permite rescatar algunos paralelismos entre la experiencia de la pequeña empresa ¹⁹³ de Hungría en el período del socialismo y en la fase inicial de la transición, con la de los trabajadores por cuenta propia en Cuba desde principios del Período Especial, y sus posibles desarrollos futuros.

Como primer aspecto, A. Róna-Tas define el sector privado húngaro como un espacio social en continua modificación. Inicialmente, tras la oleada de nacionalizaciones llevadas a cabo entre 1948 y 1961 -la “Gran Transformación” (“The Great Transformation”) del sistema de propiedad- las actividades privadas fueron relegadas a un lugar marginal de la economía y consideradas una reliquia del pasado, ideológicamente poco acordes con los nuevos principios rectores del país. Ya en la década que siguió a la estatización, las mismas ineficiencias y retrasos del sistema productivo estatal acabaron por fomentar el crecimiento de la segunda economía: a través de sus canales era posible conseguir los bienes ausentes o escasos en los mercados oficiales, proporcionar un abastecimiento mejor para la población, aportar servicios necesarios, reparar las averías a los productos comprados en el circuito oficial y frecuentemente de calidad baja, etc. El crecimiento de la economía sumergida y su importancia para la cotidianeidad de los grupos domésticos indujeron a las autoridades a aprobar una nueva disciplina para el sector privado en el marco del NEM (Nuevo Mecanismo Económico) en 1968. Con ello se encaminaba un proceso de descentralización, reducción del aparato burocrático e introducción de mecanismos de mercado en la economía nacional, se inauguraba una nueva apertura a las economías occidentales, y se alentaba la iniciativa privada, aunque limitándola a una producción en pequeña escala y preferentemente en el sector de los servicios. Por contraste, recordamos que el 1968 para Cuba fue el año de la “Ofensiva Revolucionaria”, el duro ataque dirigido a las pequeñas empresas que sobrevivieron a las nacionalizaciones de principio de la década.

mientras China y Vietnam se encuentran en un contexto regional en el cual han coexistido autoritarismo político y progreso económico, la proximidad geográfica de Cuba con Estados Unidos traza un contexto menos propicio.

¹⁹² A. Róna-Tas se apoya en tres estadísticas públicas realizadas en 1981, 1986 y 1993 (Social Stratification Survey) y en las entrevistas en profundidad a empresarios realizadas personalmente entre 1990 y 1994.

¹⁹³ Refiriéndonos al caso de Hungría, utilizamos los términos “pequeña empresa” (y no “microempresa” como hasta ahora hicimos para Cuba) queriendo con ello incluir las formaciones empresariales de dimensión reducidas pero también superior a los diez empleados.

Una actitud reguladora y controladora hacia el trabajo privado marcó en Hungría los años setenta: desciende el número de permisos, cierran los oficios más antiguos cuando los dueños alcanzan el retiro, y pocas nuevas licencias son solicitadas (por los obstáculos puestos tanto a su obtención, como a la realización del trabajo). La composición del sector era variable: un bajo porcentaje decide perpetuar un oficio practicado tradicionalmente por los padres o por algún familiar (27% en 1973 y 18% a principio de los años ochenta, Róna-Tas, 1997: 118), mientras que la mayoría son personas que pasan de un empleo estatal a uno privado y viceversa, según las oportunidades ofrecidas y el tipo de ocupación deseado. Una porción menor optó por trabajar privadamente a tiempo completo, mientras que el grupo más nutrido y fuerte lo hacía a tiempo parcial, manteniendo a la vez un empleo estatal: la hostilidad ideológica demostrada hacia los autónomos por parte del Estado, preocupado por evitar el surgimiento de una nueva élite, hacía conveniente no cortar los lazos con el espacio ocupacional formal. Acerca de los niveles de ingresos, a diferencia de los años posteriores, las actividades privadas no proporcionaban ganancias elevadas: si se trataba de trabajo a tiempo completo los ingresos solían alcanzar a penas los sueldos medios del sector público, mientras que cuando se operaba privadamente media jornada, el autoempleo era una oportunidad para mejorar el nivel de vida. Mientras que las posiciones socioeconómicas más elevadas eran ocupadas por ciertos empleados del sector estatal, quienes ingresaban en el área privada frecuentemente eran personas que habían dejado puestos poco remunerados, ocupaciones marginales o menos cualificadas, de modo similar a cuanto ocurría en los demás países del entorno socialista. El trabajo privado tenía, pues, una función compensatoria para grupos desfavorecidos; citando el autor “con algunas notables excepciones, el sector privado en este período fue la economía de las necesidades, la economía del débil, y la economía del marginal políticamente” (Róna-Tas, 1997: 133).

Cambios significativos fueron introducidos en la legislación y en la estructura económica con la nueva década, cuando también en Hungría empezaron a notarse los impactos de la crisis mundial del petróleo de los primeros años setenta. Entre 1981 y 1982 el Gobierno aprobó unas reformas que dieron un giro al desarrollo del sector privado e hicieron esta experiencia única en Europa centro-oriental (excluida Polonia). Se decidió dar una expansión al trabajo privado, al cual eran atribuidos claros objetivos: ayudar a satisfacer las necesidades de los consumidores, paliar la desocupación, canalizar una cantidad mayor de fuerza de trabajo en actividades productivas, crear pequeñas unidades de producción e integrar los productores autónomos en la economía socialista. Hasta 1981 los trabajadores particulares habían compuesto un grupo desarticulado, sin vínculos asociativos entre sí. Con excepción de los artesanos, nunca se había previsto la formación de asociaciones profesionales entre ellos, y la participación conjunta de varias

personas en una única actividad estaba reducida a un máximo de cinco personas para la rama de servicios y de dos para el resto de actividades. Con las nuevas regulaciones de 1982 se posibilitó, y hasta se alentó, la formación de pequeñas asociaciones y sociedades de trabajadores particulares, se permitían acuerdos y transacciones comerciales con compañías estatales y se establecían límites menos severos en la cantidad de licencias habilitadas para operar en el sector.

Efecto inmediato fue un cambio en la forma de participación de los trabajadores en el espacio privado: de actividades individuales o, al máximo, familiares, a pequeñas organizaciones colectivas, asociaciones económicas con empleados contratados, etc. Aumentaron notablemente las licencias de transporte, de pequeños negocios, bares y restaurantes. De este modo, en 1986 el 4,3% de la fuerza de trabajo se ocupaba a tiempo completo en el sector privado y el 25% a tiempo parcial, y las pequeñas asociaciones económicas producían el 10% de los ingresos nacionales (Ibidem: 144).

Las nuevas posibilidades de asociación y las regulaciones más flexibles, sobre todo las que preveían la contratación de servicios privados por parte de entidades estatales, permitieron elevar las ganancias de los actores privados emergentes y causaron modificaciones importantes en la composición del sector. Hicieron su ingreso en ello los principales beneficiarios de la economía socialista: afiliados al Partido, profesionales altamente cualificados, personas con posiciones relevantes en el aparato burocrático y productivo, miembros de la *Nomenklatura* (en 1988, el 8,5% de ellos participaba directamente en el sector privado, Ibidem: 169). El espacio económico privado perdía la naturaleza compensatoria de los años anteriores y, al contrario, se presentaba como posible arena para el aumento de las desigualdades. Desde “economía del débil” a “economía del fuerte, el reino de los grupos dominantes” y de “sector privado de las necesidades” a “sector privado de las oportunidades” (Ibidem: 162).

Otra consecuencia de las reformas de 1982 fue la difuminación de los límites entre lo público y lo privado: anteriormente la actividad autónoma acontecía en tiempos extra-laborales (después del trabajo, en el fin de semana, etc.) y en espacios privados (la casa, el taller, etc.), y sus producciones se destinaban a los mercados de los consumidores, con la posibilidad de una subcontratación del trabajo autónomo por empresas públicas, las tareas se podían desempeñar en las mismas empresas o centros estatales, a veces en horas de trabajo regulares, con los mismos útiles y los mismos compañeros.

Pasos ulteriores se dieron en 1989, antes de la capitulación del sistema socialista: se creó un marco legal favorable a la creación de empresas privadas de mayores dimensiones y al ingreso de capital extranjero, la posibilidad de constituir “sociedades con responsabilidad limitada”

(S.R.L.) y se estableció la igualdad en la participación de agentes estatales y privados en la economía (“Enterprise Law”, 1 de enero de 1989).

Todo ello, según Róna-Tas, contribuyó a crear un escenario favorable para una salida “negociada” y relativamente ágil del socialismo. A diferencia de la mayoría de los países con economía estatalizada del centro y este Europa, en Hungría el sector privado no se había quedado en un lugar marginal, al contrario había sido facilitado su crecimiento más allá de los límites tradicionales del autoempleo o del trabajo familiar. Se convirtió progresivamente en una fuente de recursos alternativa para las élites políticas, una posible “vía de escape” en la transición para aquellos de sus miembros que habían aprendido a moverse ágilmente entre los límites borrosos que separaban lo estatal y lo privado. El tránsito a una economía de mercado se gestó desde dentro el socialismo, en los ochenta, y fue acompañado por una transformación gradual en las visiones de futuro de sus agentes: mientras en otros países del campo socialista la erosión del sistema único de empleo estatal hizo perder arraigo a los grupos dominantes, que tuvieron que recurrir en casos extremos (Rumanía) al uso de la fuerza para preservar el poder, en Hungría se trasladaba gradualmente la fuente del poder hacia el mercado. En este sentido según A. Róna-Tas “en Hungría la visión neoliberal de la historia se desarrolló durante la última década del socialismo” (Ibidem: 184).

Desde los primeros momentos posteriores a la capitulación del viejo sistema, las diferentes fuerzas políticas húngaras sostuvieron el crecimiento del sector privado. Una opción fue la privatización de los centros estatales, empezando por las tiendas con un número de empleados igual o inferior a diez, los restaurantes, hoteles y actividades en el sector terciario con menos de dieciséis trabajadores. En junio de 1994, el 47% de la propiedad estatal había pasado en manos de particulares (Ibidem: 199). Otra opción fue la creación de nuevas empresas, una minoría fundadas por compañías multinacionales y la mayor parte por los pequeños empresarios locales que antes de 1989 se habían iniciado a tiempo parcial o completo en el sector. Las actividades de los últimos adquirieron el status de “sociedad a responsabilidad limitada” (S.R.L.) o “sociedad limitada” (S.L.), creció notablemente la presencia formal de artesanos, pequeños comerciantes, profesionales autoempleados, operadores del turismo, hostelería y servicios en general, triplicándose entre 1988 y 1993 (unos 700 mil trabajadores). En 1994 el sector privado absorbía más de la mitad de la fuerza de trabajo del país.

Indicado por el autor como “Pequeña Transformación” (“Small Transformation”) para diferenciarla de la “Gran Transformación” de los años cincuenta, este proceso condujo a un cambio social notable: una nueva élite económica iba emergiendo desde el sector de la

producción privada. Este es dividido por Róna-Tas en empresas y centros “privatizados” y empresas “fundadas privadamente”, los primeros más dependiente de las redes de relaciones preexistentes en el tejido político y económico nacional, mientras que las segundas más abiertas a nuevos ingresos. En ambos, una parte importante de trabajadores procede del colectivo que antes de 1989 se ocupaba en el sector privado a tiempo parcial (sobre todo) o completo. Entre ellos, están super representados los ex -cuadros del Partido Comunista y del Estado (poco menos del 10% de este nuevo grupo emergente), aunque concentrados mayormente en el área de las empresas privatizadas. Más de la mitad de los nuevos empresarios fueron miembros del Partido antes del cambio del modelo político, con una desproporción en contra de los que trabajan en empresas de nueva fundación. En cuanto a nivel de instrucción y capacitación profesional, los componentes de esta nueva élite tienen una educación superior a la media nacional. Poseer elevados conocimientos, experiencia en posiciones de poder político y práctica en un tipo de trabajo que requiere autonomía (por la experiencia anterior a 1989) son, pues, los elementos de ventaja que distinguen los sujetos de éxito en la nueva estructura económica húngara.

Una explotación óptima de tales recursos es permitida por la integración en una red social de contactos apropiada, como también señaló D. Stark (1998). El caso ideal es el de los ex dirigentes, vicedirigentes y directores de áreas de las antiguas empresas socialistas (alrededor del 70% de esta nueva élite ocupó puestos de relieve en centros de trabajo estatales en 1988), pero también el de los miembros de la *Nomenklatura* (un quinto de ellos administraba negocios propios en 1993). Entre los últimos, quienes ocupaban cargos de relieve en el Partido, los gerentes de empresas y los funcionarios de asuntos exteriores (por su manejo de los idiomas, contactos y conocimientos del extranjero) se demostraron más proclives a abrir empresas propias. La ventaja de la antigua *Nomenklatura* fue disponer de un cierto control de los canales a través de los cuales lograr las escasas informaciones acerca de la disponibilidad del abastecimiento, la demanda y los precios, a través de una red de conexiones construidas a partir del ámbito político.

Quedan insuficientes para el caso húngaro, las tres tesis principales elaboradas en el ámbito de los estudios sociológicos para explicar el surgimiento de las nuevas élites del sector privado en los contextos de transición, y su composición: la tesis de la “compensación estructural”, según la cual tal grupo se compone básicamente de cuantos salieron del sector laboral estatal antes de 1989 (Cf. Nee, 1989); la tesis de la “continuidad tecnocrática” por la cual sobresalía un grupo de tecnócratas, personas dotadas de habilidades y conocimientos, desarrollados en el socialismo pero aplicables en las economía de mercado (Cf. Kónrad y Szelényi, 1991); y la tesis de la “conversión del poder”, que ve en la *Nomenklatura* la nueva élite, capaz de adaptar las normas a

su propia ventaja (Cf. Stark 1990; Burawoy y Krotov, 1992). Más bien, una combinación de todas ellas es necesaria, según Róna-Tas. Ello le induce a concluir que “la Pequeña Transformación no pone la sociedad boca-abajo, sino que su capa superior ha subido ulteriormente y su parte inferior ha descendido más al fondo que en los momentos iniciales, diferencias mínimas continúan a expandirse gradualmente hacia desigualdades más grandes” (Ibidem: 214, trad. propia).

Resulta interesante, por la peculiaridad de ambos, comparar la experiencia del sector privado en Hungría con la del mismo en Polonia, el otro país que en el contexto europeo destaca por las modalidades con que condujo la transición. G. Fogel y A. Zapalska (2001) realizaron un estudio comparado de la pequeña y mediana empresa (PYME) en los dos países, con el objetivo de “identificar los factores que pueden contribuir al éxito o a los problemas de las PYMEs en transformar las economías” nacionales (Fogel y Zapalska, 2001: 36, trad. propia). Mientras que en Hungría el proceso de reformas del sector productivo aconteció de modo gradual desde los años setenta, en Polonia fue la década de los ochenta la que marcó el desarrollo de las actividades empresariales privadas. A pesar del crecimiento rápido de la pequeña y mediana empresa, donde empezaron a concentrarse parte de los capitales humanos y financieros nacionales, el sector privado polaco encontró numerosas dificultades en insertarse en el mercado mundial. A diferencia de Hungría, donde el NEM puso las bases para el desarrollo de las actitudes empresariales y abrió las puertas al comercio fuera del área socialista, en Polonia las transformaciones llegaron de modo más repentino, sin que de antemano hubiese una infraestructura básica de mercado propicia al crecimiento de las entidades privadas, ni las necesarias habilidades empresariales entre sus agentes.

A pesar de estas diferencias, en ambos países se evidenciaron indicadores cercanos sobre el desarrollo del sector empresarial privado desde principios de la transición, superiores a los demás Estados del área: ya en 1991 la participación de la producción privada al PIB correspondía al 14,7% en Polonia y al 16,6% en Hungría (con respecto, por ejemplo, al 3,1% de la República Checa) y el 20-25% del empleo urbano en ambos países procedía del sector privado (el 5% República Checa, menos en otros países) (Ibidem: 43). Similitudes se reportaron también en otras características de los pequeños y medianos empresarios húngaros y polacos relacionados con la educación (elevada: nivel universitario o técnico superior), con los motivos para el ingreso en el sector privado (oportunidad de entrar en el mercado y aumentar los ingresos familiares), las fuentes de financiación (ahorros personales y préstamos de familiares o amigos) y las condiciones socioeconómicas (personas que consiguieron materializar sus aspiraciones y desarrollar de modo autónomo sus potenciales, individuos altamente cualificados y hábiles que

dejaron voluntariamente el sector estatal para formar pequeñas empresas propias o trabajar para otros) (Fogel y Zapalska, 2001: 51-59). Finalmente, los autores evidencian que los empresarios polacos sufrieron la presencia de mayores factores entorpecedores para su desarrollo que los húngaros (mayor necesidad de créditos a corto plazo, de préstamos preferenciales, de indemnizaciones fiscales, de programas de capacitación y especialización profesional, etc.), diferencias imputable a la distinta política económica aplicada por los dos gobiernos en la fase socialista.

Entre sus conclusiones, los investigadores destacan que “los negocios privados han sido un mecanismo clave para estimular una transición exitosa en Hungría y Polonia” y que “la comprensión de la asunción de riesgos y la toma de decisiones empresariales requieren mayores cambios culturales para sociedades que han sido controladas durante décadas” (Ibidem: 64-65, trad. propia).

Ambas consideraciones podrían reportarse en el caso de los grupos empresariales privados en Cuba, dados los paralelismos que se pueden evidenciar con las citadas experiencias este-europeas.

