

LA CULTURA EMPAQUETADA

ANÁLISIS DEL CONSUMO AUDIOVISUAL INFORMAL DEL PAQUETE SEMANAL EN UN GRUPO DE JÓVENES CAPITALINOS



TESIS DE DIPLOMA

PERIODISMO

Facultad de Comunicación de la Universidad de La Habana

LA CULTURA EMPAQUETADA

ANÁLISIS DEL CONSUMO AUDIOVISUAL INFORMAL DEL PAQUETE
SEMANAL EN UN GRUPO DE JÓVENES CAPITALINOS

PACKAGED CULTURE

ANALYSIS OF THE INFORMAL AUDIOVISUAL CONSUMPTION OF THE WEEKLY
PACKAGE IN A YOUTH GROUP FROM HAVANA

AUTOR

José Raúl Concepción Llanes

TUTORAS

Lic. Mabel Machado López
Dra. Maribel Acosta Damas

La Habana, Junio de 2015

18. Samuel

Estructura de gestión

La distribución del Paquete Semanal comienza con los *proveedores*, quienes venden la información que ilegalmente descargan de Internet a través de instituciones estatales con banda ancha o capturan a través de las también ilegales antenas parabólicas. Ellos se especializan según la tecnología que usen, están los de las capturas y los de las descargas. Además, también se especializan según el tipo de información que vendan, algunos sólo venden series, otros películas, antivirus, aplicaciones, telenovelas y otros que comercializan varios productos a la vez. Tienen una especialización temática. Toda la información la obtienen de forma ilícita, por tanto son como una especie de *traficantes de contenidos*. Los *proveedores* cobran sus servicios entre 100 y 400 CUC cada semana. Para ser vendedor de información hay que realizar una gran inversión para garantizar una alta capacidad de almacenamiento. El precio varía en dependencia de la cantidad y el tipo de materiales, así como del nivel de competencia que haya entre ellos. Hay algunos tipos de materiales muy solicitados, como las telenovelas, que tienen dos *proveedores*, uno que utiliza la captura y otro la descarga. Existe mucha competencia entre ellos, como en todas las instancias de este negocio. Es un mundo exageradamente competitivo, al estilo del viejo Oeste.

No sé dónde están las capturadoras de antena satelital, eso es un equipo sumamente ilegal, que sólo los que trabajan con ellos saben dónde están. Creo que hay algunas en Matanzas y otras en Pinar del Río, sobre todo en esta última provincia, pero el lugar exacto no lo sé. En La Habana es muy arriesgado tenerlas, por eso las capturas se hacen en provincias cercanas y luego se envía la información. Las descargas sí estoy seguro que se hacen en instituciones del estado, es la única manera porque en Cuba nadie tiene tanto ancho de banda en su casa como para descargar tanta información en tan poco tiempo. Específicamente conozco que muchas de estas descargas están vinculadas con ETECSA, pero como no era mi trabajo no puedo decir dónde exactamente, pero sí

estoy seguro que ETECSA es la principal empresa donde se hacen este tipo de descargas.

El *proveedor* más famoso es Alejandro, que vive en el reparto Kholi, en el municipio Playa, es reconocido como el hombre con más Terabytes de Cuba. Posee muchos discos de gran porte y eso le permite almacenar mucha información para vender. Dentro de este mundo es también conocido que desde el ICRT le piden materiales a Alejandro, es algo semioficial. Es un hombre con mucho dinero y poder.

Los *proveedores* capturan o descargan la información, la editan para quitarle los comerciales y las propagandas políticas y luego se la venden a *los que hacen el Paquete*. A las personas que se dedican a la recopilación y organización de materiales, dentro del argot, se les llama: *los que hacen el Paquete* (gestores). Ellos son el segundo paso de la cadena, son quienes compran la información a los proveedores y la compilan para el consumidor, utilizando un software que facilita el trabajo. Ellos son los que elaboran el producto final.

Este fue mi trabajo, junto a otros 11 jóvenes estudiantes universitarios, estuve en él durante dos años aproximadamente, entre el 2011 y 2013. Nuestras marcas eran *Show Plus* y *Samuel Pro*.

Los que hacen el Paquete, los *paqueteros*, por decirle de algún modo, después de comprar y organizar toda la información, que es un arduo trabajo que se extiende durante casi toda la semana, se la venden a los internamente llamados *los peces gordos*, o *los tiburones*, o *las primeras manos*, como ellos mismos se nombran. Ellos son los primeros distribuidores. Despectivamente, en el argot interno se les llama *los tiburones* porque hacen poco y comen mucho. Su trabajo consiste en la reventa: compran a *los paqueteros* y revenden a distribuidores de menor jerarquía. Sin embargo, aunque su trabajo es menos fuerte que el de los *proveedores* y las *matrices* - como también se les llama a los *paqueteros* -, ganan mucho dinero, más que los que hacen el Paquete y similar a los proveedores.

Las primeras manos son las encargadas de llevar el Paquete a todas las provincias del país. En cada territorio hay como dos o tres *tiburones*, que compiten entre ellos

por vender más. En cada oficio la competencia es brutal, similar o superior a los negocios capitalistas. Existe una guerra constante por ser el mejor en cada área, y en el caso de *las primeras manos*, esa competencia es fortísima y muy evidente porque se disputan sus respectivas provincias como si fueran *capos del Paquete*.

