

**UNIVERSIDAD DE LA HABANA
FACULTAD DE PSICOLOGÍA**

TESIS DE DIPLOMA

**IDENTIDAD SOCIAL DE UN GRUPO
DE BAJOS INGRESOS ECONÓMICOS**

AUTORA:

GLENSY PALAY ALONSO

TUTORA:

DAYBEL PAÑELLAS ÁLVAREZ

**LA HABANA
MAYO 2016**

AGRADECIMIENTOS

Si he podido disfrutar este momento de mi vida, el más importante de mi carrera como estudiante, ha sido gracias a todo un gran equipo de personas que conforman mi mágica, adorada y muy necesaria red social.

El estudio es lo que ha definido casi toda mi vida desde que me recuerdo en este mundo.

A todas (os) los que han contribuido a ello, los citados y los que no...

A todas y todos los han satisfecho a lo largo de toda mi existencia mis carencias y deseos...

A ustedes que me han convertido en mejor ser humano va esta tesis:

Daybel Pañellas, mi TUTORA y guía desde el primer año de la carrera, mi diosa del éxito.

María del Carmen Zabala por su colaboración en la primera fase de la investigación con sus testimonios y bibliografía.

Las profesoras y profesores que me han formado como profesional. Y entre ellos a Marta Martínez y Jorge Enrique Torralbas por compartir sus conocimientos estadísticos.

Yaima Blanco, una amiga con espíritu de colaboración incansable.

Betty Gordillo y Alejandro Peña por su aporte valiosísimo.

Mis familiares. Especialmente a mi eterna fuente de inspiración, mi abuela Leonor que en gloria está. Mi madre Norma, no conozco ser más apasionado, gracias por darme amor y vida. Mi tía madre, Marta, mi sabia y cariñosa. Mi padrino, Osvaldo, por tu bendición, siempre atento a mí. Mi tía abuela, Anita, mi vieja más linda y adorada, "lo que no sabes tú no lo sabe nadie". Mi padre por esa sagrada herencia de la tierra caliente. Mi Tata, hermano querido, Dariel, "por invertir en mí

educación”. A mi madrina, Elsita, mi hada, orgullo y modelo de profesional. Mi hermana incondicional desde la adolescencia, Rocío, por iluminar mi camino, Yusi (madre) tú también eres artífice de esta luz.

Martica, madre de mi prima Liah, gracias por tu ser otro de mis querubes protectores.

La familia que recién me adoptó (Natacha, súper suegra; Migue y Ñaña, súper cuñados) de donde retoñó mi “Angel de amor”, Tito. Tito, tu aporte directo e indirecto en mi tesis es incalculable. Tu amor es savia para mi felicidad.

Mis hermanitas queridísimas, Susell, Solanch, Leydis, Allison, Yeney, Jennifer, Raquel y Laura Noa.

Johanne, por la posibilidad de redactar mi tesis desde esta “Siemens”, testigo y confidente de estudio.

Los protagonistas y razón de esta investigación, ese grupo de personas con bajos ingresos económicos, por su sinceridad, hospitalidad y vivencias confiadas.

RESUMEN

El actual contexto de desigualdad social junto a las reformas económicas que han impactado sobre esta realidad, en Cuba, impone mayores y nuevos retos. La responsabilidad con el bienestar común impulsa a la Psicología como ciencia social a investigar los efectos a nivel subjetivo de estos cambios. El presente estudio tiene como protagonistas al sector en desventaja económica, el grupo de bajos ingresos.

Se examina la existencia de una relación entre los ingresos económicos y la identidad social de un grupo de bajos ingresos de los municipios Marianao, Boyeros y Habana del Este. El Enfoque de las Identidades Sociales es el marco para comprender estructuras y procesos subjetivos de la muestra incluyendo su proyección ante el escenario actual. El objetivo general se constituye en *determinar la existencia de una relación entre la pertenencia a un grupo de bajos ingresos económicos y la emergencia de una identidad social.*

El estudio se desarrolló entre mayo de 2015 y abril de 2016 a través de una metodología mixta de investigación. Los datos se procesaron mediante el Statistical Packet for Social Sciencies (SPSS) y el análisis de contenido.

Los resultados obtenidos evidencian que la pertenencia al grupo de bajos ingresos se relaciona con la emergencia de una identidad social. Se trata de una contribución a la comprensión de la subjetividad de este grupo social y su proyección ante las Cubas de hoy.

Esta investigación es la más importante antesala al futuro profesional. Pretendo continuar trabajando estos temas de Psicología social con el objetivo de crear un Proyecto de transformación social donde se retome el papel activo y autogestión de los sujetos en la satisfacción de las necesidades colectivas aprovechando sus potencialidades.

INTRODUCCIÓN	7
I. CAPÍTULO TEÓRICO	8
1.1. Identidad social	8
1.1.1. Enfoque de Identidad Social.....	9
1.1.2. Antecedentes.	10
1.1.3. Formación de la identidad social.	11
1.2. Pobreza y Desigualdad social en las Cubas de hoy	16
1.2.1. Transformaciones económicas, sociales y políticas en la actualidad.....	17
1.2.2. Desigualdad social y pobreza.....	19
1.2.3. Los sujetos ante este panorama.	22
II. CAPÍTULO METODOLÓGICO.....	31
2.1. Justificación, planteamiento del problema y objetivos de investigación.	31
2.1.1. Justificación del problema	31
2.1.2. Problema de investigación.....	31
2.1.3. Objetivo general.....	31
2.1.4. Objetivos específicos	32
2.2. Descripción del diseño y tipo de investigación.....	32
2.3. Definición conceptual y operacional de las variables	33
2.3.1. Variables controladas	33
2.3.2. Categorías, dimensiones e indicadores	34
2.4. Técnicas e instrumentos	38
2.5. Sujetos de la investigación: muestra y muestrario.....	40
2.5.1. Población	40
2.5.2. Tipo de muestreo.....	40

2.5.3. Selección de la muestra.....	40
2.5.4. Descripción de los sujetos de investigación	41
2.6. Procesamiento de los datos.....	43
2.7. Procedimiento metodológico.....	43
III. ANÁLISIS DE RESULTADOS	44
3.1. Identidad asociada a los grupos de bajos ingresos de la estructura social cubana.	45
3.1.1. Percepción de grupos en la estructura social cubana.....	45
3.1.2. Componentes de la identidad.....	48
3.2. Caracterización de la identidad: prototipo, ventajas y desventajas, percepción y satisfacción con la vida cotidiana, deseos de movilidad y proyectos de vida.....	53
3.2.1. Prototipo grupal.....	53
3.2.2. Ventajas y desventajas asociadas a cada uno de los grupos.	56
3.2.3. Vida cotidiana.	59
3.2.4. Deseos de movilidad.....	61
3.2.5. Proyectos de vida.....	62
3.3. Caracterización de las relaciones intergrupales.	64
3.4. Percepciones sobre el sistema social.....	66
3.5. Discusión de los resultados.....	77
IV. CONCLUSIONES.....	81
V. RECOMENDACIONES.....	83
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	83
VII. ANEXOS.....	87
Anexo 1. Información relacionada con el procedimiento metodológico. ...	87
1.1. Cuestionario.....	87
2.1. Entrevista semiestructurada.....	92
Anexo 2. Información sobre algunos datos sociodemográficos de la muestra.....	92

2.1. Municipios de residencia.	92
2.2. Tipos de familias.....	93
2.3. Fuente de ayuda económica.....	93
Anexo 3. Información relacionada con las variables que heterogenizan significativamente las respuestas del grupo.....	93
Anexo 5. Información relacionada con componente evaluativo de la identidad social.....	94
<i>Importancia de pertenencia al grupo de bajos ingresos</i>	94
Anexo 4. Testimonio de “El Chino” sobre la territorialidad que estructura al barrio de Pogolotti basado en el nivel económico y cultural.	94
Anexo 6. Fotografías tomadas en el contexto natural de trabajo.	96
Anexo 7. Dibujo que representa particularidades del grupo de bajos ingresos económicos.	97

INTRODUCCIÓN

El contexto histórico y actual de transformaciones económico-sociales impone retos que convocan la actuación de la Psicología Social. La desigualdad social que ha aumentado en paralelo a este proceso de cambios es una de esas razones. Comparto el enfoque teórico metodológico que parte de la visión sistémica del desarrollo “donde lo social tiene una dinámica articulada a (no derivada de) lo económico, una cierta autonomía relativa, y que la política económica y la social son dos áreas de actuación complementarias y vinculadas” (Espina & Echevarría, 2015, p. 11).

“No puede subestimarse la esfera de la subjetividad, pues las percepciones sobre pobreza y desigualdad de actores y tomadores de decisiones, así como la incipiente naturalización de estos problemas puede convertirse en obstáculo para una problematización constructiva que despliegue la agencia social en todos los actores implicados” (Zabala citada en Espina & Echevarría, 2015, p.47)

Desde el Enfoque de las Identidades Sociales se asume que las categorías sociales posibilitan a los sujetos organizar la realidad definiendo así su lugar y el de los otros en esta estructura.

Protagonizan la investigación un grupo de personas con bajos ingresos económicos. Este grupo en desventaja social bajo la categoría de “humildes” ha sido la razón de ser de nuestro proyecto social revolucionario. La intención de contribuir a velar por esa coherencia motiva también la tesis según el rol activo que corresponde a nuestra ciencia, sin recortar aristas hirientes ni eliminar contextos de significación comprometedora; por ser el compromiso social el motor en este camino.

En la tesis precedente se trabajó con el grupo de personas con altos ingresos, con esta, pretendemos comparar resultados.

El trabajo se estructura bajo el siguiente orden; un capítulo teórico donde se exponen ideas importantes sobre el Enfoque de la Identidad social (Henri Tajfel y John Turner); el contexto actual y sus retos de cara a los actores sociales. Cuenta con un capítulo metodológico donde se define lo referente al procedimiento de investigación. Luego un análisis de resultados que comienza con una descripción de cada objetivo para luego integrarlos de manera interpretativa. Finalmente se presentan las conclusiones, recomendaciones, así como los anexos para facilitar la comprensión de los contenidos.

I. Capítulo Teórico

1.1. Identidad social

Existen consideraciones generales sobre la identidad que es preciso citar, previo al desarrollo teórico sobre la identidad social como tema esencial. “Todas las identidades (tanto individuales como colectivas) tienen un carácter social” (Cubas, s/f). La identidad es “una necesidad cognitiva, práctica y existencial tanto en lo que se refiere a poder conocernos y hacernos a nosotros mismos (...), como en lo relacionado con la interpretación, conocimiento y construcción del mundo que nos rodea” (De la Torre, 2008, p.34). “Cómo y quiénes somos, de dónde venimos, hacia dónde vamos, a dónde pertenecemos, de qué grupos sociales nos sentimos parte, qué participación tendremos en las decisiones que se tomen. La identidad nunca es estática ni unilateralmente formada. La formación de las identidades individuales y colectivas ocurre a través de un proceso muy complejo de interacciones y mediaciones; de experimentaciones, conquistas y búsquedas personales; de influencias externas y de diferenciaciones activas” (Cubas, s/f).

“Los aspectos personales y sociales de la identidad se pueden articular de forma que mientras que la identidad social se refiere a un sentimiento de similitud con otros, la identidad personal se refiere a otro sentimiento que lo diferencia de esos otros” (Canto & Moral, 2005).

“La perspectiva de la identidad social tiene implicaciones muy importantes en la definición de la psicología social, teniendo aportaciones significativas para comprender los procesos de grupos, la conducta colectiva, el autoconcepto y la personalidad” (Canto & Moral, 2005).

“Son ciertas consecuencias de la pertenencia a un grupo a las que nos referimos como identidad social” (Tajfel, 1984, p.292).

El concepto de identidad social es el elemento clave en la TIS. Tajfel (1978) lo definió como "esa parte del autoconcepto del individuo que se deriva del conocimiento de pertenencia a grupos sociales, junto con el valor significativo otorgado a esa pertenencia". La identidad social estaría constituida por aquellos aspectos de la autoimagen de un individuo que proceden de las categorías sociales a las que pertenece (Canto & Moral, 2005). Ya para el año 1981 Tajfel incluye al concepto el aspecto emocional: “aquella parte del auto-

concepto de un individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo (o grupos) social (es) junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia” (Tajfel, 1984, p.264).

Se puede plantear entonces que la identidad social posee tres componentes (Tajfel, 1984, p.264):

- Ψ *Componente cognitivo*: En el sentido del conocimiento de que uno pertenece a un grupo.
- Ψ *Componente evaluativo*: En el sentido de que la noción de grupo y/o de la pertenencia de uno a él puede tener una connotación valorativa positiva o negativa.
- Ψ *Componente emocional*: En el sentido de que los aspectos cognitivo y evaluativo del grupo y de la propia pertenencia a él pueden ir acompañados de emociones hacia el propio grupo o hacia grupos que mantienen ciertas relaciones con él.

1.1.1. Enfoque de Identidad Social.

El Enfoque de la Identidad Social en el que se basa esta investigación implica la Teoría de la Identidad Social (TIS) de Henri Tajfel y la Teoría de la Auto-Categorización del Yo de John Turner con marcada influencia en la Psicología Social contemporánea.

La TIS fue un enfoque muy ambicioso. Tenía como objetivo integrar la conducta intergrupala con los procesos individuales –motivacionales y cognitivos de los miembros de los grupos y las características del contexto social en el que los grupos se interrelacionan.

En las formulaciones iniciales, Tajfel (1974, 1978) postuló que el comportamiento social de un individuo variaba a lo largo de un continuo unidimensional demarcado por dos extremos: el intergrupala, en el cual la conducta estaría determinada por la pertenencia a diferentes grupos o categorías sociales; y el interpersonal, en el que la conducta estaría determinada por las relaciones personales con otros individuos y por las características personales idiosincráticas (Scandroglio, López, & San José, 2008).

Turner y sus colaboradores complementaron las ideas de Tajfel proponiendo el *modelo de identificación social* (Turner, 1982) y, posteriormente, la *Teoría de la*

Auto-Categorización del Yo (TAC) (Turner, Hogg, Oaks, Reicher & Wetherell, 1987).

Otros autores como Worchel, Iannuzzi, Cortant e Ivaldi (2000) postulan un modelo multidimensional de autodefinición identitaria, con cuatro dimensiones que influyen de forma independiente sobre el comportamiento intergrupales: las características personales, la identidad intragrupal, la membresía grupal y la identidad grupal.

1.1.2. Antecedentes.

Las raíces de la TIS se encuentran en el trabajo llevado a cabo por Henry Tajfel en la década de los cincuenta en el área de la percepción categorial (Tajfel, 1957). El desarrollo posterior, junto a sus colaboradores de Bristol, del *paradigma experimental del grupo mínimo* (Tajfel, 1970; Tajfel, Billig, Bundy, y Flament, 1971) marcó un hito en el área de estudio de las relaciones intergrupales, generando diversas hipótesis relacionadas con los efectos de la *mera categorización* sobre las conductas de discriminación intergrupales (véase Brewer, 1979, para una panorámica). La labor realizada posteriormente por su grupo se centró en el análisis de la influencia de diferentes factores, tales como el *sistema subjetivo de creencias* sobre las conductas intergrupales (Tajfel, 1974; Tajfel y Turner, 1979), siendo Turner y Brown (1978) quienes acuñaron el término *Teoría de la Identidad Social* para etiquetar las diversas descripciones de ideas que Tajfel empleó para explicar los resultados encontrados (Scandroglio et al., 2008).

La TAC, elaborada posteriormente por Turner y sus colaboradores (Turner, 1985; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, y Wetherell, 1987), se centró fundamentalmente en las bases cognitivas de los procesos de categorización que subyacen a la conformación de la identidad y elaboraron un cuerpo de propuestas más estructurado.

De este modo, la TIS y la TAC, siendo teorías con puntos de origen y focos de atención diferenciados, se imbrican a partir de entonces en los trabajos y equipos que asumen una perspectiva vinculada al concepto de identidad social. (Scandroglio et al., 2008).

1.1.3. Formación de la identidad social.

Los procesos que subyacen a la conformación de la identidad son dos: la categorización y la comparación social.

Las personas por sus características sociales van a pertenecer a determinadas categorías o grupos sociales. Y será mediante la comparación social con otros grupos similares cuando los individuos obtengan información acerca del estatus relativo de su grupo y de ellos mismos como miembros de éste (Canto & Moral, 2005).

Categorización Social

Para la TIS la identidad social supone el "motor" psicológico del comportamiento intergrupar, que tiene como base un proceso de categorización social, el cual incide, a su vez, en un proceso de comparación social. Conforme se aumenta la identificación con el endogrupo, se pasa del extremo interpersonal al intergrupar. Esto motiva al sujeto a la búsqueda y acentuación de una diferenciación positiva a favor de su propio grupo en comparación con otros grupos (Tajfel y Turner, 1979 citado en Canto y Moral, 2005).

La TAC, aplicando las tesis de Rosch (1978) sobre inclusividad categorial y prototipicidad, postula un sistema de auto y hetero-categorización jerárquico compuesto por diferentes niveles de abstracción (Scandroglio et al., 2008).

Turner y colaboradores explican el mecanismo de activación de uno u otro nivel de autocategorización a través del concepto saliencia, la cual se define como "la preminencia perceptiva automática de ciertos estímulos" (Turner, 1985 citado en Scandroglio et al., 2008, p.82)

Dichos niveles de abstracción se definen por el ámbito en que las personas están siendo categorizadas y comparadas. De esta forma, dependiendo del contexto, una determinada característica pudiese estar definiendo una identidad personal, social o al ser humano en general.

Ante un marco situacional generador de una preponderancia o *saliencia* de la autocategorización en niveles que definen al sujeto en función de sus similitudes con miembros de determinadas categorías y sus diferencias con otros se produciría un proceso de *despersonalización*, comportamiento basado en la percepción estereotípica que el sujeto tiene de las características y normas de conducta que corresponden a un miembro prototípico de los grupos

o categorías sociales salientes (Turner, Hogg, Oaks, Reicher, y Wetherell, 1987 citado en Scandroglio et al., 2008).

Cuando se hace *saliente* la autocategorización en niveles que definen al individuo como persona única en términos de sus diferencias con otras personas se generaría un proceso de *personalización*, esto es, una preeminencia del comportamiento basado en las características personales idiosincráticas (Turner, Hogg, Oaks, Reicher, y Wetherell, 1987 citado en Scandroglio et al., 2008). El primer caso se trata del comportamiento vinculado a la identidad social; el segundo, del vinculado a la identidad personal de acuerdo con lo expresado por dichos autores.

La TAC postula que la saliencia de una categoría depende de dos mecanismos básicos: accesibilidad relativa y ajuste. El primero de estos mecanismos hace referencia a “la rapidez con la que una determinada categoría se hace cognitivamente presente” (Turner, 1985 citado en Scandroglio et al., 2008, p.82), y el segundo se refiere a “el grado en que la categorización consigue una representación adecuada y verídica de la situación social” (Turner, 1985 citado en Scandroglio et al., 2008, p.82).

El mecanismo de ajuste se divide en dos aspectos complementarios: uno comparativo y otro normativo. El primero se basa en el principio de metaconstraste, según el cual “las categorías que van a ser más salientes son aquellas que hacen que las diferencias entre los grupos sean máximas y que las diferencias dentro del grupo sean mínimas en las dimensiones relevantes de comparación” (Morales et al., 2007, p.173). Resulta importante señalar que el hecho de que este principio sea comparativo nos evidencia que tanto la elección de las categorías como su contenido, son flexibles y cambian en función de quién sea incluido en el contexto. El ajuste normativo, por su parte, se refiere a que “las diferencias intergrupos y semejanzas intragrupo deben coincidir con las expectativas normativas o estereotipos de dichas categorías para que estas sean salientes” (Morales et al., 2007, p.173).

En el nivel intergrupual nos consideramos pertenecientes a diversos grupos, poseyendo entonces un abanico de identidades sociales en función de dichas pertenencias. La autodefinición como miembros de estos grupos se hace en dimensiones sociales como raza, sexo, religión o ideología, las cuales pueden resultar fundamentales o principales en un determinado marco situacional o ser

siempre accesibles si frecuentemente son activadas o las personas se sienten motivadas para usarlas (Dujarríc & Vásquez, 2015).

Una categoría a medida que aumenta su inclusividad requiere de un nivel de abstracción mayor y por tanto a información distintiva sobre los miembros disminuye. Se producirá entonces una percepción de grupo con escasa entidad, límites borrosos y artificiales respecto a otros grupos y pocas cualidades esenciales en los miembros. En tanto las categorías menos inclusivas aportan mayor información distintiva, permitiendo mantener la autoestima, de ahí su necesidad. Estas se activan de manera más recurrente aumentando la probabilidad de la emergencia de comportamientos de favoritismo endogrupal.

De acuerdo con lo planteado por Morales y colaboradores (2007) investigaciones posteriores sobre la saliencia la relacionan analíticamente con la influencia social de acuerdo con la TAC y es cuando se introduce el concepto de consensualización de grupo. Este proceso nos habla de que, cuando el contexto social conduce al individuo a autocategorizarse como miembro de un grupo determinado, este esperará estar de acuerdo con los miembros de la categoría saliente y trabajará en aras de lograr dicho acuerdo.

Con el estudio de las categorías naturales se comprobó la existencia de ciertos ejemplares de las mismas que poseían más propiedades pertenecientes a una categoría que otros, y a estos se les denominó prototipo. De esta forma, cuando clasificamos un ejemplar como perteneciente a una categoría lo que hacemos es comparar dicho ejemplar con el prototipo (De Vega, 2002).

Los autores de la TAC analizaron cómo a partir de las categorías sociales son escogidos los atributos y normas que definen el grupo. Plantean que los individuos representan a los grupos sociales en términos de prototipos, los cuales se definen como “una representación subjetiva de los atributos definitorios (creencias, actitudes, conductas, etc.) que son activamente construidas y dependientes del contexto” (Hogg, 1996 citado en Scandroglio et al., 2008, p.82). El prototipo grupal sería aquella persona que mejor representa la posición del grupo en la dimensión que se considere relevante. Representa el valor central del grupo y a su vez, constituye la base de las diferencias dentro del mismo (Dujarríc & Vásquez, 2015). Este posee una gran posibilidad de influencia sobre el resto de los miembros del grupo.

Los prototipos son elaborados por los miembros del grupo a partir de la información accesible para caracterizar los ejemplares de la categoría (Hogg, Hardie & Reynolds, 1995). De esta forma, la autocategorización produciría una activación del prototipo de la categoría saliente, siendo entonces la base de la despersonalización del yo “la preeminencia de las percepciones y comportamientos designados por el prototipo categorial” (Scandroglio et al., 2008, p.82).

Este concepto de prototipo se relaciona con otros procesos grupales como la cohesión: “el grupo cohesionado sería aquel que a través de un proceso de autocategorización ha producido, mediante la despersonalización, una constelación de efectos que incluyen conformidad grupal, diferenciación intergrupal, percepción estereotípica, etnocentrismo y actitud positiva hacia los miembros del grupo” (Scandroglio et al., 2008, p.82).