Como primer aspecto, similarmente a cuanto hemos visto para el trabajo privado en Hungría, el cuentapropismo en Cuba pasó por diferentes etapas, donde el Gobierno demostró tolerancia, represión, mayor apertura, impuso ulteriores limitaciones y dio sucesivamente nuevas concesiones. En particular, el impacto de acontecimientos económicos globales tuvo consecuencias similares en los dos países, geográficamente alejados pero hermanados por un planteamiento político-ideológico común y atados por el cordón de los acuerdos comerciales en el marco del CAME. De este modo, en respuesta a condicionantes supranacionales (principalmente la “crisis del petróleo” de 1973), en ambos países, a finales de la década de los setenta, se imponía la necesidad de una reorganización parcial del sistema económico. El Gobierno cubano introdujo el Sistema de Dirección y Planificación de la Economía en 1977 (SDPE), cuyas finalidades, no muy distantes de las de la NEM húngara de 1968- comprendían la atribución de mayor autonomía a las empresas en asuntos de contabilidad y responsabilidad financiera, el abandono del sistema de “financiación presupuestaria” a favor de la autofinanciación de las entidades y la reintroducción de un sistema de incentivos “materiales” para estimular un aumento de la eficiencia y la productividad en los empleados. Posteriormente, optó por conceder mayores posibilidades a la iniciativa privada: en 1978, como vimos, aprobó una nueva disciplina para el trabajo por cuenta propia y desde 1981 hasta 1986 abrió los mercados agropecuarios libres. En el mismo período, en Hungría se aprobaban reformas que

ampliaban el uso de mecanismos de mercado y concedían más espacio al trabajo privado. Ambos modelos, cubano y húngaro, demostraban así una actitud más indulgente hacia la intervención de agentes privados en la economía. A pesar de ello, una diferencia sustancial se mantuvo entre los dos casos: la ley cubana nunca permitió a los productores autónomos de afiliarse, reunirse en asociaciones reconocidas o formar sociedades económicas, ni consintió el establecimiento de relaciones comerciales directas entre empresas privadas y entidades estatales, como ocurrió en Hungría desde 1982.

Las políticas económicas de los dos Gobiernos emprendieron caminos divergentes en la segunda mitad de los años ochenta, en respuesta al impacto de la crisis económica mundial y a los elementos de contradicción y desajuste en el “socialismo real”. Cuba sufrió la caída del precio del azúcar –principal renglón de sus exportaciones-, perdió poder adquisitivo y vio un fuerte aumento de su deuda (del 6,9% entre 1985 y 1986, Azicri, 198:149). El crecimiento de la producción privada fue relacionado con el aumento de la desigualdad social y el SDPE se reveló un fracaso: la reintroducción de mecanismos de mercado en las empresas estatales propició la formación de una nueva élite, identificada con los directores de los centros productivos, y vio la aparición de fenómenos de especulación por parte de los administradores de las empresas. Su suspensión por parte del Gobierno evitó que se produjese en Cuba lo que acabó por darse en Hungría: la formación de un nuevo grupo socioeconómicamente aventajado compuesto por algunos altos funcionarios, administradores o directores de las empresas socialistas, los miembros de la *Nomenklatura* y los trabajadores privados.

El anuncio de medidas restrictivas y de un período de austeridad en 1986, conocido como “Período de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas”, marcaba una clara diferencia con respecto a las estrategias emprendidas en Hungría (y Polonia). Una alejamiento definitivo se dio tras la puesta en marcha de los programas de reestructuración (“Perestroika”) y apertura económica (“Glastnost”) siguientes al cambio en la dirección política de la URSS desde 1985. Las subvenciones y los tratos preferentes desde la URSS y el CAME hacia Cuba disminuyeron hasta extinguirse, y los vínculos políticos empezaron a aflojarse. Ello contribuyó a que se elaboraran respuestas diferentes a la desintegración del campo soviético: si en Hungría (y en Polonia) el socialismo dejó paso a un sistema de mercado en el cual pudieron encontrar su lugar los productores privados y aquellos relacionados con las redes empresariales existentes, en Cuba fue precisamente a partir de esta etapa crítica que empezó a constituirse un nuevo sector privado, económicamente más fuerte que en las experiencias precedentes.

El grupo de trabajadores privados cubanos actuales presenta características sociales semejantes a las de los pequeños empresarios húngaros y polacos de los años ochenta: el grado de instrucción elevado de sus componentes hace de él un espacio de concentración del capital humano y su status es medianamente elevado en relación con el resto de la población. Comunes son los principales motivos de ingreso en el sector (deseo de mejora económica y aprovechamiento de una oportunidad para entrar en el mercado) así como las fuentes de financiación inicial (recursos personales o familiares y préstamos desde círculos de confianza). También hay similitudes en cuanto a la militancia en el Partido Comunista: pocos de ellos actúan directamente en el espacio privado en Cuba, de modo similar a Hungría, donde la mayor parte de los antiguos miembros del Partido se concentra en las empresas privatizadas y no en las de nueva fundación. Finalmente, es fundamental para la sobrevivencia de las microempresas cubanas –como lo fue para el desarrollo del sector privado húngaro- haber desarrollado una red de contactos en el ámbito burocrático, incluso el interior de los aparatos encargados de la disciplina y el control. En ellas, las relaciones sociales tienen la función de verdaderos recursos. Si los futuros desarrollos en el plano político y económico en Cuba condujeran una mayor apertura a mecanismos de mercado según el modelo húngaro de finales de los ochenta, estas redes sociales podrían convertirse en la vía a través de la cual harían su ingreso en el sector privado quienes actualmente ocupan cargos de relieve en la estructura burocrática. En tal caso, el grupo de empresarios emergente en Cuba podría tener una composición similar al de Hungría en la primera fase de la transición.

Como último aspecto, una similitud atañe al comportamiento empresarial de los trabajadores húngaros y cubanos. Los cuentapropistas cubanos incorporan en sus prácticas laborales mecanismos de mercado, elaboran estrategias económicas, objetivos, modos de trabajo y lógicas de gestión de los recursos distantes de los que rigen las economías redistributivas, sin por ello convertirse en “capitalistas emergentes”. Vale para ellos la tesis de M. Lampland (1995) sobre la pequeña empresa en Hungría: a pesar de que el modelo económico socialista genera actitudes consideradas típicamente capitalistas -la “mercantilización del trabajo” (“commodification of labor”), la aparición de lógicas utilitarias e individualistas- según la autora no hay que sobreestimar los comportamientos de mercado que se han generado. No haber vivido en una vibrante economía de mercado ha dificultado la transición para muchos trabajadores privados, faltos de las habilidades técnicas para negociar en una economía de mercado y sin experiencia de los riesgos que conlleva una actividad privada. La modificación en los conocimientos y en las actitudes, más lenta y gradual que la reestructuración del sistema productivo, ha impedido la repentina conversión de estos sujetos al modelo empresarial del capitalismo neoliberal (recordamos que D. Stark evidenció la formación de posibles formas peculiares de capitalismo

en los países de Europa oriental, distintas de las de las economías occidentales, y las indicó como “Recombinant Property”).

6. RECAPITULACIÓN.

Una mirada sobre el conjunto, que considere los restaurantes privados, el alquiler de habitaciones, las cafeterías y los talleres de artesanía como ejemplo de las múltiples manifestaciones del trabajo privado en Cuba, y que tenga en cuenta las modalidades peculiares de organización de las tareas laborales en ellas, su estructuración interna, sus formas de integración en el entorno social, las estrategias económicas adoptadas por sus actores y su actitud en cuanto a la proyección de las microempresas en el futuro, nos permite distinguir dos grupos.

El primero comprende aquellas actividades que se colocan en el nivel más básico del autoempleo (sexta, décima y duodécima cafetería; sexto taller, de escultura). En ellas el trabajo está destinado a la mejora de las condiciones económicas de un grupo doméstico reducido; sus ingresos son complementarios a los que proceden del empleo en el sector estatal, del titular o de otros componentes del grupo. La red de relaciones a los diferentes niveles señalados es simple, aunque relevante, así como la organización de las tareas laborales, la estructura jerárquica y de las relaciones de trabajo. Quienes las dirigen no manifiestan proyectos de expansión empresarial.

El segundo grupo se compone de las microempresas con desarrollo medio-alto. Tienen un buen grado de inserción en el mercado, un flujo de clientes consolidado y un nivel a veces elevado de profesionalización de la fuerza de trabajo. Sus trabajadores mantienen una relación de antagonismo acentuado con el Estado, atribuyen una importancia vital a las redes informales de relaciones tejidas en las estructuras de control, en el mercado sumergido para el abastecimiento y en el entorno social más próximo. La perspectiva de continuidad y las aspiraciones al crecimiento (micro)empresarial rigen el modelo de organización y el funcionamiento de cada una de ellas. El segmento más dinámico de este grupo incluye una “élite” de microempresas especialmente exitosas: cuatro paladares (P1, P2, P4, P8), cuatro casas de alquiler de habitaciones (CA1, CA3, CA6, CA7) y los talleres de producción de lámparas y de zapatos (ART3 y ART4).

Las diferencias centrales entre los dos grupos atañen al grado de complejidad en su organización interna y en las relaciones que vinculan las microempresas con el exterior, así como a la

presencia o ausencia de una voluntad de crecimiento empresarial. Muchos más son los elementos de similitud.

En todos los casos, el Estado es percibido como un opositor sobre el que ejercer resistencia, un contrincante poderoso pero no incorruptible; los empleados del sector público son identificados como un colectivo del cual la nueva experiencia laboral privada ha conducido lejos, por las heterogéneas capacidades económicas, el desarrollo de algunas prácticas cotidianas distintas, modos de vida e intereses divergentes.

Común a los sujetos de los dos grupos es también un proceso de modificación en el bagaje técnico y de los conocimientos relativos al oficio. Mediante el rescate de actividades casi desaparecidas en Cuba durante treinta y cinco años, recuperando saberes más antiguos o inventando modalidades de trabajo nuevas a través de referentes imaginados, después de vivir un cambio brusco con respecto a sus ocupaciones previas, estos sujetos amplían la propia esfera de habilidades prácticas y nociones teóricas, incluyendo también la adquisición de la capacidad de autogestión. Ello va dando cuerpo a específicas “culturas técnicas del trabajo”, entendidas como el “saber hacer” del oficio, el uso de nuevos materiales, maquinarias, utensilios, la organización de las diferentes fases de la producción y el trato con los empleados/empleador y con los clientes.

Estas transformaciones ocurren simultáneamente a las modificaciones en lo que se considera como los principales medios para el trabajo y en su uso: el intento de racionalizar el empleo de los recursos humanos y materiales y con ello conseguir eficiencia y productividad, deviene el principio bisagra de actuación para los microempresarios. Como otro importante recurso se instrumentalizan y se capitalizan las relaciones personales perseguidas en el ámbito burocrático, a lo largo de los numerosos eslabones que componen la cadena del control estatal, así como las relaciones entabladas a través de redes de contactos en el espacio sumergido, por donde fluyen los bienes necesarios a la producción.

Junto con una transformación en las relaciones con los medios de producción y en el sistema de relaciones laborales que se organizan en el interior de cada actividad, asistimos a una redefinición de los significados atribuidos al trabajo. Por una parte, se despoja del originario valor vocacional asociado a determinadas profesiones y adquiere un mayor pragmatismo y una concepción más utilitaria. Por otra, después de la devaluación sufrida como consecuencia del deterioro del salario desde el comienzo del Período Especial¹⁹⁴, recupera centralidad en la vida

¹⁹⁴ Una inversión de tendencia se manifiesta en 2005, cuando el Consejo de Estado aprueba la resolución, mencionada a lo largo del texto, que prevé una revisión del sistema de salarios y su aumento aplicado a los

de los individuos, por las ventajas que reporta en lo material (mayor capacidad económica) y en lo ideacional (como elemento de reconocimiento y realización personal).

Además, mientras pierde la carga ideológica y se vacía de los significados que le atribuye la doctrina socialista, el trabajo adquiere un componente de afirmación y realización personal, especialmente evidente entre los titulares y sus familiares más cercanos, pero también presente entre sus asalariados.

Los microempresarios desarrollan aspiraciones para mejorar su negocio, para alcanzar una mayor especialización profesional, una inserción más completa en la economía local y global¹⁹⁵, y un incremento en las bases económicas del propio grupo doméstico, aunque subordinan todas las posibilidades de crecimiento empresarial a una mayor permisividad y apertura estatal:

"Una actividad que en principio surgió como un derecho ciudadano, hoy depende de la consideración política del CDR para que tu puedas alquilar. Te tienen que dar una hoja demostrando que tu eres bueno en la cuadra" afirma un arrendatario (casa CA6), y sigue "Yo pudiera hacer cualquier plan, podía planear hacer una empresa allí en la esquina para hacer palillos de dientes, pero sería tontería mía totalmente. Porque, el mismo caso del alquiler, tu te planteas un plan de ahorro del alquiler y te suben el impuesto un 50% y te prohíben tener todo de la noche a la mañana, y te van cerrando cada vez más. [...] Ni expectativas, ni proyectos de ninguna clase. Eso sería ilusorio. No existe aquí, porque los factores externos que determinan tus proyectos son totalmente cambiantes y sorprendivos."

Al mismo tiempo que viven un cambio en el ámbito de los conocimientos teóricos y de los aspectos técnicos de un oficio, en la componente ideacional del trabajo, en la esfera de las significaciones y en el plano de las aspiraciones asociadas al trabajo, experimentan una transformación más allá de lo profesional. Los titulares de las microempresas y sus trabajadores, modifican sus maneras de pensar y organizar la cotidianeidad, sus criterios de consumo, algunas conductas, así como el uso del tiempo y de los espacios (doméstico y laboral, que coinciden, y los de no-trabajo), y se marcan objetivos económicos en contraste con la lógica redistributiva dominante. Desarrollan una conciencia como sujetos autónomos, elaboran peculiares visiones de su propio lugar en la sociedad y modos de identificación en ella, diferenciándose de otros grupos sociales.

diferentes niveles (*Medidas sobre las tarifas eléctricas, incrementos salariales y de la Seguridad y la Asistencia Social*, 22/11/2005).

¹⁹⁵ Buscan la inserción en el espacio económico global algunos artesanos, presentando sus producciones en ferias y exposiciones internacionales dentro y fuera de Cuba, algunos restaurantes y negocios de alquiler de habitaciones, publicitándole a través de Internet, de revistas o guías turísticas extranjeras, etc.

Toman distancias respecto del “discurso oficial” –por el cual se sienten frecuentemente atacados- y se mantienen en equilibrio entre formalidad e informalidad en la arena de la segunda economía, sostenidos por las redes de relaciones de reciprocidad que les vinculan con la estructura burocrática y que les permiten evitar las consecuencias de las propias irregularidades. Desde esta posición peculiar y como parte de un espacio económico distinto, explicitan su diferencia no sólo a través de modos de trabajo y conductas de vida, sino también en los valores, las interpretaciones, los deseos y las aspiraciones.

Se modifica y asume una connotación propia el “*conjunto de conocimientos teórico-prácticos, comportamientos, percepciones, actitudes y valores que los individuos adquieren y construyen a partir de su inserción en los procesos de trabajo y/o de la interiorización de la ideología sobre el trabajo*”, lo que hemos definido como “culturas del trabajo” (Cf. Cap. 1) y que –siguiendo con la definición dada- “*modela su interacción social más allá de su práctica laboral concreta y orienta su específica cosmovisión como miembros de un colectivo determinado*” (Palenzuela, 1995:13).

Se trata de un fenómeno complejo de transformación social, que acontece a través de la articulación entre las dimensiones “material” y la “ideacional”: partiendo de la esfera de lo económico, donde tiene su primer impulso, este cambio se manifiesta en el ámbito de las percepciones y los significados construidos en lo extra-laboral. La relación dialéctica entre las dos dimensiones, que asumimos como postulado teórico de base, confiere un carácter integral al proceso.

Las culturas del trabajo que en ello se generan, son la expresión de las nuevas identidades socio-profesionales que se van plasmando a través de la experiencia del colectivo socio-laboral específico de los microempresarios. Ellas, en virtud del paradigma teórico de la “matriz estructural identitaria”, constituyen uno de los tres ejes estructurantes de las identidades sociales, involucradas en un proceso de resignificación. De este modo, la sociedad cubana, ya claramente multiespacial en lo económico, aparece definitivamente diferenciada en lo cultural e identitario.

En cuanto al posible desarrollo de este grupo en el actual contexto, vivo y debatido, de la transición cubana, creemos que las experiencias húngara y polaca pueden servir, por los aspectos evidenciados, como referentes.



CAPÍTULO 6

CONSIDERACIONES FINALES

A la hora de empezar este trabajo de tesis doctoral, creímos oportuno adoptar un marco teórico que nos permitiese situar los procesos de cambio social en Cuba en una perspectiva más amplia de transformaciones en la dimensión global, tener en cuenta la existencia de una relación dialéctica entre la esfera “material”, de las estructuras económicas, y la esfera ideacional, de las expresiones culturales, y comprender los procesos de redefinición identitaria a partir del cambio en algunos de sus elementos estructurantes.

Optamos por emplear una metodología que nos permitiese entender el devenir del trabajo por cuenta propia en Cuba en la dimensión histórica y contextual, trazar el marco jurídico que le regula, dar cuenta de los aspectos conflictuales que caracterizan la relación entre microempresas y Gobierno, economía estatalizada y mercado; utilizar las ventajas del análisis comparado para relevar la existencia de constantes en el comportamiento, las elecciones, las interpretaciones y los motivos de los microempresarios, y las de la aproximación etnográfica para poder observar desde una posición privilegiada las experiencias y las vivencias de los sujetos.

Ello, finalmente, nos ha permitido verificar nuestras hipótesis y cumplir con los objetivos que establecimos para la investigación.

Argumentamos la presencia en Cuba de un proceso de precarización laboral no muy distante en sus efectos a la “metamorfosis” del trabajo –según la metáfora de A. Gorz (1988)- detectada en el capitalismo neoliberal. Evidenciamos como ello en Cuba es especialmente notorio en el espacio privado de la economía, aunque pudimos observar ciertas manifestaciones también en su sector público –nos referimos concretamente al proceso de “Perfeccionamiento Empresarial”-. La pérdida de las garantías laborales básicas, como el derecho a la jubilación o a una organización sindical propia, junto con la domiciliarización de la actividad laboral, el

aislamiento de sus agentes y, finalmente, la proliferación de elementos de irregularidad, acompaña la actual redefinición del trabajo por cuenta propia. La inclusión de las actividades privadas, aún cuando son regulares y oficializadas, pero carecientes de legitimación ideológica, en el espacio de la “segunda economía”, contribuye a justificarlo.

Implicadas en este proceso de cambio, hemos podido identificar las expresiones culturales que en ello se generan, y que caracterizan y distinguen en el seno de la sociedad cubana a los trabajadores por cuenta propia como colectivo que vive un proceso de resignificación de su identidad social.

Hemos llegado a definir a estos sujetos como figuras de excepción en el contexto actual de la transición social cubana. Ellos disponen de un especial bagaje de recursos personales que les ha permitido (a) desarrollar estrategias exitosas de adaptación a una situación inédita y (b) conseguir desvincularse de las ataduras (pero también de los elementos de relativa seguridad) del empleo estatal y del específico modo de vida que le acompaña. La combinación de condiciones iniciales especialmente favorecedoras –infraestructurales, de conocimiento y relacionales- para el desarrollo de una actividad privada y de específicas características personales –atrevimiento, perseverancia, talento-, afines a los que han sido trazados como rasgos definitorios del empresario en el capitalismo (Cf. Gherardi, 2005), ha constituido la clave del éxito de estos sujetos.

