

Redes sociales transnacionales, remesas y emprendimientos privados. Un estudio de casos de arrendadores en divisa del municipio Plaza de la Revolución

Transnational social networks, remittances and small private businesses entrepreneurship. A case study of landlords in Plaza de la Revolución municipality

Amanda Perera López*

ARTÍCULO ORIGINAL | Recibido: 15 de mayo de 2019
Aceptado: 2 de julio de 2019

Resumen

Con la Actualización del Modelo Económico y Social cubano en el año 2010, se reimpulsó el desarrollo del trabajo por cuenta propia como alternativa a la reducción de puestos laborales dentro del sector estatal en el país. Como resultado, proliferaron un gran número de emprendimientos privados en las diferentes actividades económicas aprobadas, visibilizándose en algunos casos la importancia de las conexiones o redes transnacionales establecidas por cubanos emigrados y sus familiares y amigos en la Isla, para la conformación y gestión de los mismos. En este sentido, el rol instrumental de las redes sociales transnacionales establecidas, se evidencia a través del flujo de remesas tanto económicas como socioculturales con un fin de inversión o apoyo familiar.

El presente artículo muestra los resultados investigativos de un estudio de casos múltiples llevado a cabo en 2017, cuyo objetivo es analizar el rol desempeñado por las redes sociales transnacionales en las que participan un grupo de arrendadores en divisa para la creación y/o desarrollo de sus emprendimientos, en el municipio Plaza de la Revolución.

Palabras clave

Emprendimientos privados, redes sociales transnacionales, remesas para la inversión.

Abstract

The updating of the Cuban economic and social model in 2010 promoted the development of self-employment as an alternative to the reduction of state employment in the country. As a result, a big number of small private businesses entrepreneurship in the different economic activities approved have spread. In some cases, it is noteworthy the importance of the transnational connections or networks established between Cuban émigrés and their relatives and friends on the Island, for the creation and management of this private ventures. The instrumental role of these transnational social networks is demonstrated through the flow of economic and socio-cultural remittances that circulates with an investment or family support purpose.

This article aims to show the investigative results of a multiple case study carried out in 2017, which its prime objective was to analyze the role played by transnational social networks in which a group of private landlords renting in foreign currencies participate, for the creation and/or development of their small business entrepreneurship, in Plaza de la Revolución municipality.

Keywords

Remittances, small private businesses entrepreneurship, transnational social networks.

* Licenciada en Sociología. Centro de Estudios Hemisféricos y Sobre Estados Unidos (CEHSEU). Universidad de La Habana, Cuba. ami940601@gmail.com

Introducción

La década del noventa del pasado siglo inició un nuevo capítulo en la historia de la Revolución cubana, marcado por grandes cambios socioeconómicos y socioestructurales a lo interno del país. Sucesos como la caída del campo socialista, la disolución de la URSS y el recrudecimiento del bloqueo económico y financiero a la Isla por Estados Unidos, trajeron consigo una búsqueda de alternativas para sobreponerse al conocido como Período Especial en Tiempo de Paz. Medidas como la despenalización de la tenencia de divisas, la autorización del recibo de remesas y la apertura del trabajo por cuenta propia en 1993, tuvieron una connotación importante para el restablecimiento vertiginoso de los lazos entre los cubanos de ambas orillas y la realización de prácticas transfronterizas de manera restringida.

Durante esta etapa la emigración cubana adquirió una connotación de “ayuda como deber” (Rodríguez, 2002; citado en Fresneda, 2006, p. 18), a partir del envío de remesas tanto para la reproducción económica y mejora de la calidad de vida de sus familiares en Cuba; así como para la financiación de emprendimientos privados relacionados con el cuentapropismo,¹ fundamentalmente las denominadas “paladares” o restaurantes familiares, o las casas particulares de alquiler (arrendamientos).

Si bien el trabajo por cuenta propia –al decir de Vidal y Pérez (2011)– ha transitado por diferentes momentos en los que se evidencia una inestabi-

lidad marcada por la suspensión, congelación y apertura de licencias otorgadas, su relanzamiento en el año 2010 hizo aún más considerable el rol instrumental de las redes sociales en que participan emigrados cubanos y sus familiares y amigos en la Isla, en un contexto donde la transnacionalización² se extiende a espacios laborales como el sector privado, aportándole rasgos singulares. En virtud de ello, en algunos casos, el envío de remesas económicas y socioculturales trasciende los marcos del consumo familiar, para ser empleadas en la compra de insumos, remodelación y adquisición de inmuebles, divulgación y otras cuestiones referentes a la conformación y gestión de un emprendimiento privado.³

Por consiguiente, el contenido a presentar en este artículo es el resultado de un estudio de casos múltiples, cuyo objetivo general fue: Analizar el rol que desempeña las redes sociales transnacionales en las que participan un grupo de arrendadores en divisa, para la conformación y/o desarrollo de sus emprendimientos privados, en el municipio Plaza de La Revolución, en el período 2010-2017.

De manera general, la investigación surgió como una inquietud por llenar el vacío gnoseológico dentro de las investigaciones de corte sociológico en el país, en donde se evidencie un diálogo entre la teoría de redes sociales, la de emprendimiento y la perspectiva transnacional en migración, aplicables totalmente al contexto actual de cambios económicos y sociales que experimenta la sociedad cubana. En este sentido, es preciso señalar que, aunque encontramos estudios (Delgado, 2013, 2016; Fresneda, 2006; Núñez, 2014) dentro de las ciencias sociales cubanas que constituyen una contribución relevante para el inicio de una línea investigativa que aborde la problemática

¹ En el contexto cubano es el trabajo que se realiza como parte del sector privado, complementario a la producción estatal de bienes y servicios, reconocido bajo un marco regulatorio legal por la Oficina Nacional de Administración Tributaria (ONAT) y el Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social (MTSS). Es considerado como una vía generadora de empleo e incremento de ingresos personales y familiares (Bueno y otros, 1998, p. 19). Incluye modalidades como el autoempleo, los empleados asalariados y los empleadores que contratan fuerza asalariada, fomentando pequeños negocios familiares o la creación de empresas a escala micro, pequeño o mediano (MIPYME), sin un reconocimiento jurídico aún por el gobierno (Munster, 2016, entrevista a experto). Además, responde a un conjunto de actividades para las cuales se otorga una licencia y se realiza el cobro de los impuestos.