Asociado con el prototipo grupal se encuentra el proceso de construcción de estereotipos, el cual surge de los propios procesos de autocategorización. Tajfel define los estereotipos como: “Atribución de características psicológicas generales a grupos humanos grandes (...) introducen simplicidad y orden donde hay complejidad y variación al azar” (Tajfel, 1984, p.160).

La TAC postula su perspectiva de estereotipo reconociendo que los mismos reflejan la realidad y, por consiguiente, las relaciones entre los grupos. Se trata de (...) fluidos, dependientes del contexto y variarían, dentro de un mismo sujeto, en función de la relación entre el yo y los otros, el marco de referencia, las dimensiones de comparación y el acervo de conocimientos, expectativas, necesidades, valores y metas del perceptor (Turner, 1985 citado en Scandroglio et al., 2008, p.82).

Constituyen también juicios sociales categoriales, tienen base cognitiva para la percepción y acción colectiva en las identidades sociales salientes (Turner, 1999).

A la atribución de características psicológicas al propio grupo se le llama autoestereotipia, la cual se concibe como un proceso que colectiviza creencias dentro del grupo porque: aumenta la homogeneidad perceptual dentro del mismo, genera expectativas de acuerdo con otros miembros del grupo en cuestiones relevantes para un aspecto de la identidad, y produce presión para activar consenso en aspectos significativos para la identidad social a través de la influencia mutua (Hornsey, 2008).

El prototipo tanto en su expresión abstracta representa el ideal que se representan los sujetos y en su expresión concreta deviene como referente de los miembros de una u otra categoría.

Comparación social

El hecho de que el resultado de la comparación social sea favorable haría que las personas consiguieran un autoconcepto positivo. Dado que buena parte del autoconcepto de la persona se deriva de su pertenencia a diferentes grupos, de ahí se explica el deseo por pertenecer a grupos socialmente valorados. Cuando la identidad social resultante es positiva o satisfactoria, produce un alto prestigio. Por el contrario, si el resultado de la comparación es negativo, insatisfactorio, producirá un bajo prestigio (Canto & Moral, 2005).

A través de la comparación social realizada sobre diferentes dimensiones, el endogrupo establece su diferenciación respecto de los posibles exogrupos, tendiendo con la contribución del *principio de acentuación* a hacer mayores las diferencias intergrupales, especialmente en aquellas dimensiones en las que el endogrupo destaca positivamente. Comparando el propio grupo en dimensiones valoradas positivamente con los diferentes exogrupos y generando la percepción de superioridad en dicha comparación, el individuo adquiriría una distintividad positiva y, consecuentemente, generaría una *identidad social positiva* en comparación con el exogrupo (Hogg y Abrams, 1988 citado en Scandroglio et al., 2008, p.83). Desde esta base, Tajfel (1981) planteó que, en caso de que la comparación social produzca resultados negativos, el sujeto tenderá a experimentar un estado de insatisfacción que activará determinados mecanismos para contrarrestarla, generando distintas formas de comportamiento intergrupales destinadas a la consecución de una identidad social positiva (Scandroglio et al., 2008, p.83).

Tajfel (1981) estableció originariamente una diferenciación entre las denominadas comparaciones seguras, en las que la estructura de estatus entre exo y endogrupo se percibe como legítima y estable (aunque no necesariamente deseables) y las comparaciones inseguras, en las que esta estructura se percibe como ilegítima e inestable (Scandroglio et al., 2008, p.83). Los dos tipos fundamentales de estrategias propuestos por Tajfel son la movilidad social y el cambio social.

La *movilidad social* “podría desarrollarse cuando existe la creencia de que las barreras entre las categorías sociales son permeables y consiste en la tentativa del sujeto de redefinir su pertenencia categorial, tratando de llegar a ser miembro del grupo de estatus superior” (Scandroglio et al., 2008, p.83).

El *cambio social* “se relacionaría con la asunción de la impermeabilidad de las barreras intergrupales (...) y consistiría en el intento de las personas de desarrollar en conjunto con su endogrupo estrategias que permitan obtener una reevaluación positiva del mismo” (Scandroglio et al., 2008, p.83).

Este supone una la imposibilidad relativa de pasar desde el punto de vista psicológico de un grupo de estatus inferior a otro de estatus superior.

Tajfel y Turner (1979) propusieron originalmente dos tipos de estrategias fundamentales dentro de la categoría de cambio social: *creatividad social* y *competición social*. La *creatividad social* tendería a ocurrir cuando las relaciones intergrupales son subjetivamente percibidas como *seguras* (como hemos señalado, legítimas y estables) y en la formulación inicial de la teoría incluía tres estrategias concretas: búsqueda de *nuevas dimensiones de comparación*, *redefinición de los valores* adjudicados a determinadas dimensiones y *cambio del exogrupo de comparación*. La *competición social* tendería a aparecer cuando se percibe la comparación entre los grupos como *insegura* y consistiría en intentar aventajar al grupo de mayor estatus en la dimensión consensuadamente valorada por ambos (Tajfel, 1981).

La TIS y la TAC han sido y continúan siendo propuestas de extrema relevancia en el panorama de la Psicología Social actual. Han contribuido sustantivamente a la comprensión de la dimensión social de la conducta y han marcado numerosas líneas de avance en la conceptualización y el estudio de diferentes fenómenos grupales.

1.2. Pobreza y Desigualdad social en las Cubas de hoy

El estudio de los grupos sociales precisa de su análisis en el contexto histórico donde han germinado. Su desarrollo se produce atravesado por los cambios, los conflictos resueltos (y por resolver), las contradicciones, las ambigüedades, los retrocesos, los logros, las transformaciones sociales; y, no por último menos importante: el papel desempeñado por sus actores. Se hace referencia a algunas de las reformas con impacto sustantivo en los grupos sociales.

1.2.1. Transformaciones económicas, sociales y políticas en la actualidad.

Las medidas implementadas por el Proyecto de Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución tienen como antesala la crisis y reformas de los años 90; donde se “originaron efectos sociales indeseados en la sociedad cubana” (Zabala citado en Espina & Echevarría, 2015, p.33).

A partir del año 2005, se toman nuevas medidas orientadas al reordenamiento de la economía, resaltando por su importancia el Decreto-Ley 259 sobre la entrega en usufructo de tierras estatales ociosas, con el objetivo de elevar la producción de alimentos y reducir su importación. De igual forma se redujeron algunos subsidios a los trabajadores estatales y se priorizaron las inversiones en sectores que garantizaran el crecimiento y diversificación de exportaciones y a su vez, la sustitución de importaciones (Nova, 2009).

En el año 2007 Raúl Castro asume la presidencia del país y presta mayor atención a los problemas nacionales, presenta un diagnóstico de la realidad doméstica, y hace énfasis en las causas internas de nuestras dificultades. En esa dirección, los primeros cambios que se desarrollaron fueron (Triana, 2012):

- Ψ Eliminación de algunas restricciones.
- Ψ Entrega en usufructo de tierras estatales ociosas a privados y cooperativas.
- Ψ Nueva Ley de Seguridad Social que alargaba la edad de jubilación en 5 años.

Ya en el año 2010 se publica el Proyecto de Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución.

Para abril de 2011 fue aprobado por el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) este documento, luego de ser objeto de estudio, análisis, modificaciones y recomendaciones por parte de toda la sociedad. Los objetivos correspondientes al “modelo de desarrollo económico y social” se inscriben en el capítulo temático (I) dentro esta proyección estratégica.

Entre octubre de 2010 y abril de 2011 comienza un proceso de reducción del número de empleados en las instituciones estatales para contribuir a la estabilidad económica del sistema. Se aprueba y promueve, entonces, la

apertura al trabajo por cuenta propia, como una alternativa posible a la reducción de empleo en el sector estatal. La creación de cooperativas no agropecuarias y microempresas también se legitiman. Espina (2013) comenta al respecto: Estamos viviendo un momento de expansión de oportunidades, a mi modo de ver aún limitadas; (...) el listado de actividades por cuenta propia está por debajo de las posibilidades de la sociedad cubana, que acumula tanta calificación y creatividad. (...) es un proceso, y pienso que el espectro se va a seguir ampliando. Es fácil comprobar cómo este nuevo momento está cambiando la ciudad, no siempre para bien: el proceso ha estado acompañado de desorden, arbitrariedad, apropiación privada de espacios públicos y otros problemas, pero quiero pensar que se trata de un momento inicial y que todo esto se someterá a un orden para que esas nuevas oportunidades e iniciativas, además de proveer ingresos a quienes lo hacen, generen un impacto más positivo en la sociedad.

“En los Lineamientos se reconoce que para lograr un crecimiento económico considerable se hace necesario abrir paso a la Inversión Extranjera” (Pérez & Vidal, 2011). En septiembre de 2013 Cuba aprueba la Zona Especial de Desarrollo Mariel (ZEDM), el proyecto más avanzado hasta el momento. “En el año 2014 se aprobó la Ley 118 de la Inversión Extranjera” (Pérez & Torres, 2014).

Además la ley migratoria es uno de los que “entre los más relevantes se puede mencionar (...)” (García & Cruz citado en Zabala, Echevarría, Muñoz & Fundora, 2015).

“En la política social se establecen reducciones en el gasto social del Estado: redimensionamiento de montos y prioridades, eliminación gradual de subsidios excesivos a productos y servicios, disminución del presupuesto del Estado en el financiamiento de la seguridad social, revisión de los beneficiarios de la asistencia social, así como una utilización más eficiente de los recursos disponibles. Como efecto de lo anterior, (...) se reducen notablemente los gastos en asistencial y la cifra de personas y núcleos protegidos por esta” (Zabala, 2015, p.38).

Las reformas como las que ocupan este apartado, tienen un efecto social recursivo. Los cambios que se producen como consecuencia de estas en la vida social, pueden convertirse en las causas de otros cambios. “El efecto no

es necesariamente proporcional a la causa, puede amplificarla o anularla, o ir en sentido distinto del esperable o del previsto y deseable en los cambios planificados” (Espina & Echevarría, 2015, p.12).

“El contexto actual de cambios económicos supone oportunidades y desafíos para la preservación de los niveles de equidad social alcanzados y para la atención a la pobreza como expresión de desigualdades sociales. El mayor reto lo constituye (...) articulación armónica entre política social y económica, (...) toda medida debe ser pensada desde la lógica de preservar la equidad social y proteger/empoderar a todos los sectores de la población, en especial a los más vulnerables” (Zabala, 2015, p. 46).

1.2.2. Desigualdad social y pobreza.

Las “desigualdades e inequidades se articulan con fenómenos y procesos de diverso orden -históricos, coyunturales, materiales, culturales, subjetivos y simbólicos-, que tienen lugar en diferentes escalas; configurándose fuertes sinergias entre ellos” (Zabala, 2015, p.33).

A partir de la década de 1990, las limitaciones de la economía y a la vez los nuevos rumbos en ese ámbito han creado realidades complejas ante las que hoy se manejan conceptos como redistribución de la riqueza, economía solidaria, compromiso social y desigualdad.

Una de las especialistas principales en el tema de desigualdad social, es la socióloga Mayra Espina, que lleva más de 20 años trabajando con el grupo de Estructura social y Desigualdad Social del Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas (CIPS).

“El término desigualdad, como palabra común, no tiene connotación negativa alguna, pues significa diferencia, diversidad; (...) Pero en el ámbito social sí tiene una carga de negatividad, pues su significado es que en una sociedad concreta, histórica, los diferentes grupos sociales tienen niveles diferentes de acceso al bienestar, oportunidades de vida y de ascenso social, y se marcan entonces relaciones de inequidad. Lo que está queriendo decirse con esa desigualdad al comparar grupos es que hay una ventaja para unos y una desventaja para otros. Esa ventaja y esa desventaja no siempre están justamente explicadas, no siempre tienen como base la justicia, sino que, como

regla, hay una situación de injusticia social. Y hacia ahí va la crítica (...) a la desigualdad que implica desventaja para uno” (Espina, 2013) “debido a su posición social, económica, religiosas, sexo, raza, color de piel, entre otros (Silava, 2010). La desigualdad se manifiesta a través del aislamiento, la marginación, la exclusión, la discriminación.

Actualmente la desigualdad social en Cuba ha alcanzado niveles significativos y crecientes. El medidor de desigualdad depende del punto de comparación. Si nos comparamos con Brasil, donde la distancia entre las personas que mejor viven y las que viven peor es muy amplia, con representación extrema de ambos polos, entonces los valores de desigualdad son pequeños. Si lo hacemos con una sociedad más de nuestra escala de desarrollo económico este grado es relativamente pequeño. A lo interno, comparando la Cuba de hoy con la de los 80, con el ideal social de la Revolución, las desigualdades son evidentes.

“La época de los 80 es probablemente la expresión culminante de ese logro del proyecto social cubano de alcanzar la satisfacción de las necesidades básicas a un nivel decoroso para las grandes mayorías, prácticamente la totalidad de la población. Y eso hace una diferencia, porque cuando la sociedad no tiene que luchar individualmente por la subsistencia, las relaciones sociales son menos violentas, menos competitivas” (Espina, 2013).

“Muchos argumentos sostienen que la pobreza tiene sus raíces en la desigualdad, resultado de los factores económicos, políticos, y culturales que actúan como determinantes en la distribución de los recursos, el acceso a las oportunidades y al bienestar. De este modo, el análisis de la pobreza incluye la observación del contexto social y de los mecanismos o causas estructurales que explican su reproducción y permanencia” (Añé, Ferriol & Ramos, 2004).

Algunas ideas sobre el debate del carácter absoluto y/o relativo de la pobreza, da luces sobre por dónde andan las reflexiones (Spicker, Alvarez, & Gordon, 2009):

La Declaración de Copenhague de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, suscripta por los gobiernos de 117 países, incluyó la siguiente definición de pobreza absoluta: “La pobreza absoluta es una condición

caracterizada por la severa carencia de necesidades humanas básicas, que incluyen alimento, agua potable, instalaciones sanitarias, salud, vivienda, educación e información. No depende sólo del ingreso, sino también del acceso a servicios sociales” (ONU, 1995).

Amartya Sen y Peter Townsend debatieron detalladamente sobre las virtudes del enfoque de pobreza absoluta. Sen sostenía que “existe un núcleo irreductible en la idea de pobreza. Si hay evidencias de hambre e inanición, entonces hay pobreza, independientemente de cualquier situación relativa”. Ejemplos de este núcleo absoluto son las necesidades de “satisfacer requerimientos nutricionales, [...] impedir las enfermedades evitables, tener un techo, estar vestido, poder viajar, recibir educación [...] vivir sin vergüenza” (Sen, 1983).

Townsend (1985) argumenta, sin embargo, que este núcleo absoluto es relativo a cada sociedad. Los requerimientos nutricionales dependen de los tipos de trabajo de la población durante diferentes períodos históricos y distintas culturas. Las enfermedades evitables dependen del nivel de la tecnología médica. La idea de vivienda es relativa no sólo al clima sino también a los fines que cada sociedad destina. La vivienda incluye nociones de privacidad, espacio para cocinar, trabajar y jugar; también nociones que dependen en algún grado del contexto cultural, tales como percepciones sobre el confort térmico y la segregación de ciertos miembros de la familia, así como de las diferentes funciones que se realizan en una vivienda.

Gran parte del debate sobre pobreza absoluta versus pobreza relativa gira en torno a definiciones semánticas. Sen (1985) afirma que “este carácter absoluto no significa permanecer constante en el tiempo, ni invariabilidad entre diferentes sociedades, ni un énfasis en alimentación y nutrición. Este enfoque es más bien una manera de juzgar la privación de una persona en términos absolutos (en el caso de estudios sobre la pobreza, en términos de ciertos niveles absolutos mínimos específicos), más que en términos puramente relativos comparados con los niveles disfrutados por otros en una sociedad”. Esta caracterización de lo “absoluto” en la pobreza, basada en su carácter invariable, se distingue de la definición de pobreza absoluta adoptada por la OECD (por sus siglas en inglés, Organisation for Economic Co-operation and Development) como “un nivel

de necesidad mínima por debajo del cual las personas se consideran pobres, para fines de interés social y gubernamental, y que no cambia en el transcurso del tiempo”.

Townsend y Gordon (1991) argumentan que si la pobreza absoluta no es invariable en el tiempo ni entre sociedades, los conceptos de pobreza absoluta y relativa resultan indistinguibles desde un punto de vista operacional. Es decir, en una investigación social pueden emplearse los mismos métodos y criterios para medir tanto la pobreza absoluta como la pobreza relativa. Sin embargo, en algunos debates, en especial en América Latina, la distinción continúa ejerciendo una considerable influencia en la construcción de mediciones de la pobreza, que frecuentemente están basadas en conceptos de subsistencia.

Se trata entonces de una “situación o forma de vida (...) producto de la imposibilidad de acceso o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas humanas que inciden en un desgaste del nivel y calidad de vida de las personas” (Silava, 2010). Otras definiciones de pobreza implican otros aspectos como es el caso de la propuesta de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social de Copenhague celebrada en 1995 ratificado posteriormente en la Cumbre social +5 de Ginebra, aún vigente que “incorpora aspectos de la participación en el ejercicio de los derechos ciudadanos relativas a la adopción de decisiones, la participación política -y cultural-. Hace referencia también a los procesos discriminatorios que erosionan la cohesión social” (Añé, Ferriol & Ramos, 2004).

1.2.3. Los sujetos ante este panorama.

“Cuando uno mira cuáles son los grupos más afectados, la primera consideración que se puede hacer es la de la historia: grupos que tienen una desventaja y que de los 60 a los 80 lograron avanzar, pero que regresan a la situación de desventaja con la crisis. Los que más se vieron afectados por la situación de los 90, y que aún padecen esa situación de desventaja, son ancianos, negros y mestizos, mujeres (especialmente las mujeres jefas de hogar, de baja calificación y con varios hijos y pocas oportunidades para hallar un buen empleo). La desigualdad también tiene una distribución territorial inequitativa. Por ejemplo (...) en las ciudades, hay zonas más desfavorecidas

que otras. Ese es el sentido de la desigualdad: (...) hay ganadores y perdedores” (Espina, 2013).

De acuerdo con lo planteado por Espina (2008) el proceso de acentuación de las desigualdades parece asociarse a una subjetividad social con un amplio despliegue de la creatividad y la inventiva en el aprovechamiento de las oportunidades para satisfacer necesidades, la manifestación de cualidades solidarias de vecinos y familiares en momentos críticos, la permanencia de la superación educacional como valor y aspiración, la vivencia negativa de las desigualdades experimentadas por los distintos grupos sociales, la hipertrofia de las aspiraciones relacionadas con el consumo alimentario y material en general, la presencia de fuertes aspiraciones relacionadas con la elevación de los ingresos, la devaluación del trabajo como medio de vida y como elemento de realización personal, la legitimación de acciones ilegales como estrategias alternativas para obtener ingresos, el sentimiento de estados de inseguridad ante la ausencia de previsiones de metas intermedias y a largo plazo y por la primacía de la inmediatez en la solución de los problemas cotidianos. Los problemas que se perciben como fundamentales se ubican en el entorno doméstico familiar y son comunes para todos los grupos: ingreso, alimentación, vivienda, transporte. Las soluciones que se visualizan si son diferentes: los grupos en posiciones relativamente ventajosas suelen reclamar más oportunidades de acción autónoma, mayor apertura y flexibilidad para emprendimientos individuales, en el otro polo, el de los bajos ingresos y las situaciones precarias, se desea y espera una actuación mayor del Estado en la ayuda a las familias, el control de los precios y la distribución subvencionada.

La desigualdad aquí-ahora, tiene un esquema de distribución donde algunos grupos sociales soportan el mayor peso. De los 80 a la actualidad la crisis en los 90 afectó la capacidad del Estado para mantener a plenitud aquel rol de amparo total e hizo que prácticamente de la noche a la mañana todas las familias cubanas tuvieran que comenzar a vivir de cara al mercado. Aumentó la proporción de las necesidades que debemos satisfacer a través de nuestros ingresos. Ocurre un “(...) deterioro de la calidad de vida de la población, ampliación de la diferenciación socioeconómica, producción o reproducción de

brechas de equidad e incremento de la pobreza y vulnerabilidad” (Zabala, 2015, p.33).

Otras consecuencias que continúa afectando a los sujetos en la actualidad (Espina, 2013):

El salario (...) dejó de tener la capacidad para satisfacer esas necesidades individuales y familiares. Se ve incluso en la emergencia de verbos como “resolver”, “luchar”, que apuntan a que la gente no puede vivir ya su vida de la manera en que la vivía antes yendo a trabajar, cobrando su salario regular”. La idea de la pirámide invertida, de la que se hablaba mucho en los ´90, y que quiere decir que la sociedad se organiza teniendo arriba a los que más tienen y abajo a los que menos. En los ´80, esa pirámide se distribuía más bien por calificación –si usted tenía una alta calificación, tenía un buen trabajo y ganaba más. De los ´90 en adelante, arriba puede estar el que tiene algo que vender, el que monta un negocio, etcétera, y algunas profesiones muy significativas para la sociedad, como la de maestro o médico, se han devaluado en términos de retribución material. Se empezaron a legitimar conductas que antes hubieran sido inaceptables, socialmente negativas. Me parece que lo que hizo el lenguaje fue “bajarle” carga crítica a esas conductas. En una sociedad de recursos limitados, donde no todos pueden acceder de igual forma a esos recursos, pues la regla para acceder debería ser ese esfuerzo personal, esa contribución al bien común... Hay otra regla de que no hemos hablado, que es la solidaridad. No todo el mundo puede aportar al bien común, por vejez, por incapacidad, por diferentes condiciones. Esas personas deben ser atendidas, tener las mismas oportunidades. Digamos que ese aporte al bien común y la solidaridad sería como las dos reglas para una igualdad legítima, o una igualdad con un grado mínimo de injusticia social.

“...Al trabajador que vive de su salario, se le crea una situación difícil, pues el dinero que recibe puede ser mucho para comprar los productos normados. Sin embargo, no es suficiente para acceder a mercancías que también les resultan necesarias, pero que se venden a precios de mercado.” (Soberón, 2005 citado en García, 2011). “Dicho planteamiento, lamentablemente, mantiene total y

reforzada vigencia. (...) Los gastos han crecido con mayor rapidez que los ingresos. La alimentación compromete más de las 2/3 partes de ellos. En dependencia de la composición del hogar, algunas familias no están en condiciones de enfrentar estos gastos mínimos”. (García, 2011).

Los ingresos familiares, en general, pueden provenir de las fuentes siguientes (MECOVI, 2000 citado en Añé, Ferriol & Ramos, 2004):

- Ψ Los salarios, en dinero y en especie.
- Ψ Las ganancias de trabajadores independientes.
- Ψ Ganancias de negocios.
- Ψ Intereses recibidos.
- Ψ Subsidios de sistemas de seguridad social.
- Ψ Pensiones e indemnizaciones.
- Ψ Alquileres de equipos o propiedades (incluyendo la vivienda propia).
- Ψ Donaciones de instituciones, familiares o amigos.
- Ψ Otros ingresos como herencias y otras.

También se ha propuesto la consideración dentro de los ingresos, de las transferencias por gratuidades y subsidios derivadas de la política social; la exclusión de los impuestos pagados (Bishop et. al., 1999), así como la adición del valor del autoconsumo de producciones obtenidas en el hogar (CEPAL, 2000 citado en provenir de las fuentes siguientes (MECOVI, 2000 citado en Añé, 2004).