Los mismos trabajadores reconocen su excepcionalidad en el seno de la sociedad cubana, se definen como “cuentapropistas” y se identifican como grupo diferenciado, objeto de estigmatización por parte de algunos sectores de la sociedad y, sobre todo, por parte de los portavoces oficiales del Gobierno.

No obstante su acercamiento a lógicas económicas y mecanismos de mercado, y aunque estas microempresas hayan sido definidas por algunos estudiosos como “islas de capitalismo en un mar de socialismo” (Pérez-López, 1994; Jatar-Hausmann, 1999), creemos que mantienen algunas diferencias sustanciales con sus homólogas en las economías neoliberales. Además de demostrar una buena inserción en el tejido social y económico nacional, sobre todo a través de una malla de interconexiones en el plano sumergido, la existencia de fuertes limitaciones a la iniciativa privada y de una apertura económica incompleta, la presencia de un Gobierno proteccionista hacia el exterior y fuertemente controlador hacia el interior, la falta de una verdadera competencia y, finalmente, la socialización de todos los ciudadanos a los principios igualitarios y de redistribución de la riqueza, constituyen serios condicionantes en la formación de los comportamientos empresariales en Cuba. Los sujetos que dan vida al espacio laboral privado

cubano no fueron socializados en el marco de una economía de mercado, donde es imprescindible la adquisición de específicas habilidades técnicas y de negociación, actitudes como la propensión al riesgo, la búsqueda de nuevos mercados, la movilidad, el deseo de acumular y de invertir nuevamente (Goody, 1996). El mismo concepto de “inversión”, central en la lógica empresarial capitalista, sufre sustanciales modificaciones de sentido en Cuba. La potencial expansión de la microempresa en el mercado, así como el incremento de su producción, están limitados por leyes que las restringen a un tipo de actividad individual o del grupo doméstico, y que definen el carácter prioritario y dominante del sector estatal de la economía. La presencia de esta legislación fuertemente restrictiva, además, impide el cumplimiento de proyectos innovadores y reduce la posibilidad de nuevas iniciativas privadas.

Ello, si por una parte dificulta el desarrollo económico de los productores privados, por la otra constituye su colchón protector frente a la competencia empresarial, tanto interna como externa, y limita los elementos de “riesgo” en la actividad económica. El único gran desafío al que los microempresarios cubanos están constantemente sometidos es a la arbitrariedad del Gobierno, la inimpugnabilidad de sus decisiones y su facultad omnímoda de modificar repentinamente el marco normativo.

Otros factores que indicamos como característicos del comportamiento de los cuentapropistas, y que contrastan con los de los empleados del sector estatal en su ocupación oficial¹⁹⁶, tales como la búsqueda de la productividad económica, de la rentabilidad de la mano de obra empleada, el cálculo de las utilidades y el desarrollo de una visión instrumental del trabajo, no son exclusivamente resultado de la asimilación de prácticas capitalistas, ni reminiscencias de hábitos anteriores al triunfo de la Revolución, sino que proceden de la misma experiencia y mecanismos del socialismo, como reacción a una situación endémica de escasez, como quedó demostrado también por el citado estudio de la socióloga M. Lampland (1995) en Hungría.

El dominio de la densa trama de relaciones sociales con una fuerte carga utilitaria, la interiorización de las normas de funcionamiento del sistema, el desarrollo de capacidades de adaptación y reacción a ello, sobre todo en función de la nueva incorporación en el país de mecanismos de mercado, han hecho de estos microempresarios unos sujetos parcialmente anclados al modelo socialista originario, pero al mismo tiempo abiertos a formas económicas, modos de trabajo y expresiones culturales que se distancian de dicho modelo. En una fase histórica liminal para la Revolución cubana, ellos se sitúan en un lugar de frontera. Se definen como un colectivo *sui generis* que toma cuerpo en un contexto de transición social, distante tanto

¹⁹⁶ Diferente es su actitud fuera del empleo formal en el sector estatal, en las segundas actividades económicas informales y/o irregulares practicadas, donde prima el logro del mayor beneficio.

de los otros grupos socio-profesionales en el marco nacional, como de los microempresarios y trabajadores autónomos en las economías de mercado.

Presenciamos, de este modo, la convivencia de elementos de mercado con mecanismos, lógicas, reglas y ritmos propios de una economía construida en la planificación centralizada y en criterios de redistribución. Según la interpretación de M. Godelier (1987), factores pertenecientes al viejo y al nuevo modo de producción, pensamiento y acción, pueden coexistir y dar paso a un proceso gradual de transición, que se llevaría a cabo cuando los límites del viejo modelo desaparecieran. De este modo, los microempresarios cubanos, sujetos a las normas y mecanismos de una economía estatalizada, actúan mediante el empleo de estrategias económicas y según objetivos que se distancian de los principios rectores del modo de producción de tipo socialista originario.

A este respecto, nos parece que puede ser trasladada a la realidad social cubana una propuesta elaborada ya hace varios años, y en un contexto distinto¹⁹⁷, por parte de dos sociólogos italianos: el de la “socialización anticipatoria” (Alberoni y Baglioni, 1965). Con ello se quiere indicar la condición de unos individuos que desde la situación de origen hacen propias las metas de un modelo de sociedad que consideran más avanzada, a la que no pertenecen pero hacia la cual aspiran; resultan así “socializados de modo anticipado” a la nueva sociedad. En este sentido, los nacientes microempresarios cubanos experimentan un proceso de “socialización anticipatorio” al asumir objetivos en algunos aspectos cercanos a los de las economías capitalistas, y desarrollando comportamientos, aspiraciones y perspectivas de vida que los alejan de los que prevalecen en la sociedad en la que están integrados. Se aproximan a los valores de unas sociedades de mercado (a veces más imaginadas que efectivamente conocidas) como consecuencia de una crisis en los valores de la propia y del fracaso de la lógica del modelo económico dominante (Sacchetti, 2004a; 2006a).

A la hora de abordar la investigación, elaboramos la hipótesis secundaria de la posible actuación del trabajo por cuenta propia y de la creación de un grupo microempresarial como un potencial catalizador de un proceso de cambio social de mayor alcance, lo que en el ámbito de los estudios de orientación política es definido como la “transición cubana”.

Nos ayudó a desarrollar la hipótesis, la referencia a otras realidades ex –socialistas de la Europa central y oriental. Teniendo en cuenta las diferentes teorías sobre los procesos de transición post-socialistas en tales países, elaboradas a partir de los sucesos de 1989, realizamos un re-análisis del caso cubano desde la perspectiva comparada. De ello no resultaron posibles respuestas, sino

¹⁹⁷ Tal concepto fue elaborado en el ámbito del estudio del proceso de integración de los inmigrantes en la sociedad industrial italiana de los años '60.

más bien la elaboración de una nueva hipótesis, según la cual un modelo social original podría generarse en Cuba de la convivencia, la negociación y la combinación de mecanismos de mercado con factores propios de la propuesta socialista inicial. Apoyándonos en las contribuciones de cuantos rechazan la idea de una transición unidireccional del socialismo al capitalismo occidental, al modelo de democracia liberal y de libre mercado (Cf. Stark y Bruszt, 1989; Stark, 1996; Szelényi, 1988; Hankliss, 1990; Burawoy y Verdery, 1999), adoptamos un enfoque que considera las realidades socialistas y post-socialistas como vinculadas por una relación compleja de intercambios. En virtud de ella, elementos del pasado entran en el presente y contribuyen a su configuración y a los desarrollos futuros de la realidad social.

Es un enfoque que pretende tener en cuenta los aspectos dialécticos del proceso de cambio social, el impacto de los condicionantes de un marco global en las realidades locales (*“how [...] macro institutions affect practices within micro worlds”* Burawoy y Verdery, 1999: 7) y, viceversa, la incidencia de las prácticas (de adaptación, resistencia, innovación, etc.) de los distintos grupos sobre la configuración de un específico modelo económico y político.

Los estudios del sector privado en el presente post-socialista del área centro y este-europea, desvelan una interferencia, más o menos acentuada, con el pasado socialista; en las distintas formaciones políticas, la configuración de un modelo económico más acorde a la propuesta neoliberal globalmente dominante se ha visto sometida a la influencia de factores procedentes de la etapa anterior. De tal modo, no han resultado formas de mimetismo con las propuestas capitalistas desde el “occidente”, sino productos distintos, expresiones para algunos “híbridas” (Cf. Gabor, 1986; Szelényi, 1988), para otros “recombinadas” (Stark, 1988).

Una parte de los sujetos del espacio empresarial privado que han ido emergiendo en estos países, son los individuos que habían dado vida al sector privado en la anterior economía estatalizada o que habían desempeñado cargos de relieve en sus estructuras burocráticas y de poder. Los estudios realizados sobre estos grupos nos han revelado que, a pesar de la distancia geográfica, cultural y en las modalidades de aplicación de la propuesta socialista, existen ciertas cercanías con la experiencia de los trabajadores por cuenta propia en Cuba.

Los aspectos de semejanza entre la experiencia del sector privado sobre todo en Hungría, Polonia y Cuba, nos conducen a preguntarnos si la introducción en la isla caribeña de reformas que amplíen el radio de acción de los grupos empresariales, tal como ocurrió en los dos primeros países -permitiendo la formación de asociaciones o sociedades de cuentapropistas y el comercio directo con entidades estatales y/o extranjeras-, pueda convertirlos, de forma semejante, en una fuerza catalizadora de la transición. En este caso, y en un panorama post-Revolución, nos

preguntaríamos si la pequeña empresa tendría en la nueva organización económica un lugar y una composición similar a la del sector privado en los países del este europeo. Siendo así, los (micro) empresarios se convertirían en agentes aceleradores del proceso de cambio social.

Acerca de las modalidades de integración de las microempresas y de sus trabajadores en el tejido social, comprobamos la elaboración de particulares “estrategias de inversión social” que les posibilitan estrechar vínculos relacionales con valor económico en varios niveles: desde la estructura burocrática y de Gobierno, a la cadena de producción y circulación de los bienes ofertados y a su entorno social más cercano. Todo ello es parte de estrategias empresariales diseñadas en el seno del grupo doméstico, que tienen en cuenta (a) la composición, las lógicas, los objetivos y las exigencias del mismo, (b) las características de un mercado solo parcialmente abierto y con un alto grado de informalidad, y (c) los mecanismos de una economía estatalizada, redistributiva y rígidamente planificada. La organización de los procesos de trabajo y la configuración del sistema de relaciones laborales derivan de la articulación de estos tres planos.

El análisis de la estructuración interna de las microempresas y de la configuración de sus jerarquías en relación con las que definen el grupo doméstico en su base, ha puesto en evidencia una relación directa de correspondencia entre ámbito laboral y doméstico. Ella se manifiesta en la redistribución de los roles, de las tareas y del poder de decisión de los sujetos en el espacio doméstico en función de la posición ocupada en lo laboral y de la relación de cada cual con respecto a los medios de producción.

En particular, observamos que en ello se superan las tradicionales barreras construida sobre el género. Cuando la titular es una mujer asistimos a procesos de “empoderamiento femenino” y de transformación en las relaciones de pareja, en el sentido de mayor igualdad entre mujer y marido en la división del trabajo y en los procesos de toma de decisión. La vinculación existente entre microempresa y grupo doméstico, acaba resultando ser una superposición de jerarquías. Las relaciones de parentesco sirven de base para el establecimiento de específicas relaciones laborales en las microempresas, al mismo tiempo que la posición ocupada con relación a los medios de producción y al control de los recursos incide en la definición de la estructura jerárquica en el ámbito doméstico, en la división del trabajo y en la atribución de roles y funciones en ello. No relevamos notables diferencias en relación con la etnicidad de los trabajadores.

De este modo, quien tiene el control de los recursos materiales, de conocimientos y relacionales, es quien ocupa posiciones de mayor relieve y detenta el poder de decisión, tanto en la microempresa como en el espacio doméstico. Otro factor que en contextos distintos ha

demostrado ser relevante, como la edad (Cf. Meillassoux, 1975), tampoco resulta significativo en la estructuración de las jerarquías laborales en las microempresas cubanas.

Nuevos significados son asociados a la actividad laboral en el sector privado, tanto por parte de los titulares de las microempresas como por sus familiares y por los trabajadores asalariados. Emerge la adopción difusa de una visión pragmática y utilitarista del trabajo, que es reevaluado haciéndole jugar a un rol de centralidad en sus vidas –con matices distintos de intensidad entre los componentes de la jerarquía laboral-, ya que permite cierto bienestar económico, superior al del promedio de la población. En el caso de los microempresarios más exitosos, la actividad laboral se convierte en actividad suministradora de satisfacción más allá del orden material, es fuente de realización personal y profesional. Se trata, en todos los casos, de la atribución de significados sustancialmente distintos de los que han sido desarrollados en el sector estatal, a partir de la originaria visión marxista dominante del trabajo y hasta las degeneraciones posteriores como consecuencia de las ineficiencias del sistema.

A través de su identificación como trabajadores por cuenta propia, ellos reconocen y establecen diferencias con respecto a la situación profesional y personal antigua y abandonada, y expresan un distanciamiento de quienes siguen ocupando tales posiciones. Se evidencian rupturas con ciertos hábitos cotidianos y con algunas prácticas sociales relevantes en la sociedad cubana: la mayoría de estos individuos se sustraen a un sistema sociopolítico homogeneizador, que ata a sus integrantes a esquemas de sociabilidad altamente controlados, y tratan de salir de un modelo de consumo "obligado" y que excluye la posibilidad de elección autónoma.

Emerge en estos grupos el deseo de recuperar un espacio de autonomía en el cual desarrollar la dimensión individual, que se había difuminado tras el discurso homogeneizador de las instancias dominantes en el proceso de construcción de una sociedad con pretensiones igualitarias (Palenzuela y Sacchetti, 2006).

A nivel colectivo se trata de minimizar la aparición de conflictos que surgirían como consecuencia de la manifestación de unas disparidades económicas más o menos marcadas, poniendo en acción mecanismos compensatorios informales basados en la reciprocidad y en prácticas redistributivas.

Las distintas visiones de los trabajadores del sector privado en cuanto a la relación con el Estado, su posicionamiento frente a la participación en la vida política y cívica, sus peculiares formas de integración social, la generación de específicas significaciones y valores asignados al trabajo, la modificación de algunos modos de vida anteriores y su sustitución con pautas diferenciadoras en el seno de la sociedad cubana, el desarrollo –en varios casos- de aspiraciones hacia el

crecimiento empresarial y la realización personal a través de su actividad laboral, contribuye a poner en evidencia la formación, entre ellos, de nuevas culturas del trabajo.

El trabajo se encuentra en la base de los cambios que estos sujetos viven integralmente en sus vidas. Ámbito de actividad formalizado, aunque oficialmente hostigado por el Gobierno, el espacio laboral por cuenta propia se convierte así en el lugar donde se crean y desde donde actúan grupos socio-profesionalmente diferenciados. Caracterizados por sus propias culturas del trabajo y autoidentificados como miembros de un colectivo distinto y objeto de constantes amenazas en el seno de la sociedad cubana, los sujetos de este espacio plasman peculiares identidades sociales. Contribuyen, tras casi cuatro décadas de intento de homogeneización social, a la introducción de una mayor complejidad en la sociedad cubana.

Ello adquiere una mayor significación cuantitativa cuando consideramos que se trata de un colectivo mucho más amplio que los aproximados 153.000 cuentapropistas registrados formalmente, ya que abarca a los miembros de sus grupos domésticos, sus empleados asalariados y quienes se ocupan en microempresas irregulares.

A partir de lo anterior, entendemos suficientemente verificadas las hipótesis de la investigación y alcanzados los objetivos previstos. Quedaría por contestar la difícil pregunta acerca del papel que podría desempeñar este grupo social –portador de diferentes culturas de trabajo e identidades sociales- en los desarrollos futuros de la sociedad cubana.

No obstante la expresada dificultad, nos atrevemos a considerar que la diversificación de la estructura social cubana como efecto de la creación de espacios económicos múltiples, la redefinición de las identidades sociales a partir de nuevas culturas del trabajo emergentes y el cuestionamiento de algunos de los pilares ideológicos sobre los cuales se sustentó el modelo revolucionario, en particular en cuanto al trabajo, pueden ser el comienzo de una etapa de profundas transformaciones sociales. En el panorama tan incierto de un país sometido a tensiones internas y a repentinas e imprevisibles modificaciones estructurales, sujeto a la presión de fuerzas externas que tienen un efecto ambivalente de amenaza y de cohesión¹⁹⁸, resulta difícil imaginar la dirección de estos cambios y la medida en que los grupos microempresariales podrán intervenir en ellos. No obstante, les consideramos como una potencial fuerza social en y para la transición, tanto económica como política, del país.

¹⁹⁸ Nos referimos principalmente a la oposición de Estados Unidos y a su influencia en las decisiones políticas del Gobierno cubano. Desde círculos de especialistas vinculados con el “exilio” cubano (especialmente en Miami) se han elaborado propuestas operativas para conducir la transición en un escenario post-Castro. Un ejemplo es el “*Sumario de recomendaciones al Consejo de Ministros de Cuba sobre políticas económicas al principio de la transición*” propuesto por el Grupo de Asesoría Económica de la *Association for the Study of the Cuban Economy* (ASCE) en su Meeting Anual (Agosto 2006, Miami), en el que participamos.

ANEXO N.º 1

LISTA DE TRABAJOS POR CUENTA PROPIA, SEGÚN LA RESOLUCIÓN N.º 9/2005.

Reportamos integralmente la lista de oficios permitidos para el ejercicio privado para dar cuenta de su heterogeneidad en tipo y complejidad. Esta lista, actualmente en vigor, incluye 118 actividades en las cuales se concederán nuevas licencias y 40 en las cuales se renovarán los permisos antiguos sin nuevas concesiones.

Lista de las actividades que se aprueban para ejercer por cuenta propia.

