

De las montañas al Golfo: Dinámicas de la economía informal desde Santiago de Cuba a Manzanillo y vuelta, en el Oriente cubano.

Eriosvany Ramos Moreno;
Alfredo Quintana Hidalgo,
Palma Soriano.
Universidad de Oriente

Resumen:

El presente artículo ha sido construido, a partir de una etnografía multisituada, caracterizada por el análisis de una población en movimiento, donde se articulan la descripción y el análisis de las dinámicas de la Economía Informal, tren que va desde Santiago de Cuba a Manzanillo y vuelta, en el Oriente cubano. Asimismo, desde una perspectiva auto etnográfica se construye un relato que hace de su mirada y de la de los otros, momentos como escenas de una obra de teatro con una dramaturgia particular. A través de su recorrido aparecen los condicionantes y características de la actividad de los "luchadores/as", que circulan entre el Golfo y las Montañas. El texto concibe esta actividad económica informal como resultado de la superposición de distintas variables, que abarcan los excedentes productivos, la distribución desigual de la riqueza creada y la inconformidad de los actores, las posibilidades contextuales para nuevas formas de ingresos derivadas de la aparición de nuevos nichos económicos, la centralización de los servicios, el apremio de satisfacer necesidades al margen del reconocimiento de los sistemas de regulación y control estatales, la apropiación de recursos del Estado para la especulación, la pobreza, la explotación y la marginalidad, las migraciones ilegales, y la incapacidad de los sistemas de gobierno para emplear a toda la fuerza de trabajo económicamente activa.

Abstract: This item has been built from a multisituada ethnography, characterized by the analysis of a population on the move, where the description and analysis of the dynamics of the informal economy, train going from Santiago de Cuba to Manzanillo articulate and back, in eastern Cuba. In addition, from a perspective it auto ethnographic a story that makes her look and the other, just like scenes from a play with a particular drama is built. Throughout his journey the conditions and characteristics of the activity of the "fighters / as" circulating between the Gulf and the mountains appear. The text sees this informal economic activity as a result of the superposition of different variables, covering production surpluses, unequal distribution of wealth created and nonconformity of the actors, contextual possibilities for new forms of income resulting from the emergence of new economic niches, centralization of

services, the urge to satisfy needs outside the recognition of regulatory systems and state control, appropriation of state resources for speculation, poverty, exploitation and marginalization, illegal migration, and the inability of government systems to employ all economically active labor force.

Palabras claves: *Economía informal, Etnografía en movimiento, auto etnografía, los luchadores/as, gestión estatal de la economía, solidaridad social, Santiago/Manzanillo, Cuba.*

Keywords: *Informal Economy, Ethnography moving auto ethnography, wrestlers / as, state management of the economy, social solidarity, Santiago / Manzanillo, Cuba.*

Introducción

Viajar siempre resulta una aventura interesante, no solo por lo que presupone estar a bordo de un medio de transporte como el tren. Durante el tiempo en que nos trasladamos hacia el destino, transitamos por lugares pintorescos, nos relacionamos con personas singulares, interactuamos de formas disímiles y establecemos dinámicas que hacen que nuestra mirada y la mirada de los otros, construyan momentos que son como escenas de una obra de teatro con una dramaturgia particular.

A bordo del tren que cubre la ruta Santiago de Cuba-Manzanillo realizamos un viaje antropológico para desarrollar un estudio de la actividad económica informal desde la etnografía multisituada, una nueva visión de etnografía en condiciones de movilidad, perspectiva metodológica practicada por Marcus, Galván y Pérez Amores quienes advierten la importancia de seguir el itinerario de los grupos humanos que conforman un movimiento sistemático para entender sus prácticas culturales, sus motivos, relaciones e interacciones, a través de diferentes contextos y experiencias. Esto es lo que en términos de Galván Tudela sería una especie de “*etnografía en movimiento*”, método que favorece la realización de registros para un caso como el que nos ocupa. En este viaje antropológico se expresa el drama social humano, y en el recorrido aparecen sus condicionantes y características.