En la tesis precedente a este estudio en la cual se trabajó con personas de medio y alto capital económico “se demuestra la existencia de una identidad relativa a los ingresos económicos, pero que no se consolida nominalmente en los altos ingresos” (Dujarric & Vásquez, 2015). Existe una conciencia de pertenencia en los sujetos que conforman el grupo, elementos evaluativos y emocionales asociados a dicha pertenencia, pero hay resistencia al reconocerse de “altos ingresos”. Los componentes identitarios se articulan de manera que, las principales razones de pertenencia se asocian a la actividad laboral y a la posición económica que poseen, lo cual en términos de significación implica solvencia económica y una mejor calidad de vida. Esto se conecta con el componente afectivo, experimentando tanto sentimientos positivos (satisfechos, confortables, felices y seguros) como negativos (estresados). La identidad social se caracteriza por un prototipo grupal bien

definido que da cuenta de un sujeto masculino, blanco y adulto medio, que lleva ropa de marca. Posee celular, carro. Es ostentoso y elitista. Vive en Miramar en una casa grande con todas las comodidades. Cuenta con doméstica y personal de servicio (jardinero y mecánico). Piensa y habla sobre su economía, su trabajo, su estatus y sus proyectos. Gusta fundamentalmente de realizar reuniones con familiares y amigos, así como asistir a bares, viajes al exterior, restaurantes y deportes (spinning, natación y tenis).

Continúan comentando las autoras de la tesis citada (Dujarríc & Vásquez, 2015):

Se observa una polarización de los grupos sociales según el criterio económico, donde altos y medios ingresos son ubicados en posiciones más favorecidas mientras el grupo de bajos ingresos lo visualizan en la posición más desventajosa.

La insatisfacción con la vida cotidiana se relaciona con el no tener mayores ingresos y comodidades así como la actual situación del país. La satisfacción con la vida cotidiana se asocia a las adecuadas condiciones económicas, de vida y las necesidades satisfechas.

Los sujetos obtienen resultados favorables de la comparación social, lo cual refuerza una autoestima positiva que se expresa en sus deseos de permanecer en el grupo.

Se observa una pobreza motivacional sustentada en una débil proyección futura sobre todo en las áreas sociopolíticas y de relaciones interpersonales, concentrándose principalmente en proyectos de índole individual y familiar.

En las relaciones intergrupales se destaca la existencia de relaciones poco favorables a lo interno del grupo altos ingresos, y estos con el grupo bajos ingresos. Estas no necesariamente deben conducir a la emergencia de conflictos pero sí nos habla de la posición de los grupos según el criterio económico dentro del entramado de relaciones de la sociedad cubana.

Las percepciones sobre la sociedad cubana evidencian valoraciones positivas acerca del impacto de las actuales transformaciones para la sociedad pero no del alcance de estas para el sujeto y su familia. Se

asocian características negativas como el paternalismo, la pérdida de valores y la doble moral.

Para el grupo el desarrollo económico es la principal vía para resolver los problemas identificados, fomentado principalmente por un cambio de mentalidad en los cubanos. Se manifiesta una disposición a participar en las transformaciones pero siempre de manera individual y no colectiva.

Por otro lado, algunos resultados de investigaciones realizadas por estudiosos y estudiosas del tema de pobreza apuntan a que (Zabala, 2010):

- Ψ La reproducción de la pobreza está acentuada por hogares incompletos y por la estabilidad de uniones, que disminuyen la capacidad de la familia para enfrentar la precariedad económica.
- Ψ Los proyectos familiares tienen un bajo nivel de estructuración y elaboración.
- Ψ Insuficiente autonomía y autodeterminación frente a las circunstancias externas.
- Ψ Predominio relativo de orientación pro-familiar, con relación a la orientación pro-social.

Algunas coincidencias que sobre la pobreza se advierten son (Valdés citado en Zabala, 2014):

- Ψ Invisibilidad en las políticas e información públicas de su persistencia con tendencias al incremento, feminización y racionalización.
- Ψ Correlación entre cambios de las últimas décadas en la estructura social (demográfica, socioclasista, ocupacional, generacional y racial) y las manifestaciones de pobreza.
- Ψ Papel central de instituciones e instancias estatales en la lucha contra la pobreza y a la vez la conveniencia de sumar y articular a esta al mayor número de actores de la sociedad civil y de la comunidad.
- Ψ Papel determinante de la política social universal y de la Revolución en la limitación de los efectos de la pobreza, así como la necesidad de estrategias focales que incidan en el territorio, la familia y las personas.
- Ψ Condiciones de partida favorables a situaciones de riesgo y pobreza:
 - Bajo acervo material.
 - Bajos ingresos personales y familiares.
 - Precariedad de la vivienda.

- Problemas en la familia.

- Ψ Presencia de factores culturales y subjetivos en todas las condiciones de pobreza.

- Ψ Reproducción de estas situaciones de pobreza y su transmisión entre generaciones.

“La proporción de población en situación de pobreza se ha mantenido inalterable en los últimos años, con importante presencia de jubilados, desocupados y trabajadores del sector estatal, puede suponerse que la pronosticada contracción del empleo, la eliminación de subsidios y la reducción de beneficiarios de la asistencia social podrían incrementarla. Asimismo, a partir de las brechas de equidad preexistentes (...) es posible que se sostenga la sobrerrepresentación de estos sectores en la población pobre” (Zabala, 2015, p. 40).

Afirma Espina (2013) que lo importante en términos de política social es que ese acumulado de desventajas no es casual. Sucede debido a la existencia de grupos que no pueden aprovechar las nuevas oportunidades. Para avanzar, mediante una movilidad social (cambiar de ubicación en la sociedad para mejorar o empeorar) ascendente se necesita algunas propuestas para el mercado: casa para alquilar, carro para transportar, familiar en el extranjero que mande un capital para iniciar un negocio, entre otros. Hay que tener un patrimonio, o dotes personales, conocimientos o habilidades específicas con gran demanda. Aunque se legitiman estas vías, se ha de tener en cuenta los grupos que no tienen ninguna de estas condiciones, o ventajas. Estas personas precisan un apoyo especial: calificarse, pero no como todo el mundo, sino tomando en cuenta sus especificidades (por ejemplo, cursos que tomen en cuenta que las mujeres con niños pequeños no pueden ir a la misma hora que los demás, o métodos que faciliten créditos con intereses muy bajos y muchas facilidades de pago). Hay herramientas para apoyar políticas que amparen especialmente a aquellos con las menores condiciones para aprovechar las nuevas oportunidades. El momento que estamos viviendo exige un nuevo consenso social o una nueva articulación entre el Estado, la ciudadanía y este pequeño sector de emprendedores, el nuevo sector cooperativo, que implica un compromiso solidario por el bien de la sociedad en su conjunto. El Estado requiere nuevos roles para apoyar a personas en desventaja, mientras que los

nuevos grupos deben tomar conciencia de que ellos también viven beneficios de una sociedad que ampara: dígame gratuidades, salud y educación para todos. Ahí está el eje de ese compromiso: no es pedirles un compromiso en el vacío, sino de una sociedad que también tiene compromisos con ellos. Hay muchas maneras de retribuir, la primera es la de los impuestos, pero también una mirada de lo que se llama la economía solidaria, la responsabilidad social: estas pequeñas iniciativas tienen lugar en entornos comunitarios donde hay grupos variados, y pueden mejorar sus ingresos y a la vez mejorar su comunidad.

Uno de los sectores priorizados por el proyecto social ha sido la salud y es uno de los que no escapa de esta realidad (Fuentes 201.. citado en Zabala 2014) donde afirma:

“En los últimos veinte años se ha experimentado un sui generis cambio en la estructura de oportunidades para el acceso al bienestar, que sin dismantelar las políticas sociales ha depositado en el ámbito domestico-familiar un creciente número de responsabilidades para la satisfacción de las necesidades. Los recursos económicos y capital social de las familias adquieren una relevancia significativa como estrategias que permiten viabilizar construir solución ante la necesidad de acceso a los servicios de salud y el enfrentamiento general a situaciones de enfermedad. La contribución que hacen los servicios públicos sigue siendo muy significativa y es precisamente el factor que hace que no se establezca una relación de total dependencia entre la vulnerabilidad económica y en materia de recursos sociales, y la vulnerabilidad ante el manejo de situaciones de quebrantamiento de la salud. Pero a pesar de la férrea voluntad política del gobierno cubano, la capacidad de los servicios sociales para proveer la protección se ha visto dañada por diversas causas ante los vacíos que resultan de esta cuestión, la no tenencia de capital económico y de redes sociales de apoyo, se constituyen factores que propician una situación de vulnerabilidad social. En este contexto el papel de los espacios de igualdad en relación con el enfrentamiento ala pobreza y desigualdad puede ser ambivalente. Por un lado se constituyen como zonas de contención a estos fenómenos en la medida en que proveen un ámbito para la inclusión social sobre la

base del ejercicio de los derechos ciudadanos, a su vez pueden ser un espacio donde se reproduzcan las desigualdades existentes en la sociedad y se den procesos de exclusión relativa de unos grupos sociales en relación con otros”.

“En el análisis microsociológico de las dinámicas familiares que contribuyen e inciden en la transmisión intergeneracional de la pobreza hay efectivamente condiciones del entorno, como de la estructura de oportunidades, como del conjunto de condicionamientos familiares y percepciones asociadas a las situación de pobreza que nos permiten explicar los procesos que han mediado a lo largo del tiempo en la persistencia de la pobreza en esas familias (Voghon 2008 citado en Zabala, 2014)”.

Si bien existen varios estudios en los cuáles el tema de la desigualdad se ha tratado desde los sectores más desfavorecidos, estos no han hecho referencia a la identidad social que se puede formar o no con respecto al grupo de pertenencia. En esta investigación el grupo de las personas con bajo capital económico constituye el punto de mira. Este será un paso inicial para el acercamiento desde lo profesional y lo psicológico a *los pobres de esta tierra*.

II. Capítulo Metodológico

2.1. Justificación, planteamiento del problema y objetivos de investigación.

2.1.1. Justificación del problema

Ante los retos que nos plantea el contexto actual en medio de las transformaciones del modelo económico- social se inscribe esta investigación.

“Para Cuba la equidad constituye un pilar esencial dentro de su modelo social, alrededor del cual se articula el consenso político” (Zabala, 2015, p.2).

De ahí los estudios con temáticas sobre género, raza, edad, consumo, formas de participación, acceso a la educación, a la salud y los ingresos económicos, entre otras que evidencian un panorama de desigualdad social reproducido con más fuerza cada vez.

Un grupo que se encuentra en creciente desventaja dentro de la estructura socioclasista cubana es el de las personas con bajos ingresos económicos; y en un concepto más amplio que abarca cuestiones multidimensionales: los pobres. Como se demostró en el capítulo teórico, varios trabajos en nuestro país han contribuido a la caracterización de la pobreza en Cuba; también, constituye una referencia de cara a esta investigación el estudio realizado sobre sujetos con altos ingresos económicos, de manera que, en esta ocasión, se abren nuevas preguntas: ¿Cuán semejantes y/o diferentes serán los grupos de altos y bajos ingresos económicos? ¿Hay una identidad relativa a los bajos ingresos económicos? ¿Cuál es la composición de la identidad social de sujetos con bajos ingresos económicos? ¿Cómo perciben la sociedad cubana actual?

Intentando responder a estas preguntas, se diseñó esta investigación:

2.1.2. Problema de investigación

- ¿La pertenencia a un grupo de bajos ingresos económicos se corresponde con la emergencia de una identidad social?

2.1.3. Objetivo general

- Determinar la existencia de una relación entre la pertenencia a un grupo de bajos ingresos económicos y la emergencia de una identidad social.

2.1.4. Objetivos específicos

- Determinar la existencia de una identidad social vinculada a la pertenencia al grupo de bajos ingresos económicos a través de la identificación de sus componentes cognitivo, evaluativo y emocional.
- Caracterizar la identidad social del grupo seleccionado a partir de su prototipo grupal; la percepción de ventajas y desventajas de la pertenencia a los diferentes grupos sociales; la percepción y satisfacción con la vida cotidiana, los deseos de movilidad y la esfera motivacional a partir de sus proyectos de vida.
- Caracterizar las relaciones intergrupales.
- Explorar las percepciones del grupo acerca de la sociedad cubana.
- Comparar los resultados obtenidos teniendo en cuenta las variables ocupación, sexo, color de la piel, grupo etario y escolaridad.

2.2. Descripción del diseño y tipo de investigación

La investigación se estructura a partir de en un enfoque mixto de investigación. Este permite representar “un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y crítico de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio” (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2008 citado en Hernández-Sampieri, 2014). “Los métodos mixtos utilizan evidencia de datos numéricos, verbales, textuales, visuales, simbólicos y de otras clases para entender problemas en las ciencias” (Creswell, 2013 y Liebery Weisner, 2010 citado en Hernández-Sampieri, 2014).

De acuerdo con lo explicado en Hernández-Sampieri (2014) las bondades del enfoque mixto que fundamentan su uso para esta en la investigación son: triangulación o incremento de la validez, compensación, complementación, amplitud, multiplicidad, explicación, reducción de incertidumbre ante resultados inesperados, iniciación, expansión, desarrollo, credibilidad, contextualización, ilustración, utilidad, descubrimiento y confirmación, diversidad, claridad y argumentación.

La etapa cuantitativa de la investigación presenta un diseño no experimental en tanto no se realiza una manipulación deliberada de variables, el fenómeno se observa cómo se da en su contexto natural para su análisis posterior. Se trata dentro de este de un estudio transaccional o transversal al obtener los datos en un tiempo único, con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

La investigación es de tipo descriptiva-correlacional con el propósito de confesar a los objetivos esenciales de estudio. Es descriptiva teniendo en cuenta la pretensión de especificar en las propiedades importantes de los grupos a raíz de la selección de una serie de aspectos medidos de modo independiente para describir lo que se investiga. A su vez se desarrolla un estudio correlacional con la finalidad de medir el grado de relaciones que pudiese existir entre variables. “El principal propósito de los estudios correlaciones es saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables” (Hernández et al., 2006, p.73).

2.3. Definición conceptual y operacional de las variables

2.3.1. Variables controladas

Variables	Formas de expresión
Ocupación	Trabajadores estatales, Jubilados, Amas de casa y Cuentapropistas de actividades poco remuneradas.
Grupos de pertenencia	Bajos ingresos económicos: Percápita mensual entre 180 CUP y 300 CUP (Rivero, 2006 citado en Hidalgo, 2011)
Sexo	Mujer Hombre
Color de la piel	Negro Mestizo Blanco
Grupo etario	Joven: 18-35 años Adulto medio: 36-59 años Adulto mayor: más de 60 años
Nivel de escolaridad	Primaria Secundaria Preuniversitaria /Técnico medio Universitario

2.3.2. Categorías, dimensiones e indicadores

Grupo: “Un conjunto de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de la misma categoría social, que comparten alguna implicación emocional en esta definición común de sí mismos y que logran algún grado de consenso social acerca de la evaluación de su grupo y de su pertenencia a él.” (Tajfel, 1984, p.264) Indicadores:

- Criterio externo: Designación del grupo por otros (nominación)
- Criterio interno: Identificación con el grupo. Tiene tres componentes:
 - Componente cognitivo: En el sentido del conocimiento de que uno pertenece a un grupo.
 - Componente evaluativo: En el sentido de que la noción de grupo y/o de la pertenencia de uno a él puede tener una connotación valorativa positiva o negativa.
 - Componente emocional: En el sentido de que los aspectos cognitivo y evaluativo del grupo y de la propia pertenencia a él pueden ir acompañados de emociones hacia el propio grupo o hacia grupos que mantienen ciertas relaciones con él.

Categorización social: “Proceso de unificación de objetos y acontecimientos sociales en grupos que resultan equivalentes con respecto a las acciones, intenciones y sistema de creencias de un individuo” (Tajfel, 1984, p.291) y funciona como un “sistema de orientación que crea y define el sitio propio del individuo en la sociedad” (Tajfel, 1984, p.293).

Indicadores:

- Saliencia: “Preeminencia perceptiva automática de ciertos estímulos” (Turner, 1985 citado en Scandroglio, et al., 2008, p.82). Depende de dos mecanismos básicos: accesibilidad relativa y ajuste. El primero de estos mecanismos hace referencia a “la rapidez con la que una determinada categoría se hace cognitivamente presente” (Turner, 1985 citado en Scandroglio, et al., 2008, p.82), y el segundo se refiere a “el grado en que la categorización consigue una representación adecuada y verídica de la situación social” (Turner, 1985 citado en Scandroglio, et al., 2008, p.82).
- Prototipo: “Una representación subjetiva de los atributos definitorios (creencias, actitudes, conductas, etc.) que son activamente construidas y

dependientes del contexto” (Hogg, 1996 citado en Scandroglio et al., 2008, p.82). El prototipo grupal sería aquella persona que mejor representa la posición del grupo en la dimensión que se considere relevante.

Comparación social: “Proceso que permite a los individuos evaluar las particularidades que los distinguen como miembros de un grupo social, en contraste con las características de los otros grupos sociales” (Turner, Brown, & Tajfel, 1979, p.188). Indicadores: (Scandroglio et al., 2008, p.83)

- Principio de acentuación: Tendencia a hacer mayores las diferencias intergrupales, especialmente en aquellas dimensiones en las que el endogrupo destaca positivamente, y menores las intragrupalas.
- Mecanismos para contrarrestar estados de insatisfacción: Cuando la comparación social produce resultados negativos se activan distintas formas de comportamiento intergrupales destinadas a generar una identidad social positiva, tales como:
 - Movilidad social: Cuando se perciben barreras permeables entre las categorías sociales y con posibilidades de redefinir su pertenencia categorial pasándose a un grupo de estatus superior, lo cual implica una ruptura con el grupo al que pertenece.
 - Cambio social: Cuando existe la percepción de barreras impermeables entre las categorías sociales, una estructura social rígida y estratificada, donde es imposible pasar a formar parte de un grupo de estatus superior. En este caso el grupo, como un todo, genera el cambio; desarrollando estrategias que permitan obtener una revaluación positiva del mismo. Este elemento constituye la única vía para mejorar el estatus.

Identidad social: “Aquella parte del auto-concepto del individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo social junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia” (Tajfel, 1984, p.264) Indicadores: (Tajfel, 1984, p.264).

- Componente cognitivo: En el sentido del conocimiento de que uno pertenece a un grupo.
- Componente evaluativo: En el sentido de que la noción de grupo y/o de la pertenencia de uno a él puede tener una connotación valorativa positiva o negativa.

- **Componente emocional:** En el sentido de que los aspectos cognitivo y evaluativo del grupo y de la propia pertenencia a él pueden ir acompañados de emociones hacia el propio grupo o hacia grupos que mantienen ciertas relaciones con él.

Vida cotidiana: Es la expresión inmediata en un tiempo, ritmo y espacio concretos, del conjunto de actividades y relaciones sociales que, mediadas por la subjetividad, regulan la vida de la persona en una formación económico-social determinada, es decir, en un contexto histórico social concreto (Martín, 2000).Indicadores:

- **Criterios para la definición de la mejor y peor vida cotidiana:** Criterios mediante los cuales los sujetos construyen lo que significa mejor y peor vida cotidiana en la Cuba actual.
- **Ubicación de los grupos sociales:** Posición que el sujeto da a los grupos sociales en una escala de mejor a peor vida cotidiana.
- **Ubicación del sujeto:** Posición que el sujeto se da a sí mismo como individuo en dicha escala.
- **Satisfacción del sujeto con su posición en la vida cotidiana:** Referencia del sujeto de la satisfacción o no con su posición dentro de dicha escala.
- **Ubicación de los grupos sociales en el futuro:** Posición que el sujeto da a los grupos sociales pensando en una escala de mejor a peor vida cotidiana en un futuro cercano de cinco años.
- **Ubicación del sujeto en el futuro:** Posición que el sujeto se da así mismo pensando en una escala de mejor a peor vida cotidiana en un futuro cercano de cinco años.

Relaciones entre los grupos: Percepción del sujeto respecto a las relaciones que se establecen entre los grupos de alto, medio y bajo ingreso económico, definiéndolas como mejores y peores relaciones.

Proyectos de vida: La estructuración e integración de un conjunto de motivos elaborados en una perspectiva temporal futura, a mediano o largo plazo, que poseen una elevada significación emocional o sentido personal para el sujeto y

de las estrategias correspondientes para el logro de los objetivos propuestos (Domínguez, 2003, p.446). Indicadores (Rodríguez, 2010):

- Áreas temáticas de estructuración de los proyectos futuros: espacio o lugar donde se ubican los objetivos esenciales:
 - Profesional
 - Familiar
 - Personal
 - Sociopolítica
 - Pareja
 - Recreación y tiempo libre
 - Relaciones interpersonales

- Temporalidad: Plazo de tiempo en el que el sujeto ubica la realización del proyecto: corto plazo (hasta un año), mediano plazo (de 1 a 3 años), largo plazo (más de 3 años).
- Elaboración de estrategias para su consecución: Presencia de un conjunto de estrategias que elabora el individuo para concretar sus objetivos vitales, que pueden ser.
 - Adecuadas: cuando el sujeto refiere las vías apropiadas, realistas y prácticas que le permiten alcanzar directamente el logro de los objetivos propuestos.
 - Parcialmente adecuadas: Si el sujeto propone vías que aunque le resulten apropiadas son incompletas para alcanzar el logro de los mismos.
 - Insuficientes: cuando las vías que propone el sujeto son inadecuadas, imprecisas o se desconocen.
- Previsión de obstáculos: Previsión de aquellas situaciones que el sujeto piensa que pueden impedir la puesta en práctica y el logro de los objetivos propuestos que pueden ser de:
 - Carácter interno: dependientes del sujeto.
 - Carácter externo: dependientes de situaciones ajenas a su voluntad.

Percepciones sobre la sociedad cubana: Elaboración cognitiva en cuanto a juicios, opiniones y actitudes que poseen los sujetos sobre la sociedad cubana actual. Indicadores:

- Impacto y valoración de las actuales transformaciones sociales.
- Problemas de la Revolución cubana.
- Acciones para la solución de esos problemas.
- Obstáculos para la implementación de esas acciones.
- Percepción de desigualdad social.

2.4. Técnicas e instrumentos

Entrevista semiestructurada.

Es un método de interacción personal donde el entrevistador(a) utiliza una guía de temas, elaborada previamente, pero no debe restringirse a preguntas específicas, dando libertad al entrevistado(a) para que comente sobre dichos contenidos. En la investigación se aplicaron dos entrevistas semiestructuradas. La primera de ellas posee un modelo de cuestionario, contando con dos tipos de preguntas: "abiertas" y "cerradas", y estas últimas pueden incluir varias alternativas de respuesta (Hernández et al., 2006). Su diseño implica la inclusión de otros instrumentos que se explicaran con posterioridad, y se divide en dos secciones, Sección I de Datos generales y Sección II Sobre los distintos grupos sociales. La segunda entrevista semiestructurada es de profundización de datos con preguntas abiertas que requieren de respuestas argumentadas, permitiendo la recogida de la mayor cantidad de información posible.