² La transnacionalización se refiere al conjunto de procesos y de prácticas que, de forma más o menos efectiva, trascienden las fronteras nacionales de los diferentes Estados-nación (Ibáñez, 2008, p.10).

³ A los efectos de la investigación el término *emprendimiento privado* se refiere a aquel negocio derivado de las actividades aprobadas y reconocidas por el Gobierno cubano pertenecientes al sector privado o por cuenta propia, así como su proceso de creación, función empresarial, y los comportamientos y habilidades que requieren los emprendedores del mismo.

esbozada, aún son insuficientes los aportes realizados que permitan establecer generalidades.

Aportaciones de la teoría de redes sociales y la perspectiva transnacional a los estudios sobre migraciones internacionales contemporáneas

Se conoce que los aportes pioneros que introducen a las redes sociales como categoría de análisis dentro de los estudios sobre migración se ubican antes de la década del ochenta del siglo XX, como resultado de nuevos enfoques teóricos y metodológicos (García, 2003). Autores como T. Hareven y M. Anderson, refiriéndose a las poblaciones urbanas de los siglos XIX y XX, resaltaron el papel que cumplían los familiares de los migrantes como redes de apoyo en los asentamientos industriales y, subsecuentemente, en la adaptación a las nuevas condiciones tanto de trabajo como de vida (Anderson, 1971; Hareven, 1978, citados en García, 2003). En ese marco, una red social puede ser entendida como “un conjunto bien delimitado de actores sociales –individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc.– vinculados unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones sociales [...] que intercambian instrumentos físicos o simbólicos, regalos, venta económica, compras, servicios, información sobre trabajo y consejos políticos” (Lozares, 1996, p.108).

De acuerdo con Martín (2006), la migración no suele ser un fenómeno netamente individual, sino que involucra a un abanico diverso de actores (familiares, amigos, vecinos, comerciantes, conocidos, etcétera) a los cuales es muy común acudir durante el proceso migratorio. De manera que el auspicio o ayuda destaca como la función primordial de las redes de parentesco⁴ en el proceso migratorio (García, 2003). Dicha función abarca un rango de acciones que se extienden desde el acceso a bienes materiales o al mercado laboral, hasta la ayuda psicológica para mitigar el proceso de adaptabili-

dad al nuevo contexto sociocultural (García, 2003; Aja, 2014[2009]). Por tanto, la función de ayuda “se evidencia a través de acciones que ponen en práctica los roles económico y afectivo asignados al parentesco” (Martín, 2000, p. 38, citada en Delgado, 2013, p. 47). También se les atribuyen a las redes sociales durante el proceso migratorio otras dos funciones esenciales: la conexión y la atracción. La función de conexión se manifiesta cuando el sostenimiento de vínculos con los allegados en el terruño actúa sobre el mantenimiento de aquellos referentes socioculturales que dan forma a la identidad nacional del emigrado, al mismo tiempo que va incorporando nuevos patrones culturales del país receptor. Por ende, las diferentes acciones de las redes no se suscriben solamente a los marcos del país receptor, sino también al del país emisor (Martín, 2000, citada en Delgado, 2013). A su vez, ese sostenimiento de lazos incrementa las probabilidades de emigrar para quienes quedaron atrás en la sociedad de origen, ya sea por reunificación familiar, reclamación de parientes o visitas, lo que hace que tenga lugar la función de atracción. Consecuentemente, las redes sociales devienen el principal mecanismo que posibilita la continuidad de la direccionalidad de los flujos migratorios, su perpetuación y expansión (Bueno y otros, 2004).

Por otra parte, perspectivas más recientes como la transnacional ponen énfasis en el impacto de las redes sociales contenidas en los sistemas migratorios como canales de comunicación de gran importancia que articulan las diferentes realidades de los migrantes en más de un espacio geográfico (Pries, 1998). Según las premisas de la perspectiva transnacional, el proceso migratorio es dinámico y de (re)construcción de redes sociales que marcan la movilidad espacial y las condiciones laborales, sociales, políticas, religiosas y culturales de la población migrante, de sus comunidades de origen y las de destino. Las redes de relaciones sociales que se crean en esos espacios casi físicos o semi-desterritorializados son establecidas sobre la base de prácticas constantes, periódicas o simplemente ocasionales que incluyen desde el envío de remesas para el consumo básico familiar hasta las relaciones comerciales, productivas y de inversión en el país de origen.

De modo que lo que constituye la verdadera originalidad del transnacionalismo migrante y,

⁴ “El parentesco puede ser conyugal o consanguíneo, pero también afectivo, más aún cuando los miembros a quienes residen allende los mares y establecen redes de ayuda en el contexto de la cotidianidad” (Martín, 2000, citada en Martín, 2007, p. 74).

por tanto, justifica su consideración como tema de investigación, “es la elevada intensidad de los intercambios, los nuevos modos de transacción y la multiplicación de actividades que requieren viajes y contactos a través de las fronteras nacionales de forma sostenida en el tiempo” (Portes, Guarnizo y Landolt, 1999, p. 219).

Las remesas como práctica transnacional y su vínculo con la creación de emprendimientos

Las remesas constituyen uno de los aspectos más visibles de las conexiones entre los migrantes y sus países de origen. Son consideradas uno de los temas más estudiados y discutidos entre los académicos y organismos internacionales debido a su impacto en el desarrollo económico de varias regiones (Fondo Monetario Internacional [FMI], 2009).

Históricamente han sido entendidas como “la transferencia de divisas sin contrapartida, efectuadas por personas residentes en un determinado país a familiares o amigos en la nación de procedencia y como ayuda para su subsistencia, como actividades económicas o con fines de ahorro” (Trujillo, 2001, citado en Fresneda, 2006, p. 7). Sin embargo, especialistas como Lorena Barbería, citada en Delgado (2013, p. 52), comparten que “las remesas no tienen que ser solo dinero, muchas veces son un tipo de bienes que consisten igualmente en donaciones a esas familias, y son muy importantes para el desarrollo y para el bienestar de los hogares que los recibe”. No obstante, otras formulaciones han sido hechas, alejándose de aquellas visiones más conservadoras en que las remesas son percibidas como ingresos monetarios o bienes materiales. Autoras como Peggy Levitt proponen un tipo de remesa a la que denominó social, fundamentada en una transmisión de bienes inmateriales como “las ideas, comportamientos, identidades y capital social que fluyen de las regiones de asentamiento a las comunidades de origen” (Levitt, 2001, p. 54). Empero, más que social debería hablarse en términos socioculturales, ya que esa difusión de ideas, comportamientos e identidades, son transmitidas sobre la base de modelos y expresiones culturales adquiridos por el migrante en la sociedad de asentamiento, produciéndose una confluencia cultural entre sociedades.