Escena 1

Apenas amanece sobre las montañas y el mar y el olor a salitre es transportado por el viento que sopla desde el Sur. La muchedumbre se reúne, como afluentes hacia un río mayor, y entre ellos se alista el ejército de hombres y mujeres que persiguen, pese a su heterogeneidad, objetivos e intereses económicos comunes: “la lucha”

El “luchador(a)”: *es un actor social que utiliza la vía de la economía informal, como alternativa regular o no, para solventar su situación económica y satisfacer sus necesidades, haciendo uso de diferentes estrategias y mecanismos de adaptación económica en los contextos, donde ejecuta la actividad.*¹

En Cuba son variadas las etiquetas que intentan aproximarse a la naturaleza de la actividad que estos hombres y mujeres realizan: subterráneo, sumergido, por la izquierda, por debajo de la mesa, oculto, paralelo², alternativo, informal, negro, no regulado, no oficial, ilegal, clandestino, negocios sucios, por solo dar una serie análoga.

El fenómeno de la economía informal no es privativo de sociedades en desarrollo, sino que emerge también como expresión del capitalismo tardío y en otras formas de relaciones económico-sociales. Aparece como resultado de la superposición de distintas variables que abarcan los excedentes productivos, la distribución desigual de la riqueza creada y la inconformidad de los actores, las nuevas posibilidades contextuales para nuevas formas de ingresos, la centralización de los servicios, los momentos coyunturales y nuevas oportunidades económicas, la necesidad de satisfacer necesidades al margen del reconocimiento de los sistemas de regulación y control estatales, la aparición epocal de nuevos nichos económicos, la apropiación de recursos del Estado para la especulación, la pobreza, la explotación y la marginalidad, las migraciones ilegales, y la incapacidad de los sistemas de gobierno para emplear a toda la fuerza de trabajo económicamente activa.

Se escucha el altavoz anunciando la partida de lo que alguien llamó alguna vez “el buey de hierro que hala muchas carretas a la vez”. Así comienza el largo viaje de 155 kilómetros que se extiende desde la ciudad de Santiago de Cuba, en las montañas de la Sierra Maestra, hasta la de Manzanillo, ubicada en el Golfo de Guacanayabo.

Sobre el tren se respira un ambiente de camaradería, de risas; la gente habla alto, mientras se acomodan. Los luchadores visten con ropas características para la actividad que van a realizar. Los hombres destacan por su apariencia casual, informal, pantalones militares, camisetas o pullovers, botas de trabajo y/o tennis. Las mujeres con pañuelos en sus cabezas, maletines bajo el brazo, jabas tejidas, sacos doblados, ropa informal y cómoda.

¹ Hemos llegado a esta concepción partiendo de la experiencia etnográfica e investigaciones sobre el tema en nuestro contexto socio antropológico.

² Véase, Lim Chang, Nelson y Ulises, Pacheco Feria. *La economía informal en Cuba*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oriente, Santiago de Cuba. 2005.

muy plural donde al pasar de un contexto al otro, de un estado al otro, de un grupo social a otro, de los actores sociales y las formas en que la ejecutan a otro, o el tipo de actividad, también cambia su realidad y percepción.

Cuando se trata de tipificar a quienes se dedican a la economía informal en la isla, por las propias dinámicas que se establecen en la vida social y el contexto económico tenemos que referirnos al origen de la *etiqueta*, las cuales explican por qué se consideran y/o son considerados como luchadores.

Siempre en Cuba han existido personas que se han dedicado a formas económicas al margen del control estatal, pero a raíz de la década del 90, durante el mal llamado “Período Especial”, el cubano tuvo que “buscarse la vida” y crear mecanismos de adaptación para sobrevivir a la crisis. Al atenuarse esta situación las personas continuaron con las prácticas económicas que le habían asegurado su sobrevivencia en esos últimos años sumándose a estas otras que aparecían como nuevos nichos económicos y oportunidades.