Los peces gordos pagan por el Paquete hasta 70 CUC, en el caso de los que no son habaneros. Los de la capital pagan de 15 a 30 CUC, pero en las provincias la competencia es más fuerte y pagan más por tener el producto primero, normalmente pagan entre 20 y 50, pero pueden llegar hasta 70 CUC. Ellos, a su vez, se lo venden a muchos mensajeros a tres CUC, por eso ganan tanto dinero, porque - por ejemplo - un *pez gordo* de Pinar del Río compra un Paquete Semanal en 30 CUC, pero luego en su provincia lo revende a 40 distribuidores menores que van desde todos los municipios a comprárselo a él, y el precio para ellos fluctúa sobre los 10 CUC.

Los mensajeros son los que obtienen el Paquete directo de las *matrices* o *las primeras manos*, pero que a diferencia de estos últimos no tienen mucho poder, sólo se dedican al traslado y aunque también venden, no tienen muchos clientes. Su especialidad es transportar el Paquete, ya sea internamente en La Habana o garantizar que llegue al interior del país.

Se traslada hacia las provincias de una forma muy eficaz, no puedo decir cómo es exactamente porque implica a mucha gente y es un proceso totalmente ilegal.

Sólo decirte que los choferes de los ómnibus nacionales están implicados en el sistema de traslado. La eficacia es tan alta, que a Pinar y a Matanzas, llega aproximadamente tres horas después de terminarse la elaboración del Paquete, o sea sólo se tarda en el recorrido por carretera, lo demás está perfectamente acordado.

Finalmente los mensajeros que compran el Paquete a *los peces gordos*, lo revenden - entre dos o cinco CUC - a otros distribuidores más pequeños, que funcionan a nivel de barrio. En cada provincia existen dos o tres *tiburones*, decenas de distribuidores grandes y centenares de distribuidores pequeños. También existen distribuidores grandes que además venden el producto a consumidores, pues su

precio es muy bajo. En total yo creo que en Cuba existen más de cinco mil personas dedicadas a la gestión y distribución del Paquete.

Entonces la cadena es la siguiente:

Proveedores - Matrices - Primeras Manos - Mensajeros - Distribuidores - Consumidor

Cuántas matrices existen y cuál fue la primera

Actualmente, según tengo entendido, existen sólo tres matrices: YoePC, que vive en los límites entre Marianao y Playa, el Nene, que no sé su nombre, pero es el heredero de los fundadores del Paquete y Alejandro de La Lisa. Elio El Transportador se autopromociona como la principal matriz, pero él era un proveedor de música, que competía con Abdel La Escencia y AlePromo, de hecho era el peor de los tres. No sé si ahora él se habrá convertido en una matriz, pero sí puedo asegurarte que él no fue el inventor del Paquete, ni siquiera estuvo entre los primeros que iniciaron el negocio.

Los primeros fueron Mario y Roberto, dos muchachos de Boyeros que comenzaron a vender información compilada en paquetes de 100 Gb. Empezaron en el 2005, para ese año no eran populares los discos duros de 500 Gb, por eso comenzaron con paquetes más pequeños y a medida que se fue desarrollando la tecnología, el Paquete Semanal pasó a ser de 500 Gb (exactamente 470) y ahora es de un Tera. Los discos de gran porte revolucionaron esas primeras compilaciones que se comercializaban.

Pero los primeros fueron Mario y Roberto, que vivían por el Hospital Nacional y desde hace años emigraron hacia los Estados Unidos. Ellos tenían un monopolio que le dejaron al Nene, pero ya eso cambió. El sistema ahora es diferente y ya no es un sólo Paquete, aunque entre las diferentes matrices se retroalimentan, comparten información para pagar menos. Existe una especie de acuerdo tácito para compartir la información entre las matrices, por eso aunque hay varias, los Paquetes son muy similares.

En el caso de Elio, él comenzó mucho después en el negocio y además como proveedor de música, no como matriz. Que yo sepa él nunca ha hecho el Paquete, porque no tiene ni la capacidad ni la valentía para hacerlo.

El negocio se basa en inflar. El que más infla es el mejor. La consigna es: "véndete al mejor postor". No hay amistad, sólo dinero.

Negocio vs. Cultura

La gente que trabaja en el Paquete, ya sea de una forma u otra, son todas personas inteligentes, o al menos la mayoría. Son gente inteligente, pero que no está preparada, no tienen estudios. Por tanto, la selección de los productos se basa en lo que se vende y no en lo que tiene mayor valor cultural. Para armar un paquete de un Tera de información, y que todos sean buenos materiales hay que tener mucho background cultural. El Paquete Semanal es primero que todo un gran negocio, que genera dinero a miles de personas. Lo importante en este mundo es el dinero, a casi nadie le importa la cultura. De todos modos, eso es algo muy subjetivo, el tema cultural puede llegar a importar hasta cierto punto, pero lo más importante es poner productos que se vendan.