Escalamiento tipo Likert

Este método fue desarrollado por Rensis Likert, a principios de los años 30; sin embargo, se trata de un enfoque muy vigente y ampliamente utilizado. Consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales se pide la reacción de los sujetos a los que se les administra (Hernández et al., 2006).

En esta investigación se utiliza, en un primer momento, para conocer la importancia que le adjudican los sujetos a pertenecer a determinado grupo social; y en segundo lugar, obtener información el impacto que está teniendo el conjunto de transformaciones sociales realizadas en nuestro país en los últimos años.

Técnica de la Escalera

Consiste en una adaptación en la que se presenta al sujeto un simplificado dibujo de una escalera de cinco peldaños. “En los extremos se sitúan las condiciones de la Mejor y Peor Vida Cotidiana que el mismo sujeto define. Se le pide al sujeto ubicar a lo largo de la escalera los diferentes grupos según los ingresos monetarios, ubicarse como sujeto y se le pregunta además si se siente satisfecho con esa posición” (Martín, Díaz y Perera, 2000 citado en Pañellas 2012). El sujeto debe hacer dichas ubicaciones en dos escaleras, una en tiempo presente y otra en el futuro. Se obtiene información acerca de los criterios sobre los que el sujeto construye la vida cotidiana, las necesidades que se satisfacen, aspiraciones y las esferas que se priorizan, así como su percepción sobre la jerarquía en la estructura cubana, su inclusión en ella, la correspondencia entre su posición y la de su grupo de pertenencia.

Dibujo

Es una técnica proyectiva expresiva, donde se le pide al sujeto que dibuje una figura humana que represente un estereotipo de un sujeto con bajos ingresos económicos. El principio que sustenta la aplicación de esta técnica es que la persona le atribuye a un objeto externo (en este caso una figura humana) un rasgo o deseo propio, y se considera el acto de proyectar un dinamismo inconsciente. La consigna que se le ofreció a los sujetos fue “Ilustre el estereotipo de una persona con bajos ingresos económicos”.

Técnica de proyectos futuros

Se le pide a los sujetos que enuncien sus principales proyectos futuros y que para cada uno de ellos expresen: qué acciones se encuentra realizando en aras de lograr dicho proyecto, qué obstáculos visualiza para su realización y qué temporalidad le atribuye. A partir de las informaciones brindadas por los sujetos podemos conocer: las áreas fundamentales en las que se encuentran insertadas sus proyectos futuros y el nivel de estructuración de los mismos.

2.5. Sujetos de la investigación: muestra y muestrario.

2.5.1. Población

Sujetos de bajos ingresos de Marianao, Boyeros y Habana del Este.

2.5.2. Tipo de muestreo

Es una muestra no probabilística (intencional) porque los sujetos evaluados siguieron criterios de conveniencia del investigador, de los objetivos de la investigación y buscando la proporción de ciertas variables demográficas. Requiere de una controlada elección de sujetos con ciertas características específicas, en una selección informal y poco arbitraria (Hernández et al, 2006).

2.5.3. Selección de la muestra

Los criterios de selección de la muestra corresponden a las características de una población en proceso de empobrecimiento como pueden ser sus condiciones de vulnerabilidad observables.

- Precariedad del estado técnico y constructivo de la vivienda. En algunos casos la estancia en albergues.
- Tipo de ocupación (trabajadores estatales, jubilados, amas de casa y algunos cuentapropistas cuya actividad es reconocida como poco remunerada).
- Carencia de bienes materiales en general como puede ser el mobiliario, los equipos electrodomésticos.
- Convivencia en barrios en desventaja social pertenecientes a los municipios de Mariana, Boyeros y Habana del Este.

Estos aspectos constituyeron la puerta de entrada a los sujetos los cuáles se confirmaban en la declaración de los ingresos una vez comenzado el proceso de entrevista. De ahí que algunos sujetos a pesar de sus condiciones deplorables de vivienda en general recibirán ingresos.

El acceso a los sujetos se realizó a partir de la “Técnica de bola de nieve” que consiste en “aplicar los instrumentos a aquellas personas con un vínculo personal con el investigador, quienes a su vez, le presentan otras personas con las que mantienen vínculos, hasta completar un tamaño adecuado de la población estudiada, en función de las características requeridas para ser incluidas en el estudio y de los criterios de inclusión en cada grupo” (Martín, 2000, p.5).

2.5.4. Descripción de los sujetos de investigación

Etapa Cuantitativa

La muestra de esta etapa se conformó con 40 sujetos de la siguiente manera:

Ocupación		
Trabajador del estado	14	35,0%
Jubilado	14	35,0%
Trabajador por cuenta propia	6	15%
Ama de casa	5	12,5%
Desocupados	1	2,5%
Sexo		
Femenino	30	75,0%
Masculino	10	25,0%
Grupo etario		
Joven	4	10,0%
Adulto medio	22	55,0%
Adulto mayor	14	35,0%

Percápita familiar mensual ¹ (CUP)		
Inferior a 180	15	37,5%
Entre 181 y 300	18	45,0%
Entre 300 y 500	2	5,0%
Hasta 650	4	10%
Color de la piel		
Negro	11	27,5%
Mestizo	14	35,0%
Blanco	15	37,0%
Escolaridad		
Ninguno	3	7,5%
Primaria	7	17,5%
Secundaria	7	17,5%
Técnico Medio	5	12,5%
Preuniversitario	18	45,0%

¹ El nivel de ingresos lo concebimos como percápita familiar. Se calculó sumando todos los salarios de los sujetos que contribuyen al presupuesto familiar, más los ingresos por distintas fuentes, dividido entre la cantidad de miembros de la familia (menores de edad considerados como 0.5). Los ingresos se declaran en cup.

Perc.fam.= (salario $sj_1+sj_2+sj_n$)+(otros ingresos $sj_1+sj_2+sj_n$) número total de miembros

Media geométrica de ingresos percápita: $(n_1 * n_2 * \dots)^{1/N} = 140,82$

Se organiza la información atendiendo a la definición de ingresos muy bajos, bajos, medios bajos y medios altos, respectivamente de Rivero, 2006.

Etapa Cualitativa

Se aplicaron dibujos y entrevistas de profundización a 24 sujetos.

Ocupación		
Trabajador del estado	10	41,6%
Jubilado	5	20,8%
Trabajador por cuenta propia	4	16,6%
Ama de casa	4	16,6%
Desocupados	1	4,1%
Sexo		
Femenino	17	70,8%
Masculino	7	29,1%
Grupo etario		
Joven	5	20,8%
Adulto medio	14	56,0%
Adulto mayor	5	20,8%

Percápita familiar mensual (CUP)		
Inferior a 180	9	37,5%
Entre 181 y 300	13	54,1%
Entre 301 y 500	0	0%
Hasta 650	2	8,3%
Color de la piel		
Negro	8	33,3%
Mestizo	7	29,1%
Blanco	9	37,5%
Escolaridad		
Ninguno	1	4,1%
Primaria	4	16,6%
Secundaria	5	20,8%
Técnico Medio	2	8,3%
Preuniversitario	12	50%

2.6. Procesamiento de los datos

El procesamiento de la información se basó en los siguientes métodos y técnicas.

PROCESAMIENTO DE LOS DATOS		
Objetivo	Procedimiento	Recurso técnico
Descripción de los datos sociodemográficos	Distribución de frecuencias	PASW Statistics 20
Procesamiento de algunas preguntas del cuestionario	Medidas de tendencia central	PASW Statistics 20
Análisis de preguntas abiertas para la elaboración de categorías	Análisis de contenido	
Evaluar la relación entre dos variables categóricas	Tabla de contingencia	Prueba Chi cuadrado PASW Statistics 20
Diferencia de medias entre dos muestras relacionadas (variables ordinales)	Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon	PASW Statistics 20
Análisis de los resultados de la entrevista cualitativa	Observación Análisis de contenido	

2.7. Procedimiento metodológico

La investigación inició con la revisión bibliográfica sobre los contenidos requeridos para el desarrollo de la misma. Al comienzo de la etapa cuantitativa, se realizó un pilotaje con una muestra de 7 sujetos. En la fase cuantitativa se aplicó un cuestionario en forma de entrevista. En la etapa correspondiente a la fase cualitativa se aplicó la técnica de dibujo y una entrevista de profundización. Al integrar los resultados de ambos momentos se arribó a la conclusión de la investigación.

III. Análisis de resultados

A continuación se presentan los resultados divididos en dos momentos: descripción y discusión. Para ello seguimos el orden de los objetivos de la investigación. Los resultados significativos son aquellos que estadísticamente son menores que 0.05 (*), de otra forma se hace alusión a diferencias cualitativas.

Antes de pasar a la discusión de los resultados se comentarán las cualidades de la muestra que contribuyen a poner en perspectiva estos resultados.

Se trata de un grupo de personas que habitan en los municipios de Marianao, Boyeros y Habana del Este, cuyos barrios más representados fueron: Pogolotti y Los Pocitos; Parajón y García; Alamar y Cojímar, respectivamente. Se trata de comunidades donde la insalubridad y mal estado constructivo de calles e inmuebles predomina. A lo interno de estas se observa como generalidad una diferenciación territorial en varios aspectos. De esta manera, mientras más intrincada la zona, aumentan los factores de vulnerabilidad social: mayor cobertura a la corrupción; asentamientos de madera y materiales varios (como los llamados “llegaypones”); el nivel cultural y económico disminuye; mayor número de sujetos provenientes del oriente del país; creyentes de religión yoruba, jurados en plante abakuá (en el caso de los hombres), entre otros aspectos (Ver anexos 4 y 5).

Las familias se caracterizan por ser generalmente estado-dependientes, donde la mayoría son mujeres; predominan los jóvenes, negros y mestizos, con nivel preuniversitario, y presencia de niños e incluso recién nacidos. Entre los tipos fundamentales de familia se encuentran: nuclear biparental; extendida y extensa. La mayoría de los sujetos no recibe ayuda económica (67,5%); no obstante, las fuentes principales de los que sí la reciben son: familiar (15,0%) y remesas (10,0%) que oscilan alrededor de los 100 CUC anual. (Ver anexo 2).

3.1. Identidad asociada a los grupos de bajos ingresos de la estructura social cubana.

3.1.1. Percepción de grupos en la estructura social cubana.

Previo a la indagación de la conciencia de pertenencia al grupo de bajos ingresos, se exploró el conocimiento de los sujetos sobre la existencia de una estructura social. Con el objetivo de confirmar, en principio, aspectos determinantes para los sujetos a la hora de conformar su mapa de la sociedad; y seguidamente, constatar si esos grupos sociales, mediados también, por el semblante económico, constituían su dimensión organizativa social y/o representaban grupos de referencia para ellos.

Los sujetos organizan los distintos grupos existentes en Cuba de la siguiente manera:

1. Se emplea el criterio de *vinculación laboral* (59,0%) con mayor frecuencia. Entre los grupos que mencionan se encuentran: “los trabajadores”, “jubilados”, “estudiantes”; “amas de casa” y “desocupados”. Estos últimos también categorizados desde el imaginario popular como: “vagos habituales”. “Son los que viven del invento”. “Trabajan haciendo medias, media hora en cada esquina”. “Son los de la fábrica de ventiladores, siempre están dando vueltas”.
2. De acuerdo al criterio de *relaciones de producción* (51,3%) se mencionan a los grupos que pertenecen a la estructura socio-ocupacional, tal cual: “obreros”, “dirigentes”, “cuentapropistas”, “campesinos” e “intelectuales” (en ocasiones aludiendo además a los “profesionales” y, en otras menos, a los “artistas”).
3. Seguidamente, con una frecuencia muy cercana resulta el criterio *económico* (46,2) entre los cuáles se refieren a “los más pobres”, “los pobres”, “los ricos”, “los pudientes”, “los nuevos ricos”. Sobre estos últimos también se refieren como: “los que se creen superiores”.

Atendiendo al criterio económico ubican según tenencia de ingresos:

En bajos ingresos económicos, a los *trabajadores estatales* (41,0%), “trabajadores estatales que viven del salario”; *pobres* (17,9 %); *obreros* (15,4%); *desocupados, jubilados* (12,8%); *amas de casa, personas de bajo nivel de escolaridad, campesinos* (7,7%); *cuentapropistas* (5,1).

En medios ingresos económicos, a los *cuentapropistas, intelectuales, delincuentes y otros* como los “médicos” (12,8); *trabajadores estatales, obreros* (10,3%) y *campesinos* (7,7%); *dirigentes, vinculados a firmas, sector del turismo, ciudadanos con vínculos en el extranjero, desocupados* (5,1%).

En altos ingresos económicos, a los *cuentapropistas exitosos, empleadores* (“los dueños de los trabajos por cuenta propia”), *ciudadanos con vínculos en el extranjero e intelectuales* (20,5%). “Los estudiados que tienen trabajos con altas posibilidades donde ganan divisas como en los aeropuertos”. *Los ricos* (17,9%); *vinculados a firmas y sector del turismo* (15,4%); *negociantes y dirigentes* (12,8%). Sobre este último se refieren fundamentalmente a “los políticos de los niveles gubernamentales”; “élites políticas”. *Trabajadores con estimulación en divisa* (10,3%); *militares* (5,1%) como “generales”, “coroneles”. Emergen maneras peculiares de llamar a los miembros de este grupo por parte de los sujetos de la muestra refiriéndose a sus características: “los ambiciosos”, “los acomodados”, “los farsantes que viven de los bajitos”, “los capitalistas”.

4. Asociado al tipo de propiedad (28,2%) se encuentran los *cuentapropista y trabajadores estatales*.
5. Creencias religiosas (20,5%) donde se encuentran: “Los religiosos dirigentes de la Iglesia”. “Están los que confían en alguna deidad como los santos, las vírgenes; los que confían en Dios; los que confían en el hombre, en el poder político; y los que son indiferentes”. “Los cristianos”.
6. Los delincuentes (12,8%) se aluden tal cual y también empleando categorías como “ladrones”; “los que hacen cosas indebidas y viven del esfuerzo de los demás”, “los que viven del invento” entre otras.
7. Los negociantes (10,3%) se mencionan explícitamente por lo general y se conceptualizan como aquellos que también ejercen su actividad de manera ilegal.
8. El nivel educacional y/o cultural (7,7%) se comenta con frases como “el que ha luchado y se ha superado”; “con un nivel escolar alto”; “el de nivel escolar bajo”.

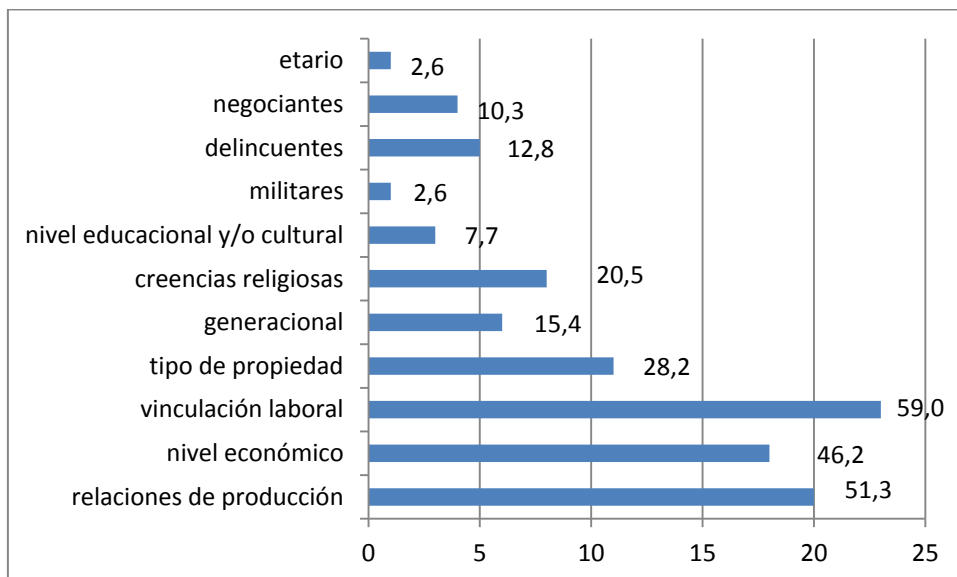


Figura 1. Percepción de la composición estructural actual.

La siguiente variable heterogeniza las respuestas de los sujetos:

Color de la piel*: Los blancos utilizan con mayor frecuencia el criterio de *nivel económico* (71,4%), los mestizos priorizan la *vinculación laboral* (71,4%) y en el caso de los negros mencionan las *relaciones de producción* como primer criterio de selección (63,6%).

Como resultado importante es necesario destacar que el *criterio económico* tiene una frecuencia muy colindante a los dos criterios estadísticamente superiores como son la *vinculación laboral* y *relaciones de producción*. Este aspecto económico atraviesa el resto de los criterios. Por ejemplo, aludían al “trabajador estatal” de acuerdo a su salario. Luego cuando se intenciona ubicarlos en cada uno de los niveles resulta que: al referirse a los “trabajadores estatales que viven del salario”, los ubican en un nivel de bajos ingresos económicos. Referido a los “negociantes”, según la magnitud del negocio los ubican en uno u otro nivel de ingresos: en bajos “los que no tienen negocios ni nada”, “los que viven del salario”; en medios “los que tienen su negocio” y en altos “al que tiene un negocio bueno”.

3.1.2. Componentes de la identidad.

A. Componente cognitivo: Conciencia y razones de pertenencia.

El 95 % de los sujetos se autocategoriza como perteneciente a este grupo de bajos ingresos: “¡Claro que soy de bajos ingresos!”. “Se me cayó la casa y si tuviera dinero no estuviera albergada, no tengo quién me dé más na”. “La situación como está o arreglas la casa, o comes, o te vistes. Las tres cosas no las puede hacer uno”.

Las razones fundamentales de pertenencia al grupo son:

Me tocó- no tengo otra opción (75,0%). “Por el país en que vivo, la familia que tengo, si se hubiesen tirado en el 90 a lo mejor no perteneciera a este grupo, pero bueno” (se refiere a si se hubiesen ido en balsa). “Me ha tocado vivir este pedazo”. “No tengo quién me dé más na, ni tengo edad”.

La obtención de menores ingresos (60,0%). “Por la sencilla razón de que la economía no da para nada”. “Cuando cobro pago el dinerito que pedí prestado para comprar los mandados, si viene el pollo o algo a la carnicería, las medicinas, y me quedo que no me alcanza pa’ na”. “Tenemos bajos salarios. Con ese salario hay que ir jugando para ir comprando las cosas más necesarias”. “Si tuviera dinero no estaría viviendo en esta casa de madera que está bastante mala, y cuando llueve nos mojamos, ya me pasó también que calló un tronco de un árbol y me tumbó el techo, ¡no me mató de milagro!”

Por mi baja preparación (45,0%). “Dejé mis estudios”.

Por mi actividad laboral (42,5%). “No tuve un buen trabajo”.

Me conformo con lo que tengo (15,0%). Una sujeto incluye, como un grupo dentro de la estructura social a “los conformistas, que se tienen que conformar como yo a vivir en el chiquero este. Todos los que vivimos en barrios así somos un grupo tremendo de conformistas, con la basura apestosa en las esquinas y los charcos en las calles”. “La biblia dice que uno no debe tener ni mucho ni poco, quisiera tener mi casa bonita pero no puedo y me conformo”.



Figura 2. Razones de pertenencia al grupo.

B. Componente evaluativo: Significaciones del grupo e importancia de la pertenencia.

a. Significaciones del grupo.

La pertenencia al grupo de bajos ingresos significa principalmente:

Insatisfacción de necesidades (52,5%). “Por más que uno se esfuerza no sirve de nada”.

Nada en especial (42,5%).

Peor calidad de vida (37,5%).

No poder ayudar a la familia (35,0%).

Ser una persona sencilla (32,5%).

Tener incomodidades (30,0%).

Tener compromiso social (10,0%). “Tratar de ayudar a todo el que lo necesite”.

Prestigio (5,0%). “Orgullo, lo que tenemos lo obtuvimos con el sacrificio del trabajo de nosotros”.

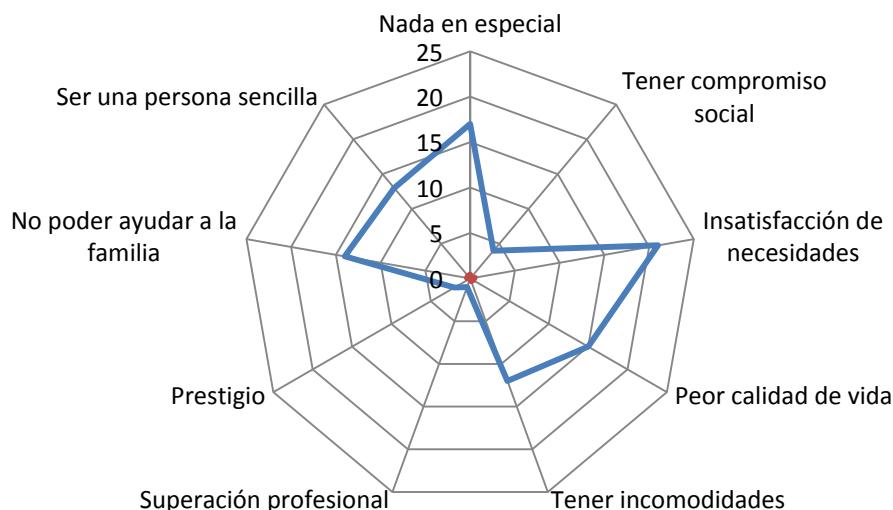


Figura 3. Significado de pertenencia al grupo.

La heterogenización en las repuestas corresponde a la siguiente variable:

Ocupación*: Para los trabajadores del estado y las amas de casa la pertenencia al grupo tiene una significación *nada especial* (57,1% y 60,0% respectivamente). Para estas últimas se agrega el *compromiso social* (40,0%).

Para los jubilados la pertenencia al grupo significa primeramente *insatisfacción de necesidades* (71,4%) seguido de *peor calidad de vida* junto a *no poder ayudar a la familia* (35,7%).

En el caso de los trabajadores por cuenta propia: *peor calidad de vida* (83,3%); *tener incomodidades* e *insatisfacción de necesidades* (66,7%).

b. Importancia de la pertenencia.

La pertenencia al grupo no es importante para el 30% de los sujetos. Es *muy importante* para el 25,0%; mientras para el 17,5% lo es *más o menos*, un 15,0% lo considera *bastante* y un 12,5% *poco importante*.

C. Componente emocional: Lo que el grupo hace sentir.

Los sentimientos más asociados a la pertenencia del grupo son negativos: *estresados, insatisfechos* (47,5%); *atormentados* (40,0%); *desilusionados* (37,5%); *aburrido, ansioso, frustrado* (30,0%); *deprimido* (27,5%); *excluido, descuidado* (22,5%); *inquieto, feliz* (17,5%); *apoyados* (12,5%).

Estresados (as): “En parte yo digo: ¡Ay Dios mío hasta cuándo!”. “A mi esposo se le cayeron los dientes del estrés de tanto pensar que no tenía para mantener a su familia, (...) ni para darle de comer a su hija de meses de nacida (llorando comenta). Estoy pensando todo el tiempo en qué van a llevar los niños a la escuela de merienda, qué zapatos y ropa ponerles, el culero de la pequeña para salir, la cama de mi hija grande sin colchón”.