Por otra parte, los estudios sobre remesas sugieren que sus impactos en las comunidades de origen dependen precisamente de la forma en que las familias las utilizan. En consecuencia, existe un consenso de que mayormente sirven para la satisfacción de necesidades básicas como la alimentación, el vestir, el mantenimiento de la vivienda, entre otros gastos domésticos, y que una porción pequeña de ellas se canaliza a la educación, la salud, el ahorro y la inversión (Fresneda, 2006; Bueno y otros, 2004; Vono de Vilhena, 2006; Munster, 2014). Esta última, según la visión keynesiana de los efectos de las remesas en la economía local, se da por la vía de inyección de recursos de consumo o inversiones de nuevos emprendimientos o ampliación de los ya existentes, lo que fortalece los mecanismos de ingresos, empleo y producción (Urciaga, 2006).

De acuerdo con ello, los contactos transfronterizos sostenidos entre los migrantes y su terruño en ocasiones incluyen iniciativas económicas que comprenden la capitalización de oportunidades en las zonas de asentamiento como en las de origen, con las cuales muchos países tercermundistas pueden desplegar obras en beneficio del desarrollo local, a partir de la canalización de las remesas enviadas (Portes, 2002). En este sentido, la transformación de una idea en un emprendimiento que conduzca a la explotación de esa oportunidad empresarial, requiere que el emprendedor consiga recursos, es decir, los factores de producción, ya sean bienes materiales, inmateriales o humanos (Portes, 2002). Por tanto, las remesas económicas y socioculturales pueden compensar las imperfecciones del mercado y crear una renovada demanda de bienes y servicios de producción local (Portes, 2007, p. 24, citado en Delgado, 2013, p. 54), asociadas al conocimiento que trae consigo el migrante, principalmente los más calificados (Delgado, 2013).

Aspectos metodológicos del estudio

La investigación tuvo un alcance descriptivo-analítico, con una mixtura de las metodologías cualitativa y cuantitativa, que favoreció la utilización de técnicas como la entrevista en profundidad a expertos, la entrevista-cuestionario, la ob-

servación científica no participante y abierta, y el análisis de documentos.

El sondeo de los casos se remitió a dueños de emprendimientos o a sujetos en posición de gerencia, que se desempeñaran como arrendadores en divisa, tanto de viviendas completas, solo habitaciones o mixtos,⁵ y que, además, hubiesen recibido o recibiesen remesas económicas o socioculturales por parte de amigos, familiares o conocidos residentes en el exterior, en función de la conformación y/o desarrollo de los emprendimientos.

Por tanto, el análisis se realizó partiendo de redes egocéntricas,⁶ en donde los entrevistados ejercieron como egos, indicando sus conexiones en el exterior (alters) más inmediatas e importantes para el desempeño inicial o posterior de los arrendamientos.

La muestra quedó conformada por 9 arrendamientos: 4 casas y 5 apartamentos, en la modalidad de arrendamiento de vivienda completa y solo habitaciones. Se accedió a estos a partir del conocimiento de informantes claves (conocidos y amistades de la propia investigadora) que formaron parte de la muestra, proporcionaron datos más amplios sobre el tipo de emprendimiento y sugirieron otros posibles casos. Así, mediante el empleo de un muestreo no probabilístico-intencional y la técnica de bola de nieve, se escogieron los casos más fácilmente accesibles.

La disponibilidad y disposición de los entrevistados para colaborar en la investigación determinó el tamaño de la muestra, por tanto, no fue posible generalizar los resultados al universo poblacional. Sin embargo, los datos obtenidos permitieron establecer patrones de comportamientos y corroborar teorías analizadas.

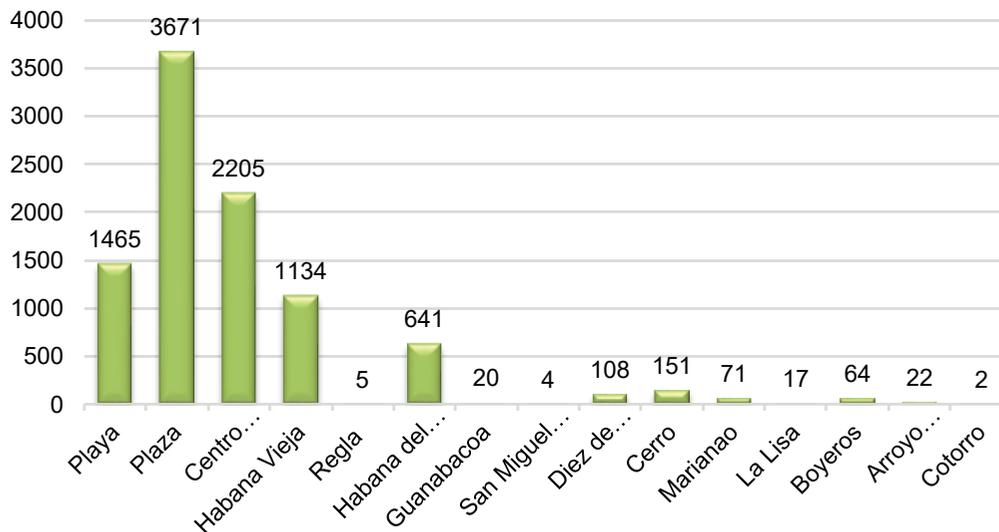
El estudio se enmarcó en el municipio Plaza de La Revolución, cuyo renglón económico fundamental es el turismo (Pagola y otros, 2008) y, para enero de 2017 (figura 1), con un total de 3 671 licencias otorgadas en la actividad económica en cuestión, constituía la de mayor número de arrendamientos en toda la provincia La Habana (datos ofrecidos en la Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social, 2017).