También hay que tener en cuenta lo difícil que es hacer un paquete con un Tera de información cada semana. En otras partes del mundo, grandes equipos de trabajo se dedican a la televisión por cable, aquí un grupito de muchachos compila muchísima cantidad de materiales, los selecciona, organiza y distribuye, y además con una gran eficacia, pero hay que entender que es un trabajo difícil y contrarreloj, por eso en ocasiones abundan los errores dentro de algunos paquetes. Por ejemplo, películas en copia de cine sin que te lo aclaren, sin que te pongan en el título de la carpeta: "copia de cine". Mi equipo de trabajo fue el primero que comenzó a hacer eso, a anunciar desde las carpetas el formato y la calidad del video, para que el consumidor sepa lo que tiene, lo que está comprando, porque vender una película en copia de cine es una falta de respeto al consumidor. Sin embargo, mucha gente lo hace, a veces intencionalmente y otras sin darse cuenta. También, a veces hay un mal criterio de selección que provoca que buenas películas no aparezcan o se pasen por alto series muy buenas u otros materiales interesantes. Y es que el

trabajo se hace muy rápido, un Paquete es la compilación de muchos canales de TV extranjera y muchísimas otras cosas más como los antivirus, las aplicaciones, las revistas, etc. Es normal cometer errores cuando se trabaja tan rápido y con tanta información.

El valor del Paquete es totalmente mercantil, en su confección no puede haber nobleza de carácter. Nosotros pensamos que podíamos lograr un producto con mucho valor cultural, pero pecamos de ingenuos. Lo importante es lo que se venda, si no piensas así pierdes.

Por qué decidieron disolverse

Nosotros estuvimos un tiempo trabajando bien, éramos todos jóvenes de la universidad y queríamos hacer las cosas lo mejor posible dentro de la ilegalidad. Pero las cosas se empezaron a complicar y decidimos disolvernarnos, todos nos fuimos a la vez del negocio y nadie ha regresado, la mayoría incluso emigraron a otros países.

El problema fue que nos dimos cuenta que se estaban cometiendo errores políticos. No se estaban editando los materiales contrarrevolucionarios, así como las propagandas políticas en contra del socialismo cubano y el sistema venezolano. Y como en Cuba pagan todos por pecadores, decidimos salirnos del negocio. Aunque nosotros sí continuábamos editando todos los noticieros donde hacían propaganda política en contra de Cuba. Pero eso nos atrasaba mucho, perdíamos ante la competencia y eso significaba pérdida de dinero y tiempo. Era demasiado estrés y poca ganancia. Entonces, pensamos en nuestras madres, en lo que podía pasar si todo explotaba, y decidimos que no valía la pena seguir. Además era demasiado tiempo, no teníamos vida y queríamos seguir en la universidad, así que era o seguir con nuestras vidas sin problemas de ningún tipo o renunciar a muchas cosas por el Paquete. Por supuesto que escogimos lo primero.

En un momento, se dejaron de filtrar los noticiarios que hablaban en contra del sistema venezolano, eso era una etapa complicada y nosotros sí los editábamos para no tener problemas. Pero igual sabíamos que si pasaba algo, pagaríamos

justos por pecadores. Entonces, ese contexto específico, que no fue lo principal, ligado a todo lo demás, provocó que disolviéramos el equipo de trabajo.

El gobierno cubano y el Paquete

Es cierto que el gobierno está detrás del Paquete, algunos proveedores son agentes de la seguridad del estado. Eso son cosas que uno nota cuando habla con ellos, son diferentes, enseguida te das cuenta quién trabaja para la seguridad, pero tienes que actuar normal, no puedes cortar las relaciones porque es peor, podrían buscarte y tomar medidas. Lo que más le preocupa a la seguridad es tener el control de las cosas, no las cosas en sí mismas.

A los agentes uno lo reconoce al momento por la forma de hablar y porque están más preparados. Además, se dedican a una actividad ilegal, con muchos riesgos, y sin embargo están muy seguros de sí mismos, no les preocupa nada. El padre de Alejandro, el proveedor de Kholi, es general del Ministerio del Interior, no sé quién es exactamente, pero es general.

Nosotros tuvimos problemas políticos, que no quiero describir. El Estado detrás del Paquete, pero sólo hasta un punto. Esa es mi teoría. El Estado interviene en el proceso.

Sistema de trabajo

La estructura nuestra era muy particular, nos dividíamos por día y áreas. Nos rotábamos los días de trabajo y además nos especializábamos en diferentes funciones como escoger, organizar, vender, transportar, atender a los proveedores, etc. Funcionábamos como una cooperativa, sin jefes y repartiendo las ganancias a partes iguales. Eso las otras matrices no lo hacen, siempre tienen un líder, una *cabeza*, así es como se les llama.

Además teníamos otros trabajadores que hacían labores específicas, pero no pertenecían a la cooperativa.

El Paquete se terminaba el domingo en la madrugada y se comenzaba a distribuir desde el lunes a las 6am.

Colocaban productos propios

No de nuestra realización, pero sí cosas que teníamos en nuestra base de datos o que eran fáciles de descargar como la actualización de los antivirus.