Frustrado (a): “Hay cosas que quiero lograr y no puedo, mi casa se está cayendo y no puedo arreglarla”.

Feliz: “Yo soy luchadora, no me desanimo, no me siento, siempre estoy cantando y me dicen -con los problemas que usted tiene, con su casa cayéndose ¡y cantando!-, soy así”. “Me gusta vivir al día, no quiero más, sin lujo, con el tv que se ganó mi marido, el frío que estamos pagando, lo que tengo lo he hecho yo, así soy feliz, mis nietos no fuman ni beben y el que vive conmigo es trabajador (...) mi marido es de oro y nos cuidamos el uno al otro, llevamos 50 años y nos respetamos, todo el mundo en la calle me trata”. “Soy feliz porque mis niñas tienen cosas que yo no pude tener”. Las creencias religiosas, y en un caso particular la pertenencia a una hermandad, ejercen bastante determinación sobre esa felicidad: “Tengo lo que Dios me manda (...) soy miembro de la orden Caballero de La Luz -Hermandad, unión y benevolencia- Finlay y Martí tenían esa orden”). Las personas cristianas de la muestra tienen puntos de vista en común de acuerdo a la fe que profesan haciendo que la tenencia de ingresos no sea un factor influyente para generar sentimientos: “no depende de eso”, “para mi Dios es lo fundamental y primero. Mi vida gira alrededor de eso. Sin él mi vida no tiene razón de ser. Es fe algo que creo y conozco, no es locura, es lo que sustenta mi vida”.

Apoyado (a): “Una vecina a veces me hace el almuerzo porque soy alérgica, y la comida que me dan aquí en el albergue me hace daño”. “Los vecinos siempre están pendientes de mí”. “Me siento apoyada precisamente porque nos

ayudamos entre familia, vecinos, hermanos, -amadse los unos a los otros-". "Una monjita al año da una mochila y 20 CUC para comprarle los zapatos de la escuela a la niña". No perciben apoyo social en las instituciones del estado, ni siquiera los sujetos albergados que reciben alimentación por su condición, estos por el contrario expresan su malestar. Unos por la alimentación diferenciada que reciben con respecto a los jefes del albergue; y otros responsabilizan a ciertos dirigentes por el mal estado de su hogar debido a los desplantes recibidos con el respectivo argumento de que no hay materiales: "Desde que mi hija tiene 4 años estoy esperando los materiales (...) en el 96 cuando mi nieta tenía 8 años, mi techo tenía arreglo... el delegado me recibió con los pies encima del buró, y me trató muy mal... en 2008 con el ciclón casi se derrumba y se empeoró, mi hija fue hasta la Plaza de la Revolución con mi nieta y lo apuntalaron, desde entonces está así con el agua chorreando, está al desplomarse, por eso estoy albergada".

Se observa en cuanto a la ocupación que los trabajadores estatales se sienten fundamentalmente ansiosos. Los jubilados y los trabajadores por cuenta propia se sienten insatisfechos; los primeros además se encuentran frustrados y los segundos atormentados. Las amas de casa en su mayoría se sienten esencialmente estresadas.

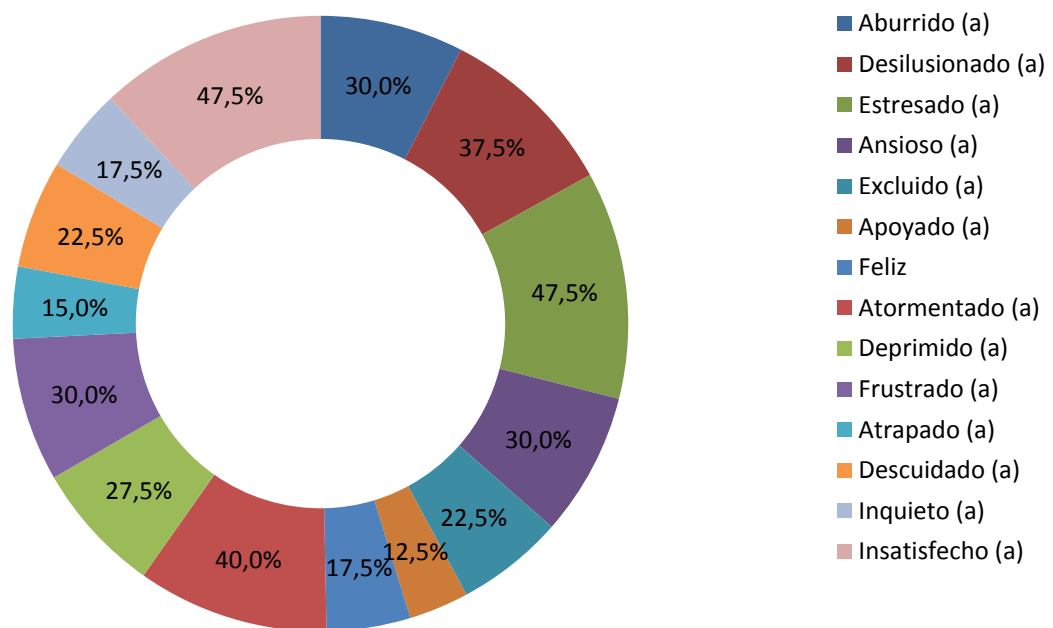
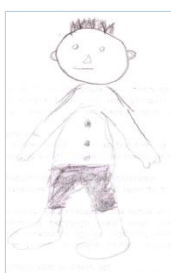


Figura 4. Sentimientos de pertenencia al grupo.

3.2. Caracterización de la identidad: prototipo, ventajas y desventajas, percepción y satisfacción con la vida cotidiana, deseos de movilidad y proyectos de vida.

3.2.1. Prototipo grupal.

En este apartado se describirá el ejemplar típico de la categoría bajos ingresos subrayando sus cualidades e ilustrándolas con algunos dibujos producidos por los sujetos, así como algunas fotos tomadas en el terreno (sugeridas por ellos). Aquellos atributos no subrayados se refieren a matices ofrecidos menos frecuentemente (Ver Anexo 7).



El ejemplar típico de bajos ingresos económicos es hombre, adulto medio, de piel negra, delgado y despeinado.



Visten sencillo, con ropas viejas y remendadas, a veces sin zapatos. Solidarios, en ocasiones violentos e impulsivos, algunos conformistas, y a veces indiferentes.

Trabajadores, “luchadores”, humildes, contentos y honestos.



Hablan sobre su economía, de sus carencias y frustraciones, de su familia, amigos y recuerdos: “De la pobreza, no tengo esto y lo otro”; “de lo que les falta”. “Que ha luchado mucho y no ha podido salir adelante por el trabajo que ha pasado”. “Sobre temas que no haya que pensar mucho, sobre deportes, lo común, vulgar, mediocre”; “de moda, de ropa”; “sobre amigos, recuerdos viejos, familia”.

Viven en barrios marginales (“en un suburbio”; “barrios más pobres”; “insalubres”; “solares”. Como Pogolotti, Los Pocitos, Parajón, Alamar, los del Cerro)



Parajón



Pogolotti



Los que no viven albergados, tienen su casa en muy mal estado próximo al derrumbe, de madera o “Ileguaypones”.

Con servicios públicos de electricidad, gas y agua. Quizás con efectos electrodomésticos, algunos muebles que pueden variar. A veces con piso de tierra y sin baño.

En condiciones deplorables.



Algunos con pésimas condiciones higiénico-sanitarias; y otros no: “pobres pero limpios” .



Algunos “no aspiran a lo que no pueden”: “tienen que estar en la calle el día entero a ver si comen hoy”. Otros viven de apariencias para satisfacer su necesidad de reconocimiento y aprobación social: “No pueden vivir como les gusta”. “Le gustaría vivir la buena vida: tener lo que quieren, vestirse como la gente que tiene (dinero), elegante, a la moda”. “Son los que se compran las cadenas amarillas en La Cueva para aparentar que tienen oro”.





De ahí que sus pensamientos los ocupan con lamentos: “Que si tuviera dinero su desenvolvimiento como persona sería mejor, hubiese estudiado una buena carrera, conozco quienes han dejado la carrera para sustentare”. “Conformarse con lo que tienen”. Se concentran solo en la inmediatez “¿qué cocinar?”. Entonces buscan prosperar, de maneras ilícitas para obtener dinero que proporcionará el deseado alto nivel de vida, con prendas, hábitos extravagantes y casa ostentosa: “No pensaría nada bueno, lo malo, salir pa’ la calle a buscar dinero, la mala vida (jinetear, prostituirse)”. “Algunos no piensan en nada”. “Tener una casa ropa para especular”.

En su tiempo libre duermen, comparten con familia y amistades, leen, ven tv, sobre todo beben y fuman; y/o se la pasan “sentada hablando basura en la esquina con el chismoteo”.



En la sociedad “a veces no hacen nada”; “nada bueno”; “crían a los hijos, les da por

tener familia muy pronto”. “Las mujeres ven novelas y casos cerrados”. Familia grande y con muchos hijos; algunos son promiscuos y a otros “el nivel económico no le da para tener amantes”.



Pogolotti

Se alimentan en parte con lo recibido en la canasta básica y el resto con: “Lo que haya”; “lo que inventan”; “lo que aparece”; “lo que les regalan” como huevos, picadillo, croquetas, a veces viandas, arroz.



Los sujetos se reconocen en los dibujos. Se identifican sobre todo con los aspectos positivos y las carencias: “de hecho, soy yo”. “Me parezco

especialmente a las características morales y en lo que piensa”; “en mi familia”; “en donde vivo”; “en los temas para conversar”; “en la manera en que vive y lo que suele hacer”. “Yo soy de bajo costo pero no llego hasta allá. Mi casa se

está cayendo pero tengo tv, me río, y malo que bueno tengo un trapito que ponerme, no tengo que prostituirme pa´ buscar 4 pesos”.

Resulta interesante que incluso cuando son mujeres las que dibujan, un 33,0% representa hombres. Argumentan ante la confrontación de este hecho: “Generalmente quien trae la comida es un hombre. Él es quien trae el dinero. Las mujeres ayudan pero puede que sea ama de casa y atiende a los niños para que él pueda trabajar en la calle. El hombre representa el dominio, el poder. Aunque cualquiera de los dos puede sacar licencia de maternidad y la mujer gane más dinero, el hombre es quien se va a trabajar. Aquí no hay cultura pa´ eso todavía”.

3.2.2. Ventajas y desventajas asociadas a cada uno de los grupos.

Entre las ventajas que el grupo investigado atribuye a pertenecer al de bajos ingresos resulta *ninguna* y con la misma frecuencia *poseer cualidades positivas* (40,0%).

Como *cualidades positivas* refieren el compromiso social, la valoración de la importancia de la familia, la amistad sincera, entre otras: “Son naturales, no envidian; luchando tienen lo poco que alcanzan sin robar a base del sacrificio de su trabajo; eres normal, compartes con todo el que lo necesita, eres humano”.

Consideran que los grupos de altos y medios ingresos tienen como ventaja principal la *satisfacción de necesidades* (35,0% y 60,0% respectivamente). Para los de altos la particularidad es que se incluyen los deseos: “vestirme mejor, ir a dónde sea; pueden darse muchos lujos, gastar todo lo que quieran”.

Además asocian a los de altos ingresos:

Acceso a recursos (32,5%).

Nivel de ingresos (32,5%).

Nivel de vida (25,0%).

Ninguna (15%). “No le veo ninguna, no sirven, no vale la pena, el dinero no es la vida; podrían ayudar a la sociedad si fueran de buen corazón, pero no lo son,

en Cuba no creo que exista un grupo grande y si existe no aportan a la sociedad”.

Redes de apoyo (7,5%).

Seguridad (5,0%): “Segura de en lo que me queda de vida no me caerá un palo en la cabeza, ni me estoy mojando; en el hospital yo que soy pobre me demoro más, uno que tiene carro y lleva merienda, lo pasan por su dinero, te dicen -él es un caso que se quedó pendiente-”.

En lo referente a las desventajas del grupo de bajos ingresos señalan:

Sacrificio excesivo para satisfacer necesidades básicas (48,7%). “Apesta donde quiera que llegues”. “A veces la miseria no te permite avanzar”. “Hay que raspar lo que venga, y hay que sacrificarse muchísimo”. “Es muy difícil salir adelante”. “Se requiere de mucha fuerza interna para darle un sentido a tu vida cuando ves que no puedes resolver ni la mitad de tus problemas”. “Se sufre mucho por las necesidades y los trabajos que hay que pasar para sobrevivir. Vivir en la miseria. Trabajar durísimo para tener el pan de cada día y aun así ver como el mundo se te cae encima porque aun así no es suficiente. La pobreza”.

Nivel de ingresos (41,0%). “El dinero que no te alcanza para nada”. “Todo es un NO: No tengo dinero para comprar, no puedo salir a divertirme, no tengo para arreglar la casa, no estoy cómoda”.

Problemas sociales (12,8%). “Sin dinero el roce social es diferente, las amistades son pobres, te quieren de criada, te humillan y miran por arriba del hombro”. *Incertidumbre* (10,3%).

“Los de alto tienen lo que quieren, los de medio pasan menos trabajo y los de bajo dentro de la baja categoría somos un poco felices, con hijos que no dan dolor de cabeza, todo lo tengo roto pero mis hijos están con salud, priorizamos cuando hay 10 o 20 pesitos lo del momento, soñamos también”.

Con respecto a las desventajas de los altos y medios ingresos:

Confieren sobre todo *falta de valores* (37,5% y 32,5% respectivamente). Se reitera la ambición y prioridad excesiva de lo material como temáticas

esenciales. “Te conviertes en una persona materialista”. “Puedes perder de vista lo que es esencial que sea invisible a los ojos”. “Casi siempre caen porque mientras más tienen más quieren”. “Prefieren votar la comida ante de regalarla, eso es un crimen”. “Se olvidan los sentimientos”.

Ninguna (22,5% y 40,0% respectivamente).

Problemas sociales (12,5% y 2,5% respectivamente). “La gente se acerca según a lo que tienes”.

Estar en la *mirilla de la sociedad* (10,0% y 5,0% respectivamente) que confiere *incertidumbre* (5,0% y 2,5%), en el caso de los primeros: “Estar siempre en riesgo de perderlo todo”.

Figura 5. Ventajas y desventajas de los grupos económicos según el grupo de los bajos ingresos (%).

Ventajas	Altos	Medios	Bajos	Desventajas	Altos	Medios	Bajos
cualidades positivas	0,0	2,5	40,0	falta de valores	37,5	32,5	2,6
nivel de vida	25,0	7,5	0,0	problemas sociales	12,5	2,5	12,8
nivel de ingresos	32,5	10,0	0,0	nivel de ingresos	0,0	2,5	41,0
acceso a recursos	32,5	17,5	0,0	incertidumbre	5,0	2,5	10,3
satisfacción de necesidades	35,0	60,0	0,0	sacrificio para satisfacer necesidades	0,0	0,0	48,7
ninguna	15,0	5,0	40,0	ninguna	22,5	40,0	0,0

La variable que heterogeniza las respuestas de los sujetos:

Grupo etario*: Para los jóvenes el *nivel de ingresos, de vida y el acceso a recursos* (50,0%) representa una ventaja del grupo de altos ingresos.

Para los adultos medio el principal radica en el *acceso a recursos* (45,5%) y se incluye la *satisfacción de necesidades*, junto al *nivel de ingresos* (40,9%); estos son los únicos que piensan en la disminución de preocupaciones como ventaja.

Los adultos mayores son los que no advierten ventajas en la tenencia de altos ingresos económicos (35,7%).

Sucede que para los jóvenes la desventaja fundamental del grupo de bajos ingresos económicos se encuentra en el *nivel de ingresos* (75,0%);

Para los adultos medio en el *sacrificio excesivo para satisfacer necesidades básicas* (59,1%) y los mayores coinciden en ambas desventajas (38,5%).

3.2.3. Vida cotidiana.

La mejor vida cotidiana está asociada con la *satisfacción de necesidades* (45,0%). “Poder alimentarte, cumplir tus deseos y metas”. *Relaciones sociales-familiares satisfactorias* (42,5%). “Una familia unida, pareja”, “buenas amistades”. *Solvencia económica* (32,5%), *buena salud* (25,0%), *casa en buen estado* (20,0%), *recreación en tiempo libre* (17,5%). “Salir aunque sea al Coopellia y tomar helado”. “Dinero para sacar a tu familia de vez en cuando”. “Viajar, conocer”. *Con comodidades* (12,5%). “Casa con comodidades, carro”. “Darte los lujos que te dé la gana”. Además algunos mencionan explícitamente como mejor vida cotidiana la *justicia social e igualdad* (5,0%). “Con amor que genera justicia, con las mismas oportunidades, escuchándonos, con una sociedad justa, que no existe”.

La peor vida cotidiana está vinculada con *necesidades insatisfechas* (47,5%). *Dificultad económica* (35,5%). “No tener con qué sustentarte a ti y a tu familia” *Problemas de salud* (30,0%). *Problemas de vivienda* (17,5%). *Desempleo y no tener apoyo social* (15,0%): “no tener nadie con quien contar”.

Una sujeto reflexionando sobre la vida cotidiana comenta: “Ese mundo mejor posible que el hombre sueña es utópico aunque la ciencia avanza el mundo se cae a pedazos. Los hombres aunque firman papeles no los cumplen (si lucran con drogas no importa que mueran personas; si lucran con peces no importa que no los coman otros). El hombre tiene un egoísmo natural destruimos la familia y a nosotros mismos”.

Figura 6. Concepción de mejor y peor vida cotidiana.

VIDA COTIDIANA			
MEJOR	%	PEOR	%
Satisfacción de necesidades	45,0	Necesidades insatisfechas	47,5
Relaciones sociales-familiares satisfactorias	42,5	Dificultad económica	35,0
Solvencia económica	32,5	Problemas de salud	30,0
Buena salud	25,0	Problemas de vivienda	17,5
Casa en buen estado	20,0	Desempleo	15,0
Recreación en tiempo libre	17,5	No tener apoyo social	15,0
Con comodidades	12,5	Dificultades familiares	12,5

Algunas diferencias significativas la aportan la variable:

Grupo etario*: Para los jóvenes la mejor vida cotidiana se basa en *recreación en tiempo libre* (75,0%); *solvencia económica, satisfacción de necesidades y comodidades* (50,0%).

Para los adultos medios y los mayores estas coinciden cambiando el orden de prioridad: *satisfacción de necesidades* (54,5% y 28,6% respectivamente) y *relaciones sociales y/o familiares satisfactorias* (40,9% y 57,1%),

Los adultos medios incluyen la *buena salud* (35,7%).

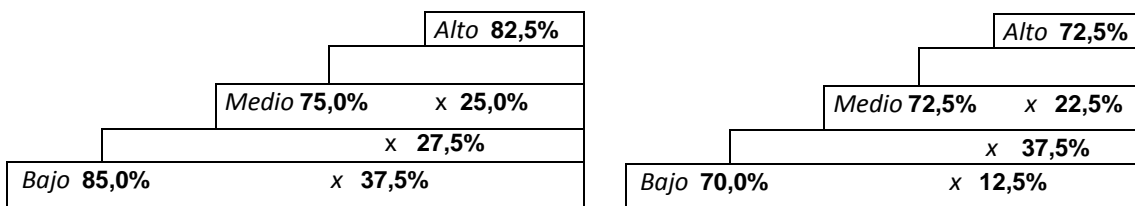
Este aspecto de *relaciones sociales y/o familiares satisfactorias* los jóvenes no lo mencionan.

A. Ubicación en la escalera de la Vida cotidiana.

El criterio económico prevalece a la hora de ubicar a los sujetos en la escalera de la vida cotidiana, aun cuando otros criterios se exponían como importantes. Existe coincidencia en ubicar a los sujetos de bajos ingresos económicos en el escalón más bajo de la vida cotidiana, a los de medios ingresos en el tercero y a los de alto en el superior, tanto en el presente como en el futuro.

Los sujetos se ubican sobre todo en el escalón más bajo. Un poco más de la mitad expresan sentirse *insatisfechos* (55,0%) con su posición en la actualidad por las *necesidades carentes y escasos ingresos*. Los satisfechos (42,5%) comentan que se debe a: *la satisfacción con la familia, la salud y seguridad de que lo obtenido es resultado del esfuerzo honesto*: “Yo no me caigo de ese, y si me caigo, me puedo sacudir. Los de alto cuando vienen para abajo lo pierden todo. Si se tambalean se van los millones pero a mi hay que pescarme doy guerra”.

La mitad de los sujetos perciben movilidad hacia escalones superiores sustentados en expectativas de mejora. Al valorar la movilidad del grupo de altos ingresos y comparándola con la de su grupo una sujeto plantea: “Los de alto viven chévere, que se mantengan, porque si no, ruedan y llegarán abajo. Como dice la canción de Tony Ávila (*hay gente que está en la cima y no fue a loma, y no fue a loma pero está en la cima...*) por eso yo prefiero estar abajo y luchar para lo que tengo sea porque me lo gané”.



Presente

Futuro

Figura 7. Ubicación de los grupos económicos según el grupo de bajos ingresos.

X: lugar del sujeto

3.2.4. Deseos de movilidad.

Al 62,5% de los sujetos le gustaría moverse tanto para el grupo de medios ingresos como para el de altos (32,5% y 27,5% respectivamente). El total de los individuos expresa como razón para el cambio la *ganancia de más dinero*, un 78,9% lo haría por *mayores comodidades* y un 26,3% buscaría más *reconocimiento*.

Entre las causas por las cuales no se mueven de grupo se encuentran: *la falta de conocimiento* (57,8%); *vejez y enfermedad* en el caso de los adultos mayores (36,8%) y *depende cambie de actividad y me satisface la mía* (21,0%).

Incluso algunos de los sujetos que expresan sentirse satisfechos con su vida cotidiana desean moverse de grupo por la necesidad de *obtener mayores ingresos* para resolver sus necesidades carenciales.

3.2.5. Proyectos de vida.

La mitad de los sujetos desarrolla proyectos de vida. De estos el 80,0% planifica un único proyecto, un 10,0% planifica dos proyectos y otro 10,0% hasta tres.

La mayoría de los proyectos se orientan al área familiar (42,3%). Sus contenidos se centran casi totalmente en el apoyo a los hijos para que estos logren su superación profesional, en ellos ponen las expectativas de mejoría: “Mi mayor y único proyecto es que mi hija se pueda graduar finalmente de económica y que me ayude a sacarnos adelante. (Estrategia) Yo la ayudo a estudiar incluso cuando se me cierran los ojos del cansancio. De cierta forma trato de darle lo que necesita para que venza sus estudios”. “Que mi hija por su trabajo pueda salir de misión y así podamos mejorar económicamente. (Estrategia) Apoyando a mi hija en todo lo que necesite. Cuidándole la niña todo el tiempo y dándole ánimos para que siga adelante”. “Ayudar a mi hijo que se busque un trabajo fijo como albañil para que no tengamos que estar en el aire como hemos estado todo este tiempo. (Estrategia) Enseñarle todos los trucos de la albañilería”. “Que mi hijo se gradúe. (Estrategia) Apoyarlo y brindarle mi ayuda en todo lo que necesite”. “Que mi hija pueda hacerse una profesional y ayudarnos a nosotros. (Estrategia) Prepararla en idioma. Ayudarla con las cosas de la casa. Apoyarla emocionalmente”.