Se tomó inicialmente la década del noventa como período de inserción en la actividad laboral analizada, ya que algunos estudios (Duany, 2001; Eckstein, 2003; Delgado, 2013, 2015, 2016) destacan la proliferación de negocios de este tipo como paliativo a la fuerte crisis económica desatada en el país durante el Período Especial, contando con el apoyo de algunos emigrados. Empero, casi la totalidad de los emprendimientos que ofrecieron su disponibilidad –exceptuando solamente uno que inició en 1998– se iniciaron en la actividad a partir del año 2010 en adelante.

⁵ Se refiere a viviendas completas con espacios o que tienen piscinas.

⁶ La aproximación egocéntrica, de influencia o de redes personales, se basa en trazar una parte de las conexiones a partir del denominado ego o actor específico (pueden ser personas, grupos u organizaciones) y aquellos actores con quien se relaciona (Ovalle-Perandones y otros, 2010). Se busca explicar las diferencias entre los actores según sus posiciones sociales en la red (Lozares, 1996). De ahí que las razones que justifican el estudio de redes egocéntricas se basan, no en mostrar todo el reflejo del universo de la red, sino los individuos centrales en ese universo y sus relaciones, como un todo (Ovalle-Perandones y otros, 2010).

Figura 1. Distribución municipal de arrendamientos en divisa en La Habana (hasta enero de 2017).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos ofrecidos en la Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social, 2017.

Enviar para invertir. El caso cubano en un contexto de transnacionalización

En el caso particular cubano, las remesas han ocupado y continúan ocupando un lugar más que significativo en la economía cubana, después de las exportaciones de servicios médicos, productos farmacéuticos y el turismo.

Según la economista Blanca Munster (2014), los usos de las remesas están dirigidos esencialmente a la reproducción material y social de las familias, ya sea la alimentación, la vestimenta, el abrigo, la comunicación establecida entre los receptores y emisores, las celebraciones y fechas importantes, los reencuentros, la educación y la salud. Sin embargo, en opinión de Fresneda (2006), las remesas cubanas no van a estar directamente relacionadas con el acceso a servicios sociales como la salud y la educación, ya que son de carácter gratuito en el país. Pese a ello, se conoce que las remesas son empleadas en algunos casos para el refuerzo de dichos servicios como lo constituye la contratación de repasadores particulares⁷ y el envío de medicamentos. En este

sentido, las remesas devienen como “activadoras, articuladoras o re-establecedoras de redes familiares y del acceso al consumo de artículos de primera necesidad” (Fresneda, 2006, p. 17).

Por otra parte, autores como Jorge Duany (2001) apuntan que, acorde a informaciones anecdóticas, muchos dueños de paladares durante la década del noventa, auxiliados de sus familiares en el exterior, recibieron remesas como fuente de ingresos para adquirir insumos, remodelar los establecimientos y pagar a los trabajadores, lo que implica el uso de las remesas cubanas no solo para el consumo familiar, sino también para la inversión dentro del sector cuentapropista.

No obstante, es la puesta en práctica de la Actualización del Modelo Económico y Social cubano en 2010 y las transformaciones a lo interno del país asociadas a ella (la reapertura del trabajo por cuenta propia, la liberación de la compraventa de casas y automóviles, los cambios a la Ley Migratoria⁸ y los avances en las tecnologías y la comunicación),

⁷ Actividad contemplada dentro del trabajo por cuenta propia, que puede ser ejercida por aquellos maestros o profesores que no estén activos.

⁸ La implementación del Decreto-Ley 302 que modifica a la Ley Migratoria del 20 de septiembre de 1976 permite a todos los cubanos viajar al exterior con una permanencia de 24 meses, sin necesitar permiso de salida, así como el que desee retornar, puede hacerlo.

lo que pudiese identificarse como un estímulo para la participación directa e indirecta de los emigrados en la creación de emprendimientos dentro del sector cuentapropista. Las circunstancias actuales en que se encuentra el país demuestran que “se está dando un fenómeno interesante en que familiares u otras personas cercanas que viven en el exterior, envían las remesas como capital de trabajo y para invertir, en la que muchas veces la relación es: yo invierto, pero cuando recuperes esa inversión tú me la devuelves –es como capital de préstamo” (Munster, entrevista a experto, en Perera, 2017).

Lo anterior podría suponer que la participación de los emigrados en estos nichos de mercado refuerza el uso de las redes de parentesco y aumenta la circularidad de las remesas, intensificando la relación dependencia-independencia que subyace en las mismas. Es decir, este fenómeno genera que en ocasiones el emigrado reciba un pago como resultado de la inversión inicial en el negocio (Aja y otros, 2012), al mismo tiempo que, con su aporte, ayuda a su familia a generar ingresos propios, lo que podría simbolizar el no tener que seguir realizando transferencias con diferentes grados de sistematicidad para el cubrimiento de necesidades básicas.

Por otra parte, el incremento de visitantes a la Isla (tabla 1) en el período de estudio (en su mayoría estadounidenses) (tabla 2), asociado al restablecimiento de relaciones diplomáticas entre Cuba y Estados Unidos en diciembre de 2014, ha tenido una connotación en la decisión de muchos cubanos de establecer emprendimientos privados, fundamentalmente en aquellas actividades reconocidas como las más lucrativas: las “paladares” o restaurantes, los arrendamientos de viviendas y habitaciones en divisas, y los transportistas o “boteros”. Esto manifiesta la identificación de una oportunidad latente, a partir de una coyuntura dada en el país, que les permite a los emprendedores insertarse en el mercado turístico ofreciendo precios competitivos con respecto a los establecidos por las entidades estatales. De esta manera se posicionan como una alternativa de alojamiento para aquel segmento del mercado que viene en busca de una experiencia autóctona, práctica y

económica, que implica un contacto más personal con la comunidad local y la cultura del país.

Estudios recientes (Núñez, 2014; Delgado, 2013, 2016) realizados en la provincia de La Habana, demuestran que la no existencia de un mercado mayorista, así como de una ley de importación para las actividades dentro del cuentapropismo, hace difícil y costoso adquirir los suministros necesarios para la apertura y crecimiento de un emprendimiento en Cuba. En consecuencia, buena parte de la población que realiza este trabajo busca vías alternativas para lograr abastecerse, siendo las redes familiares y de amigos en el extranjero una de ellas (Perera, 2017).