1. Afinador y reparador de instrumentos musicales
2. Aguador
3. Albañil
4. Alquiler de trajes y otros medios relacionados con este vestuario
5. Alquiler de caballos, ponies, con fines de recreación Infantil
6. Amolador
7. Artesano (sólo los que están inscriptos en el Registro Nacional del Creador de las Artes Plásticas y miembros de la Asociación Cubana de Artistas y Artesanos)
8. Artesano (excepto los artistas registrados en el Registro Nacional del Creador de las Artes Plásticas y miembro de la Asociación Cubana de Artistas y Artesanos).
9. Arriero
10. Barbero
11. Bordadora tejedora
12. Boyero o carretero
13. Carpintero
14. Carretillero
15. Cerrajero
16. Cobrador pagador de impuestos
17. Coche de uso infantil tirado por animales menores
18. Comprador- vendedor de discos musicales usados
19. Constructor vendedor o reparador de artículos de mimbre
20. Cristalero
21. Criador vendedor de animales afectivos
22. Cuidador de animales de trabajo
23. Cuidador de enfermos
24. Cuidador de niños

25. Chapistero de bienes muebles con remaches
26. Decorador
27. Desmochador de palmas.
28. Elaborador vendedor de carbón
29. Elaborador Vendedor de Yugos y Frontiles
30. Electricista
31. Electricista automotriz
32. Encargado, limpiador y turbinero de inmuebles
33. Encuadernador de libros
34. Engrasador de autos y similares
35. Entrenador de animales afectivos
36. Forrador de botones
37. Fotógrafo
38. Fregador de equipos automotores
39. Grabador cifrador de objetos
40. Herrador de animales o productor vendedor de herraduras y clavos
41. Instructor de automovilismo
42. Jardinero
43. Lavandero
44. Leñador
45. Limpiabotas
46. Limpiador y comprobador de bujías
47. Limpiador y reparador de fosas
48. Manicurista (incluye depilado de cejas)
49. Maquillista (incluye limpieza de cutis y masaje facial)
50. Masillero
51. Mecánico de Equipos de Refrigeración
52. Mecnógrafo
53. Mensajero
54. Modista o Sastre
55. Molinero
56. Operador de compresor de aire
57. Parqueador cuidador de equipos automotor, ciclos y triciclos
58. Peluquera (incluye limpieza de cutis y maquillaje)
59. Personal domésticos
60. Peluquero de animales domésticos
61. Pintor automotriz
62. Pintor de inmuebles

63. Pintor de bienes muebles, refrigeradores o barnizador
64. Pintor rotulista
65. Piscicultor
66. Plasticador
67. Plomero
68. Pocero
69. Ponchero o reparador de neumáticos
70. Productor vendedor de escobas, cepillos
71. Productor vendedor de artículos de alfarería
72. Productor vendedor de bastos, paños y monturas.
73. Productor vendedor de calzado
74. Productor vendedor de calzado
75. Vendedor de hierbas medicinales, alimento para el ganado y artículos religiosos
76. Productor vendedor de flores y plantas ornamentales
77. Productor vendedor de piñatas y otros artículos similares para cumpleaños infantiles
78. Profesor de taquigrafía, mecanografía e idiomas
79. Profesor de música y otras artes
80. Pulidor de metales
81. Quiropedista.
82. Relojero.
83. Reparador de artículos de joyería y platería
84. Reparador de bastidores de cama
85. Reparador de baterías automotrices
86. Reparador de bicicletas
87. Reparador de bisutería
88. Reparador de cercas y caminos
89. Reparador de cocinas
90. Reparador de colchones
91. Reparador de enseres menores
92. Reparador de artículos de cuero y similares
93. Reparador de equipos eléctricos y electrónicos
94. Reparador de equipos mecánicos y de combustión
95. Reparador de equipos de oficina
96. Reparador de espejuelos
97. Reparador y llenado de fosforeras
98. Reparador de máquinas de coser
99. Reparador de monturas y arcos
100. Reparador de paraguas y sombrillas

101. Restaurador de obras de arte
102. Restaurador de muñecos y otros juguetes
103. Sereno o portero de edificio de viviendas
104. Talabartero vendedor de artículos varios
105. Talabartero vendedor de artículos varios
106. Tapicero
107. Techador
108. Teñidor de textiles
109. Tostador de granos
110. Traductor de documentos e intérpretes
111. Trasquilador
112. Trillador
113. Zapatero remendón
114. Botero o lancharo
115. Carga y transportación de personal en triciclos y bicicletas
116. Carretonero
117. Cochero
118. Chofer de auto de alquiler

Lista de las actividades para las que no se otorgarán nuevas licencias.

1. Animador de fiestas infantiles, payasos o magos
2. Aserrador de madera
3. Cantero
4. Comprador vendedor de libros de uso
5. Conserje
6. Constructor vendedor o montador de antenas de radio y televisión
7. Curtidor de pieles
8. Chapistero
9. Elaborador vendedor de jabón, betún, tintas, sogas y otros similares
10. Elaborador vendedor de vinos
11. Enrollador de motores, bobinas, y otros equipos.
12. Fabricante vendedor de coronas de flores
13. Hojalatero
14. Herrero
15. Instructor de prácticas deportivas, excepto artes marciales
16. Oxicortador
17. Operador de audio
18. Operador de equipos de recreación infantil.

19. Operador de vídeo
20. Productor vendedor de accesorios de goma.
21. Productor vendedor de artículos de aluminio
22. Productor vendedor de artículos de fundición no ferrosa
23. Productor vendedor artículos varios de uso en el hogar
24. Productor vendedor de bisutería de metal y recursos naturales
25. Programador de equipos de cómputo
26. Recolector vendedor de recursos naturales
27. Soldador
28. Tornero
29. Vendedor de prensa
30. Elaborador vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle
31. Elaborador vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas al detalle en punto fijo de venta
32. Elaborador vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas a domicilio
33. Elaborador vendedor de alimento y bebidas mediante servicio
34. Elaborador vendedor de artículos de granito y mármol
35. Fundidor
36. Masajista
37. Productor vendedor de artículos de alfarería
38. Productor vendedor de figuras de yeso
39. Pulidor de pisos
40. Recolector-vendedor de materias primas

ANEXO N°. 2

GUIÓN DE ENTREVISTAS A “INFORMANTES TIPO” EN LAS MICROEMPRESAS.

1. DATOS PERSONALES BÁSICOS

- 1.1 Edad
- 1.2 Sexo
- 1.3 Estado civil
- 1.4 Hijos
- 1.5 Nivel de instrucción y tipo de formación profesional
- 1.6 Nivel de parentesco con el titular de la licencia de la microempresa

2. HISTORIA LABORAL

- 2.1 Trayectoria laboral: situación laboral anterior y proceso de cambio hacia la nueva actividad.
- 2.2 Historia de la nueva actividad:
 - 2.2.1 Proceso de formación
 - 2.2.2 Motivación que indujo a iniciarla
 - 2.2.3 Relación con la legislación
 - 2.2.4 Modificaciones en función del cambio en las medidas legales
 - 2.2.5 Elementos de continuidad y diferencia con respecto a los momentos iniciales

3. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO EN LA MICROEMPRESA

- 3.1 Composición de la plantilla de trabajadores
- 3.2 Tareas y puestos de trabajo
- 3.3 División del trabajo (en función del grado de parentesco, género y calificación profesional)
- 3.4 Retribución de los trabajadores
- 3.5 Sistema de control sobre el trabajo (valoración de los esfuerzos, criterio de la productividad, valoración de la satisfacción de los clientes)
- 3.6 Horario y estacionalidad de la actividad
 - 3.6.1 Horario y tiempo dedicado al trabajo (diario, mensual)
 - 3.6.2 Fecha de mayor intensidad de trabajo
 - 3.6.3 Períodos de vacaciones

4. ESTRATEGIAS ECONOMICAS

- 4.1 Estrategias de abastecimiento (en el espacio formal e informal)
- 4.2 Estrategias de marketing:

- 4.2.1 Estrategias de inserción en el mercado
 - 4.2.2 Estrategias y modalidades para la captación de los clientes
 - 4.2.3 Estrategias para el mantenimiento de la clientela
 - 4.2.4 Tipo de imagen que se quiere transmitir a los clientes
 - 4.2.5 Nivel de conocimiento de las demandas y de las expectativas de los clientes
 - 4.2.6 Adaptación de la oferta en función de la demanda de los clientes y del mercado
- 4.3 Relación entre el modelo de economía estatalizada y el funcionamiento de la microempresa.
 - 4.4 Relación con la estructura burocrática y los órganos de control.
 - 4.5 Estrategias económicas del grupo doméstico
 - 4.5.1 Distribución de los ingresos (bolsa común, división de los ingresos según el trabajo desempeñado, separación de los patrimonios personales, etc.)
 - 4.5.2 Destino de los ingresos (inversión, ...)
 - 4.5.3 Composición de la renta
 - 4.5.4 Contacto con familiares o amistades en el extranjero, para la recepción de productos para la propia actividad, remesas, etc.

5. RELACIÓN ENTRE GRUPO DOMESTICO Y MICROEMPRESA

- 5.1 Situación personal y composición del grupo doméstico antes de emprender la actividad por cuenta propia (matrimonio, hijos...)
- 5.2 Relaciones entre la composición del grupo doméstico y las actividades laborales desempeñadas por sus miembros (posibilidad de que el grupo doméstico se haya organizado en función de la actividad laboral: núm. hijos, planes matrimoniales,...)
- 5.3 Relación entre posición en la esfera doméstica y en la esfera laboral
 - 5.3.1 Actividades y papel en el trabajo
 - 5.3.2 Actividades y papel en el grupo doméstico
 - 5.3.3 Comparación entre la posibilidad de toma de decisión en el ámbito doméstico y en el trabajo.
- 5.4 Distribución del tiempo cotidiano entre:
 - 5.4.1 trabajo
 - 5.4.2 labores domésticas, cuidado hijos,...
 - 5.4.3 vida social y política (pertenencia al Partido Comunista, CDR, FMC u otras asociaciones; motivaciones respecto a la participación o no en ellas)
 - 5.4.4 actividades de ocio

6. VIVENCIAS Y SIGNIFICADOS DEL TRABAJO, CAMBIOS EN LOS MODOS DE VIDA Y ASPIRACIONES PARA EL FUTURO.

- 6.1 Modos de vivir y entender el trabajo, en la experiencia anterior de un empleo en el sector estatal y en la actual en la microempresa:
 - 6.1.1 significados del trabajo
 - 6.1.2 objetivos del trabajo
- 6.2 Valoración del propio trabajo:
 - 6.2.1 en relación con trabajos anteriores
 - 6.2.2 en relación con el nivel de instrucción y capacitación profesional
 - 6.2.3 en relación con el trabajo de otros miembros del grupo doméstico

- 6.2.4 en relación con los ingresos que proporciona
- 6.3 Cambios (desde que emprendió la actividad de trabajo por cuenta propia) en sus relaciones y vida social:
 - 6.3.1 Circulo de amigos (quienes son, que trabajo tienen, nivel adquisitivo)
 - 6.3.2 Lugares de sociabilidad (cuales son, quienes los frecuentan, ...)
 - 6.3.3 Tipo de diversiones, actividades de ocio
 - 6.3.4 Lugar y actividades en los días de vacaciones
- 6.4 Cambio en sus prácticas sociales con respecto a antes de trabajar por cuenta propia:
 - 6.4.1 Pautas de consumo (alimentación, vivienda, transporte, etc.)
 - 6.4.2 Participación política, en organizaciones de masa, etc.
- 6.5 Expectativas para el futuro propio y de los hijos:
 - 6.5.1 hacia el trabajo
 - 6.5.2 hacia el modelo político
 - 6.5.3 en el estilo de vida
- 6.6 Aspiraciones y proyectos personales

BIBLIOGRAFIA

ADOR, KENIA (2002), *La economía informal en la familia cubana*, Tesis de Diploma, Departamento de Sociología, Universidad de La Habana.

AGLIETTA, MICHEL (1984), *Les métamorphoses de la société salariale*, Calmann-Lévy, Paris.

ANDERSON, BENEDICT (1991), *Imagined communities : reflections on the origin and spread of nationalism*, Verso, London.

ALAVI, HAMZA (1982), "The structure of peripheral capitalism", en H. Alavi y T. Shanin, *Introduction to the sociology of "Developing Societies"*, Mac Millan Press, Londres, pp. 172-192.

ALBERONI, FRANCESCO y BAGLIONI, GUIDO (1965) *L'integrazione dell'immigrato nella società industriale*, Il Mulino, Bologna.

ALDANA, AURA VIOLETA (2002), "El empoderamiento femenino como acción ciudadana: ética de una participación política diferente", en *Actas Conferencia Centroamericana y del Caribe*, 28-30 Agosto, Managua, Venezuela.

ALVARADO RAMOS, JUAN ANTONIO (1998), "Estereotipos y prejuicios raciales: tres barrios habaneros", en *América Negra*, n. 15, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, pp. 89-115.

ALHAMA, RAFAEL, ALONSO FRANCISCO y CUEVAS, RAFAEL (2004), *Perfeccionamiento empresarial. Realidades y retos*, en www.eumed.net/coursecon/libreria

ALONSO, LUIS ENRIQUE (2004), "El trabajo sin fin", en *Página Abierta*, n. 151, septiembre, www.pensamientocritico.org/luienralo0904.html

ANTHONY, PETER D. (1977), *The ideology of work*, Tavistock, London.

ANTUNES, RICARDO (2002), *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*, trad. esp. Herramienta, Buenos Aires.

APPADURAI, ARJUN (2001), *Modernità in polvere. Dimensioni culturali della globalizzazione*, trad. it. Meltemi, Roma.

ARANDA, SERGIO (1968), *La revolución agraria en Cuba*, Siglo XXI, México.

ARDÈVOL, ELISENDA (2005), "Cuando la mirada no es ajena", en *Mario Fuentes: medio siglo de fotografía etnográfica*, Museo de Artes y Costumbres Populares de Sevilla, ASANA, Fundación el Monte, Junta de Andalucía, pp. 29-34.

ARON, RAYMOND (1981), *Las etapas del pensamiento sociológico*, vol. I, Siglo XXI, Buenos Aires.

ARONOWITS, STANLEY y DI FAZIO, WILLIAM (1994), *The jobless future*, University of Minnesota, Minneapolis.

ASLUND, ANDERS (1995), *How Russia became a market economy*, Brookings Institution, Washington D.C.

AUGÉ, MARC (1992), *Non-lieux. Introduction á une anthropologie de la surmodernité*, Edition du Seuil, Paris.

AUYERO, JAVIER (1997), *Favores por Votos*, Losada, Buenos Aires.

AVENDAÑO, BARBARA (1997) "Trabajadores por cuenta propia. Incremento de las cuotas fijas mensuales", en D. Dirmoser y J. Estay (ed.s), *Economía y reforma económica en Cuba*, Caracas: Nueva Sociedad, pp. 496-497.

AZICRI, MAX (1989), "Racism and sexism", en P. Brenner Philip, W. M. Leo Grande, D. Rich, D. Siegel (eds.), *The Cuba reader. The making of a revolutionary society*, Grove Press, New York, 1989, pp. 457-486.

BABA, MARIETTA (1986), *Business and industrial anthropology: an overview*, National Association for the Practice of Anthropology Bulletin, American Anthropology Association.

BANCO CENTRAL DE CUBA (1999-2002), *Informe económico. 1998-2001*, La Habana.

BARTH, FREDRICK, (ed.) (1969), *Ethnic Groups and Boundaries. The social Organization of Culture Difference*, G. Allen & Unwin, London.

BECK, ULRICH (1999), *Che cos'è la globalizzazione?*, trad. It., Carocci, Roma.

BECK, ULRICH (2000), *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, trad. esp., Paidós, Barcelona.

BECK, ULRICH (2003), *Un mondo a rischio*, trad. it., Einaudi, Torino.

BECK, ULRICH, ANTHONY GIDDENS y SCOTT LASH (1994), *Reflexive modernization: politics, tradition and aesthetics in the modern social order*, Polity Press, Cambridge.

BENÍTEZ PÉREZ, MARÍA ELENA (1999), *Panorama sociodemográfico de la familia cubana*, Ed. de Ciencias Sociales, La Habana, 1999.

BIANCHI, FRANCESCA y GIOVANNINI, PAOLO (1999), “Regularidad del trabajo y trabajos sin regla: el caso italiano”, en C. Prieto (ed.) *La crisis del empleo en Europa*, vol. 2, Germania, Alzira (Valencia), pp. 81-127.

BIANCO, CARLA (1988), “L’intervista”, en *Dall’evento al documento*, CISU, Roma, pp. 161 – 200.

BIGONESS, WILLIAM, (1988), “Sex differences in job attribute preference”, en *Journal of organizational behaviour*, n.º 9, pp. 139-147.

BILBAO, ANDRES (1998), “El trabajador precario. Notas sobre su perfil y composición” en *Arxius*, n. 2, junio, pp. 39-56.

BOBES, VELIA C. (2000), "Complejidad y sociedad: cambios de identidad y surgimiento de nuevos actores en la sociedad cubana hacia el fin del milenio", en *Estudios Sociológicos*, XVIII, n.º52, pp. 25-52.

BOYCKO, MAXIM, SHLEIFER, ANDREI y VISHNY ROBERT (1995), *Privatizing Russia*, MIT Press, Cambridge, MA.

BONIN, LAURA (2004), *Antropologia oggi. Storia della cultura e della critica sociale*, Artimedia, Trento.

BORNEMAN, JOHN (1990), *After the wall*, Basic Books, New York, pp. 17-18.

BÖRÖCZ, JÓZSEF (1993), “Informality and the Second Economy in East-Central Europe”, en G. K. Schoepfle y J. F. Pérez-López, (eds.), *Work Without Protections: case studies of the informal sector in developing countries*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. pp. 215-244.

BORREGO, ORLANDO (2001), *Che: el camino del fuego*, Imágen Contemporánea Ed., La Habana.