Le sigue el área laboral (34,6%) donde las aspiraciones de desarrollar negocios propios y de promoción o ascenso en el trabajo, son los contenidos principales: “Que me suban el cargo. (Estrategia) Dar lo máximo en mi trabajo”. “Formar una cafetería para poder salir adelante. (Estrategia) Que mi sobrino que vive en el exterior me ayude, la única acción que puedo hacer es esperar a ver si eso se me da, porque no tengo otra cosa que puedo hacer”. “Quisiera tener un negocio de peluquería porque me gusta. (Estrategia) Tengo que trabajar bastante, seguir cursos de peluquería, por la FMC” (Federación de Mujeres Cubanas). “Poner uñas acrílicas. (Estrategia) Ahorrar”.

Luego el área personal (23,0%) con contenidos relacionados con la necesidad de emancipación para algunos y de seguridad para todos, cuyo objeto de satisfacción es una casa, tanto por la carencia como por constituir en caso particulares el sueño de toda una vida. En este caso los hijos son nuevamente la esperanza para la realización del proyecto: “Arreglar mi casa. (Estrategia)

Que mis hijos que me ayuden a vivir como quiero vivir. Uno de mis hijos está afuera y me va ayudar para eso”. “El proyecto mío de toda una vida es de vivir en aunque sea un apartamentico. (Estrategia) Si no puedo que me den la facilidad de comprar con mi sacrificio los materiales. Seguir sacrificándome. Esperar que el gobierno ponga los materiales en un precio asequible. Nosotros poner la mano de obra. Incorporarme al trabajo. Mi hija que comience a trabajar”. “Construir una casa propia. (Estrategia) Fui a bienestar social y expliqué mi situación”. “Viajar. (Estrategia) Conocí hace 7 años a una persona, es muy mayor y quiere casarse y no vive aquí en Cuba”.

Los proyectos tienden a ser poco estructurados, donde la situación de los ingresos limita las estrategias y se constituyen en obstáculos: “Yo quisiera ahorrar un poquito, pero que no se puede ahorrar con un salario de 360 cup al mes y con 3 bocas que alimentar”. En el caso de los proyectos familiares y laborales generalmente el objeto de satisfacción se encuentra en un “otro” y las estrategias para realizarlo orbitan en torno a este. Igualmente, los personales son poco estructurados en tanto las estrategias apenas se constituyen desde la responsabilidad individual; dependen para su consecución de cambios externos, macro-estructurales. De ahí que se acompañen de incertidumbre por la dependencia en el afuera.

El 68,1% de los obstáculos visualizados es de origen externo, relacionados con los ingresos, las condiciones de vida, las necesidades básicas por satisfacer y la falta de apoyo: “Las condiciones en la casa no son para nada buenas”. “Puede que no le den la misión por alguna razón”. “Que a veces se queda sin ganas de luchar, que se pasa muchísimo trabajo para avanzar”. “Que es muy difícil que a las técnicas le suban el cargo”. “Que al final eso no se pueda porque mi sobrino se arrepienta o no pueda prestarme ese dinero”. El presupuesto que se pierde no se consigue no se busca a cantidad necesaria”. “El precio de los materiales y el salario”. “Los materiales que son muy caros”. “No tengo nadie que me ayude”. Los obstáculos de carácter interno son relacionados con la necesidad del cuidado de los hijos recién nacidos, la vejez, la salud, la imposibilidad de encontrar empleo, con los ingresos pero colocado desde la responsabilidad personal, “no tengo dinero para construir”; y en un caso particular se relaciona, además, con la percepción explícita de

desigualdad social y la posición desventajosa dentro de esta, por parte de un sujeto: “Conseguir un trabajo mejor para ayudar a mi familia”. (Estrategia) Meterme en cada curso que encuentro. (Obstáculo) La edad, la preparación, y mi color”.

3.3. Caracterización de las relaciones intergrupales.

Las mejores relaciones se producen a lo interno de bajos ingresos (56,8%) debido a que *poseen igual nivel económico* (73,3%), *comparten lo que tienen* (50,0%). “Los de abajo nos repartimos lo poquito que tenemos y lo compartimos. Si no tienes cebolla y yo tengo una, la pico, si no tienes ajo y tengo una cabeza te doy 4 o 5. Si necesitamos una medicina y no hay en la farmacia me resuelves así tengas un pomo, los de arriba a lo mejor tiene una caja y no dan ni una”. “Los de bajo nivel todos somos iguales. Yo no tengo, tú no tienes y si tenemos un pedacito compartimos, pero el de alto nivel no es así, tienes que ser su esclavo para compartir”.

Y a lo interno de altos ingresos (21,6%) teniendo en cuenta que poseen *igual prestigio social* (46,7%) y *por hipocresía* (23,3%).

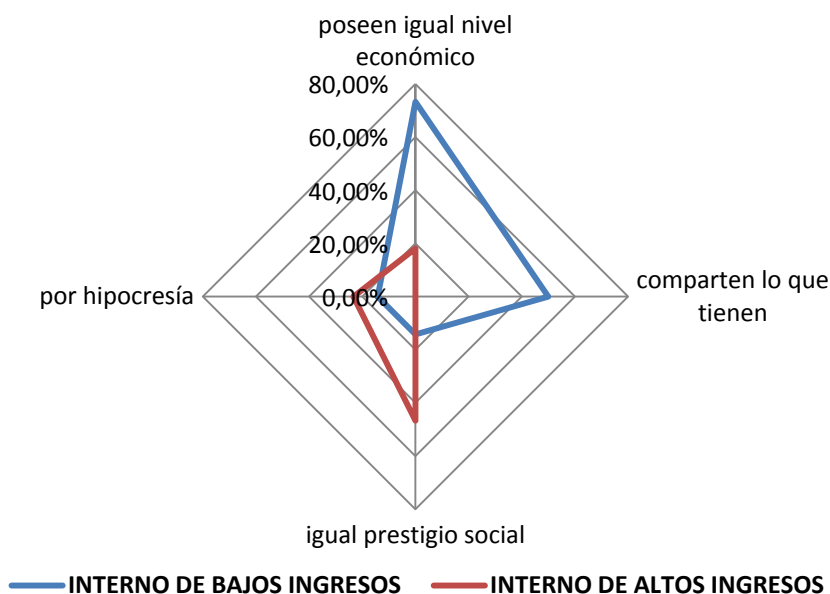


Figura 8. Percepción de las mejores relaciones entre los grupos económicos según el grupo de bajos ingresos.

A pesar de la homogeneidad apreciada la variable que heterogeniza las respuestas de la muestra es:

Nivel de escolaridad*: El total de los sujetos que no presenta nivel de escolaridad reconoce como primera razón el *prestigio social* seguido del *nivel económico* y *la hipocresía* (50,0%). Este orden de prioridad se invierte para los de nivel primario, secundario y técnico medio y preuniversitario (36,3%; 27,2%).

El total de los de nivel primario, secundario y técnico medio coincide en que se debe al *nivel económico*, seguido de *prestigio social* (83,3%; 28,5%; 50,0% respectivamente).

Las peores relaciones se atribuyen fundamentalmente al par altos-bajos ingresos (45,0%) y a lo interno de altos (32,5%).

En el primer caso las razones son: *algunos de bajo se sienten humillados y devaluados en la sociedad* (83,3%), *algunos de alto se sienten privilegiados en la sociedad* (66,6%), *poseen diferente nivel económico* (63,6%), *algunos de alto son elitistas y egocéntricos* (54,5%), *existe diferencia de intereses* (42,8%).

“Los de alto se llevan mal con los bajo. Los de alto tratan a los de bajo como si uno fuera una mierda: Mira a este como anda con churre los pelos paraos y mira yo como ando (dialoga en tercera persona como si fuera un sujeto de altos ingresos). Y los de bajo igual dan chucho a los de alto: Mira a este como se hace porque tiene dinero con lo feo que está, mira la mujer que tiene”. “Se piensan que porque tienen les vas a rendir”. “Los de alto se llevan mal con los de bajo porque los quieren aplastar”. “Las personas que tienen mucho prefieren echarlo a la basura (comida) antes de dárselo a otros”. Sumado a que *poseen diferentes niveles de preparación* (37,5%) y *existe competencia entre ellos* (22,7%).

A lo interno de altos las razones son: *existe competencia entre ellos* (54,5%), *algunos de alto se sienten privilegiados en la sociedad* (27,7%), *algunos de alto son elitistas y egocéntricos* (27,2%), *existe diferencia de intereses* (21,4%), *poseen diferente nivel económico* (18,1%). “Hay un dicho que dice mientras más tengo más quiero, quítate tú pa’ ponerme yo, te envidio el puesto que tienes, y aunque estoy bien quiero estar mejor”. Además debido a que *poseen diferentes niveles de preparación* (12,5%) y *algunos de bajo se sienten humillados y devaluados en la sociedad* (8,3%).

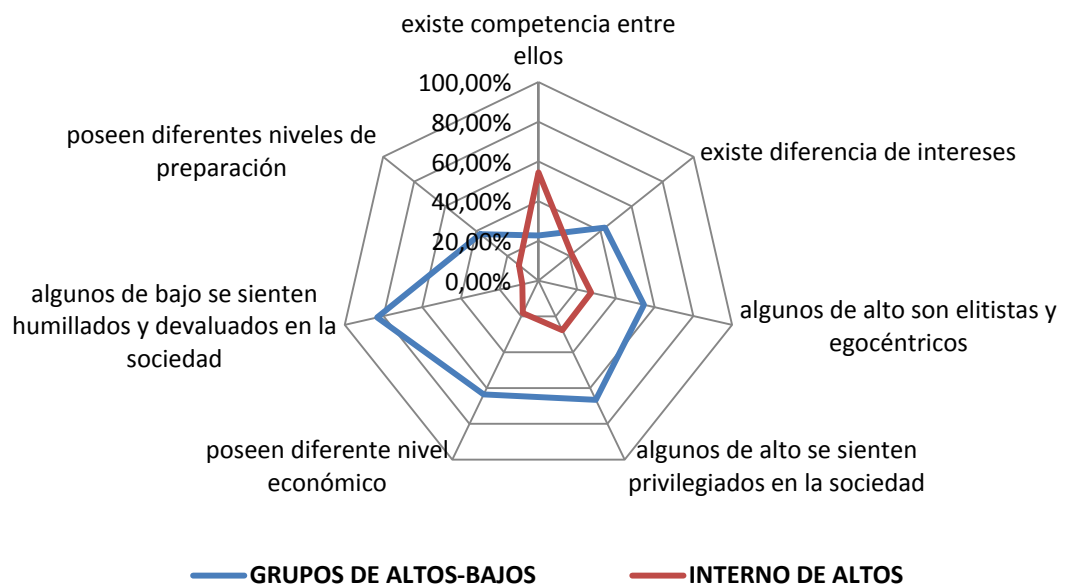


Figura 8. Percepción de las peores relaciones entre los grupos económicos según el grupo de bajos ingresos.

La variable que heterogeniza las respuestas es:

Grupo etario*: Para los tres grupos la razón de que *algunos de altos son elitistas y egocéntricos* es determinante para las peores relaciones intergrupales.

Los jóvenes y los mayores la priorizan (100% y 53,8% respectivamente).

En el caso de los adultos medios la *competencia* (78,9%) es razón principal.

Los adultos mayores a diferencia de los jóvenes consideran como influyente las *diferencias de intereses* (53,8%).

3.4. Percepciones sobre el sistema social.

A. Transformaciones sociales.

Los sujetos emitieron sus criterios evaluando el impacto de algunas de las transformaciones económicas y sociales que se han implementado en los últimos tiempos. Para ello debían valorarlas de acuerdo a su efecto de cara a la sociedad, la familia y ellos mismos.

Los sujetos en su generalidad coinciden en que las reformas sociales han tenido mayor impacto positivo en la sociedad que en las familias y en sí mismos.

Las especificidades en la evaluación de cada una de las transformaciones se representan en la siguiente tabla:

Figura 9. Evaluación del impacto de las transformaciones sociales (%).

+ (Positivo) - (Negativo) -- (Ninguno) ¿? (No sabe)

Reformas	Sociedad				Familia				Sujeto			
	+	-	---	¿?	+	-	---	¿?	+	-	---	¿?
Cuentapropismo	67,5	10,0	0,0	22,5	52,5	5,0	20,0	22,5	47,5	12,5	15,0	25,0
Tierras en usufructo	60,0	2,5	10,0	27,5	35,0	7,5	30,0	27,5	32,5	7,5	32,5	27,5
Cooperativas no agropecuarias	25,0	15,0	25,0	35,0	15,0	2,5	50,0	32,5	12,5	10,0	45,0	32,5
Eliminación de prohibiciones	52,5	5,0	7,0	35,0	25,0	5,0	40,0	30,0	22,5	5,0	42,5	30,0
Ley migratoria	37,5	5,0	22,5	35,0	17,5	0,0	50,0	32,5	7,5		60,0	32,5
Inversión extranjera	32,5		30,0	37,5	10,0	0,0	55,0	35,0	10,0		55,0	35,0
Regulaciones aduanales	5,0	7,5	42,5	45,0	5,0	0,0	60,0	35,0	2,5	2,5	60,0	35,0
Restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y EEUU	40	0,0	42,5		25	0,0	45		25	0,0	50	

Como se aprecia en la tabla anterior un promedio del 30,2% de los sujetos del grupo no conoce las reformas. El impacto de estas reformas en la sociedad se valora como positivo en su mayoría:

Cuentapropismo: Brinda mejores oportunidades de empleos y servicios, y permite el desarrollo económico.

Tierras en usufructo: Ofrece mejores oportunidades de empleo y productos, así como el aprovechamiento de tierras.

Cooperativas no agropecuarias: Ofrece mejores oportunidades de empleo y servicios, así como de ingresos.

Eliminación de prohibiciones: Ofrece libertad con la propiedad individual, soluciona algunos problemas del país y posibilita la compra-venta de propiedades.

Ley migratoria: Ofrece libertad para conocer y permite el reencuentro familiar.

Inversión extranjera: Permite el desarrollo económico del país.

Restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y EEUU:

Representa la esperanza y oportunidad para quitar el bloqueo; la base naval en Guantánamo; oportunidad de desarrollo; eliminación de trabas; mejorar económicamente; desarrollo del país; aumente el número ofertas de trabajo con altos salarios e intercambios intelectuales. “Es bueno tener las relaciones con ellos como con otros países y tienen que quitar el bloqueo y la base naval de Guantánamo”. “Porque seguramente esto es un buen paso para que el país se desarrolle, y se eliminen algunas trabas que existen, mejoramiento económico”; “los americanos tiene recursos y dinero para mejorar el país.” “Porque esto constituye una oportunidad de desarrollo para todos”. “Puede ser un paso a que Cuba mejore totalmente”. “Porque nuestro país lo necesita, son necesarias para un mejoramiento del país”. “Seguramente esto constituye un paso de avance para Cuba, y puede que aumente el número de ofertas de trabajo y que sean altos los salarios”. “Muy positivo, cuando tú quieras te podrás comer una Mc Donald”. “Porque es un país cercano que nos permite desarrollarnos mucho mejor, aparte de saber que es la primera potencia del mundo. Nos permite hacer intercambios intelectuales”. “Se favorece el intercambio cultural, deportivo, científico, que ya los hacemos aunque estamos bloqueados, pero con respeto”. “La gente está muy emocionada. Puede significar un cambio muy productivo para el país”.

Sucede que un promedio del 26,8% de los criterios sobre el impacto en el área familia y del 27,1% en la personal evidencia el *desconocimiento* de estas medidas. La apertura al cuentapropismo es de las que se valora como positiva en su mayoría atendiendo a ambas áreas por los mismos criterios citados para con la sociedad. Un promedio del 50% aproximadamente no percibe impacto para ellos y su familia: “Parte de la población no tiene acceso como los de chequera como nosotros”.

Con respecto al restablecimiento de las relaciones con Estados Unidos los argumentos que refieren *ningún* impacto para todas las áreas en general (relacionado con *incertidumbre, desesperanza y desconfianza*) son: “Tengo un poco de miedo que después nos den con el cabo del hacha en la cabeza. Eso es una trampa. No me convencen”. “Eso hasta ahora no ha tenido resultados más allá de los papeles firmados”. “Yo creo que no influye, esto no va a cambiar ni aunque Obama se alquile aquí de por vida, han sido muchos años oyendo la misma historia”. “Eso es una falsedad, y la gente se está haciendo

muchas ilusiones”. “Eso está en mitad y mitad. Pa’ los pobres sería beneficioso, por las medicinas que hacen falta”. Los que expresan impacto *positivo* para sus familias lo afirman desde las posibilidades que perciben: “Jaja así a lo mejor mi hija se enamora de un americano y sale de esta pobreza, jaja.”. “Porque si las cosas benefician mi familia y yo podremos vivir un poco mejor”. “Permitirá que haya una relación más próxima con los familiares que viven allá”. “Son pasos positivos pero no deben cejar en nuestros principios porque volvemos atrás. Basado en la igualdad y el respeto podemos avanzar en la industria y desarrollo. Podremos mejorar el internet y las comunicaciones que estamos en pañales en eso. Pero todo lo que brilla no es oro, esta fruta no está madura. Yo no tengo ni una pulga pero el que tiene familia afuera me alegro que le manden dinero y paquetes”.

Explicaciones sobre el impacto *negativo* de estas para la sociedad:

Cuentapropismo: *La corrupción legitimada y los altos precios de las ofertas.*

Expresan que para que los negocios sean rentables y se obtengan ganancias, por las vías establecidas no es posible lograrlo: “Hoy el estado no suministra al cuentapropista. El chofer compra el petróleo o la gasolina que se roban de los puntos del Estado”. “El de la paladar compra el pan en las panaderías del Estado y lo vende más caro. Después para la población no hay harina. No hemos adelantado nada”. “Necesitan más control. Están acabando con la gente y le caen a palo al que baje el precio. No hay que hacerles la guerra pero que no sean tan abusadores. Hay gente que no era nadie y con la ayuda de familiares en el extranjero han puesto su negocio y ahora explotan a la gente que años atrás le daban una tasita de café cuando no tenían. Prefieren perder mercancía antes de rebajarla. No son inteligentes. Si hicieran como *Oshín*: Se hizo millonaria porque todos le compraban, vendía más barato y antes de perder el producto (pescado) cuando no tenía ya salida lo regalaba a los pobres. Así se hizo de fama y esos mismos a los que le regalaba cuando tenían dinero no le compraban a otros que no fuera ella...”

Tierras en usufructo: *No ven el fruto de la producción.* “Hay mucha tierra y la gente trabaja en el campo pero tú no ves eso”.

Cooperativas no agropecuarias: *Altos precios de los productos.* Sucede que generalmente evocan las vivencias que generan las “agropecuarias” (aun cuando se especifique que no se trata de esas).

Eliminación de prohibiciones: *Menores opciones de vivienda para ofrecer por parte del Estado.* Algunos de los que tienen dificultades con sus hogares expresan su insatisfacción con la posibilidad de venta de casas para los propietarios pues para ellos representa escases de opciones para ellos: “En vez de hacer eso daría las casas cerradas a las embarazadas que están necesitadas”. “También por eso no tenemos casa”.

B. Percepción de desigualdad.

La totalidad de los sujetos entrevistados en la fase cualitativa afirma que existe desigualdad social en la Cuba actual con tendencia hacia el aumento. La misma se asocia al componente económico:

“Lo que se hizo o por lo cual se hizo esta revolución va en decadencia. Ya hay desigualdad en este momento, si no tienes dinero estás embarcao. Todo cuesta mucho. Hay ricos y hay pobres”.

“Si, cómo no. Unos tienen el poder, unos tienen mucho más y otros no tienen nada: La sociedad está corrupta hay quienes tienen mucho pero por el negocio. Hay una clase media que son los de la remesa o son cuentapropistas y otros como nosotros que no tienen ni timbales”.

Comenta una embarazada: “No puedo arreglar esta casa que se está cayendo porque no tengo dinero. ¿Qué hacen con las pastillas que fabrican para las embarazadas? No las hay en ninguna parte. No he podido resolver la dieta hasta las 14 semanas, me están robando el pollo. ¡Me gustaría que las cosas fueran parejas para todo el mundo!”.

Comenta una cristiana: “Eso lo hay en todas partes. El hombre es así, esa es la naturaleza humana, destructiva: unos arriba y otros abajo. Todos los gobiernos aunque cambien de nombre están dirigidos por hombres. Lo que sucede es que se cree más en el nombrecito de las cosas (socialismo o capitalismo). La raíz del mal está en el corazón de los hombres”.

Como consecuencia de este contexto social y de los mecanismos o causas estructurales que explican la reproducción- permanencia de la pobreza, la mayoría de ellos se reconoce pobre. Los argumentos ante la interrogante de si se consideran tal cual son:

“Si. Para mi ser pobre es estar carente, no poder resolver las necesidades básicas de un individuo para vivir”.

“Si, pero no pienso en eso, vivo el día a día”.

“Si. Porque mi nivel económico no está como necesito para resolver todos los problemas que tengo pero me siento bien porque ya estoy adaptada”.

“Si yo soy una gente pobre. Por ser de la tercera edad y estar enferma con diabetes, hipertensión y problemas de artritis no puedo luchar y trabajar. Ahora por comprar la comida que no teníamos casi, no pude comprar los medicamentos del mes. El señor Don dinero, ¡qué trabajo cuesta conseguirlo!

“Soy pobre hasta el máximo. Nací pobre, en una casita al lado del río de la Kibú, mi mamá nunca tuvo nada. Nunca tuve zapatos, la ropa que me ponía era prestada (...) Yo nunca tuve nada, me mandaban hasta sin merienda a la escuela porque tenía que aprender. Cuando yo no tengo merienda para darle a las niñas para que se lleven a la escuela no las mando, se pueden desmayar, es muy feo que todos los niños merienden y ellas no”.

“Pobre. ¡Claro! Me siento muy maltratada, no tengo unión familiar, me encuentro sola, no puedo resolver lo que necesito. No quiero ser rica pero si una posibilidad de vida más cómoda, por lo menos arreglar la casa, estoy llena de comején por todos lados, mi cama... De mi chequera de 200 pesos, pago 57 de frío y con lo que me queda tengo que comprar la medicinas y la comida”.

“Soy una persona pobre. No envidio ni pido nada a nadie pero quisiera tener lo que merezco: casa y mis cosas. No con una casa cayéndome en la cabeza por mi situación económica y mi edad. Lo que me queda por vivir quisiera pasarlo lo mejor posible. No soy ostentoso”.

“Soy pobre, pero soy afortunada. Tengo un concepto humano bueno. Cuando más apretada estoy alguien me da la mano y te sientes feliz”.