Desde otro punto de vista, el sostenimiento de vínculos con un carácter transnacional no solo lleva a que sean intercambiados bienes materiales sino también ideas, conocimientos, productos culturales y subjetividades. Todo ello contribuye a una transnacionalización del imaginario y el universo de valores en la sociedad cubana, que se manifiesta en cambios simbólicos importantes: la emergencia de identidades diferenciadas, nuevos estilos de vida (Bobes, 2012), y hasta un cambio en las lógicas de funcionamiento de los nuevos emprendimientos dentro del sector privado (Perera, 2017). “El conocimiento y las experiencias adquiridas en el extranjero pueden ser instrumentales en las decisiones de dirigir iniciativas privadas familiares o de motivar a los familiares residentes en la sociedad de origen o para que establezcan una”, apunta Delgado (2016, p. 5).

Tabla 1. Cantidad de visitantes al país. 2011-2016

AÑO	CANTIDAD DE VISITANTES
2011	2 717 215
2012	2 841 722
2013	2 855 834
2014	3 005 514
2015	3 532 917
2016	4 002 317

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en ONEI (2017, p. 8).

Tabla 2. Cantidad de visitantes por principales emisores. 2011-2016

PRINCIPALES EMISORES	AÑO					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Canadá	1 002 318	1 071 696	1 105 729	1 175 077	1 300 092	1 203 439
Comunidad cubana en el exterior	397 873	384 188	373 427	361 228	390 626	427 228
Estados Unidos	73 566	98 050	92 348	91 254	161 233	281 706
Alemania	95 124	108 712	115 984	139 138	175 264	242 003

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en ONEI (2017, p. 8).

Estudio de casos. Características sociodemográficas de los actores que participan en las redes sociales transnacionales estudiadas

Partiendo de la caracterización sociodemográfica de los 9 arrendadores entrevistados, se evidenció una exigua preponderancia femenina (55,6% mujeres y 44,4% hombres) y una sobrerrepresentación de personas de color de piel blanca. Hubo un predominio de los niveles educacionales medio superior y superior que pudiese significar la incorporación al sector cuentapropista de población altamente calificada en busca de una remuneración económica mejor que la percibida en el sector estatal, así como la reincorporación a la actividad económica de población no económicamente activa: jubilados y amas de casa. En concordancia, se mostró una mayor representación en el grupo etario de 60 años y más (4), seguido de los comprendidos entre 45 a 59 años (3), y los de 30 a 44 años (2).

Ahora bien, a partir de que todos los entrevistados declararon residir, en el momento de la entrevista, en el mismo municipio en que se encuentran los emprendimientos (Plaza de la Revolución, La Habana), la distribución de su lugar de residencia actual se analizó por consejos populares. Así, la muestra estuvo conformada por 5 arrendadores del consejo popular Vedado-Malecón, 2 del Carmelo y 2 del Príncipe. De ellos, se obtuvo que 6 son originarios de La Habana, 1 de Villa Clara y 2 de otras provincias como Ciego de Ávila y Holguín. A partir de los resultados arrojados por el indicador lugar de nacimiento, se hizo llamativo que de acuerdo al Anuario Demográfico de Cuba (ONEI, 2016, p. 99), Holguín y Villa Clara son unas de las provincias con mayores saldos migratorios internos hacia La Habana, lo que estaría indicando

una correspondencia de nuestros egos con las estadísticas nacionales.

De los 13 familiares (hijo(a), hermano(a), yerno, exesposo, exnuera) y amigos residentes en el exterior que fueron identificados como personas que han contribuido o contribuyen al desarrollo del emprendimiento, se dio una preeminencia de hombres, entre los 30 a 59 años y de color de piel blanco.

Del total de familiares en el exterior 4 (3 hombres⁹ y 1 mujer) fueron identificados como los titulares de los arrendamientos, lo que constituye una participación directa de la emigración en este espacio laboral y económico de manera transnacional.

Según los niveles de escolaridad¹⁰ presentados (superior y medio superior), podemos afirmar que estamos en presencia de una emigración altamente calificada, en donde solamente se halló correspondencia entre la profesión u oficio estudiado y la ocupación que desempeñan actualmente en 3 del total de emigrados. El resto se vincula al sector de los servicios en los países de asentamiento.

En cuanto al lugar de nacimiento, solo en 7 de los emigrados hubo una correspondencia con los lugares de nacimiento de los arrendadores, marcado principalmente por vínculos consanguíneos (madre-hijo(a), padre-hijo, hermano(a)-

⁹ Entre los hombres se halla un ciudadano chileno que cuenta con una residencia permanente en la Isla al estar casado con una ciudadana cubana, aunque actualmente ambos residan fuera del territorio nacional. Esto podría indicar el incremento de la inversión extranjera en el sector inmobiliario cubano actual a través de familiares, amigos o conocidos en el país.

¹⁰ Solo fue declarado el nivel de escolaridad de 12 de los 13 familiares mencionados, debido al desconocimiento del mismo por parte del familiar encuestado.

hermano(a). Por último, al analizar los lugares de residencia actual, se constató que al principal país receptor de la emigración cubana, Estados Unidos, se le sumaron otros países como Canadá y Chile (con igual representación), siguiendo en orden decreciente España, Italia y Alemania, lo que demuestra la diversificación que han experimentado los flujos migratorios externos cubanos durante las últimas décadas.

Estructura de las redes sociales transnacionales estudiadas

De manera general, son redes pequeñas (entre dos o tres actores sociales a lo sumo), con vínculos mayoritariamente fuertes basados en los grados de consanguinidad y la cercanía emocional entre los arrendadores y sus familiares emigrados, lo que permite que los lazos tiendan a ser densos y perdurables en el tiempo.

Se distribuyen en: titulares o sujetos en posición de gerencia en el país de origen, titulares en el país receptor, y familiares y amigos residentes en el exterior, quienes han remitido ayudas con ciertos grados de sistematicidad.

Son redes en las que sus actores comparten algunas características sociodemográficas como el color de la piel, el nivel educacional y el lugar de nacimiento. Sin embargo, tienden a ser diferentes en cuanto a la posición social y volumen de capital social poseído dentro de la red, con una motivación instrumental en sus acciones, es decir, su principal objetivo es la búsqueda de recursos materiales e inmateriales no poseídos para lograr insertarse dentro del sector privado y llevar a cabo los emprendimientos.