- BOUDON, RAYMOND (2000), *Il posto del disordine. Critica delle teorie del mutamento sociale*, Il Mulino, Bologna.
- BOUFFARTIGUE, PAUL (1997), “¿Fin del trabajo o crisis del trabajo asalariado?”, en *Sociología del Trabajo*, Nueva Época, n. 29, pp. 91-110.
- BOUFFARTIGUE, PAUL (1999) “Francia: ¿la norma del empleo hecha trizas?”, en C. Prieto (ed.) *La crisis del empleo en Europa*, vol. 2, Germania, Alzira (Valencia), pp. 9-44.
- BRAY, MARJORIE WOODFORD y BRAY, DONALD W. (1985), "Cuba, the Soviet Union, and the Third World struggle", en S. Halebsky, y J. M. Kirk, *Cuba: twenty five years of Revolution. 1959-1984*, Praeger, New York, pp. 352-371.
- BRAVERMAN, HARRY (1974), *Labor and monopoly capital*, Monthly Review Press, New York – London.
- BOURDIEU, PIERRE (1980), *Le capital social. Notes provisoires*, en “Actes de la recherche en sciences sociales”, n.º 3, vol 31.
- BOURDIEU, PIERRE (1991), *El sentido práctico*, trad. esp., Taurus, Madrid, 1991.
- BURAWOY, MICHAEL (1979), “The anthropology of industrial work”, en *Annual review of anthropology*, n. 8, pp. 231-266.
- BURAWOY, MICHAEL (2000), *Global ethnography. Forces, connections and imaginations in a postmodern world*, University of California Press, Berkeley.
- BURAWOY, MICHAEL Y KROTOV, PAVEL (1992), “The soviet transition from socialism to capitalism”, en *American Sociological Review*, n.º 57, pp. 16-38.
- BURAWOY, MICHAEL y VERDERY KATHERINE (EDS.) (1999), *Uncertain transition. Ethnographies of change in postsocialist world*, Rowman y Littlefield Publishers Inc., Boston, pp. 1-17.
- BURCHARDT, HANS J. (2000), "La reciente historia agraria de Cuba:¿Cooperativismo como solución de la cuestión agraria en el Caribe?", *V Congreso Centroamericano de Historia*, San Salvador, 18-21 de julio, en www.fordham.edu/lalsi/Burchardt.pdf
- BUTTNER, HOLLY y MOORE DOROTHY, (1997), “Women’s organizational exodus to entrepreneurship: self-reported motivations and correlates with success” en *Journal of small business management*, n.º 35, pp. 34-46.
- CAMPOS CARRERA, JUAN CARLOS (2003), *El sistema de relaciones sociales en el trabajo. Principales categorías y conceptos*, Fondos del CIPS, La Habana.

- CANFUX GUTIÉRREZ, JAIME (2004), *Los procesos de alfabetización y los medios de comunicación masiva*, CREFAL, México.
- CAPECCHI, VITTORIO (1983), "La economía sumergida en Italia", en *Sociología del Trabajo*, n. 9, pp. 35-64.
- CARBONI, CARLO (1991) *Lavoro e culture del lavoro*, Laterza, Bari.
- CARNOY, MARTIN (2000), *Sustaining flexibility: work, family and community in the information age*, Harvard University Press, Cambridge.
- CARTER, NANCY M., CANDIDA G. BRUSH, ELIZABETH GATEWOOD, PATRICIA G. GREENE, AND MYRA M. HART (2003), "Financing Entrepreneurship: Is Gender an Issue?", en *Critical Junctures in Women's Economic Lives: A Collection of Symposium Papers*, The Center for Economic Progress, Minneapolis -Minn., pp. 45-51.
- CARRANZA, JULIO, GUTIÉRREZ LUÍS Y MONREAL, PEDRO (1995), *Cuba la reestructuración de la economía: una propuesta para el debate*, Ed. Ciencias Sociales, La Habana.
- CASTEL, ROBERT (1995), *Métamorphoses de la question sociale*, Fayard, Paris.
- CASTELLS, MANUEL (2002), *La nascita della società in rete*, Trad. it., Università Bocconi Editore, Milano.
- CASTELLS, MANUEL (2003), *Volgere di millennio*, Trad. it., Università Bocconi Editore, Milano.
- CASTELLS, MANUEL (2004), *Il potere delle identità*, Trad. it. 2° ed., Università Bocconi Editore, Milano.
- CASTILLO, JUAN JOSÉ (1998), *A la búsqueda del trabajo perdido*, Editorial Tecnos, Madrid.
- CASTRO RUZ, FIDEL (1953), *La historia me absolverá*, 10 de octubre de 1953, en www.granma.cubaweb.cu/marti-moncada.
- CASTRO RUZ, FIDEL (1957), *Manifiesto de la Sierra*, 12 de junio.
- CASTRO RUZ, FIDEL (1960), *Primera Declaración de La Habana*, 2 de septiembre de 1960, en www.bnjm.cu/librinsula.
- CASTRO RUZ, FIDEL (1960), *Palabras para la historia*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Departamento de Relaciones Públicas, La Habana.

CASTRO RUZ, FIDEL (1962), *Segunda Declaración de La Habana*, 4 de febrero de 1962, en www.ciudadseva.com

CASTRO RUZ, FIDEL (1968), “Discurso pronunciado en el acto conmemorativo del XI aniversario de la acción del 13 de marzo de 1957, efectuado en la Escalinata de la Universidad de la Habana”, 13 de marzo, en www.cuba.cu/gobierno/discursos.

CASTRO RUZ, FIDEL (1972), *La Revolución Cubana. 1953–1962*, Edición Era, México.

CASTRO RUZ, FIDEL (1974), Discurso pronunciado en el acto celebrado por el aniversario de la muerte del líder campesino Niceto Pérez, el XV aniversario de la firma de la primera ley de Reforma Agraria y el XIII aniversario de la ANAP, La Plata, Sierra Maestra, 17 de mayo, en www.cuba.cu/gobierno/discursos.

CASTRO RUZ, FIDEL (1976), *Discursos. 2 Vols.*, Edición de Ciencias Sociales, La Habana.

CASTRO RUZ, FIDEL (1980), "Del Informe presentado al I Congreso del PCC", en periódico *Granma*, 20 de diciembre.

CASTRO RUZ, FIDEL (1987), “Discurso pronunciado en el acto central por el XX aniversario de la caída en combate del comandante Ernesto Che Guevara”, Pinar del Río, 8 de octubre de 1987, en periódico *Granma*, 12 de octubre.

CASTRO RUZ, FIDEL (1995a), "Discurso pronunciado por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, en la Clausura del Festival Internacional Juvenil Cuba Vive”, Ciudad de La Habana, 06/08/95, Fondos de la Base de datos del Instituto de Investigaciones y Estudios de Trabajo.

CASTRO RUZ, FIDEL (1995b), “Discurso pronunciado por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, en la Clausura del VI Congreso de la Federación de Mujeres Cubanas”, Ciudad de La Habana, 03/03/95, Fondos de la Base de datos del Instituto de Investigaciones y Estudios de Trabajo.

CASTRO RUZ, FIDEL (1996a), “Discurso pronunciado por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, en la Clausura del XVII Congreso de la CTC”, efectuada en el Palacio de las Convenciones, Ciudad de La Habana, 30/04/96, Fondos de la Base de datos del Instituto de Investigaciones y Estudios de Trabajo.

CASTRO RUZ, FIDEL (1996b), “Discurso pronunciado por el Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, en el Acto central por el XLIII Aniversario de los Asaltos a los Cuarteles “Moncada” y “Carlos Manuel de Céspedes”, Plaza Calixto García Iñiguez- Holguín, 26/07/96, Fondos de la Base de datos del Instituto de Investigaciones y Estudios de Trabajo.

CASTRO RUZ, FIDEL (1997a), *Informe Central al V Congreso del Partido Comunista de Cuba*, Palacio de las Convenciones, Ciudad de La Habana, 08/10/97, Fondos de la Base de datos del Instituto de Investigaciones y Estudios de Trabajo (MINTSS).

CASTRO RUZ, FIDEL (1997b), “Discurso pronunciado en el acto central por el 35 aniversario de la Unión de Jóvenes comunistas”, Teatro Carlos Marx, 4 de abril, en www.cuba.cu/gobierno/discursos.

CASTRO RUZ, FIDEL (2005), “Discurso pronunciado en el acto nacional de la segunda graduación de instructores de arte”, Ciudad Deportiva - La Habana, 28 de octubre, en www.cuba.cu/gobierno/discursos.

CASTRO RUZ, RAUL (1994), “Si hay comida para el pueblo, no importan los riesgos,” *Granma Internacional*, 28 de septiembre.

CENTRAL DE TRABAJADORES DE CUBA (CTC) (2001), *VXII Congreso de la CTC. Estatutos y Resoluciones*, La Habana, 28-30 de abril.

CERI, PAOLO Y BOTTIGLIERI, BRUNO (coords.) (1987), *Le culture del lavoro*, Il Mulino, Bologna.

CHAYANOV, ALEXANDER V. (1974) [1925], *La organización de la unidad económica campesina*, Nueva Visión, Buenos Aires.

CHAYANOV, ALEXANDER V. (1966) [1923], *The theory of peasant economy*, Richard D. Irwing Inc., Homewood-Illinois.

COELHO, IDANIA C. Y SÁNDREZ IVANA M. (1997), “El trabajo por cuenta propia en Cuba”, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro, septiembre.

COHEN, STEPHEN F., (1985), *Rethinking the Soviet experience*, Oxford University Press, New York.

COLE, KEN (1998), *From Revolution to development*, Pinter, London.

COLEMAN, JAMES (1988), “Social capital in the creation of human capital”, in *American Journal of sociology*, vol. 94, pp. 95-120.

COLOBRANS, JORDI (1996), “Antropología de la empresa”, en J. Prats y A. Martínez (eds.), *Ensayos de antropología cultural. Homenaje a Claudio Esteva Fabregat*, Ariel, Barcelona, pp. 262-269.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (1997), *La Economía Cubana. Reformas Estructurales y desempeño en los noventa*. 1ª Ed., CEPAL-Fondo de Cultura

Económica, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (2000), *La Economía Cubana. Reformas Estructurales y desempeño en los noventa*, 2ª Ed., CEPAL-Fondo de Cultura Económica, México.

COMITÉ ESTATAL DE ESTADÍSTICA (CEE) (1970), *Censo de Población y viviendas. 1970*, Oficina Nacional del Censo, República de Cuba.

COMITÉ ESTATAL DE ESTADÍSTICA (CEE) (1981), *Censo de Población y viviendas. 1981*, Oficina Nacional del Censo, República de Cuba.

COMITÉ ESTATAL DE ESTADÍSTICA (CEE) (1998), *Anuario estadístico de Cuba 1997*, La Habana.

COMAS D'ARGEMIR, DOLORS (1995), *Trabajo, género y cultura*, Icaria/Institut Català d'Antropologia, Barcelona.

COMAS D'ARGEMIN, DOLORS (1998), *Antropología económica*, Ariel, Barcelona.

CORIAT, BENJAMIN (1991), *El taller y el cronómetro*, Siglo XXI, México.

CREED, GERALD W. (1999), "Deconstructing socialism in Bulgaria", en M. Burawoy y K. Verdery (ed.s), *Uncertain transition. Ethnographies of change in Postsocialist World*, Rowman & Littlefield Publishers, New York – Oxford, pp. 223-244.

CRUCES ROLDÁN, CRISTINA (1994), *Navaceros, "nuevos agricultores" y viñistas. Las estrategias cambiantes de la agricultura familiar en Sanlúcar de Barrameda*, Fundación Blas Infante, Sevilla.

"Cuba will not allow citizens to open businesses" (1998), en *Caribbean Update*, enero.

DALLAGO, BRUNO (1988), *L'economia irregolare: economia sommersa e mercato irregolare del lavoro in sistemi economici differenti*, Milano, Angeli.

DPPFA (Dirección Provincial de Planificación Física y Arquitectura) (1997), "Diagnóstico de Población," Julio, La Habana.

DE ACOSTA, AGUSTIN (1926), *El poema de la zafra*, Minerva, La Habana.

DEAGLIO, MARIO (1985), *Economia sommersa e analisi economica*, Giappichelli Editore, Torino.

DE MASI, DOMENICO (1999), *Il futuro del lavoro*, Rizzoli, Milano.

DEL BARRIO MENÉNDEZ, EMILIO (1998), "Sin extremismo pero con toda firmeza", periódico *Granma*, 12 de noviembre, p. 3.

DEL TORO GONZÁLEZ, CARLOS (1999), "Antecedentes socioeconómicos de la Revolución de 1959", en *Temas. Cultura, ideología, sociedad*, num. extraordinario 16-17, , La Habana, pp. 16-28.

DE SOTO, HERNANDO (1989), *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, Harper and Row Publishers, New York.

DÍAZ, ILEANA (1998), "Cuba: ¿igualdad de oportunidades?", en *Actas de XXI Latin American Studies Association Congress (LASA)*, Chicago, 24-26 de septiembre.

DÍAZ BRIQUETS, SERGIO et al. (1994), "Emigrant remittances in the Cuban Economy: Their Significance During and After Castro Regime", *Cuba in Transition*, Vol.4., IV Meeting of The Association for The Study of The Cuban Economy, 11-13 de agosto, Miami, pp. 212-227.

DÍAZ TENORIO, MAREELÉN, DURÁN GONDAR ALBERTA, VALDÉZ JIMÉNEZ, YOHANKA, CHÁVEZ NEGRÍN ERNESTO Y ALFONSO GONZÁLEZ TANIA (2000) *Familia y cambios socioeconómicos a las puertas del nuevo milenio*, Departamento de Estudios sobre Familia, CIPS, La Habana.

DÍAZ VÁZQUEZ, JULIO (2002), "Markets and reforms in China, Vietnam and Cuba", en P. Monreal, (ed.), *Development prospects in Cuba. An agenda in the making*, Institute of Latin American Studies, University of London, pp. 187-203.

DÍAZ VÁZQUEZ, JULIO (2006), "Notas acerca de la modernización económica en China", en *Papeles del Este*, n. 11, pp. 1-10, www.ucm.es/BUCM/revistas/cee/15766500/articulos.

DOMÍNGUEZ, JORGE I. (1978), *Cuba: order and revolution*, Harvard University Press, Cambridge.

DONATE ARMANDA, MAIDA (1994), "Las condiciones de vida en Cuba: efectos sociales y psicológicos", en *Cuba in transition*, vol. IV, IV Meeting of The Association for The Study of The Cuban Economy, 11-13 de agosto, Miami, pp. 228-247.

DORE, RONALD (2005), *Il lavoro in un mondo che cambia*, trad. it., Il Mulino, Bologna.

DUANY, JORGE (2001), "Redes, remesas y paladares: La diáspora cubana desde una perspectiva transnacional", en *Nueva Sociedad*, n. 174, julio-agosto, pp. 40-51.

- DUHARTE JIMÉNEZ, RAFAEL Y SANTOS GARCÍA, ELSA (1998), "Cuba y el fantasma de la esclavitud: testimonios sobre los prejuicios raciales", en *América Negra*, n. 15, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, pp. 199-214.
- DURÁN CARDENAS, ALEJANDRO (1999), "El proceso de globalización de la economía mundial. Una mirada latinoamericana" en *Revista de Fomento Social*, n.º 215, vol. 54, pp. 343-364, ETEA, Córdoba.
- DURKHEIM, EMILE (1982) [1893], *La división del trabajo social*, Akal, Madrid.
- ECHEVARRÍA LEÓN, DAYMA (2005), "Género y conocimiento: apuntes para su análisis en el contexto cubano", en VV. AA., *Cuba: crecer desde el conocimiento*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, pp. 303-320.
- ECHEVARRÍA LEÓN, DAYMA (2006), "Empoderamiento femenino en Cuba: situación actual y estudios sobre el tema", en Fondos del Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana.
- EFE (2004), "Cuba mantiene baja cosecha de azúcar y potencia derivados de la caña", en *La nueva Cuba*, periódico electrónico, 7 de mayo, www.lanuevacuba.com/nuevacuba/notic-04-05-702.htm
- ENGELS, FRIEDRICH (1972) [1884], *El origen de la familia, de la propiedad privada y del estado*, Fundamentos, Madrid.
- ENGELS, FRIEDRICH (1974) [1876], "El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre", en K. Marx y F. Engels, *Sobre el origen del hombre*, Cuadernos Anagrama, Barcelona.
- ERIKSEN, THOMAS H. (1992), "Ethnicity and Nationalism: Definitions and Critical Reflections", en *Bulletin of Peace Proposals*, Vol. 23, n.º 2, p. 220.
- ERISMAN, MICHAEL (1985), *Cuba's international relations. The anothomy of a nationalistic foreign policy*, Westview Press, Boulder and London.
- ESCOBAL, VICENTE (2001), "Las pequeñas y medianas empresas en Cuba," Instituto Cubano de Investigaciones Sociolaborales y Económicas Independiente, *Cuba Net*, www.cubanet.org/sindical/docs.
- ESPINA, MAYRA (1998), "Panorama de los efectos de la reforma sobre la estructura social cubana", en XXI Congreso de *Latin American Studies Association (LASA)*, Chicago.
- ESPINA, MAYRA et al. (2002), "Componentes socioestructurales y distancias sociales en la Ciudad", Informe de Investigación, Fondos del CIPS, Ministerio de Ciencias y Tecnología, La Habana.

ESPINA, MAYRA (2003), "Política social y política de igualdad. Reflexiones sobre el caso cubano", Fondos del CIPS, Ministerio de Ciencias y Tecnología, La Habana.

ESPINA, MAYRA (2004), "Reestratificación y desigualdad", en Iñiguez Rojas, Luisa y Pérez Villanueva, Omar E. (comp.s), *Heterogeneidad social en la Cuba actual*, pp. 15-30, Centro de Estudios de la Salud y el Bienestar Humano, Universidad de La Habana.

ESPINA MAYRA, MARTÍN, LUCY y NÚÑEZ LILIA (2003), "Reajuste y cambios socioestructurales" en VV. AA., *Los cambios en las estructuras socioclasistas*, Ed. Ciencias Sociales, La Habana, pp. 10-50.

ESTEVA FABREGAT, CLAUDIO (1973), *Antropología industrial*, Anthropos, Barcelona.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR E. (2000), "La reestructuración de la economía cubana. El proceso en la agricultura", en H. J. Burchardt, (ed.). *La última reforma agraria del siglo*, Nueva Sociedad, Caracas, pp. 71-105.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR E. (2003) "La experiencia de la inversión extranjera directa en el desarrollo económico. La experiencia cubana", en *V Seminario Anual de Economía Cubana*. CEEC, La Habana.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR E. (2004), "El papel de la inversión extranjera directa en el desarrollo económico. La experiencia cubana", en Pérez Villanueva, Omar E. (comp.), *Reflexiones sobre economía cubana*, Ed. Ciencias Sociales, La Habana, pp. 49-84.

FARAH, DOUGLAS (1994), "Speak-Easy Eateries Attract Diners with Dollars in Food-Short Havana," en *Washington Post*, 16 de febrero, A9, A14.