Resultaba interesante que comentaran sus mecanismos para satisfacer las necesidades básicas como alimentación, entre otras acuciantes para ellos. Sobre estas expresan:

“Mi esposo aunque es cardiópata tiene que trabajar con sus 75 años dando clases en un pre de La Habana Vieja. Y desde allá viene con su jaba, casi muerto con las cosas del agro. Lo que te dan en la bodega no alcanza. Pagando 70 pesos de frío y 70 de medicinas, comprando la leche a 80 y 100 pesos a quienes la venden a sobre precio, porque sin leche no puedo estar y la que me dan no me alcanza y comprando la malanga... Mi esposo llega a las 7:00 pm y después de comer se queda dormido en la mesa, pero si no trabaja no comemos. Enferma y sin trabajo se hace difícil vivir. Soy maestra y me gusta dar clases y no puedo por mi salud por eso soy agente de Etecsa con el teléfono de minutos. Vendo cigarritos”.

“Yo le hago el almuerzo a un señor que conocí hace 2 años y de ahí almuerzo yo. Él me contó cuando era cartero que pasaba trabajo comiendo por la calle y yo le dije que le podía cocinar y así él me ayudaba. Ahora él trabaja en el zoológico. Cuando le dan aseo me regala una pastilla de jabón y yo le lavo un pullover... Cada 8 días me trae leche cuando ordeña las vacas. El pollo de la carnicería lo hago zopa y tengo 3 gallinas y un gallo”.

“Yo vendo jabas y vasitos plásticos. Me voy para La Habana y vendo mis javitas. Por allá mismo compro algunas cosas de comer más baratas que por aquí. Los vasitos de helado que hay tirados en la calle yo los recojo, lo lavo con cloro y los dejo limpiécitos para venderlo a una cafetería”.

“Pido dinero prestado y el día del cobro lo devuelvo y entonces me quedo casi sin dinero de nuevo”.

“Compramos algunas cosas de comida en el mercado El Trigal y con eso resolvemos un poco”.

“Con el mercado negro vamos tirando como se puede”.

“Lo que me hace falta es sacarme un parlé a ver si me gano 800 pesos pa´ resolver mi problema. Con un peso -1 cup- me saco 800. Por eso la gente pobre son los que más juegan. Hasta José Martí está en charada y es el 82”.

Aquellos sujetos que no se consideraban pobres lo hacían bajo los testimonios:

“No, porque pobre es alguien que sea pobre de espíritu y yo no lo soy”.

“Pobre no, humilde, sencilla”.

“No pobre, ni tampoco rico, ni con posibilidades de ir pa´ arriba”.

C. Problemas, acciones y obstáculos.

Identifican como problemas actuales de la Revolución cubana:

- Mal estado de las viviendas.
- Bajos salarios y altos precios de los productos. “No puedo mantener a mi mujer, vestirla, comprarle zapatos y mantener a mi bebé”. “Los bajos salarios de los profesionales”. “Los salarios son muy bajos. Las cosas principalmente la comida está muy cara”.
- Insalubridad y estado destructivo de las calles. “Las esquinas infecciosas. La basura que está por dos semanas enteras”. “Calles rotas”.
- Corrupción social: “Para tener tienes que robar, como el fraude de las pruebas de ingreso. Y trabajando duro no puedes porque no da el salario. Aquí se roban hasta la leche de los enfermos en los hospitales. Hay un déficit tan grande que en todos lados es permitido robar, y te cogen cuando te pasas de lo que te toca o cuando al jefe ya no le conviene”. “La prostitución y los delincuentes”. “Malversaciones de fondos”.
- Maltrato social: “Si alguien de afuera nos viene a joder todos cogemos hasta piedras porque tenemos sentimiento patrio. Entre nosotros nos jodemos”. “Maltrato a la población en los lugares estatales”.
- Incompetencia institucional: *La falta de control.* “Se orientan las cosas y nadie viene a controlar. En el Latino (el estadio de béisbol) invirtieron y gastaron un dineral reparando y ya las plantas se están muriendo porque no les echan agua. Están abusando de la delegación y no controlan”. *El burocratismo.* “Si aquí bloquean el papel se acaba el bloqueo”. *Baja calidad de servicios estatales.* “Los lugares por cuenta propia brindan mejores servicios y mayor variedad de producto que los estatales”. “Los trabajadores estatales tienen menos ingresos que los cuentapropistas”. “Muy mala atención en los hospitales”. *Falta de credibilidad en dirigentes comunitarios.* “Para que la fumigación funcionara tuvo que venir el ejército para que se hiciera correctamente. Por el prestigio que tienen todo el mundo permitió que fumigaran. Al demagogo delegado nadie le hace caso, no tienen moral por eso nadie

les cree. Si cuando hay problemas en la comunidad se les dice y no se resuelve nada ¿tú te crees que se les va a hacer caso ante una tarea de choque como esta?”

“Que todo se consigue no de forma normal, sino pagando por encima”.

“Hace más de 20 años prometieron un Parque para los niños de Parajón y el que era delegado que estaba haciendo las gestiones cuando vino la ley 259 de la agricultura se cogió y le dieron el terreno que sería para ese parque. Todo se quedó en el olvido”. “Los huecos de Parajón (...)”. “(...) Dieron un dinero de donación los pastores y no sé qué hicieron con ese dinero que lo entregaron en presencia nuestra a los delegados y de vivienda para construir en el terreno de aquí detrás las casas de nosotros. ¿Tú has visto ese dinero porque nosotros no lo vimos nunca más? (...)”.

- La desigualdad social: “¡Esa es la jodienda del pobre que nadie escucha su reclamo!” “La revolución se creó con una idea de mejoría para los pobres, para los negros, y se está viviendo otra, con la misma generación todavía viva: Hasta los 80 se vivió esa igualdad. Cuando empezó a entrar “la gente de la comunidad” desde el año 79 (así se les decía a los que venían de Estados Unidos) empezaron las diferencias. Los que tenían buenos zapatos era porque se los traían, la mayoría andaban con botas centauro les ponían un tacón y le daban candela para que cogieran brillo como unos botines, todas mis tías lo hicieron. Y éramos felices porque todo el mundo era igual. Las personas eran más educadas con conciencia de trabajo, ahora nada más preguntan por el trabajo para ver cuánto ganan. En la actualidad hay mucha diferencia monetaria y eso conlleva a la desigualdad entre las personas, unos tienen mucho y otros tienen poco”.

Anécdota que relaciona varios problemas contada por un sujeto de Parajón: *Los huecos de Parajón*. “Los huecos, me dicen unos trabajadores de agua de La Habana, que cuando son pequeños los cierran ellos y si son grandes los cierra otro organismo que se entera por una planilla donde especifican las características del hueco (si muy grande, etc.) y entonces deberían venir a cerrarlo, “por eso es que hay tantos huecos”, me cuenta él. Los huecos pequeños los cierran con tierra porque el cemento se lo roban. Pero ese trabajo

lo debe hacer viales porque son los que tienen el material para que los camiones no rompan la calle”.

Las acciones fundamentales que formulan para dar solución a los problemas son:

- Intervención del Estado: “Eso es asunto de los gobernantes”. “Ese problema es directamente del gobierno”. “Que el estado de materiales (para arreglar casa)”. “Las organizaciones controlen y apliquen las medidas correspondientes a incumplidores”. “Que cambie a ley para que las personas que están jubiladas por peritaje pero tienen la voluntad de trabajar lo hagan sin que les quiten la chequera que es una seguridad social”. “Han dicho varias veces que van a dar casas”. “Yo no puedo hacer nada con eso (refiriéndose a la insalubridad)”. “Trabajo reforzado de la policía”. *Reemplazar a los corruptos y sus cómplices*: “Reemplazar a los jefes que realizan esta actividad y a todos sus cómplices”. *Regular los precios y velar por los derechos del cliente*. “Desemplear a los trabajadores que hacen que esto sea de esta forma (reventas)”. “Regular los precios de la comida”. *Crear mejores ofertas de trabajo y justa distribución de salarios*. “Establecer una organización para la paga de los trabajadores que se sacrifican y los que no”. “Ofertas de empleos que paguen más o menos bien”. “Pagar a los trabajadores según la realización exitosa de su actividad laboral y sus años de experiencia”. *Mejoramiento de servicios estatales*. “Mejorar las condiciones y los servicios de los centros estatales”.
- Educar a la juventud: “Desde niño hay que dar buena educación formal, desde la casa. Hay que criar a conciencia. Ser buena madre y dedicarles tiempo a los hijos, no quemar etapas, cada etapa tiene sus aprendizajes. Los hijos se educan para la sociedad. Mis hijos aquí se hacen los malcriados, y en la calle dan la talla, más correctos no pueden ser”.
- Gestionar desde el papel activo el apoyo del Estado: Un ejemplo de acciones emprendidas para resolver la situación de las viviendas en una zona del barrio Pogolotti sin resultado hasta la fecha. Es la siguiente anécdota: “Fui primero a albergues a una entrevista con el director a hablar por el CDR porque yo soy la presidenta. Me dijo que te ponían en esa dirección y daban la libreta pero ello era donde el Diablo dio la

última voz y nadie lo escuchó. Fuimos al Partido, a conversar con la delegada, viene la trabajadora social y han tomado las medidas de la casa y han cogido papelitos y han dibujado diciendo que a lo mejor había proyectos para reparar. En un viaje dieron un dinero de donación los pastores y no sé qué hicieron con ese dinero que lo entregaron en presencia nuestra a los delegados y de vivienda para construir en el terreno de aquí detrás las casas de nosotros. ¿Tú has visto ese dinero porque nosotros no lo vimos nunca más? Yo tuve que aguantar a la gente porque iban a salir con los niños chiquiticos con cazuelas y todo para la Plaza de la Revolución para el buzón de donde está Martí donde tú hechas la carta que es donde atienden a la población para ver si resolvían la situación. Yo dije: esa no es la solución, quietas porque las van a meter presos y presas no pueden ir porque le quitan los muchachos, los meten para un círculo y el gobierno los atiende hasta que ustedes salgan. Yo dije vamos a escribir cartas, las firmamos todo el mundo y la echamos en el buzón. Hace 18 años que estamos esperando la respuesta de la carta. Mandamos una carta al radio. Entregamos otra carta con una muchacha que la mamá trabaja en el Consejo de Estado. La delegada actual trabaja en el consejo de estado y nos dijo que nos despreocupáramos que ahora si ayudaba a que compráramos los materiales. Han venido con cámaras. Hasta un policía que vino aquí me dijo: no puede ser que tú vivas así! Compra los materiales, levanta tú misma por dentro como puedas, después tumba lo de afuera y después levanta el techo”.

Algunos de los problemas mencionados se perciben ante otras situaciones como obstáculos para el desarrollo de acciones en la solución a problemas:

- El estado de la economía individual: “Que si no tenemos a veces para comer no se puede arreglar la casa”.
- La naturalización y legitimación de la corrupción: “Que todo el mundo quiere vivir bien, por eso nadie hace nada” (referido a la ausencia de denuncia contra lo mal hecho).
- Descoordinación generacional: “Los jóvenes no quieren ayuda de los viejos. Nos dicen -ustedes piensan como viejos-, hay que pensar con

vista futura, pero dónde está el futuro si no se acompaña de la experiencia. Juventud y experiencia tienen que ir juntas”.

Los que expresan disposición a participar en las transformaciones, en ocasiones lo hacen desde un discurso con poca implicación personal. Desde la espera de una orden, representando un papel pasivo. “Sí puedo. Haciendo lo que me toque, lo que me pongan a hacer”. Es como si se tratara de hacer un favor a otros lejanos a ellos y no visionando un bien común que por ende necesariamente los afecta y beneficia a ellos mismo. “Yo me ofrezco a ayudar en lo que fuera”. Otros muestran entusiasmo con al pensar en un proyecto que pueda cambiar la realidad de la comunidad: “que cuenten conmigo para eso”. Otros ponen sus limitantes como barreras: “Ya yo estoy vieja no veré nada de eso”.

3.5. Discusión de los resultados.

Se evidencia que el criterio económico es uno de los más relevantes para estructurar el mapa social de este grupo de bajos ingresos. Las diferencias de carácter genérico evidencian que los hombres priorizan el factor *económico* como aspecto determinante y las mujeres la *vinculación laboral*. La tenencia de ingresos la asocian al sector privado en su mayoría.

Se legitima que los ingresos, principalmente los salarios, no satisfacen las necesidades de los sujetos. Sobre esa base se erige la autocategorización como miembros del grupo bajos ingresos económicos. Esta constituye una de sus razones junto a la ausencia de mejor opción- *me tocó*. Las diferencias cualitativas en este sentido se relacionan con la reproducción de estereotipos de género junto a factores ocupacionales y generacionales. Tal es el caso que las mujeres, las amas de casa, jubilados y jóvenes (por la familia de origen) coinciden en la pertenencia al grupo porque *les tocó*; y los hombres, trabajadores estatales (además de *por su actividad laboral*) por la obtención de *menores ingresos*. Los sujetos con niveles de escolaridad primarios la atribuyen a su *baja preparación*.

La importancia de pertenencia al grupo resulta muy polarizada. Para los jubilados resulta *muy importante* a pesar de ser los que pertenecen al grupo fundamentalmente por la *insatisfacción de sus necesidades*. No así en el caso de las amas de casa y trabajadores del estado para los cuales significa *nada*

en especial; y al tratarse de los que son jóvenes y adultos medios resulta *nada importante*.

En el proceso de comparación social acentúan en mayor medida las diferencias con el grupo de altos ingresos y obtienen resultados favorables en cuanto a las *cualidades morales adecuadas, la salud y relaciones sociales-familiares satisfactorias*. Esta primera característica es la que más refuerza el favoritismo endogrupal, y aunque también se convierte en la razón de sus carencias (según racionalizan), los recompensa todavía, reforzando una autoestima positiva, que permite establecer parte de los límites categoriales sobre esta base. No obstante, existe un factor que atenta contra los deseos de permanencia en el grupo pues un poco más de la mayoría de los sujetos expresan su insatisfacción con la vida cotidiana advirtiendo que *no tiene ventaja* alguna pertenecer al grupo. Debido al *sacrificio excesivo para satisfacer sus necesidades* (en relación conflictiva por lo general), y el *bajo nivel de ingresos*, al compararse con el grupo de altos se valoran en desventaja. De ahí sus deseos de movilidad hacia los grupos de medios y altos ingresos, aun cuando expresan satisfacción con la vida cotidiana. A lo que suman como razón las *comodidades* y en menor medida el *reconocimiento*.

Si la movilidad no se produce en este caso no es, al menos en su mayoría, por la discriminación endogrupal positiva que resulta de la comparación con los exogrupos. De ser posible, ellos ascenderían a estos otros pero manteniendo los valores y relaciones sociales placenteras. De acuerdo con lo argumentado, este deseo se ve frustrado por la falta de conocimientos, enfermedades, vejez y gusto por la actividad que realizan. Esta última genera sentimientos de ambivalencia en tanto satisface una necesidad de realización profesional y personal pero a su vez es la causa de insatisfacción de necesidades materiales básicas por el salario que perciben.

Las relaciones son armónicas en el intragrupo y conflictivas con el exogrupo de altos ingresos debido a este factor económico y sus consecuencias percibidas por el grupo de bajos en tanto: los de alto se sienten privilegiados en la sociedad, son elitistas y egocéntricos; los de bajos, humillados; existe competencia y diferencia de intereses.

Las expectativas de mejora son limitadas. Resulta interesante que aun cuando sus proyectos se refieren a áreas personales sus hijos constituyen el objeto de

satisfacción. Ellos representan fuentes potenciales de ingresos y es precisamente el factor económico lo que obstaculiza el cumplimiento de estos. La mayoría de estos obstáculos son de carácter externo con una responsabilidad, cuanto más, compartida. Y las estrategias que se asumen para transformar esta situación suelen ser inadecuadas. Por ejemplo en el caso de la *baja preparación* no buscan superarse y escogen vías informales: “No hay trabajo pa’ 9^{no} grado. Hay que vivir del invento y si te cogen chao”.

Se ratifica la tendencia pasiva a la victimización- resignación (“Hay Dios mío hasta cuando”), que a lo interno desde la responsabilidad individual, se constituye en una las causas de inmovilidad no solo hacia otros grupos sino también para la realización de sus proyectos futuros. “Los de altos la riqueza pesa sobre ellos y los de bajos la pobreza pesa sobre ellos”.

La tendencia activa de transformación de esa realidad se encuentra actualmente en casos donde se funciona bajo la misma naturalización con prácticas ilegales. Se opta por esos métodos para sobrevivir, los cuáles legitiman desde el discurso para reducir la disonancia cognitiva y sentimientos de culpa con calificativos de: “luchadores”. Aún más cuando reconocen en alto capital económico (hacia donde muchos aspiran) a “los delincuentes que roban y siempre tienen dinero”. Desde el imaginario popular existe toda una estructura simbólica para aseverar estas conductas.

Las estrategias que se han correspondido con solicitudes a instituciones formales, han resultado fallidas (incluso por la corrupción e incompetencia de funcionarios).

En comparación con estudios anteriores se ratifica en este grupo las características de personas pobres de acuerdo con lo referido por Zabala (2010): “La reproducción de la pobreza está acentuada por hogares incompletos y por la estabilidad de uniones, que disminuyen la capacidad de la familia para enfrentar la precariedad económica. Los proyectos familiares tienen un bajo nivel de estructuración y elaboración. Insuficiente autonomía y autodeterminación frente a las circunstancias externas. Predominio relativo de orientación pro-familiar, con relación a la orientación pro-social. (...) Reproducción de estas situaciones de pobreza y su transmisión entre generaciones”.

En lo que respecta al estudio con personas de altos ingresos de Dujarríc & Vásquez (2015). Los sujetos de bajos ingresos económicos se perciben en una posición desventajosa en la sociedad coincidiendo con el exogrupo de alto capital. El nivel de ingresos si bien es una ventaja para los de alto capital es una desventaja para los de bajo. Mientras para los de bajos ingresos las necesidades se encuentran insatisfechas no sucede así con este exogrupo. De ahí el descontento con la vida cotidiana para el grupo investigado, quien al contrario de los de altos desea la movilidad, para obtener las ventajas del exogrupo, donde se incluye la comodidad. En este sentido un aspecto que los diferencia y genera autoestima positiva en la comparación social son las cualidades morales y relaciones sociales- familiares alejadas de hipocresía. Coinciden en la percepción del estado de las relaciones intergrupales.

Otra semejanza con el grupo de altos ingresos se asocia con la percepción de las reformas actuales y su papel ante estas. En la insatisfacción y malestar con los problemas actuales colocan la responsabilidad para el cambio sobre todo en el Estado y su disposición a formar parte de estos es desde un rol pasivo, reproduciendo esquemas verticalistas, en espera de la orientación para “ayudar”, “apoyar” y no desde el protagonismo.

En lo referente al futuro económico y social, existe también en este grupo una pobreza motivacional evidente en sus expectativas. Asociado al restablecimiento de las relaciones con los Estados Unidos son diversas las opiniones. La incertidumbre e inseguridad no escapa tampoco a esta medida de ahí que unos prefieran esperar el desarrollo de los acontecimientos. Algunos son optimistas, resultando interesante que en este sentido si ven posibilidades de prosperar para los pobres y sus familias. Otros son pesimistas y lo generalizan al resto de las medidas.

La existencia de necesidades en estado carencial limita sus estrategias de transformación, lo cual los diferencia del grupo de altos ingresos económicos.

La pertenencia al grupo de bajos ingresos genera una situación de riesgo que junto a otras condiciones naturalizadas los hace vulnerables. La falta de apoyo, prácticas de corrupción, insuficiente autonomía en la toma de decisiones para transformar estas circunstancias, las actitudes negativas hacia el exogrupo, entre otros factores; influye significativamente en la reproducción de la pobreza.

IV. Conclusiones.

- Se demuestra la existencia una relación entre la pertenencia al grupo de bajos ingresos económicos y la emergencia de una identidad social.
- Los componentes identitarios se articulan de manera que, las razones fundamentales de pertenencia al grupo se deben a no tener más opciones y por la obtención de bajos ingresos, lo cual en términos de significación se conecta con insatisfacción de necesidades y nada en especial. Ello implica que al relacionarse con el componente emocional sus sentimientos sean sobre todo negativos.
- La identidad grupal se caracteriza por un prototipo definido como hombre, adulto medio, de piel negra, delgado, con mínimos recursos.
- Se percibe una ubicación polarizada de los grupos dentro de la estructura social según el criterio económico donde al de bajos ingresos se visiona en una posición desventajosa, y a los de medios y altos en una situación favorecida.
- El bienestar en la vida cotidiana se asocia con la satisfacción de necesidades y las relaciones sociales-familiares gratas; su malestar con insatisfacción de necesidades y dificultades económicas.
- Los sujetos obtienen resultados tanto favorables como desfavorables en la comparación social. Los resultados desfavorables son las razones por las cuales desean moverse. No obstante, declaran que su permanencia en el grupo se debe a la falta de conocimientos y grupo etario.
- Se advierte una pobreza motivacional sustentada en la existencia de pocos proyectos de vida los cuáles se concentran en áreas individuales y familiares.
- En lo referente a las relaciones intergrupales el nivel de ingresos económicos es un factor determinante. Las relaciones favorables se describen a lo interno del grupo de bajos ingresos; las desfavorables entre bajos de altos ingresos.
- Las percepciones del grupo acerca de la sociedad cubana evidencian valoraciones positivas con respecto al impacto de las reformas para la sociedad pero no así en el ámbito familiar y personal, donde no

reconocen alcance. Se identifican como problemas el estado de sus viviendas, la incoherencia entre los salarios y el precio de los productos, el maltrato, corrupción social e incompetencia institucional, así como la desigualdad social.

La disposición a participar en las transformaciones sociales es desde un rol muy pasivo. Las vías para satisfacer sus necesidades favorecen su vulnerabilidad a la reproducción de la pobreza.

V. Recomendaciones

- Ampliar muestra de investigación en temas de estratificación de acuerdo con las variables: sexo, nivel de escolaridad, grupo etario y color de la piel, territorialidad.
- Discutir los resultados con especialistas en el tema.
- Comentar los resultados con funcionarios de los consejos populares donde se realizó la investigación.

VI. Referencias bibliográficas

Añé, L., Ferriol, A., & Ramos, M. (2004). *Programa efectos sociales de las medidas de ajuste económico sobre la ciudad. Diagnósticos y*

perspectivas: Reforma económica y población en riesgo en Ciudad de La Habana.

Canto, J., & Moral, F. (2005). *El sí mismo desde la teoría de la identidad social*. Escritos de Psicología , 59-70.

Cubas, P. (s/f) *Las identidades: una mirada desde la psicología. (Re)Pensando las Identidades a través de la Psicología*. Recuperado el 2 de marzo de 2016, de sitio web: <http://www.ruthtienda.com/es/libros-ebooks/>.

De la Torre, C. (2008). *Las identidades: una Mirada desde la psicología*. Ciudad de La Habana: Casa editorial Ruth.

De Vega, M. (2002). *Introducción a la Psicología Cognitiva* (Vol. II). Madrid: Alianza Psicología.

Domínguez, V. (2010). *Aproximación a la caracterización sociopsicológicas de familias portadoras de bajo capital cultural y económico*. Tesis de Diploma. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.