Tipo de relación entre los actores sociales de las redes según el vínculo

Se evidenciaron relaciones de poder al interior de algunas de estas redes, principalmente en aquellas en las que los titulares de los emprendimientos residen fuera del país. Sin embargo, aunque en algunos casos no fue declarada abiertamente la existencia de un vínculo de poder hacia el familiar emigrado, fue posible su reconocimiento de forma implícita. Por ejemplo, la entrevistada No.1, quien

actúa jurídicamente en Cuba como titular del emprendimiento, afirma tener una contraparte que reside en el exterior (su hijo). Este recibe el 50% de las ganancias generadas mensualmente como pago a su contribución inicial para la creación del emprendimiento, encontrando en él una fuente de ingresos extra al recibido por su trabajo (posee una consulta médica privada en Mallorca) en el país receptor. También le son informadas muchas cuestiones referentes al funcionamiento del negocio, como el cobro de la habitación por noche según la temporada y el tipo de cliente a absorber, así como los diferentes servicios a ofrecer. De esta forma se visualiza cómo el emigrado participa simultáneamente en dos espacios económicos de manera transnacional, no solo por su contribución monetaria, sino por el rol decisivo que le es asignado en los procesos de toma de decisiones sobre el emprendimiento, que marcan indiscutiblemente las lógicas bajo las que opera.

No obstante, en otros casos (2) solo se observó una relación de colaboración, en donde los emigrados no obtienen beneficio alguno, sino más bien que cumplen una función de apoyo para que el familiar en el país de origen logre multiplicar sus oportunidades de ingresos personales y familiares.

Acerca de los flujos de remesas identificados

Se constató como flujos de remesas económico y sociocultural: información y/o consejos sobre divulgación (9), insumos (7), dinero (6), consejos sobre modos de gestionar el negocio (5), y electrodomésticos (3). Aunque se incluyó "el envío de mobiliarios" en el instrumento elaborado para medir esta dimensión, la muestra seleccionada alegó no haber recibido este tipo de transferencias.

Remesas económicas

Entre los canales de remisión utilizados se halló que en el 90% de la muestra predominaron canales informales (familiares, amigos o conocidos que residen en el exterior y que han viajado con relativa frecuencia a la Isla; y familiares, amigos o conocidos que residen en Cuba, pero que viajan o han podido viajar fuera), lo cual pudiese estar vinculado a las limitantes de los gravámenes imposi-

tivos de las organizaciones formales de transferencias de remesas y a las posibilidades brindadas por las regulaciones realizadas a la Ley Migratoria. En este sentido, el riesgo de perder dinero en tránsito, vinculado a las frecuentes visitas y la temporalidad de los desplazamientos de los emigrados cubanos, influyen en la decisión de llevar dinero en efectivo o entregar ellos mismos los bienes, o pedir a un amigo que los entregue (FMI, 2009).

En relación con la frecuencia de los envíos de insumos y electrodomésticos, se evidenció un predominio en los envíos trimestrales (50%), seguido de los mensuales (33,3%); mientras que en relación a los montos de dinero destacó que en un 66,6% se realizaron envíos superiores a los 500.00 CUC con frecuencias mensuales y trimestrales en igual porcentaje. En menor medida, se realizaron envíos entre 50.00 y 200.00 CUC y entre 200.00 y 500.00 CUC, con una preeminencia de frecuencias mensuales para los primeros y trimestrales para los segundos.

Destacó su uso fundamentalmente para la inversión en función de: la compra de los inmuebles, su reparación y/o mantenimiento, la decoración y publicidad de los mismos, y en menor medida (1 caso), al pago de los impuestos y los trabajadores.

En los casos que declararon haberlo utilizado para la compra de los inmuebles, se evidenciaron diferencias a su interior. Por ejemplo, el caso No. 8 alegó haber recibido 15 000 CUC, en montos de 5000 CUC mensuales para comprar un apartamento en el Vedado por un valor de 30 000 CUC; mientras que el caso No. 6 declaró haber adquirido los 2 apartamentos que administra por un monto de 23 000 y 24 500 CUC con capital proveniente de su amigo residente en Alemania. Igualmente, se empleó una suma de alrededor de los 17 000 CUC para la reparación, remodelación y parte de la decoración de los mismos.

Por otra parte, el caso No. 1 declaró que su hijo residente en España, invirtió 1 700 CUC en la remodelación de la casa, así como otras sumas para la adquisición de electrodomésticos necesarios en el emprendimiento y su divulgación (como fue el caso de una computadora), los cuales fueron comprados en Cuba.

A raíz de la aplicación de la observación científica, en su modalidad no participante y abierta, se constató que las casas y apartamentos objetos de arrendamiento cuentan con el equipamiento

necesario para ofrecer un servicio de alojamiento, y que, al decir de los emprendedores entrevistados, no hubiese sido posible sin la ayuda de sus familiares y amigos en el exterior:

“Algunas cosas [parte de las toallas y sábanas, un refrigerador, los ventiladores, los aires acondicionados, etc.] las compré yo a medida que me iban enviando el dinero, y otras [sábanas, toallas, las tarjetas de presentación] las trajo el dueño o las compró aquí [las camas, los muebles de la sala, etc.] cuando venía” (Entrevistado No. 6).

Siendo así, los datos obtenidos por los encuestados revelaron que los mismos buscan alternativas para llevar a cabo los arrendamientos, ya que la totalidad declaró preferir hacer uso de sus redes sociales transnacionales, emplear viajes familiares o de turismo, utilizar ahorros propios o pedir prestado a amigos o familiares en el territorio nacional, antes de comprometerse con créditos bancarios del Estado.

Asimismo, se señala que una pequeña parte (2 casos) de las transferencias, además de haber sido empleadas para la inversión, también fueron destinadas al consumo personal o familiar de los entrevistados, como: cubrir necesidades básicas, acceder a servicios y espacios de consumo a los que antes no tenían acceso, su superación personal (asistencia a clases de inglés), la recreación familiar y el ahorro. Ello guarda relación con que “quienes utilizan las remesas como capital de trabajo, no solo lo hacen en función del desarrollo de los emprendimientos privados, sino que también, suelen emplearlas para el consumo personal y familiar, ya que son ingresos que no tienden a ser separados por los receptores de remesas” (Munster, 2016; Rodríguez, 2016, citado en Delgado, 2016, p. 11).