Eventualmente, el Estado ha ido estableciendo mecanismos de control económicos a través de la Oficina Nacional de la Administración Tributaria (ONAT), entidad encargada de velar por la aplicación de la legislación relativa a los tributos y otros ingresos no tributarios, fundada el 29 de junio de 1995 y surgida como una necesidad, que respondiera al nuevo escenario caracterizado por la desaparición del campo socialista y el acrecentamiento del bloqueo norteamericano, la asunción de un programa económico emergente, la inserción del país en un escenario internacional radicalmente diferente al anterior, la despenalización de la tenencia de divisas, el incremento del Déficit Presupuestario y del dinero en circulación, y la dispersión de la Legislación Tributaria, que además no respondía a las necesidades nacionales.

La ONAT⁴ ha establecido el registro y control tributario para una serie de actividades, pero con una tasa de impuestos que muchos de los que participan en estas actividades consideran elevados. Estas personas al no poseer un ingreso que asegure solventar sus negocios y ser estables en el tiempo, se ven imposibilitadas de pagar dichos impuestos, viéndose obligados a recurrir a las formas de la economía informal. A estas personas se les acuñó en Cuba con el nombre de “luchadores”. Este es un término eufemístico, más bien es un popularismo que

⁴ Consúltense, Ley 73 del Sistema Tributario. Establece los tributos y los principios generales sobre los cuales se sustenta el Sistema Tributario de la República de Cuba. La Habana, Cuba; (4 de Agosto, 1994).

surge por auto denominación. Hubo personas que a sabiendas de que iban a incurrir en accines no lícitas, decían: voy a “luchar”.

Al respecto, existen varios criterios que han propuesto modos de comprender la situación y estatus de la economía informal. Llama la atención el enfoque de Alejandro Portes y Manuel Castells, los cuales realizan una ruptura con la idea asociada de la economía informal necesariamente a contextos o situaciones de pobreza, donde la economía informal incluye "todas las actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares"⁵; asimismo, la acertada intención de Rosario Palacios⁶ de describir los procesos desde la práctica antropológica y apelar al trabajo etnográfico para más que centrarnos en elementos conceptuales ver el fenómeno desde la visión específica de los actores, lo que aporta el enfoque necesario para comprender cómo lo hacen, cuál es su situación y que significación posee para sus miembros esa realidad.

Escena 2

Mientras el tren se aleja de la terminal y el paisaje se revela entre la accidentada geografía de aire frío, los luchadores establecen lazos y relaciones de solidaridad grupal entre ellos. Una de las primeras manifestaciones es que “guardan” o “reservan” asientos a otros luchadores que se montarán en destinos próximos, asegurando de esta manera que sus compañeros de lucha realicen un viaje tan largo de forma cómoda. No permiten a nadie ocupar los asientos que ellos han destinado para sus cofrades, alegando a cualquiera que pretenda sentarse, que “están ocupados”.

Este comportamiento responde a una cuestión racional de disponibilidad de los espacios para el viaje. Quien “guarda” el asiento en el viaje de ida para alguien que se queda antes asegura que esa misma persona “reserve” un espacio para la primera en el viaje de regreso. Así se asegura que la gente que tiene esta práctica siempre viaje sentado. La frecuencia con que los implicados realizan esta actividad es la que crea esta dinámica de solidaridad grupal. Hablando con una joven pareja, Rudy y su esposa, supimos que viajan tres veces a la semana,

⁵ Portes, A.; Castells, M.: “The Policy Implications of Informality”, en *The Informal Economy: Studies in advanced and Less Developed Countries*. Johns Hopkins University Press, Baltimore, Md., 1989 pp. 289.