Dujarríc, G. & Vásquez, M. (2015). *Identidad social de un grupo de altos ingresos económicos*. Tesis de Diploma. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.

Silava, M. (2010). *Desigualdad y Exclusión Social: De Breve Revisitación a una Síntesis Proteórica*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2015, de sitio web de Ecured : http://www.ecured.cu/index.php/Desigualdad_social.

Espina, M. (2013). *¿Desiguales en Cuba?* (M. Peregrín, & O. Calvo, Entrevistadores). Recuperado el 30 de octubre, del sitio web de Inspiración: <https://www.inspiration.org/justicia-economica/desigualdad-social>.

Espina, M. & Echevarría, D. (2015). *Cuba: los correlatos socioculturales del cambio económico*. La Habana: Ruth Casa Editorial y Editorial de Ciencias Sociales.

Fundora, G. (2012). *El cuentapropismo en el proyecto socialista cubano: ¿sólo cuestión de desarrollo económico?* Tesis para optar por el grado de MSc. en Desarrollo Social. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Universidad de La Habana, La Habana, Cuba.

- García, A. & Cruz, B. (2011). *Gastos básicos de una familia cubana urbana en 2011. Situación de las familias "estado- dependientes"*. La Habana, Cuba.
- Hidalgo, V. (2011). *Estudio de la subjetividad familiar en familias de alto capital cultural y bajo capital económico*. Tesis de Diploma. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, Cuba.
- Hogg, M., Hardie, E., & Reynolds, K. (1995). *Prototypical similarity, selfcategorization, and depersonalized attraction: A perspective on group cohesiveness*. *European Journal of Social Psychology* (25), 159-177.
- Hornsey, M.(2008). *Social Identity Theory and Self-categorization Theory: A Historical Review*. *Social and Personality Psychology Compass*, 2 (1), 204– 222.
- Morales, J.F., Moya, M.C., Gaviria, E., & Cuadrado, I. (2007). *Psicología Social* (3ra Ed.). Madrid: McGRAW-HILL.
- Nova, A. (2008). *Importancia económica del sector agropecuario en Cuba*. Recuperado el 20 de mayo de 2014, del sitio Web: <http://www.uh.cu/centros/ceec>.
- Pañellas, D. (2012). *Grupos e identidades en la estructura social cubana. Tesis para optar por el grado de Dra. en Ciencias Psicológicas*. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Pérez, O.E. & Torres, R. (2014). *Cuba: una visión de la economía global y sus territorios. Miradas a la economía cubana. Desde una perspectiva territorial*, 5, 17-30.
- Rodríguez, D. & Torralbas, J.E. (2011). *Con el catalejo al revés...* Tesis de Diploma. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Scandroglio, B., López, J., & San José , M. (2008). *La teoría de la identidad social: una síntesis crítica de sus fundamentos, evidencias y controversias*. *Psicothema* , xx (1), 80-89.
- Silava, M. (2010). *Desigualdad y Exclusión Social: De Breve Revisitación a una Síntesis Proteórica*. RIPS. *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, vol. 9, núm. 1, 2010, pp. 111-136.

- Spicker, P., Alvarez, S., & Gordon, D. (Edits.). (2009). *Pobreza. Un glosario internacional*. (P. Ibarra , & S. Alvarez , Trads.) Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales. Estudios de Psicología Social*. Barcelona: Herder.
- Torazo, J. C. (2005). *El sí mismo desde la teoría de la identidad social*. Málaga.
- Triana, J. (2012). *De la actualización del funcionamiento al desarrollo económico. Miradas a la economía cubana: El proceso de actualización*, 3, 41-52.
- Turner, J. (1999). *Social Identity Salience and the Emergence of Stereotype Consensus*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25 (809).
- Turner, J., Brown, R. & Tajfel, H. (1979). *Social comparison and group interest in ingroup favouritism*. *European Journal of Social Psychology*, 9, 187-204.
- Zabala, M. (2010). *Familia y pobreza en Cuba*. Ciudad de La Habana: Publicaciones Acuario.
- Zabala, M. (2014). *Algunas claves para pensar la pobreza en Cuba desde la mirada de jóvenes investigadores*. La Habana, Cuba: Publicaciones Acuario, Centro Félix Varela.
- Zabala, M.C., Echevarría, D., Muñoz, M., Fundora, G. (2015). *Retos para la equidad social en el proceso de actualización del modelo económico cubano*. La Habana, Cuba: Editorial de Ciencias Sociales.

VII. Anexos

Anexo 1. Información relacionada con el procedimiento metodológico.

1.1. Cuestionario

Buenos días (tardes): Estamos realizando un estudio de la Universidad de La Habana sobre la cotidianidad en Cuba. Es muy importante la colaboración que nos pueda brindar y las respuestas por usted brindadas solo se usarán con fines investigativos. No hay respuestas correctas ni incorrectas, toda la información es válida y contamos con su sinceridad. Muchas gracias.

_____ ID del sujeto

I. DATOS GENERALES

Municipio de residencia: _____

Ocupación: _____

Actividad específica que realiza: _____

Ministerio al que pertenece: _____

Parentesco (con relación al entrevistado)	Sexo	Edad	Color de la piel	Escolaridad
1. Entrevistado				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				

	No.	Ingreso mensual	
		Pesos	CUC
1. Trabajador del Estado			
2. Estado, con Fondo de estimulación salarial			
3. Jubilado, pensionado			
4. Trabajador por cuenta propia			
5. Trabajador de empresa mixta o extranjera			
6. Vende o revende productos industriales			
7. Ama de Casa			
8. Estudiante			
9. Desocupado			
10. Cooperativista			
11. Campesino independiente			

Fuentes de ayuda económica			
	No.	Pesos	CUC
Asistencia social			
Remesa			
Ayuda familiar			
De Instituciones religiosas y/o sociedades			
De amigos			
De vecinos			

II. SOBRE LOS DISTINTOS GRUPOS SOCIALES

- ¿Cuáles grupos sociales usted piensa que hay en Cuba hoy? Si tuviéramos que dibujar el mapa de Cuba en vez de hacerlo por provincias y territorios lo

hacemos por grupos humanos cómo sería esa distribución, quiénes estarían agrupados en cada una de esas divisiones. Ej. Dentro de los animales hay varios tipos de animales: Mamíferos, reptiles, aves. Así mismo los humanos nos dividimos en grupos sociales, qué grupos se te ocurren.

1.1. ¿En cuál de estos grupos se ubicaría? _____

1.2. Usted considera que posee: (Marque con una X)

- Alto capital económico.
 Medio capital económico.
 Bajo capital económico.

1.3. ¿Quiénes estarían en cada uno de estos grupos?

Alto capital económico	Medio capital económico	Bajo capital económico

1.4. ¿Cuán importante es para usted pertenecer al o los grupos seleccionados? Ordénelos jerárquicamente.

Grupos	Muy importante	Bastante Importante	Más o Menos importante	Poco importante	Nada importante
1.					
2.					

1.5. ¿Cuál de estas dos elecciones (pregunta 1.2 y 1.3) es para usted más importante?

1.6. Ser miembro del grupo de los (grupo seleccionado) le hace sentir:

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> aburrido (a) | <input type="checkbox"/> feliz | <input type="checkbox"/> inquieto (a) |
| <input type="checkbox"/> desilusionado (a) | <input type="checkbox"/> atormentado (a) | <input type="checkbox"/> satisfecho (a) |
| <input type="checkbox"/> aislado (a) | <input type="checkbox"/> deprimido (a) | <input type="checkbox"/> insatisfecho (a) |
| <input type="checkbox"/> estresado (a) | <input type="checkbox"/> frustrado (a) | <input type="checkbox"/> triste |
| <input type="checkbox"/> ansioso (a) | <input type="checkbox"/> atrapado (a) | Otro _____ |
| <input type="checkbox"/> confundido (a) | <input type="checkbox"/> descuidado (a) | |
| <input type="checkbox"/> excluido (a) | <input type="checkbox"/> humillado (a) | |
| <input type="checkbox"/> apoyado (a) | <input type="checkbox"/> infeliz | |

1.7. Ser miembro del grupo de los (grupo seleccionado) para Ud significa:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Nada en especial | <input type="checkbox"/> Tener incomodidades |
| <input type="checkbox"/> Tener compromiso social | <input type="checkbox"/> Superación profesional |
| <input type="checkbox"/> Insatisfacción de necesidades | <input type="checkbox"/> No poder ayudar a mi familia. |
| <input type="checkbox"/> Peor calidad de vida | <input type="checkbox"/> Ser una persona sencilla |
| | Otro _____ |

1.8. Las razones por las que pertenece al grupo de los (grupo seleccionado) son: Marque la(s) opción(es) con una X

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Siempre he vivido así. | <input type="checkbox"/> Por mi preparación |
| <input type="checkbox"/> Me tocó, no tengo otra opción | <input type="checkbox"/> Por mi actividad laboral |
| <input type="checkbox"/> Me satisface lo que tengo | <input type="checkbox"/> Por el país en que vivo |
| <input type="checkbox"/> Porque obtengo menores ingresos | <input type="checkbox"/> Por la familia que tengo |

- Es para lo que sirvo
 - No sé
 - Siempre he vivido así.
 - Me tocó, no tengo otra opción
- Otro _____

1.9. Cree que esas valoraciones realizada por usted serían las mismas sin su nivel actual de ingresos. Sí___ No___ No sé___ ¿Por qué?

2. ¿Le gustaría cambiarse de grupo? Sí___ No___ (Si contesta no vaya a la pregunta 3)

2.1. ¿A cuál?

2.1.1. ¿Por qué?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Ganan más dinero | <input type="checkbox"/> Son más respetados |
| <input type="checkbox"/> Tienen más poder | <input type="checkbox"/> Para ayudar a mi familia |
| <input type="checkbox"/> Viajan más | <input type="checkbox"/> Para ayudar a mis amigos |
| <input type="checkbox"/> Tienen más conocimientos | <input type="checkbox"/> Para satisfacer mis necesidades y deseos |
| <input type="checkbox"/> Tienen más reconocimiento | Otro _____ |
| <input type="checkbox"/> Tienen más comodidades | |
| <input type="checkbox"/> Me da prestigio | |

2.2. ¿Por qué razón no lo hace?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Porque no tengo los conocimientos | <input type="checkbox"/> Porque no me dejan |
| <input type="checkbox"/> Porque estoy muy viejo(a) | <input type="checkbox"/> Depende de que cambie de trabajo y me satisface el mío. |
| <input type="checkbox"/> Porque soy hombre (mujer) | Otro _____ |
| <input type="checkbox"/> Porque estoy enfermo (a) | |
| <input type="checkbox"/> Porque mi familia no me ayuda para eso | |

**3. Las mejores relaciones se dan entre los grupos: ___ Alto capital económico
___ Medio capital económico
___ Bajo capital económico**

- Porque:** ___ Poseen igual nivel económico
___ Poseen igual prestigio social
___ Por hipocresía
___ No depende de la pertenencia a un grupo
___ No depende del nivel económico
___ Comparten lo que tienen
Otro _____

**3.1 Las peores relaciones se dan entre los grupos: ___ Alto capital económico
___ Medio capital económico
___ Bajo capital económico**

- Porque:** ___ Existe competencia entre ellos
___ Existen diferencias de intereses
___ Poseen diferentes niveles de preparación
___ Poseen diferentes niveles de acceso a la información
___ Algunos se sienten privilegiados en la sociedad
___ Algunos son elitistas y egocéntricos
___ Poseen diferente nivel económico
___ Algunos se sienten devaluados en la sociedad
___ Algunos son humillados en la sociedad
___ No se identifican con los problemas de la sociedad
Otro _____

4. ¿Cuáles serían las ventajas y desventajas de pertenecer a uno u otro grupo?

Grupos	Ventajas	Desventajas
Alto nivel capital		
Medio nivel capital		
Bajo nivel capital		

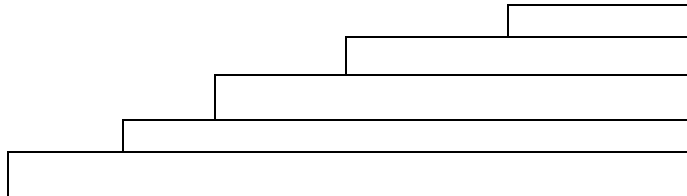
5. El siguiente dibujo es la Escalera de la Vida Cotidiana en el momento actual y en el momento futuro. En su extremo superior está la Mejor Vida Cotidiana, mientras que el extremo inferior está la peor.

5.1. Por favor, describa qué considera por Mejor y Peor Vida Cotidiana.

Mejor Vida Cotidiana	Peor Vida Cotidiana

5.1. Ubique los grupos de alto, medio y bajo capital económico a lo largo de la escalera de la vida cotidiana en el momento actual.

Mejor Vida Cotidiana

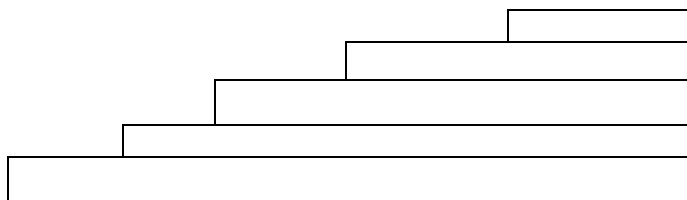


Peor Vida Cotidiana

- 5.1.1. ¿En qué escalón se ubicaría usted? (Márquelo con una X)
- 5.1.2. ¿Está satisfecho con esa posición? Sí ___ No ___ ¿Por qué?

5.2. Ubique los grupos de alto, medio y bajo capital económico a lo largo de la escalera de la vida cotidiana en el momento futuro (dentro de 5 años).

Mejor Vida Cotidiana



Peor Vida Cotidiana

- 5.2.1. ¿En qué escalón se ubicaría usted? ¿Por qué? (Márquelo con una X)

6. Ilustre el estereotipo de una persona con bajo capital económico.

Describa este personaje teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- a. *Cómo luce (sexo, color de piel, edad, rasgos físicos, vestimenta, accesorios, etc.)*
- b. *Cómo vive (cómo es su casa, tenencia de bienes, servicios o trabajadores con los que cuentan)*
- c. *Cómo es (cualidades morales)*
- d. *Cómo le gusta vivir*
- e. *Sobre qué habla*
- f. *Qué hace en su tiempo libre (actividades que realizan, lugares que frecuenta, etc.)*
- g. *Qué piensa*
- h. *Qué hace en la sociedad*
- i. *Qué le gusta*
- j. *Cómo es su familia (si tiene esposa, hijos, amantes, etc.)*
- k. *Qué preocupaciones tiene, qué problemas.*
- l. *Qué comen habitualmente*
- m. *En dónde vive*
- n. *Cómo vive (cómo es su casa, tenencia de bienes, servicios o trabajadores con los que cuentan)*

6.1. *¿Usted se parece en algo a alguno de estos sujetos? (Si la respuesta es afirmativa en qué se parecen; Si la respuesta es negativa, en qué se diferencian) Preguntar inciso por inciso.*

6.2. Se considera una persona pobre. Porqué. Cómo se siente con todo eso.

III. MOTIVACION

7. ¿Cuáles son sus proyectos futuros? ¿Qué acciones y obstáculos visualiza para alcanzar los mismos?

Proyectos futuros	Acciones	Obstáculos	Temporalidad		
			Corto plazo (menos de 1año)	Mediano plazo (1-3 años)	Largo plazo (más de 3 años)

IV. SOCIEDAD CUBANA

8. De las siguientes transformaciones sociales que tenido lugar en Cuba en los últimos años, evalúe el impacto que los mismos han tenido para la sociedad, el grupo de altos ingresos, su familia y usted, apoyándose de la siguiente escala: (1) Positivo (2) Negativo (3) Ninguno. Explique el porqué de sus valoraciones.

Reformas	Impacto		
	Sociedad	Familia	Yo
Apertura al cuentapropismo	___ ¿Por qué?	___ ¿Por qué?	___ ¿Por qué?
Tierras en usufructo	___ ¿Por qué?	___ ¿Por qué?	___ ¿Por qué?
Apertura de cooperativas no agropecuarias	___ ¿Por qué?	___ ¿Por qué?	___ ¿Por qué?

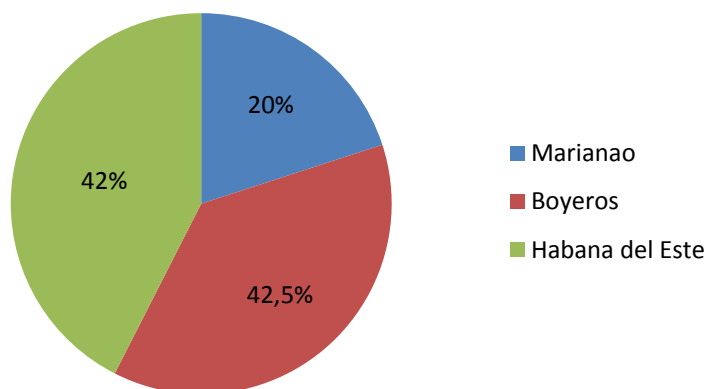
<i>Eliminación de prohibiciones (venta de casas y carros, celulares)</i>	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?
<i>Ley migratoria</i>	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?
<i>Inversión extranjera</i>	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?
<i>Regulaciones aduanales</i>	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?
<i>Restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y EEUU</i>	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?	__ ¿Por qué?

2.1. Entrevista semiestructurada.

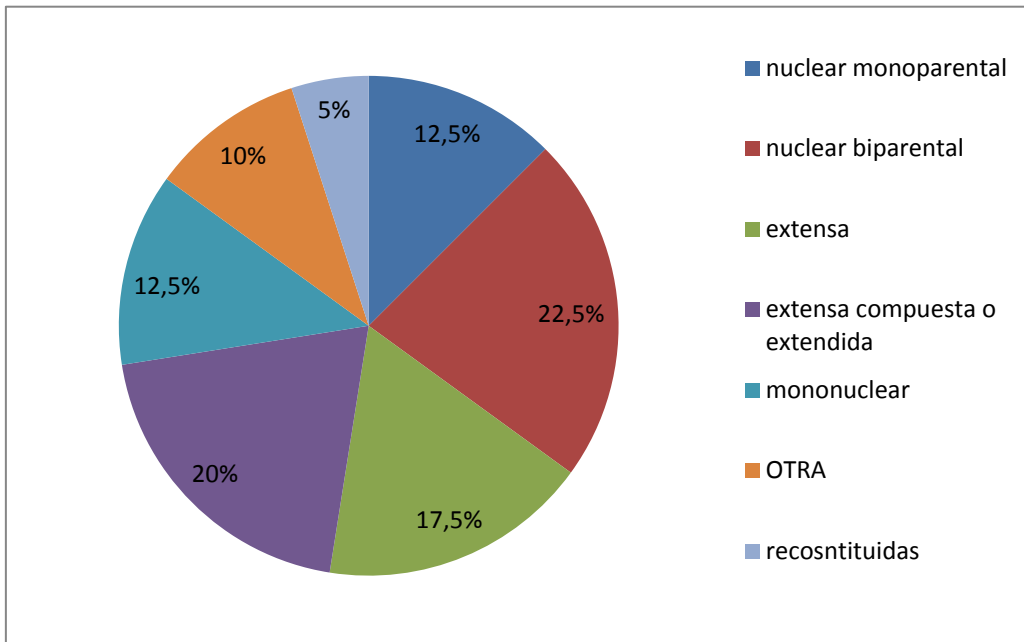
1. ¿Se percibe como una persona pobre? ¿Por qué?
2. ¿Considera que vivimos en una sociedad con desigualdad? ¿En qué se sustenta esa desigualdad?
3. ¿Cuáles considera que son los mayores problemas de la Revolución cubana?
4. ¿Cuáles son las acciones que habría que emprender y qué obstáculos identifica para ello?
5. ¿Usted quisiera formar parte de esa transformación? ¿Cómo?

Anexo 2. Información sobre algunos datos sociodemográficos de la muestra.

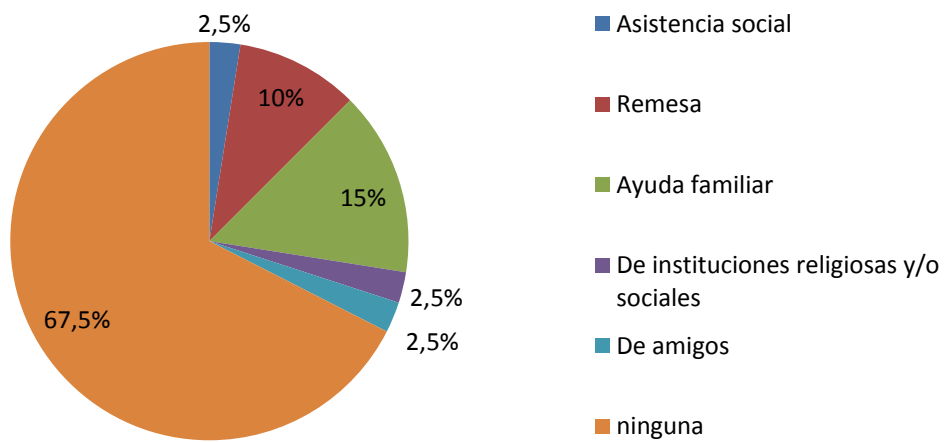
2.1. Municipios de residencia.



2.2. Tipos de familias.



2.3. Fuente de ayuda económica



Anexo 3. Información relacionada con las variables que heterogenizan significativamente las respuestas del grupo.

Variable *	Percepción de estructura social	Significados de pertenencia al grupo	Ventajas-desventajas	Vida cotidiana	Razones de mejores relaciones	Razones de peores relaciones
Sexo						
Color de la piel	X					
Escolaridad					X	
Ocupación		X				
Grupo etario			X	X		X

Anexo 5. Información relacionada con componente evaluativo de la identidad social.

Importancia de pertenencia al grupo de bajos ingresos

IMPORTANCIA	FRECUENCIA	PORCIENTO
Muy importante	10	25,0
Bastante importante	6	15,0
Más o Menos importante	7	17,5
Poco importante	5	12,5
Nada importante	12	30,0
Total	40	100,0

Anexo 4. Testimonio de “El Chino” sobre la territorialidad que estructura al barrio de Pogolotti basado en el nivel económico y cultural.

“El Chino” es uno de los habitantes del barrio Pogolotti. Su casa es lo que antiguamente fuera un popular centro comercial de sus ancestros “los chinos”. En una conversación espontánea mientras amablemente permitía que fotografiáramos su casa comenta sobre lo que conoce del lugar y es cuando emite su reflexión acerca de la distribución territorial según nivel económico y cultura de la comunidad:

“Hay tres niveles desde el punto de vista social y económico. Desde la avenida 61 hasta 63 el promedio cultural y económico es bajo, por debajo de los normal; entre 61 y 57 es medio y de 57 a 51 el nivel asciende, se nota en el trato entre las personas”. Ahora los que viven en la zona de 61-63 son orientales y antes fueron los delincuentes que se asentaron en los límites de la Finca de María quien ayudó a algunos con alimentación, varios de ellos fueron fundadores del Plante de Abakúa”.



Anexo 6. Fotografías tomadas en el contexto natural de trabajo.



Anexo 7. Dibujo que representa particularidades del grupo de bajos ingresos económicos.