FEDERACIÓN DE MUJERES CUBANAS (FMC) (1992), *Federación de mujeres cubanas*, La Habana.

FEHÉR FERENCZ, HELLER AGNES Y MÁRKUS GYÖRGY (1985), *Dictatorship over needs: an analysis of soviet societies*, Blackwell, New York.

FERNÁNDEZ PELAEZ, NEILI (2000), *El trabajo por cuenta propia en Cuba: ¿institucionalización o informalidad?*, Tesis de Diploma, Facultad de Filosofía e Historia, Departamento de Sociología, Universidad de La Habana.

FLORIDO DEL CORRAL, DAVID (2002), *Estado, asociacionismo y poder local en la conformación de la política pesquera : los casos de Barbate y Conil de la Frontera (Cádiz)*, Tesis Doctoral, Departamento de Antropología Social, Facultad de Geografía e Historia, Universidad de Sevilla.

- FRIEDMAN GEORGE (1956), *Le travail en miettes*, Gallimard, Paris.
- FRIEDMANN, HARRIET (1986), “Patriarcal commodity production”, en *Social Analysis*, n. 20, pp. 47-58.
- FUKUYAMA, FRANCIS (1999), *Social capital and civil society*, The institute of Public Policy, George Mason University.
- GÁBOR, ISTVÁN (1986), “Reform, second economy, State Socialism: speculation on the evolutionary and comparative economic lessons of the Hungarian eighties”, en *Valóság*, n.º 6, pp. 32-98, cit. en Stark, David (1996).
- GÁBOR, ISTVÁN (1989), “Second economy and socialism: the hungarian experience”, en Feige, E. L. (ed.), *The Underground Economies*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass., pp. 339-360.
- GELLNER, ERNEST (1985), *Nazioni e nazionalismo*, trad. it., Editori Riuniti, Roma.
- GERSHUNY, JONATHAN I. (1979), “L’*économie informelle*”, en *Futuribles*, n. 24, pp. 37-49.
- GHAI, DHARAM, KAY, CRISTOBAL, PEEK, PETER (1988), *Labour and development in rural Cuba*, MacMillan Press, London.
- GHERARDI, SILVIA, POGGIO BARBARA Y BRUNI, ATTLA (2005), *Gender and entrepreneurship. An ethnographical approach*, Routledge, London and New York.
- GIDDENS, ANTHONY (1994), “Living in a post-traditional society”, en BECK, U., GIDDENS A. y LASH, S., *Reflexive modernization: politics, tradition and aesthetics in the modern social order*, Polity Press, Cambridge.
- GIDDENS, ANTHONY (1999), *La terza via*, trad. it., Il Saggiatore, Milano [*The third way: the renewal of social democracy*, Polity Press, Cambridge].
- GODELIER, MAURICE (1967), *Racionalidad e irracionalidad en economía*, trad. esp. Siglo XXI ed., México.
- GODELIER, MAURICE (1987), “Introducción: el análisis de los procesos de transición”, en *Los procesos de transición. Estudios de casos antropológicos. Revista internacional de Ciencias Sociales*, UNESCO, diciembre, pp. 3-15.
- GODELIER, MAURICE (1990), *Lo ideal y lo material: pensamiento, economías, sociedades*, Taurus, Madrid.
- GOLDEMBERG, BORIS (1965), *The cuban revolution and Latin America*, Praeger, New York.

- GOODY, JACK (1996), *The East in the West*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GONZÁLEZ CORZO, MARIO A. y LARSON, SCOTT (2006), “Cuba’s unique remittance landscape: a comparative perspective”, en *Cuba in Transition*, vol. 16, Association for the Study of the Cuban Economy, ASCE, pp. 89-100.
- GONZÁLEZ GUTIÉRREZ, ALFREDO (1998), “Economía y sociedad: los retos del Modelo económico”, en *Temas. Cultura, Ideología y Sociedad*, nº 11, julio-septiembre, Nueva Época, La Habana, pp.4-29.
- GORZ, ANDRÉ (1980), *Adieu au proletariat*, Galilée, Paris.
- GORZ, ANDRÉ (1984), *Les chemins du paradis*, Galilée, Paris.
- GORZ, ANDRÉ (1988), *Métamorphoses du travail*, Galilée, Paris.
- GORZ, ANDRÉ (1992), *Capitalismo, socialismo, ecología*, trad. it., Manifestolibri, Roma.
- GORZ, ANDRÉ (1998), *Miserie del presente, ricchezza del possibile*, trad. it., Manifestolibri, Roma.
- GOULDNER, ALVIN (1960), “The norm of reciprocity: a preliminary statement”, en *American Sociological Review*, n. 25, pp. 161-178.
- GRANMA (2004), “Acuerdos económicos con Venezuela”, 16 de diciembre, La Habana.
- GRANMA (2005), “Incremento salarial para los trabajadores de más bajos ingresos del país”, 22 de abril.
- GREENWOOD, DAVYDD. J. (1996) “Antropología de los negocios”, en J. Prats y A. Martínez (eds.), *Ensayos de antropología cultural. Homenaje a Claudio Esteva Fabregat*, Ariel, Barcelona, pp. 270-277.
- GROSSMAN, GREGORY (1977), “The ‘Second Economy’ of the USSR”, en *Problems of Communism*, n. 26, Sept.-oct., pp. 25-40.
- GUANCHE, JULIO C. (2004), *La imaginación contra la norma*, Ed. La Memoria, La Habana.
- GUANCHE PÉREZ, JESUS (1998), “Etnicidad y racialidad en Cuba actual”, en *América Negra*, n.º 15, diciembre, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá-Colombia, pp. 43-63.
- GUEVARA, ERNESTO (1963), “Discurso de la plenaria azucarera en Camaguey”, 09 de febrero, en www.filosofia.cu/che.

- GUEVARA, ERNESTO (1965), "El hombre nuevo", Texto dirigido a Carlos Quijano del semanario *Marcha*, Montevideo, marzo, en L. Zea, (ed.) (1986), *Ideas en torno de Latinoamérica*, vol. 1, UNAM, México.
- GUEVARA, ERNESTO (1970a), "Sobre el sistema presupuestario de financiamiento", en *Obras 1957-1967*, tomo II, Casa de las Américas, La Habana, pp. 251-285.
- GUEVARA, ERNESTO (1970b), "La guerra de guerrillas", en *Obras 1957-1967*, tomo II, Casa de las Américas, La Habana, pp. 27-149.
- GUEVARA, ERNESTO (1977) *El socialismo y el hombre nuevo*, Siglo XXI Editores, México.
- GUTELMAN, MICHEL (1967), *L'agriculture socialisée à Cuba*, François Maspero, París.
- GUTIÉRREZ, LUÍS, MONREAL PEDRO Y CARRANZA JULIO (1996), "La pequeña y mediana empresa en Cuba: El problema de la propiedad", Mimeo, La Habana.
- GUZMÁN, ADOLFO (1995), "Redimensionamiento y reestructuración de la economía cubana", Intervención en Seminario por el Primer Aniversario del Sindicato de las Ciencias, La Habana.
- HABEL, JANETTE (1989), *Ruptures à Cuba. Le castrisme en crise*, La Brèche, Montreuil (Paris).
- HABERMAS, JÜRGEN (1997), *Discorso filosofico della modernità: dodici lezioni*, Bari, Laterza.
- HANKLISS, ELEMÉR (1990), *Eastern european alternatives*, Clarendon Press, Oxford.
- HART, KEITH (1973), "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", en *Journal of Modern African Studies*, n.º 11, pp. 61-89.
- HART-DAVALOS, ARMANDO (1999), *Cuba: raíces del presente*, Ediciones Libertarias, Madrid.
- HARVEY, DAVID (1989), *The condition of postmodernity: an enquiry into the origins of cultural change*, Blackwell, Oxford-Cambridge, Mass.
- HARVEY, DAVID (1973), *Social justice and the city*, John Hopkins, Baltimore.
- HENKEN, TED (2002), *Condemned to informality: Cuba's experiment with self – employment during the Special Period*, Tesis Doctoral, Stone Center for Latin American Studies, Tulane University, New Orleans.
- HENKEN, TED (2006), "A taste of capitalism: entrepreneurship, informality, and the second economy in the rise and fall of the cuban *paladar*, 1990-2005", inédito.

HENKEN, TED y SACCHETTI, ELENA (2007), “El sabor amargo del capitalismo. La experiencia incierta del paladar cubano. 1993-2006”, en revisión por la Revista *Temas*, La Habana, Cuba.

HERNÁNDEZ-CATÁ, ERNESTO (2006), “A theory of transition: the case of the former Soviet Union”, comunicación presentada a XVI Annual Meeting of the Association for the Studies of the Cuban Economy (ASCE), 3-5 agosto, Miami.

HERNÁNDEZ RAMÍREZ, JAVIER (1999), *El Cerro del Águila e Hytasa : culturas del trabajo, sociabilidad e imágenes de identificación*, Diputación del Sevilla, Sevilla.

HERNÁNDEZ MORALES, AYMARA (2005), *Las descentralización como alternativa a la crisis cubana de los noventa. La revalorización de la relación Estado-Mercado*, Tesis Doctoral en Ciencias Sociológicas, La Habana.

HERNÁNDEZ-REGUANT, ARIANA (2005), “Cuba’s Alternative Geographies”, en *Journal of Latin American Anthropology*, vol. 10, n. 2, pp. 275-313.

IBARRA, JORGE (1992), *Cuba: 1898-1921. Partidos políticos y clases sociales*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

IGLESIA CARUNCHO, MANUEL (1995), “¿Punto de inflexión en la crisis cubana?”, en *Economistas*, n.º 64, pp. 60-64, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (ILO) (1994), *World labor report*, Geneve.

INTER PRESS SERVICE (IPS) (1995), *Cuba 1992: el año de la migración. Resumen político anual*, en cubaalamano.net/sitio/promocion/RPA1994.htm

IÑIGUEZ ROJAS, LUISA et al. (2001), “La exploración de las desigualdades espacio-familias en la Ciudad de La Habana”, Informe de Investigación, Centro de Estudios de Salud y Bienestar Humano (CESBH), Universidad de La Habana.

JACKIEWICZ, EDWARD L. Y BOLSTER, TODD (2003), “The Working World of the Paladar: The Production of Contradictory Space during Cuba’s Period of Fragmentation”, en *Professional Geographer*, n. 55, vol. 3, agosto, pp. 372-382.

JAMES, DANIEL (1962) [1961], *Cuba, el primer satélite soviético en América*, Libreros Mexicanos Unidos, México, 1962.

JAMESON, FRIEDRIC (1992), *Postmodernism or the cultural logic of late capitalism*, Verso, London-New York.

JATAR-HAUSMANN, ANA JULIA (1999), *The Cuban Way: Communism, Capitalism, and*

Confrontation, Kumarian Press, West Hartford.

JORDI SÁNCHEZ, MARIO (2003), *Etnicidad y desarrollo en el Altiplano : las organizaciones mayas de desarrollo de Guatemala*, Tesis Doctoral, Departamento de Antropología Social, Facultad de Geografía e Historia, Universidad de Sevilla.

KEYNES, J. MAYNARD (1980) [1936], *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica.

KEMENY, ISTVÁN (1990), "The Second Economy in Hungary", en Los, M. (ed.), *The Second Economy in Marxist States*, Macmillan, London, pp. 50-68.

KONRÁD, GEORGE Y SZELENYI, IVAN (1991), "Intellectuals and domination in Post-Communist societies", en P. Bourdieu y J. S. Coleman (ed.s), *Social theory for a changing society*, Boulder, Westview.

KORNAI, JÁNOS (1989), "The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes, and Reality", en V. Nee, V. y D. Stark, (eds.), *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*, Stanford University Press, Stanford.

LAMPLAND, MARTHA (1995), *The object of labor. Commodification in socialist Hungary*, University of Chicago Press, Chicago & London.

LATOUCHE, SERGE (2000), *Il mondo ridotto a mercato*, trad. it., Ed. Lavoro, Torino.

LATOUCHE, SERGE (2003), *Giustizia senza limiti: la sfida dell'etica in un'economia mondializzata*, trad. it., Bollati Boringhieri, Torino.

LE RIVEREND BRUSONE, JULIO (1972), *Historia económica de Cuba*, Ed. de Ciencias Sociales, La Habana.

LEE, SUSANA (1996), "Trabajo por cuenta propia: una reflexión necesaria", en periódico *Granma*, 13 de septiembre.

LEE, SUSANA (1997), "La batalla contra las ilegalidades y las indisciplinas sociales no se ganará sin los CDR," periódico *Granma*, 25 de abril, p. 3.

LEE, SUSANA (1998) "El impuesto de los 'paladares'", en periódico *Granma*, 12 de noviembre, p. 2.

LEINER, MARVIN (1989), "Cuba's schools: 25 years later", en Brenner Philip, Leo Grande William M., Rich Donna, Siegel Daniel (eds.), *The Cuba reader. The making of a revolutionary society*, Grove Press, New York, pp. 445-456.

LÉVI-STRAUSS, CLAUDE (1966) [1958], *Antropologia strutturale*, trad. it. Il Saggiatore, Milano.

LIEBERMAN, IRA (1997), "Mass privatization in comparative perspective", en I. Lieberman, S. Nestor S. y R. Desai (ed.s), *Between State and market: mass privatization in transition economies*, World Bank, Washington D. C., p. 1-18.

LOCAY, LUIS (2006), "Labor market distorsions and speed of transition in Eastern Europe: implications for Cuba", en *Cuba in Transition*, vol. 16, XVI Annual Meeting of the Association for the Studies of the Cuban Economy (ASCE), 3-5 agosto, Miami, pp. 45-56.

LOMNITZ, LARISSA A. (1975), *Cómo sobreviven los marginados*, Siglo XXI, México D.F.

LOS, MARIA (1990), *The Second Economy in Marxist States*, London, Macmillan.

MAC EWAN, Arthur (1981), *Revolution and economic development in Cuba*, MacMillan Press, London, 1981.

MALIA, MARTIN (1994), *The soviet tragedy*, Free Press, New York.

MALINOWSKI, BRONISLAW (1973) [1922], *Argonauti del pacifico occidentale*, trad. it. Newton Compton ed., Roma.

MALLET, SERGE (1963), *La nouvelle classe ouvrière*, Seuil, Paris.

MARIS, TERRY (2006), "The dragon and the crocodile: China's role in Cuba's future", comunicación presentada en XVI Annual Meeting of the Association for the Studies of the Cuban Economy (ASCE), 3-5 agosto, Miami.

MARQUETTI NODARSE, HIRAM (2000), "Dolarización de la Economía Cubana: Impacto y perspectivas", en Bähr y Widderich (ed), *La larga marcha desde el período especial hasta la normalidad. Un balance de la transformación cubana*, Kieler Geographische Schriften (Universidad de Kiel), Kiel, Alemania, pp.87-112.

MARTÍNEZ, SILVIA (1995), "Regulan ejercicio del trabajo por cuenta propia," en periódico *Granma*, 17 de agosto.

MARX, KARL (1966) [1875], "Glosse marginali al programma del Partito operaio tedesco" en *Opere scelte*, trad. it., Luciano Gruppi, Editori Riuniti, Roma, pp. 954-975.

MARX, KARL (1976) [1867-1883], *El Capital*, trad. esp., Castellote, Madrid [*Das Capital*].

MARTÍN ROMERO, JOSÉ LUIS (2002a), *La cultura del trabajo en Cuba ante el perfeccionamiento empresarial*, Fondos del CIPS, La Habana.

- MARTÍN ROMERO, JOSÉ LUIS (2002b), *El reajuste de los noventa y sus consecuencias sociales. Una reflexión desde el trabajo*, Fondos del CIPS, La Habana.
- MARTÍN ROMERO, JOSÉ LUIS y NICOLAU CRUZ, JOSÉ LUIS (1999), “La problemática del empleo en Cuba. Reflexiones, hallazgos y propuestas”, en *Una mirada a la sociedad cubana de los noventa*, CIPS, La Habana.
- MARTÍNEZ, MEL et al. (1996), *Los balseros cubanos*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- MARTÍNEZ HEREDIA, FERNANDO (2001a), *El corrimiento hacia el rojo*, Editorial Letras Cubanas, La Habana.
- MARTÍNEZ HEREDIA, FERNANDO (2001b), "El problemático nacionalismo de la primera República", en *Temas. Cultura, ideología, sociedad*, num. extraordinario 24-25, enero – junio, La Habana, pp. 34-44.
- MARTÍNEZ VEIGA, UBALDO (1989), *El otro desempleo. La economía sumergida*, Icaria, Barcelona.
- MARTÍNEZ VEIGA, UBALDO (1990), *Antropología económica. Conceptos, teorías, debates*, Icaria, Barcelona.
- MAUSS, MARCEL (1969) [1947], *Manuale di etnografia*, trad. it. Jaca Book, Milano.
- MEDA, DOMINIQUE (1998), *El trabajo. Un valor en peligro de extinción*, Editorial Gedisa, Barcelona.
- MEILLASSOUX, CLAUDE (1975), *Femmes, greniers et capitaux*, Maspero, Paris.
- MELOTTI, UMBERTO (1979), *Sociologia, storia e marxismo: saggi di sociologia economica*, Unicopli Universitaria, Milano.
- MÉNDEZ, LOURDES (2005), “Una connivencia implícita: “perspectiva de género”, “empoderamiento” y feminismo institucional, en R. Andrieu Sanz y C. Mozo González, (coords.), *Antropología feminista y/o del género. Legitimidad, poder y usos políticos*, X Congreso de Antropología, Sevilla, ASANA-FAAEE-Fundación El Monte, pp. 203-225.
- MESA-LAGO, CARMELO (1983), *La economía de Cuba socialista: una evaluación de dos décadas*, Playor, Madrid.
- MESA-LAGO, CARMELO (1994), *Breve historia económica de la Cuba socialista: política, resultados y perspectivas*, Alianza, Madrid.

MESA-LAGO, CARMELO (2006), *La economía cubana hoy: ¿salvación o condenación?*, Playor, Miami.

MESA REDONDA INFORMATIVA (2004), *Las dificultades surgidas en el suministro de electricidad en el país y búsqueda de soluciones del pueblo para el ahorro máximo*, Cubavisión y Canal Educativo 1, 29 de septiembre.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MINEP) (1997), *Informe económico. Año 1997*, La Habana.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (MINTSS) (2002), *Solicitudes para trabajar por cuenta propia en Ciudad de La Habana*, Dirección de Trabajo Provincial y Municipales, La Habana.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (MINTSS) (2003), *La política del empleo en Cuba. Síntesis actualizada*, Dirección de Empleo, La Habana.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (MINTSS) (2004), *Cuba: trabajadores por cuenta propia, actividades más representativas, 1996-2002*, La Habana.

