

Identidad social de un grupo de bajos ingresos económicos

Social Identity of a Low-Income Group

I Lic. Glensy Palay Alonso, II Dra. Daybel Pañellas Álvarez

I Centro de Gestión de la Información y Desarrollo de la Energía (CUBAENERGÍA), Cuba
II Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, Cuba

RESUMEN: El artículo aborda la relación entre los ingresos económicos y la identidad social de un grupo de bajos ingresos de los municipios Marianao, Boyeros y Habana del Este en la ciudad de La Habana. 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 septiembre de 2015 y abril de 2016 a través de una metodología mixta de investigación. Los datos se procesaron mediante el Statistical Packet for Social Sciences (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.

PALABRAS CLAVE: grupo, identidad social, reformas socio-económicas actuales, desigualdad social y pobreza.

ABSTRACT: The article discusses the relationship between economic income and the social identity of a low income group from the municipalities Marianao, Boyeros and Habana del Este in the city of Havana. The Social Identities Approach is the framework for understanding the subjective structures and processes of the sample including its projection to the current scenario. The general objective is to determine the existence of a relationship between belonging to a low-income group and the emergence of a social identity. The study was conducted between September 2015 and April 2016 through a mixed research methodology. Data were processed using the Statistical Packet for Social Sciences (SPSS) and content analysis. The results show that membership in the low income group is related to the emergence of a social identity. It is a contribution to the understanding of the subjectivity of this social group and its projection to the Cubas of today.

KEYWORDS: group, social identity, current socio-economic reforms, social inequality and poverty.

El presente estudio sobre *“La identidad social de un grupo de bajos ingresos económicos”*, tuvo lugar en un contexto histórico y actual de reformas socio-económicas que impone retos y convocan la actuación de la Psicología Social. El aumento de la desigualdad social es una de esas razones y trabajar con aquellos que menos ingresos tienen, invisibilizados muy frecuentemente, no es accesorio.

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, s.p), “debido a su posición social, económica, religiosas, sexo, raza, color de piel, entre otros” (Silava, 2010, p.124).

La desigualdad se manifiesta a través del aislamiento, la marginación, la exclusión, la discriminación.

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, p.25).

Se entiende como pobreza: *“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 1993 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, p.26).*

Compartimos 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 por Espina & Echevarría, 2015, p.47)

Con lo cual, tras varias investigaciones realizadas relativas a la Identidad social de Grupos en la estructura social cubana¹, nos cuestionamos si la tenencia de bajos ingresos configuraba una identidad social, y de ser así, cuáles eran sus contenidos.

El Enfoque de las Identidades Sociales plantea que las categorías sociales posibilitan a los sujetos organizar la realidad definiendo así su lugar y el de los otros en la estructura social. *“Son ciertas consecuencias de la pertenencia a un grupo a las que nos referimos como identidad social” (Tajfel, 1984, p. 292).* Se trata de *“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).*

El estudio se desarrolló mediante una metodología mixta de investigación, entre septiembre de 2015 y abril de 2016, con 40 sujetos residentes en los municipios Marianao, Boyeros y Habana del Este (de

barrios como Pogolotti, Pocitos, Parajón, García y Alamar), de la ciudad de La Habana. 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. 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)

Encontramos que, 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 “*ilegaypones*”); 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. 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 de diversas edades, incluidos 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%) y remesas (10%) que oscilan alrededor de los 100 CUC anual.

En la primera etapa aplicamos un cuestionario que incluía preguntas abiertas y cerradas, escalas likerts y completamientos de frase; en la segunda etapa trabajamos con entrevistas a profundidad y la técnica del dibujo. Los datos se procesaron mediante el Statistical Packet for Social Sciences (SPSS) y el análisis de contenido. De cara a la lectura de los resultados, significativos son aquellos que estadísticamente son menores que 0.05 (*), de otra forma se hace alusión a diferencias cualitativas.

Percepción de grupos en la estructura social cubana

Resultados

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%) 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”.

Atendiendo al criterio económico ubican según tenencia de ingresos:

En bajos ingresos económicos, a los trabajadores estatales (41%), “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, 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 dirigentes (12,8%). Sobre este último se refieren fundamentalmente a “los políticos de los niveles gubernamentales”; “élites políticas”. Trabaja-dores 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”.

Figura 1. Percepción de la composición estructural actual.



Fuente: Elaboración de las autoras.

El color de la piel heterogeniza las respuestas de los sujetos: 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%).

El criterio económico tiene una frecuencia muy colindante a los dos criterios estadísticamente superiores como son la vinculación laboral y relaciones de producción; y 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.

Componentes de la identidad

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%). “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%). “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 cayó un tronco de un árbol y me tumbó el techo, ¡no me mató de milagro!”

Figura 2. Razones de pertenencia al grupo.

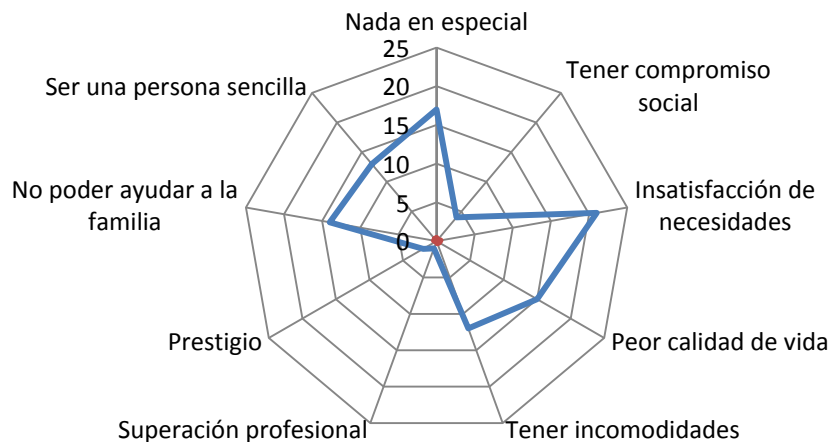


Fuente: Elaboración de las autoras.