⁶ Véase *Revista mexicana de sociología* - ¿Qué significa "trabajador informal"? Revisión desde una investigación etnográfica Rev. Mex. Sociol vol.73 no.4 México Out. /Dez. 2011. De Rosario Palacios, Doctora en Sociología por la London School of Economics and Political Science. Investigadora de posdoctorado, Fondecyt, 2010–2012. Instituto de Sociología, Universidad Católica de Chile. Con temas de especialización en: sociología del trabajo, sociología de la cultura, sociología urbana y cultura visual.

si no se interrumpe el servicio. Él tiene 24 años y realiza esta actividad hace 6 años. Cuando conoció a Claudia él la introdujo al negocio:

“Yo trabajaba en Educación y un día cuando iba para el trabajo lo conocí en la terminal. Nos fuimos conociendo y cuando pasó un tiempo nos fuimos a vivir juntos: pero como mi suegra y yo no nos llevábamos bien decidimos luchar un solar y levantar una casita; pero... ¿quién construye una casa con un salario? Así que él me dijo que si quería luchar con él... y así empecé. Al principio ¡imagínate tú! que me pasé toda mi vida estudiando y no sabía hacer otra cosa; pero cuando vi el resultado se me quitó la pena y aquí estoy”.

Como Claudia hay muchas mujeres que comparten esta actividad económica. Unas se hacen acompañar de sus parejas, de amigos o familiares. Ellas juegan un rol importante en la selección de la calidad de determinados productos ya que al estar directamente vinculadas a las labores domésticas conocen las mejores características de los productos. Ellas transmiten estos conocimientos a sus acompañantes masculinos ya que en caso de que ellas se tengan que ausentar, ellos aseguran que se realice una buena compra.

La composición social de este grupo no distingue de niveles de instrucción, puesto que a ella se dedica cualquiera. Lo mismo puede encontrarse un universitario que una persona con escasos estudios.

A través de los coches van y vienen los luchadores, saludando a quienes no vieron al subir. Las conversaciones brotan a cada encuentro y a colación se introducen temas como la familia, el negocio, y los productos que están en demanda y sus precios. Un hombre saca de una cajetilla de Criollos un cigarro y mientras le hace un ademán a su vecino para encenderlo, le comenta con voz pausada:

“ ! Ay, acere! Cómo ha subido el arroz. La semana pasada yo hice el pan, se acabó el de la tienda y no había en ningún punto. A mí me quedaban 20 libras y se la clavé a to´ el que llegó a siete pesos... La gente protestó, pero se la llevó a sí mismo. Ahora vengo a buscar por lo menos 60 libras y, si puedo, vengo a buscar más pal´ fin de me”.

El arroz es solo uno de los productos que se comercializan. Estos fluctúan de acuerdo con su disponibilidad y las estaciones del año: café, chorizo, vinagre, puré de tomate, granos, queso, pescado, camarón, masa de pescado, viandas y animales de corral.

Es usual que los hombres hablen de sus puntos de compra, pero nunca hablan de las cantidades que van a comprar. Y en las temporadas en las que escasean los productos este comportamiento asume una particularidad distintiva: no hablan de los puntos de compra ni de las cantidades que van a adquirir, ya que los demás compradores representan una competencia potencial.

A medida que el tren se aproxima a los lugares donde están los puntos de compraventa, las personas van acercándose a las plataformas de los vagones, para agilizar el desmonte de la mercancía. En este proceso ocurre una singular y compleja relación de solidaridad y competencia donde los compradores buscan la mejor mercancía por un mejor precio y, entonces, se visualiza la articulación de una red que comienza en las paradas. Allí están esperando los carretones tirados por caballos que llevan y traen a los compradores a los diferentes destinos, previo acuerdo de pago, en dependencia de la distancia del punto de compra. Los precios fluctúan entre 10 y 25 pesos.

Escena 3

Atrás quedaron los puentes y las palmas, el verdor que desde las ventanillas se divisa y los arrozales llenan los ojos de los que llegan. El tren se detiene en Yara y los luchadores oliendo a hierro se apresuran a bajar. En medio del alboroto, los gritos y voceo, con los sacos encima, son asaltados por una turba de vendedores, que pregonan sus productos y el precio. Unos compran ahí mismo y otros buscan el carretón. Los carretoneros pugilatean entre ellos y con asombrosa rapidez hacen subir a los compradores. El tren continúa y en pocos minutos la quietud regresa al apeadero.