MINTZ, SYDNEY (1964), "Foreword", en Ramiro Guerra y Sánchez, *Sugar and society in the caribbean: an economic history of cuban agriculture*, Yale University Press, New Haven, pp. XI-XLIV.

MONACI, MASSIMILIANO (1998), *L'imprenditorialità femminile: tendenze, teorie, interventi*, Documento ISTUD, abril.

MONAHAN, JAMES y GILMORE, KENNETH. O. (1963), *Cómo el Kremlin se apoderó de Cuba*, Ed. Diana, México.

MONREAL GONZÁLEZ, PEDRO (1999), "Las remesas familiares en la economía cubana", en *Revista Encuentro de la cultura cubana*, n. 14, pp. 49-62, Madrid.

MONREAL GONZÁLEZ, PEDRO y RÚA DEL LLANO, MANUEL (1995), "Hacia una transición: apertura y reforma de la economía", en B.Hoffman (ed.) *Cuba: apertura y reforma económica. Perfiles de un debate*, Nueva Sociedad, Caracas, pp.147-166.

MORENO NAVARRO, ISIDORO (1997), *Trabajo, ideologías sobre el trabajo y culturas del trabajo*, Revista andaluza de Relaciones Laborales, n.º 3, Abril, pp. 9-28.

MORENO NAVARRO, ISIDORO (1999a), "Globalización, identidades colectivas y antropología" en VV.AA., *Las identidades y las tensiones culturales de la modernidad*, VIII

Congreso de Antropología, Santiago de Compostela, FAAEE y Asociación Galega de Antropología, pp. 95-137.

MORENO NAVARRO, ISIDORO (1999), "Globalización, ideología sobre el trabajo y culturas del trabajo", en *Areas. Revista de ciencias sociales*, pp. 17-34, n.º 19, Universidad de Murcia, Murcia.

MORENO NAVARRO, ISIDORO (2003), "La trinidad sagrada de nuestro tiempo: mercado, estado y religión", en *Revista Española de Antropología Americana*, n. 33, pp. 13-26, Madrid.

MORENO NAVARRO, ISIDORO (2005), "Fundamentalismos globalizadores versus diversidad cultural", en J. Agudo Torrico (coord.), *Culturas, poder y mercado*, Actas del X Congreso de Antropología, FAAEE, Sevilla, pp. 37-58.

MORGAN, LEWIS HENRY (1970) [1877], *La sociedad primitiva*, Ayuso, Madrid.

NAROTZKY, SUSANA (1988), *Trabajar en familia. Mujeres, hogares y talleres*, Edicions Alfons el Magnànim, Valencia.

MORGAN, ROBIN (coord.) (1994), *Mujeres del mundo. Atlas de la situación femenina. 80 Países vistos por sus mujeres*, Hacer Ed., Barcelona, pp. 214-226.

NAVILLE, PIERRE y FRIEDMAN GEORGE (coord.s) (1963), *Trattato di sociologia del lavoro*, trad. it., Edizioni di Comunità, Milano.

NEE, VICTOR (1989), "A theory of market transition: from redistribution to markets in state socialism", en *American Sociological Review*, n.º 54, pp. 267-282.

NEE, VICTOR Y LIAN, PENG (1994), "Sleeping with the enemy: a dynamic model of declining political commitment in state socialism", en *Theory and Society*, n.º23, vol. 2, abril, pp. 253-296.

NEGRELLI, SERAFINO (2005), *Sociologia del lavoro*, Ed. Laterza, Bari.

NEGRI, ANTONIO (2005), *Fine secolo. Un'interpretazione del novecento*, Manifestolibri, Roma.

NELLIS, JOHN (1998), "Time to rethink privatization in transition economies?", Discussion Paper n.º 38, International Finance Corporation, Washington D.C.

NELSON, JOAN M., TILLY CHARLES Y WALKER LEE (eds.) (1998), *Transforming post-communists political economies*, National Academy Press, Washington D. C.

NEREY, BORIS y BRISMART, NIVIA (1999), “Estructura social y estructura salarial en Cuba. encuentros y desencuentros”, Trabajo de Maestría en Sociología, Universidad de La Habana.

NEWMAN, LUCIA (2001), “Cuba squeezes private business as economy grows,” en *CNN*, 12 de marzo.

NICOLAU CRUZ, JOSÉ LUIS y CAMPOS CARRERA, JUAN CARLOS (2002), *Repercusión del reajuste en la realidad laboral cubana*, Fondos del CIPS, La Habana.

NIETO, RAUL (1994), “Antropología del trabajo industrial”, en *Sociología del trabajo*, Nueva Época, n. 22, pp. 29-45.

“No official market economy for Cuba: sharp decline in numbers of small entrepreneurs” (2000), en *Latin American, Caribbean, and Central American Report*, 22 de agosto.

NUÑEZ, LILIAN (1997) "Más allá del cuentapropismo en Cuba", en *Temas*, n. 11, julio-septiembre, pp.41-50.

OFICINA NACIONAL DE ESTADISTICA (ONE) (2006-2000), *Anuario estadístico de Cuba. 2000-2004*, La Habana.

OFICINA NACIONAL DE LOS CENSOS DEMOGRÁFICO Y ELECTORAL (ONCDE) (1953), *Censo de población, viviendas y electoral. 1953*, Tribunal Superior Electoral, La Habana, 1953.

ORDOQUI GARCÍA, JOAQUÍN (2003), “El Partido Socialista Popular (1934-1961) y su relación con el Gobierno de Castro”, en *Revista Encuentro de la cultura cubana. Dossier: Cuba, los retos del futuro*, pp. 102-115.

ORTIZ, FERNANDO (1975) [1946], *El engaño de las razas*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

ORTÍZ, FERNANDO (1986) [1913], *Entre cubanos*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

ORTÍZ, FERNANDO (1991) [1940], *El contrapunteo cubano del tabaco y el azúcar.*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

OXAAL, ZÖE y BADEN, SALLY (1997), *Gender and empowerment: definitions, approaches and implications for policy*, Informe n.º 40, Institute of Development Studies, Brighton (UK).

PADULA, ALFRED y SMITH, LOIS (1985), "Women in socialist Cuba, 1959-84", en S. Halebsky, Sandor y J. M. Kirk (eds.) *Cuba: twenty five years of Revolution. 1959-1984*, Praeger, New York, pp. 79-92.

PALAZUELOS MANSO, ENRIQUE (1986), *La economía de Cuba*, Fundación de Banco Exterior, Madrid.

PALENZUELA CHAMORRO, PABLO (1995) “Las culturas del trabajo: una aproximación antropológica”, en *Sociología del Trabajo*, Nueva Época, n.º 24, pp. 3-28.

PALENZUELA CHAMORRO, PABLO (1996a), “El trabajo, objeto de estudio para la antropología”, en P. Palenzuela (ed.), *Antropología del Trabajo*, VII Congreso de Antropología Social, Zaragoza, FAAEE.

PALENZUELA CHAMORRO, PABLO (1996b), *Buscarse la vida. Economía jornalera en las marismas de Sevilla*, Área de cultura, Ayuntamiento de Sevilla.

PALENZUELA CHAMORRO, PABLO (2000), “Del trabajo al paro y del paro al subsidio: cambios en las culturas del trabajo de los jornaleros andaluces”, en *Revista de Dialectología y Tradiciones Populares*, Tomo LV, Cuaderno Segundo, pp. 87-105, CSIC, Madrid.

PALENZUELA CHAMORRO, PABLO (2002), “Antropología económica: teoría y debate”, en C. Lemus y V. Rivero (ed.s), *Memoria 1998-1999 Convenio CID-Suiza-UMSA*, La Paz, Bolivia, pp. 16-92.

PALENZUELA, PABLO y SACCHETTI, ELENA (2005), “Transformación de las culturas del trabajo y nuevas identidades socio-profesionales en Cuba”, en A. Espina Barrio (ed.), *Conflicto y cooperación*, Diputación de Salamanca-Instituto de Investigaciones Antropológicas de Castilla y León, Salamanca, pp. 83-98.

PALENZUELA, PABLO y SACCHETTI, ELENA (2006), “Trabajar en el sector no estatal en Cuba: significados, valores y culturas del trabajo en cambio”, *Actas XXVI International Congress of the Latin American Studies Association*, San Juan (Puerto Rico).

PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (1986), *III Congreso del Partido Comunista de Cuba*, en www.cuba.cu/politica/webpcc/3congr~1.htm

PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (1991a), “Resolución sobre el desarrollo económico del país”, en periódico *Granma*, 17 de octubre.

PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (PCC) (1991b), *IV Congreso del Partido Comunista de Cuba*, en www.cuba.cu/politica/webpcc/4congr~1.htm

PERERA, MARICELA (2001) *Transformaciones de la subjetividad en grupos de la Capital*, Fondos del CIPS, La Habana.

PÉREZ IZQUIERDO, VICTORIA, OBERTO CALDERÓN, FABIAN Y GONZÁLEZ

RODRÍGUEZ MAYELÍN (2003), *Los trabajadores por cuenta propia en Cuba*, Fondos del INIE, La Habana.

PÉREZ-LÓPEZ, JORGE F. (2001), "Cuba's Socialist Economy: the Mid-1990s." en I. L. Horowitz, y J. Suchlicki (eds.), *Cuban Communism*, X ed., Transaction Publishers, New Brunswick, pp. 205-236.

PÉREZ-LÓPEZ, JORGE F. (1994), "Islands of capitalism in an ocean of socialism: joint ventures in Cuba's development strategy", en *Cuba at a Crossroads: Politics and Economics after the Fourth Party Congress.*, University Press of Florida, Gainesville.

PÉREZ-LÓPEZ, JORGE F. (1995), *Cuba's second economy*, Transaction Books, New Brunswick-New Jersey.

PÉREZ, LOUIS A. (1986), *Cuba under the Platt Amendment*, University of Pittsburg Press, Pittsburg.

PÉREZ STABLE, MARIFELI (1996), "Cuba in perspective", en *Cuban Affairs*, vol. 2, n.º 3-4.

PÉREZ STABLE, MARIFELI (1999), *The Cuban Revolution: Origins, Course, and Legacy*, Oxford University Press, New York.

PÉREZ STABLE, MARIFELI (2001), "Política y reformismo en Cuba. 1902 – 1952", en *Temas. Cultura, ideología, sociedad*, Num. extraordinario 24-25, enero – junio, La Habana, pp. 56-65.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR E. (2000), "La reestructuración de la economía cubana. El proceso en la agricultura", en H. J. Burchardt (ed.) *La última reforma agraria del siglo*, Nueva Sociedad, Caracas, pp. 71-105.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR E. (2003) "La experiencia de la inversión extranjera directa en el desarrollo económico. La experiencia cubana", en *V Seminario Anual de Economía Cubana*. CEEC, La Habana.

PERKINS, DWIGHT (2001), "Industrial and financial policy in China and Vietnam: a new model or a replay of East Asia experience?", en J. Siglitz y Y. Shahid (ed.s), *Rethinking the East-Asian miracle*, World Bank, Cap. 6.

PERKINS, DWIGHT (2004), "Economic Reform in China and Vietnam: Are There Lessons for Cuba?" en J. I. Domínguez, et al. (ed.) *The Cuban economy at the start of the twenty first century*, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University, pp. 199-206.

PICÓ, JOSEP Y SANCHIS, ENRIC (1980), "La economía sumergida. El estado de la cuestión en España", en *Sociología del Trabajo*, n. 9, pp. 65-93.

POLANYI, KARL (1957), "The economy as instituted process", en K. POLANYI, C. M. ARENSBERG, H. W. PEARSON (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, The Free Press, New York, pp. 243-270.

PORTES, ALEJANDRO (1983), "The Informal Sector: Definition, Controversy, and Relation to National Development", en *Review*, n.º7, vol. 1, pp. 151-174.

PORTES, ALEJANDRO Y BÖRÖCZ, JÓZSEF (1988), "The Informal Sector under Capitalism and State Socialism: a preliminary comparison", en *Social Justice*, n.º 15, pp. 17-28.

PORTES ALEJANDRO, CASTELLS MANUEL Y BENTON, LAUREN A. (eds.) (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.

PORTES, ALEJANDRO Y SCHAUFFLER, RICHARD (1993a), "The Informal Economy in Latin America: Definition, Measurement, and Policies", en G. K. Schoepfle y J. F. Pérez-López (eds.) *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., pp. 3-40.

PORTES, ALEJANDRO Y SCHAUFFLER, RICHARD (1993b), "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector", en *Population and Development Review*, n.º19, vol. 1, marzo, pp. 33-60.

PROGRAMA REGIONAL DE EMPLEO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PREALC) (1978), *El sector informal: Funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile.

PRIETO, CARLOS (1999), *La crisis del empleo en Europa*, 2 vols., Germania, Alzira (Valencia).

PRIETO, CARLOS (2002), "La degradación del empleo o la norma social del empleo flexibilizado", en *Sistema*, n. 169, Julio, pp. 89-106.

PUTNAM, ROBERT Y GOSS, KRISTIN. A. (2002) (eds.), *Democracies in flux: the evolution of social capital in contemporary society*, Oxford Press, Oxford.

PUTNAM, ROBERT (1995), "Bowling alone: America's declining social capital", en *Journal of democracy*, n.º 1, vol.6, enero, pp. 65-78.

RADCLIFFE-BROWN, ARNOLD R. (1968), *Structure and function in primitive societies*, The Free Press, New York.

RANDALL, MARGARET (1972), *Mujeres en la Revolución. Margaret Randall conversa con mujeres cubanas*, Siglo XXI, México.

- RAVENET RAMÍREZ, MARIANA, PÉREZ ROJAS, NIURKA, TOLEDO FRAGA, MARTA (1989) *La mujer rural y urbana. Estudio de casos*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- RECARTE, ALBERTO (1980), *Cuba: economía y poder (1959-1980)*, Alianza Universidad, Madrid.
- REY, PIERRE PHILIPPE (1971) *Colonialisme, neocolonialisme et transition au capitalisme*, Maspero, Paris.
- REVELLI, MARCO (2001), *Oltre il Novecento*, Einaudi, Torino.
- RICARDO, DAVID (1985) [1817], *Principios de economía política*, Sarpe, Madrid.
- RICARDO LUIS, ROGER (1998), “Continúa enfrentamiento por ilegalidades en la vivienda”, en periódico *Granma*, 14 de febrero, p. 4.
- RICE, JOHN (1997), “Cuban official signals limits on capitalism”, en *Miami Herald*, 28 de noviembre.
- RIFKIN, JEREMY (1995) *The end of work*, Putnam Publishing Group, New York.
- RITTER, ARCHIBALD (1974), *The economic development of revolutionary Cuba: strategy and performance*, Praeger Publishers, New York.
- RITTER, ARCHIBALD (2000), “El régimen impositivo para la microempresa en Cuba”, en *Revista de la CEPAL*, n. 71, pp. 145-162, agosto.
- RITTER, ARCHIBALD (2004) "Cuba's underground economy", XXV Congreso de LASA, Las Vegas.
- RITTER, ARCHIBALD (2006), “Economic illegalities and the underground economy in Cuba”, en *FOCAL. Canadian Foundation for the Americas*, Revista electrónica, www.focal.ca, marzo.
- ROBERTSON, ROLAND (1992), *Globalizzazione. Teoria sociale e cultura globale*, Asterias Ed., Trieste.
- ROBERTSON, ROLAND (1994), “Globalization or glocalization?”, en *Journal of international Communication*, 1 (1), pp. 33-52.
- ROBERTSON, ROLAND (1995), “Glocalization: time, space and homogeneity–heterogeneity”, en M. Featherstone, S. Lash y R. Robertson (eds.), *Global modernities*, Sage, London, pp. 25-44.
- ROBERTSON, ROLAND (1999), “Universalismo e particolarismo” en R. Robertson, *Globalizzazione : teoria sociale e cultura globale*, Asterios Delithanassis Editore, Trieste, pp.137-159.

- ROCA, JORDI (1998), *Antropología industrial y de la empresa*, Ariel, Barcelona.
- ROCA, JORDI (2006), “De la santificación del trabajo a la satisfacción laboral: retrospectiva, panorama y propuestas sobre las formas de análisis de la satisfacción laboral”, ponencia presentada en el Seminario Internacional sobre Culturas del Trabajo, La Habana, 24 y 25v de enero 2006.
- ROCA, BLAS y PEÑA, LÁZARO (1945), *La colaboración entre obreros y patronos*, Ediciones Sociales, La Habana.
- RODRÍGUEZ, CARLOS R. (1978), *Cuba en el tránsito al socialismo. 1959-1963*, Siglo XXI, México.
- RODRÍGUEZ, JOSÉ LUIS (1990), *Estrategía del desarrollo económico en Cuba*, Ed. Ciencias Sociales, La Habana.
- RODRÍGUEZ, PABLO y ESTÉVEZ, CLAUDIO (2006), “Apuntes teórico para un estudio antropológico sobre la marginalidad, la pobreza y la exclusión social: encuentros y desencuentros”, en *Catauro. Revista cubana de antropología*, n.º13, Fundación Fernando Ortiz, La Habana.
- RODRÍGUEZ, PABLO y ESPINA, RODRIGO (2006), “Raza y desigualdad en la Cuba actual”, en *Temas*, Nueva Epoca, n.º 45, enero-marzo.
- ROIG DE LEUCHSENRING, EMILIO (1982) [1959], *Los Estados Unidos contra Cuba libre*, Editorial Oriente, Santiago de Cuba.
- RÓNA-TAS, ÁKOS (1997), *The Great Surprise of the Small Transformation: The Demise of Communism and the Rise of the Private Sector in Hungary*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- ROSEMBERG, JONATHAN (1992), “Cuba’s Free Market Experiment”, en *Latin American Research Review*, n.º 27, vol. 3, pp. 51-89.
- ROSEN, MICHEL (1984), “Myth and reproduction: the contextualization of management theory, method and practice”, en *Journal of Management Studies*, n.º 21, pp. 303-322.
- ROSENDAHL, MONA (2001), “Household economy and morality during the Special Period”, en C. Brundenius, y J. Weeks (eds.), *Globalization and Third World Socialism*, Palgrave, New York, pp. 86-101.