Remesas socioculturales

Entre las remesas de este tipo exploradas destacaron, esencialmente, consejos sobre modos de gestionar el negocio (la atención al cliente, los servicios a ofrecer, etcétera) e información y/o consejos sobre vías de divulgación. El entrevistado No. 6, por ejemplo, expresó que: “Yo con el dueño [cubano residente en Alemania] me senté y él me dijo el tipo de clientes que quería en los 2 apartamentos. Hicimos una especie de reglamento en inglés, español y alemán, que los clientes deben leer una

vez que hagan el *check in*. Sabes, todo bien planificado, a lo capitalista". Este planteamiento alude a que la experiencia y participación de los emigrados cubanos en escenarios laborales-productivos muy diferentes al cubano tiene cierta influencia en las lógicas de funcionamiento de los arrendamientos en cuestión. De igual forma, habría que resaltar cómo los arrendadores de la muestra percibieron el buen trato, la amabilidad, el respeto a la opinión del cliente, entre otros elementos, como formas de gestión no enraizadas en el escenario cubano y no como el deber ser de un negocio que atiende a públicos diversos. Estas percepciones pudiesen responder a que la gran mayoría de los encuestados se desempeñan como dueños o trabajadores independientes como resultado del relanzamiento del sector en el 2011; y aunque el trabajo por cuenta propia siguió existiendo en forma limitada después del triunfo revolucionario, la propiedad estatal sobre los medios de producción ha prevalecido en el país, por lo que con la apertura de la actividad hace ocho años, es que un número significativo de la población cubana ha comenzado a experimentar la autogestión y un mayor sentido de pertenencia hacia el trabajo que realizan como cuentapropistas.

Por otra parte, la divulgación constituye un componente fundamental para el éxito de un emprendimiento, sobre todo en aquellos que, como los arrendamientos en divisa, dependen de la promoción como un recurso que garantiza su legitimación entre los diferentes clientes, a la misma vez que permite su posicionamiento en el mercado nacional e internacional. En relación con este planteamiento, gran parte de la muestra (5) declaró que son precisamente sus conexiones en el exterior los que han contribuido a su inserción en muchos sitios web nacionales e internacionales como: Airbnb, TripAdvisor, Cuba-Junky, MyCasaParticular, YourCasaParticular, Revolico, Cubísima, Porlalivre y La Chopi.com, al no tener ellos mismos acceso a Internet desde sus hogares o no poder costear el acceso a ella con una regularidad.

Otros casos (2) refirieron, además, que con diferentes grados de sistematicidad son informados por sus familiares emigrados sobre posibles clientes a través de correos electrónicos, fundamentalmente el correo Nauta que es una vía mucho más económica, según ellos. Por tanto, dichos

arrendadores hacen uso de sus redes sociales transnacionales para participar en lógicas de promoción a escala global, dadas las limitaciones que se presentan en el acceso a Internet en el contexto actual cubano. Vemos cómo sujetos transnacionales insertados en dinámicas socioculturales en el país de destino son capaces de proporcionar cambios también de este tipo en las sociedades de origen.

Percepción de los arrendadores acerca de las remesas recibidas

Al analizar la percepción de los receptores con relación a las remesas recibidas, resultó significativo que en 3 de los casos analizados fueron pactadas como un préstamo, a pesar de que los emisores poseen vínculos de consanguinidad y afinidad (hijo, hermano y exesposo). Dos de estos emprendedores expresaron que su intención fue –para quien ya saldó la deuda– y es devolver el capital prestado en plazos (ya fuesen negociados o no con el propio emisor), una vez se logre la generación de ingresos propios. Para el caso restante, el préstamo de capital fue remitido en especies y devuelto por el receptor en divisas.

Por otra parte, 5¹¹ las perciben como una inversión, coincidiendo con que en cuatro de los casos son los emisores de las remesas (sean hijo(a), yerno y amigo(s)), tanto económicas como socioculturales, los propios titulares de los emprendimientos. Asimismo, solo 2 emprendedores formularon que las transferencias son percibidas como donativo o presente. En uno de ellos, el vínculo emisor-receptor estuvo basado en una relación de parentesco hijos-madre, con una intencionalidad inicial en el envío de remesas económicas para el consumo personal, sin embargo, terminaron siendo empleadas en la realización de reparaciones necesarias en el inmueble y para mejorar el servicio brindado. Mientras que, para el otro caso, el vínculo fue hermana-hermana y las ayudas solo se remiten a

¹¹ Entre los 5 casos se incluye uno de los casos anteriores de préstamo, ya que fueron reconocidos dos emisores de remesas a cuyas ayudas la entrevistada asignó diferentes significados.

la divulgación del negocio a través de sitios web internacionales.

En último lugar podemos afirmar que en solo 5 del total de casos se dio una bilateralidad en las transferencias, es decir, se produce un flujo bidireccional de las remesas, fundamentalmente las monetarias, pues no solo los arrendadores o sujetos en posición de gerencia obtienen recursos materiales e inmateriales para la creación o desarrollo de los negocios en Cuba, sino también quienes están invirtiendo o prestando ayudas desde el exterior se benefician directamente.

Consideraciones finales

Los resultados arrojados por la muestra de estudio permitieron constatar que en las condiciones actuales de la reforma económica y social cubana se han afianzado vínculos transfronterizos de carácter instrumental entre emigrados cubanos y sus familiares y amigos en el país, orientados a la financiación, gestión y legitimación de emprendimientos privados pertenecientes al trabajo por cuenta propia, como lo constituyen los arrendamientos de viviendas y habitaciones en divisa. En este sentido, la práctica transnacional predominante a partir de la participación en redes por los actores sociales involucrados (arrendadores y familiares emigrados), fue el envío de remesas económicas (dinero, insumos y electrodomésticos) con el propósito de ser invertidas en la compra de los inmuebles laborales, su reparación y/o mantenimiento, la decoración y publicidad de los mismos, y en menor medida, al pago de los impuestos y los trabajadores. No obstante, se mostró su asignación también para funciones del consumo personal y familiar.

Asimismo, prevaleció el empleo de mecanismos informales para las transferencias de remesas económicas; al mismo tiempo que se percibió la inserción de nuevas lógicas de funcionamiento y gestión en los arrendamientos, en donde los emigrados pudiesen estar cumpliendo un rol instrumental a partir de su participación y experiencias adquiridas en dinámicas socioculturales muy diferentes a las del contexto nacional.