Como en estos lugares existen varios puntos de venta, los vendedores le pagan, regularmente, a los carretoneros en efectivo o en especie para que privilegien sus puntos de venta llevando los compradores hacia este y no a otro, aunque existe otra forma de pago que consiste en el pago por la cantidad de compradores que pueda llevarle: entre más personal con intención de comprar gestione el carretonero, más se le paga.

Por otra parte, existen pequeñas empresas familiares donde esta relación ocurre de manera diferente. El carretonero suele ser un miembro de la familia que posee un punto de venta. Su función es asegurar la gestión de los compradores. En este momento las pequeñas empresas familiares compiten contra otros puntos de venta ya que pueden bajar la tarifa del transporte y no deben pagar para que el carretonero priorice su compra.

Existen otros puntos más pequeños que no poseen estas ventajas. Han asegurado un mecanismo para poder resistir a la competencia y poder vender sus productos. Esta estrategia consiste en colocar sus mercancías temprano en el mismo apeadero para cuando el tren llegue poder asegurar la venta, ya que si el producto tiene calidad para los compradores, esto supone un ahorro de tiempo y dinero, aunque generalmente los volúmenes de venta de estos pequeños competidores dependen de varios factores: la organización, la calidad del producto, la capacidad para almacenar el producto cerca del apeadero (en casas de alquiler, de familiares o de amigos), personas que intervienen en el acarreo de mercancías (en tanto van vendiendo los volúmenes de mercancías en exposición), todo esto matizado por el riesgo que implica el encuentro con las autoridades policiales ya que la compra-venta se realiza en un lugar público, a plena luz del día. Se corre entonces el riesgo de perder la mercancía o parte de ella.

Dice Felipe:

“Eso no me preocupa, aquí todo el mundo se conoce y todo se sabe. ¿Qué puede pasar? El guardia es un ser humano como todos nosotros y tiene la misma necesidad que tenemos todos. Sí, porque la cosa está dura para todos y cuando la cosa se ha puesto muy jodía, tú aflojas unas libritas de lo que estés vendiendo y no pasa nada; pero como uno nunca sabe... sí hay que estar pendiente, porque cualquiera se pone pesa’o y por un chivatazo te mandan a matar y lo pierdes todo”.

En todos los puntos y lugares existen dinámicas que básicamente son las mismas, pero adquieren un matiz diferente de acuerdo a la naturaleza del producto y tal es así que en algunos casos es el producto el que dicta las reglas del juego. Generalmente se utiliza el tren porque es un medio económico de transporte de carga. Y aunque por carretera es más peligroso y costoso, para el regreso se convierte en necesario.

En el caso de los productos que necesitan refrigeración, como los productos del mar, la gestión de venta se realiza de varias formas: ir al punto de venta (que funciona como intermediario), ir al punto de captura (para evitar el intermediario), establecer un contrato verbal con el proveedor inicial (para garantizar una compra rápida y directa) ya que estos productos son de fácil descomposición. Por lo tanto, el tiempo es una variable que no se desestima porque de ello depende el éxito del negocio. Tiene que tener una dinámica de comercialización más rápida.

En algunos casos, para garantizar esta conservación, después de su compra obliga a regresar por carretera utilizando otros medios de transporte como camiones, ómnibus, autos, etc., lo

cual eleva la cuota de riesgo por la posibilidad de encontrarse con el control policial y en dependencia del gasto económico generado fluctúa el precio del destino final del producto.

Una red de comunicación mantiene conectados a vendedores y compradores a partir de la telefonía fija y móvil. Resulta muy eficiente porque están en comunicación constante. Saben cuándo va a salir el tren, cuándo se va a pescar y si hay disponibilidad del producto. Con ello se garantiza minimizar las pérdidas y garantizar las ganancias, tanto de un lado como del otro. Esta personalización de la relación comercial (comprador y/o un vendedor fijo o regular) otorga la ventaja de optimización económica.

Uno de los luchadores conocido por El Gato testimonia:

“Me dicen así, porque llevo diez años en esto y nunca me han cogido, nunca he tenido un problema con la policía. Claro, uno siempre tiene su gente y, si uno sabe hacer las cosas bien, el sofoco es menos”.