RUIZ LIGERO, APOLONIO (1994) “Recientes transformaciones de la economía y del mercado cubano” en *Boletín económico del ICE*, n.º 2433, pp. 2995-2998, Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid.

SABA, ANDREA (1980), *L'industria sommersa: un nuovo modello di sviluppo*, Marsilio, Venezia, 1980.

SABUCO, ASSUMPTA (2004), *La isla del arroz amargo: andaluces y valencianos en las marismas del Guadalquivir*, Fundación Blas Infante, Sevilla.

SACCHETTI, ELENA (2004a), “Culturas del trabajo y estrategias de economía domestica en el cuentapropismo cubano: estudio de casos”, *Actas XXV International Congress of the Latin American Studies Association (LASA)*, Las Vegas, 7-9 de octubre.

SACCHETTI, ELENA (2004b), “Un nuevo modelo de desarrollo cubano: el papel de las mujeres empresarias”, en *Otro Compromiso es Posible*, II Congreso Nacional Universidad y Cooperación al Desarrollo, Murcia, pp. 458-468.

SACCHETTI, ELENA (2005), “Ensayo de un modelo alternativo: la experiencia cubana del sector privado”, en P. Palenzuela e C. Gimeno (coord.), *Culturas y desarrollo en el marco de la globalización capitalista*, X Congreso de Antropología, Sevilla, pp. 217-235.

SACCHETTI, ELENA (2006a), “Experimenting with change. An anthropological perspective on Cuban micro-enterprise”, en *Cuba in Transition*, vol. 16, Association for the Study of the Cuban Economy, ASCE, pp. 301-315.

SACCHETTI, ELENA (2006b), “Mujeres microempresarias en cuba. hacia la adquisición de nuevas posiciones de poder”, ponencia presentada en *52º Congreso de Internacional de Americanistas*, Sevilla, 17-22 de julio.

SACHS, JEFFREY (1993), *Poland's jump to the market economy*, MIT Press, Cambridge, MA.

SAHLINS, MARSHALL (1980) [1972], *L'economia dell'età della pietra*, trad. it. Bompiani, Milano.

SÁNCHEZ, JOSÉ F. (2005), “Nueva ofensiva contra la corrupción busca aumentar «control interno»”, en *La Nueva Cuba*, periódico electrónico, 17 de noviembre, www.lanuevacuba.com.

SÁNCHEZ EGÓZCUE, JORGE MARIO (2000), “Cuba, estabilización y anclas nominales: el tipo de cambio”, en *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 50, nº 1, enero, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, pp.38-54.

SCARPACI, JOSEPH L. (1995), “The Emerging Food and *Paladar* Market in Havana”, en *Cuba*

in Transition vol. 5, (ASCE):, pp. 74-84.

SCARPACI, JOSEPH, SEGRE ROBERTO Y COYULA MARIO(2002), *Havana: Two Faces of the Antillean Metropolis*, (edición revisada) University of North Carolina Press, Chapel Hill.

SENNET, RICHARD (1999), *L'uomo flessibile*, trad. it., Feltrinelli, Milano.

SANTAMARÍA GARCÍA, ANTONIO (2001), *Sin azúcar no hay país*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Universidad de Sevilla, Diputación de Sevilla.

SERRANO, PIO E. (2000), "De la Revolución al modelo totalitario (1959-1998)", en VV. AA., *Cien años de historia de Cuba (1898-1998)*, Ed. Verbum, Madrid.

SHANIN, THEODORE (1971), *Peasants and pesasants societies*, Penguin Books, Harmondsworth.

SILBERMAN JONATHAN, KOPPEL MARTÍN Y WATERS MARY-ALICE, (2004) "Reorganización radical de la industria azucarera cubana" en *Perspectiva Mundial* (revista electrónica), vol. 28 n. 2, www.perspectivamundial.com.

SINI, CARLO (1986), *I filosofi e le opere*, Principato, Milano.

SMITH, ADAM (1996) [1776], *Investigaciones de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, vv. 1-4, Junta de Catilla y León, Conserjería de Educación y Cultura.

SMITH, WAYNE S., (1989), "Cuba and the third world", en Brenner, Philip et al. (ed.), *The Cuba reader. The making of a revolutionary society*, Grove Press, New York, pp. 359-375.

SPADONI, PAOLO (2004), "The current situation of foreign investment in Cuba", en *Cuba in Transition*, vol. 14, XIV Annual Meeting Association for the Study of the Cuban Economy, Miami, pp. 116-138.

SPICER ANDREW, MCDERMOTT GERALD y KOGUT, BRUCE (2000), "Entrepreneurship and privatization in Central Europe: the tenuous balance between destruction and creation", en *The Academy of Management review*, Vol. 25, n.º3, pp. 630-649.

STANISZKIS, JADWIGA (1991), "'Political capitalism" in Poland", en *Eastern European Politics and Societies*, n. 5, pp. 127-141.

STARK, DAVID (1989), "Bending the bars of the iron cage: bureaucratization and informalization in capitalism and socialism", en *Sociological Forum*, n.º4, vol. 4, pp. 637-664.

STARK, DAVID (1990), "Privatization in Hungary: from Plan to Market or from Plan ti Clan?", en *East European Politics and Societies*, n.º 4, pp. 351-392.

STARK, DAVID (1996), "Recombinant property in East European Capitalism", en *The American Journal of Sociology*, vol. 101, n.º 4, pp. 993-1027.

STARK, DAVID y BRUSZT, LÁSZLÓ (1998), *Postsocialist pathways: transforming politics and property in East Central Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.

STIGLITZ, JOSEPH (1999), *Whither reform? Ten years of the transition*, World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington D.C.

SZELÉNYI, IVÁN (1988), *Socialists entrepreneurs*, University of Wisconsin Press, Madison.

TANZI, VITO (1982), *The underground economy in the United States and abroad*, Lexington Press.

TALEGO, FÉLIX (1996), *Entre el trabajo y los subsidios de desempleo: los jornaleros de Lebrija*, Hermandad de los Santos de Lebrija, Sevilla.

TERRAY, EMMANUEL (1975), *Il marxismo e le società primitive*, Savelli, Roma, 3 ed.

TOGORES, VIVIANA (1996), "El trabajo por cuenta propia. Desarrollo y peculiaridades en la economía cubana", Fondos del CEEC, La Habana.

TOGORES, VIVIANA (1999), "Consideraciones sobre el sector informal de la economía. Un estudio de su comportamiento en Cuba", en Fondos del CEEC, La Habana.

TOGORES, VIVIANA y GARCIA, ANICIA (2003) "Algunas consideraciones acerca del acceso al consumo en los noventa, factores que lo determinan", en *V Seminario Anual de Economía Cubana*, CEEC, La Habana.

TOKMAN, VICTOR (1978), "An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Relationships", en *World Development*, n.º 6, pp. 1065-1075.

TOKMAN, VICTOR (1992), *Beyond Regulation: the informal economy in Latin America*, Lynne Rienner, Boulder.

TÖNNIES, FERDINAND [1887] (1947), *Comunidad y sociedad*, Losada, Buenos Aires.

TORRES LÓPEZ, JUAN (2003), "La degeneración del trabajo" en *Noticias Obreras*, n. 1359, febrero, pp. 1-9.

TORTOSA, JOSÉ MARÍA (1987), "La economía sumergida en la provincia de Alicante: el juego de las máscaras", en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, n. 39, pp. 153-173.

TOSCANO JEREZ, TAY (2002), *Asociación Nacional de Innovadores y Racionalizadores: 26 años de acción hacia el futuro*, en www.cadenagramonte.cubaweb.cu, 13 de octubre.

TOURAINÉ, ALAIN (1974) [1955], *L'evoluzione del lavoro operaio alla Renault*, trad. it., Rosenberg & Sellier, Torino.

TOURAINÉ, ALAIN (1997) [1992], *Critica della modernità*, Il saggiatore, Milano.

TRAVIESO-DÍAZ, MATIAS F. y TRUMBULL, CHARLES P., (2002) "Foreign investment in Cuba: prospects and perils", en *Cuba in Transition*, vol. 12, ASCE, pp. 179 – 197.

UNITED NATIONS DEPARTMENT FOR POLICY COORDINATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT (DPCSD) (1995), *Report of the fourth World Conference on Women, Beijing, 4-15 September*.

VARELA PÉREZ, JUAN (2003), "Positiva primera etapa de la reestructuración azucarera", en *Victoria Edición Digital*, 03/04/2003, www.victoria.islagrande.cu/Html/Gobierno/gobi11.htm.

VALDES, TERESA y GOMARIZ, ENRIQUE (coords.) (1993), *Mujeres latinoamericanas en cifras. Cuba*, Flacso & Instituto de la Mujer, Madrid - Santiago de Chile.

VENIER, MARTHA ELENA (1996), “¿Por qué “apoderar”?”, en El Colegio de México, Boletín n.º 67, mayo-junio, México.

VICENT, MAURICIO (2000), ““Paladares’ de La Habana,” en *El País*, 10 de diciembre, pp. 6-7.

VICENT, MAURICIO (2005), “Cercos a los “nuevos ricos” en Cuba”, en *El País*, 15 de noviembre, en www.elpais.es.

VIÑO ZIMERMAN, LUIS (2001), “Política de exterminio de la iniciativa privada”, en *Cuba Net News*, n. 32, 1 de abril.

WALDER, ANDREW G. (ed.) (1995), *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*, University of California Press, Berkeley.

WALLERSTEIN, IMMANUEL (1974), *The modern world-system*, New York Academic Press, New York.

WEBER, MAX (1969) [1905], *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Península, Barcelona [*The protestant ethic and the spirit of capitalism*].

WITTFOGEL, KARL A. (1966) [1962], *Despotismo oriental. Estudio comparativo del poder totalitario*, Ediciones Guadarrama, Madrid.

WILLIAMS, WILLIAM A. (1966), “The influence of the United States on the development of modern Cuba”, en R. F. Smith (ed.), *Background to Revolution: the development of modern Cuba*, Knopf, New York, pp. 187-194.

WILLIS, PAUL (1988) [1978], *Aprendiendo a trabajar. Cómo los chicos de la clase obrera consiguen trabajos de la clase obrera*, Akal, Barcelona.

WOLF, ERIC (1966), *Peasants*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

WOLF, ERIC (1971) [1969], *Guerre contadine del XX secolo*, Istituto Librario Internazionale, Milano.

WOLF, ERIC (1987) [1982], *Europa y la gente sin historia*, F.C.E., México.

XALMA, CRISTINA (2002), *La dolarización cubana como instrumento de intervención económica. Eficacia y sostenibilidad de una alternativa*, Tesis Doctoral, Universidad de Barcelona.

ZBIERSKI-SALAMED, SLAWOMIRA (1999), "Polish peasants in the "Valley of Transition": responses to postsocialist reforms", en M. Burawoy y K. Verdery (ed.s), *Uncertain transition. Ethnographies of change in Postsocialist World*, Rowman & Littlefield Publishers, New York – Oxford, pp. 189-222.

ZEITLIN, MAURICE (1967), *Revolutionary politics and the cuban working class*, Princeton University Press.

ZEUSKE, MAX (2000), "Notas retrospectivas sobre la sociedad agraria cubana en los siglos XIX y XX", en H. J. Burchardt, (ed.), *La última reforma agraria del siglo*, Nueva Sociedad, Caracas.

UNITED NATIONS DEPARTMENT FOR POLICY COORDINATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT (DPCSD), 1995, *Report of the fourth World Conference on Women, Beijing*, 4-15 Sept.

VALDÉS PAZ, JUAN (2000), "Notas sobre el modelo agrario cubano en los años 90", en Burchardt, H. J. (ed.), *La última reforma agraria del siglo*, Nueva Sociedad, Caracas, pp. 107-134.

VAN GENNEP, ARNOLD (1960) [1908], *Les rites de passage*, Routledge, London.

VARELA PÉREZ, JUAN (2003), "Positiva primera etapa de la reestructuración azucarera" en *Victoria Edición Digital*, 3 de abril, www.victoria.islagrande.cu/Html/Gobierno/gobi11.htm

VERDERY, KATHERINE (1996), *What was socialism y what come next?*, Princeton University Press, New Jersey.

WHITEFIELD, MIMI (1994a), "Cuban home eateries refuse to close shop: Undeterred by government order," en *Miami Herald*, 7 de enero.

WHITEFIELD, MIMI (1994b), “Cuba ties to reign in market abuses”, en *Miami Herald*, 29 de enero.

DOCUMENTOS LEGISLATIVOS

CUBA, GOBIERNO DE (1975), *Ley n.º 1289, Código de Familia*, 14 de febrero, Gaceta Oficial de la República de Cuba, n.º 16 de 15/02/1975, p. 71.

CUBA, GOBIERNO DE (1976), *Constitución de la República de Cuba*, Gaceta Oficial Especial de la República de Cuba, n.º 2, 24 de febrero.

CUBA, GOBIERNO DE (1984) *Ley n.º 49 Código de Trabajo*, de 28 de diciembre, Gaceta Oficial Extraordinaria de la República de Cuba, n.º 3 de 24/02/1985, p. 5.

CUBA, GOBIERNO DE (1988), *Ley General de la Vivienda n.º 65*, 23 de diciembre.

CUBA, GOBIERNO DE (1992), *Constitución de la República de Cuba*, Gaceta Oficial de la República de Cuba, 01 de agosto.

CUBA, GOBIERNO DE (1993a), *Decreto Ley n.º 140, Sobre la tenencia de divisa extranjera*, 13 de agosto.

CUBA, GOBIERNO DE (1993b), *Decreto Ley n.º 141, Sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia*, , La Habana, 8 de Septiembre.

CUBA, GOBIERNO DE (1993c), *Decreto Ley n.º 142, Sobre la Unidades Básicas de Producción Cooperativa*, 21 de septiembre.

CUBA, GOBIERNO DE (1994), *Decreto Ley n.º 191 Sobre la apertura de los Mercados Agropecuarios*, , 19 de septiembre.

CUBA, GOBIERNO DE (1995), *Ley N.º 77/95, Ley de la inversión extranjera*, 05 de septiembre.

CUBA, GOBIERNO DE (1997), *Decreto Ley n.º 174, De las contravenciones personales y de las Regulaciones del Trabajo por Cuenta Propia*, 09 de junio, Gaceta Oficial n.º 22, 30 de junio de 1997, pp. 337 – 352.

CUBA, GOBIERNO DE (2005), *Decreto Ley n.º 22, Medidas sobre las tarifas eléctricas, incrementos salariales y de la Seguridad y la Asistencia Social*, 22 de noviembre.

ESPAÑA, GOBIERNO DE (1978), *Constitución Española*.

ESTADOS UNIDOS, GOBIERNO DE (1996), *Cuban Liberty and Democratic Solidarity (Libertad) Act of 1996*, en usinfo.state.gov/regional/ar/us-cuba/libertad.htm.

FRANCIA, GOBIERNO DE (1958), *Constitution de la Republique française*.

GAZZETTA UFFICIALE DELL'UNIONE EUROPEA (GU-UE) (2003), *Raccomandazione della commissione del 6 maggio 2003 relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese*, Notificada con núm. C (2003)1422, Bruxelles.

GACETA OFICIAL DE LA REPÚBLICA DE CUBA, 20/10/1993, Resolución n.º 16/1993.

INSTITUTO NACIONAL DE LA VIVIENDA (2003), *Resolución n.º 270, Reglamento sobre el arrendamiento de Viviendas, Habitaciones o Espacios*, 05 de junio.

ITALIA, GOBIERNO DE (1946), *Costituzione della Repubblica Italiana*.

MINISTERIO DEL COMERCIO INTERIOR Y MINISTERIO DE LA INDUSTRIA LIGERA (MINCIN y MINIL) (1994), *Decreto Ley n.º 192, Sobre la creación de los Mercados de Artículos Industriales y Artesanales*, 21 de octubre.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MINEP) (1995), *Resolución n.º 106, Sobre la formación del Grupo Promotor del Barrio Chino*, 22 de agosto.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (1997), *Informe económico 1997*, La Habana.

MINISTERIO DE FINANCIAS Y PRECIOS (MINFP) (1997), *Decreto Ley n.º 171, Sobre arrendamiento de viviendas, habitaciones o espacios*, 15 de mayo.

MINISTERIO DE FINANCIAS Y PRECIOS (1997), *Decreto Ley n.º 174, Sobre acciones u omisiones no constitutivas de delito que deben considerarse como contravenciones personales*, 09 de junio y *Resolución n.º 15/97*, 02 de septiembre.

MINISTERIO DE FINANCIAS Y PRECIOS (2003), *Resolución n.º 307 – 2003, Sobre el arrendamiento de viviendas*, 15 de octubre.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (MINTSS) (2004) *Resolución n.º 24/2003 Reglamento sobre el régimen laboral en la inversión extranjera*, 24 de octubre.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (1996), *Resolución n.º 7/96 Reglamento del sistema de inspección laboral del trabajo por cuenta propia*, 23 de abril.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (2004) *Resolución n.º 11/2004, Sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia*, 25 de marzo.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (2005), *Resolución n.º 9/2005, Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia*, 31 de marzo, Gaceta Oficial Extraordinaria 25/05/2005

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL Y MINISTERIO DE FINANCIAS Y PRECIOS (MINTSS y MINFP) (1995a), *Resolución Conjunta n.º 3/1995, Sobre la ampliación de actividades por cuenta propia*, , 28 de junio, Gaceta Oficial de la República de Cuba.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL Y MINISTERIO DE FINANCIAS Y PRECIOS (1995b), *Resolución Conjunta n.º 4/1995, Sobre la ampliación de actividades gastronómicas*, 08 de junio, Gaceta Oficial de la República de Cuba, 28 de junio de 1995.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL Y MINISTERIO DE FINANCIAS Y PRECIOS (1996), *Resolución Conjunta n.º 1/96, Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia*, 21 de mayo, en Gaceta Oficial de la República de Cuba, pp. 241- 256.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL Y MINISTERIO DE FINANCIAS Y PRECIOS (1998), *Resolución Conjunta n.º 1/98, Reglamento sobre el ejercicio del trabajo por cuenta propia*.

MINISTERIO DE TRANSPORTES (MINTRANS) (1996), *Decreto Ley n. 168, Sobre la licencia de operador de transporte*

MINISTERIO DE TRANSPORTES (1997), *Resolución n.º 97, Reglamento sobre la licencia de operador de transporte*, 24 de marzo.