Igualmente, la participación en red jugó un papel fundamental para la inserción de los emprendimientos en espacios globalizados de promoción,

a partir del acceso a la Internet por parte de los familiares y amigos en el exterior, servicio que, durante la investigación, aún se encontraba económica y tecnológicamente limitado para un alto porcentaje de la muestra de estudio. De modo que podría indicarse que son emprendimientos que buscan ampliar sus capacidades para generar mayores ingresos, no quedándose en el negocio de subsistencia.

Referencias bibliográficas

- AJA, A. (2014[2009]). *Al cruzar la frontera* (Segunda ed.). La Habana: Ciencias Sociales.
- AJA, A. Y OTROS (2012). Evaluación del proceso migratorio externo y la emigración cubana en el período 2010-2015. Principales tendencias e implicaciones para Cuba. Informe anual de investigación del Centro de Estudios de Migraciones Internacionales (CEMI).
- BOBES, V. C. (2012). Diáspora, ciudadanía y contactos transnacionales. *Nueva Sociedad* (242), 107-122.
- BUENO, E. y otros. (1998). El trabajo por cuenta propia en Cuba. Resultado de Investigación. Centro de Estudios Demográficos (CEDEM), La Habana: CEDEM.
- BUENO, E. Y OTROS. (2004). *Apuntes sobre la migración internacional y su estudio*. La Habana: CEDEM.
- DELGADO, D. (2013). Dinámica familiar, cuentapropismo y remesas. Estudio de casos en familias del barrio capitalino El Vedado, Cuba (Tesis de Maestría en Desarrollo Social). Universidad Católica San Antonio (UCAM).
- _____. (2015). Entre el desarrollo y la desigualdad: Familias cubanas receptoras de remesas con iniciativas privadas. *Mundi Migratios*, 3 (2), 51-73.
- _____. (2016). Efectos diferenciados de las remesas en la desigualdad social. Un estudio en la capital cubana. Informe final del concurso: La producción de las Desigualdades en América Latina y el Caribe, Programa Regional de Becas CLACSO, Buenos Aires.
- DUANY, J. (2001). Redes, remesas y paladares: La diáspora cubana desde una perspectiva transnacional. *Nueva Sociedad* (174), 41-51.
- ECKSTEIN, S. (2003). Diasporas and Dollars: Transnational ties and the Transformation of Cuba. *Working Paper* (16).
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI). (2009). *Transacciones Internacionales de Remesas. Guía*

- para compiladores y usuarios. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/spanish/np/sta/bop/2009/rcg/pdf/guides.pdf> (Consultado: 13/03/2017).
- FRESNEDA, E. J. (2006). Vivir con lo que me mandan: Las remesas y su impronta en la familia cubana. Informe final del concurso: Migraciones y modelos de desarrollo en América Latina y el Caribe, Programa Regional de Becas CLACSO, Buenos Aires.
- GARCÍA, R. (2003). Un estado de la cuestión de las teorías de las migraciones. *Historia Contemporánea* (26), 329-351.
- IBÁÑEZ, M. (2008). *De la identidad nacional a la ciudadanía transnacional: Procesos migratorios y espacios transnacionales*. Recuperado de: <http://docsGEDIME.files.wordpress.com/2008/02/monicaibanez.pdf> (Consultado: 13/03/2017).
- LEVITT, P. (2001). *The Transnational Villages*. Berkeley: University of California Press.
- LOZARES, C. (1996). La teoría de redes sociales. *Papers*, (48), 103-126.
- MARTÍN, C. (2006). Familia y migración internacional: dinámica transnacional y transfamiliar en la cotidianidad de los países emisores. *Anuario Estadístico CEMI*.
- _____. (2007). Familias y emigración cubana: estrategias cotidianas en su contexto psichistórico. *V Reunión del Grupo de Trabajo Familia e Infancia* (pp. 206-231). *Anuario Estadístico CEMI*.
- MUNSTER, B. (2014). Remesas y pobreza desde una perspectiva de género. El caso del consejo popular de Santa Fe (Cuba). En *Colección de estudios sobre desigualdades*. Buenos Aires: CLACSO.
- NÚÑEZ, M. (2014). La cara de género del cuentapropismo habanero. *Temas* (80), 79-87.
- ONEI. (2016). *Anuario Demográfico de Cuba*. La Habana: ONEI.
- ONEI. (2017). *Anuario Estadístico de Cuba 2016*. La Habana: ONEI.
- OVALLE-PERANDONES, M. A. Y OTROS (2010). Una aproximación al análisis de Redes egocéntricas de colaboración interinstitucional. *REDES* 19(8).
- PAGOLA, J. Y OTROS. (2008). Comportamiento de algunos indicadores demográficos. Municipio Plaza de la Revolución 2006. *Revista Habana Ciencias Médicas*, VII (1).
- PERERA, A. (2017). Redes sociales transnacionales y emprendimientos privados. Un estudio de caso de arrendadores en divisa en el municipio Plaza de la Revolución (Tesis de Licenciatura). Universidad de La Habana, La Habana, Cuba.
- PORTES, A. (2002). La sociología en el hemisferio. Hacia una nueva agenda conceptual. *Nueva Sociedad* (178), 127-144.
- PORTES, A., GUARNIZO, L. E., Y LANDOLT, P. (1999). The study of Transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field. *Ethnic and Racial Studies*, 22 (2), 217-237.
- PRIES, L. (1998). La migración internacional en tiempos de globalización. Varios lugares a la vez. *Nueva Sociedad* (164), 57-68.
- URCIAGA, J. (2006). Remesa, migración y desarrollo regional. Una panorámica. *Revista Análisis Económico*, XXI (46), 6-20.
- VIDAL, P. Y PÉREZ, O. E. (2011). El relanzamiento del cuentapropismo en medio del ajuste estructural. Ponencia presentada en Seminario CEEC. Recuperado de: https://www.nodo50.org/cubasigloXXI/economia/vidalp_301111.pdf (Consultado: 18/12/2015).
- VONO DE VILHENA, D. (2006). Vinculación de los emigrados latinoamericanos y caribeños con su país de origen: transnacionalismo y políticas públicas. *Serie Población y Desarrollo* (71).