Todo esto ocurre a través de una red de relaciones que se articula donde no es posible el control estatal, caracterizada por escenarios cambiantes y por una fuerte influencia de la oferta y la demanda de los bienes y servicios disponibles. Sin dejar de mencionar los inimaginables mecanismos de adaptación de los practicantes para llevar a cabo esta actividad y minimizar los riesgos.

Escena 4



Foto: “el ejército de luchadores”, según los actores.

Los rostros sudorosos y los sacos llenos dicen de la faena. Ya está de regreso el ejército de luchadores. El gesto y la mirada hablan del cansancio y mientras cuentan los avatares del día, la botella de ron pasa de mano en mano con discreción. El humo de los cigarrillos armoniza con el gris de la tarde que anuncia la próxima lluvia de temporada y los hombres y mujeres añoran llegar a su destino.



Foto: *Tren de viajero desde Santiago-San Luis-Palma- Contramaestre a Bayamo y Manzanillo (Viceversa).*

De regreso a Santiago de Cuba el tren va repitiendo las paradas oficiales y otras que resultan de las necesidades de los viajeros, que han sido pactadas con anterioridad con el maquinista y/o el conductor. Los luchadores acomodan sus cargas entre y bajo los asientos y monitorean constantemente su mercancía evitando que se derrame o que pueda ser robada en un descuido. Comparten sus dificultades, preocupaciones y sus estados de ánimos físicos y espirituales.

A bordo del tren está la policía, cuya función es preservar el orden y velar por los volúmenes de carga que ellos consideran "legales". No existe regulación alguna que establezca los límites de la cantidad y los tipos de productos que pueden llevar. El arbitrio que se agencian estos funcionarios del orden regula, por ejemplo, que solo pueden tener consigo 50 libras de arroz. Caso tal que el luchador(a) se exceda de esta cantidad corre el riesgo de que sea

“decomisado”. Como mecanismo de adaptación, los luchadores distribuyen la carga excedente entre otros pasajeros que viajan en el tren. En ocasiones, estos grandes volúmenes de carga viajan en el expreso.

Como sucedió en el viaje de ida hacia Manzanillo, los luchadores que expenden alimentos ligeros y refrescos y café a bordo del tren realizan sus ventas pregonando su oferta que tiene buena venta gracias a que el ejército tiene que recuperar fuerzas y refrigerar sus cuerpos. También se vende el chorizo y otros productos que los pasajeros no vinculados a las redes de economía informal aprovechan para adquirir.

Para arribar al destino final, los productos transitan a través de redes complejas en una relación comercial que podemos definir como ciclos cortos y largos. En el proceso de circulación de la mercancía, existen actores sociales que asumen roles y funciones de acuerdo con sus intereses comerciales y la naturaleza de la mercancía. El ciclo corto resulta para operaciones donde el volumen de mercancía es poco, se simplifican los actuantes interviniendo un productor-vendedor que marca el origen de la mercancía, un comprador-vendedor (intermediario), un comprador-vendedor o elaborador, y un consumidor (destino final de la mercancía). En el caso del ciclo largo esta red adquiere la particularidad de funcionar para mayores volúmenes de mercancía, hay una mayor distribución y venta, y en consecuencia aumenta la cantidad de actuantes implícitos en la red lo que genera que el ciclo de circulación de la mercancía se alargue. A ciencia cierta no se sabe cómo se produce la transición en cada caso y el ciclo de cada mercancía, ni cuanta gente interviene en el proceso.

Los ingresos de estas pequeñas “redes empresariales” guardan relación con las características y dinámicas de la circulación. En el ciclo corto, al existir una circulación de la mercancía más inmediata, las ganancias pueden ser invertidas con mayor rapidez lo que genera una recirculación en menor tiempo, que equivale a mayores ganancias. Este proceso genera la aparición de los ciclos largos de la circulación de la mercancía ya que al aumentar las ventas supone una mejor organización de las redes y una mayor participación de actuantes. Estas “redes empresariales” experimentan una maximización de la inversión del capital invertido. Sus ganancias no se deben a la rapidez de la circulación; sino a los volúmenes de mercancías.

Así nos relata Jesús:

“Yo comencé en esto yendo casi todas las semanas a buscar arroz, y traía las libras que me permitía el dinero que tenía en ese momento. Después se las vendía a un hombre que

tenía un punto de venta, sacándole unos pesitos de ganancia. La cosa fue mejorando y yo fui progresando. Entonces, hablé con socio para que él entrara al negocio conmigo. En menos de tres meses empezamos a ver los resultados y entonces yo me dije: se acabaron los viajes, y busqué a tres tipos de confianza para que me buscaran el arroz. Les pagaba pero el negocio era mío. Ahora yo distribuyo todo el arroz que me traen a los puntos que lo encargan. Casi no doy abasto. Si la cosa sigue mejorando buscaré la manera de meterme a Yara y hacer una compra grande, no sé, en un camión... yo soy un loco, bróder [se ríe], y aquí el que no se arriesga no gana.”

El destino final de todos los productos que traen los luchadores es diverso y abarca desde las paladares⁷ hasta los puntos de venta de productos agrícolas que hoy pululan las calles del país como alternativa para cubrir las necesidades de la mesa cubana. Aquí es donde se cierran los ciclos.

Escena 5

En Cuba, ignorar el fenómeno de la economía informal constituye una de las formas de soslayar uno de los componentes más activos de su vida económica y social. Develar la estructura y función de las relaciones que se establecen dentro de la misma puede ser posible desde la experiencia etnográfica en la cual los *actores* describen un drama social humano y simbólico insertos en las dinámicas propias de sus prácticas económicas que aunque no están reguladas ni controladas por el Estado componen una red compleja y eficiente que tiene un peso importante en el mantenimiento y/o funcionamiento de negocios privados, del abastecimiento de ciertos productos para el consumo, en la dinamización de las relaciones económicas desde una perspectiva de circulación monetario-mercantil y como fuente de empleo.

Los luchadores se legitiman sobre sus propias prácticas, realidades e imaginarios. De la montaña al Golfo, en el tren, van los hombres y mujeres a los que no les importa como los clasifiquen. No hay nada que los avergüence de lo que hacen, ni de lo que son. Beatriz lucha contra el viento que entra por la ventanilla, trata de acomodar sus desordenados cabellos. Con franco desenfado y sonrisa abierta, solo atina a decir: “¡A la lucha!

⁷ Término que se utiliza para designar a los pequeños negocios privados (restaurantes y cafeterías) establecidos en Cuba

Bibliografía

Alonso, José A (1990) Reseña del libro de Manuel Portes y Manuel Castells: *The Informal Economy Studies in advanced and less developed countries*, Baltimore and London, The John Hopkins University Press, *Estudios Sociológicos*, 7(22):191-197.

González, A., 1995, *La economía sumergida en Cuba*, Revista Cuba: Investigación económica, INIE, septiembre 1995.

Ley 73 del Sistema Tributario de la República de Cuba. La Habana, Cuba; (4 de agosto, 1994).

Lim Chang, Nelson y Ulises, Pacheco Feria, 2005, *La economía informal en Cuba*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oriente, Santiago de Cuba.

Palacios, Rosario, 2011, ¿Qué significa "trabajador informal"? Revisión desde una investigación etnográfica, *Revista mexicana de sociología* -, vol.73 no.4 México Out./Dez. 2011.

Portes, A., 1995, *En torno a la informalidad: ensayo sobre teoría y medición de la economía no regulada*. FLACSO

Portes, A.; Castells, M., 1989, "The Policy Implications of Informality", en *The Informal Economy: Studies in advanced and Less Developed Countries*. Johns Hopkins University Press, Baltimore, Md.

Portes, A.; Horller, W., 2004, *La economía informal*, División de desarrollo social, Naciones Unidas, Santiago de Chile, Chile.

Salas, Carlos, 2006, "El sector informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina", En *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques* (Comps) Enrique de la Garza Toledo, Antropos, Barcelona, p.130-148.