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

Figura 3. Significado de pertenencia al grupo



Fuente: Elaboración de las autoras.

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% respectivamente). Para estas últimas se agrega el *compromiso social* (40%). 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%).

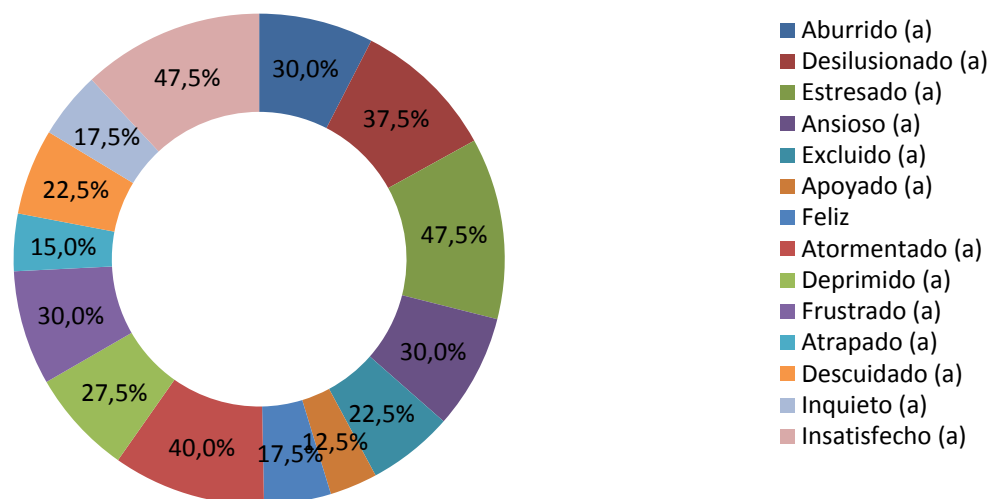
Importancia de la pertenencia

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

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%); desilusionados (37,5%); aburrido, ansioso, frustrado (30%); deprimido (27,5%); excluido, descuidado (22,5%); inquieto, feliz (17,5%); apoyados (12,5%).

Figura 4. Sentimientos de pertenencia al grupo



Fuente: Elaboración de las autoras.

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

Prototipo grupal

En este apartado se describirá el ejemplar típico de la categoría bajos ingresos subrayando sus cualidades más frecuentes.

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)

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

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 sustentarse"*. *"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"*.

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% 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"*.

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%). 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% y 60% 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"*.

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%). *"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"*.

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 botar la comida ante de regalarla, eso es un crimen". "Se olvidan los sentimientos"*.

La variable grupo etario heterogeniza las respuestas de los sujetos:

Como ventajas de quienes poseen altos ingresos los jóvenes perciben el nivel de ingresos, de vida y acceso a recursos (50%); los adultos medio el acceso a recursos (45,5%), nivel de ingresos (40,9%), incluyen la satisfacción de necesidades y son los únicos que piensan en la disminución de preocupaciones como positivo; en el caso de los adultos mayores son los únicos que no perciben ventajas en la tenencia de altos ingresos.

En cuanto a desventajas de pertenecer al grupo de bajos ingresos económicos sucede que para los jóvenes la principal radica justamente en el nivel de ingresos (75%); para los adultos medio en el sacrificio excesivo para satisfacer necesidades básicas(59,1%) y adultos mayores advierten ambas (38,5%).

Vida cotidiana

La mejor vida cotidiana está asociada con la satisfacción de necesidades (45%). *"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%), casa en buen estado (20%), recreación en tiempo libre (17,5%). *"Salir aunque sea al Coppelia 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%). *"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%). Problemas de vivienda (17,5%). Desempleo no tener apoyo social (15%): *"no tener nadie con quien contar"*.

El grupo etario heterogeniza las respuestas: Para los jóvenes la mejor vida cotidiana se basa en recreación en tiempo libre (75%); solvencia económica, satisfacción de necesidades y comodidades (50%). 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.

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, a los de medios ingresos en el tercero y a los de alto en el superior, tanto en el presente como en el futuro. Se ubican sobre todo en el escalón más bajo. Un 55% expresan insatisfacción 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”*. La mitad de los sujetos perciben movilidad hacia escalones superiores sustentados en expectativas de mejora.

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%). 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.

Proyectos de vida

La mitad de los sujetos desarrolla proyectos de vida. De estos el 80% planifica un único proyecto, un 10% planifica dos proyectos y otro 10% 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”*. *“Que mi hija por su trabajo pueda salir de misión y así podamos mejorar económicamente. (Estrategia) Cuidándole la niña todo el tiempo y dándole ánimos para que siga adelante”*. 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: *“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)”*. Luego el área personal (23%) 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”*. *“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"*.

El 68,1% de los obstáculos visualizados son de origen externo y se acompañan de incertidumbre, 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 al final eso no se pueda porque mi sobrino se arrepienta o no pueda prestarme ese dinero"*. *"El precio de los materiales y el salario"*. *"Los materiales que son muy caros"*. *"No tengo nadie que me ayude"*.

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%). *"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%).

El nivel de escolaridad heterogeniza las respuestas: 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%). 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% respectivamente).

Las peores relaciones se atribuyen fundamentalmente al par altos-bajos ingresos (45%) 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%).

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%).

La variable que heterogeniza las respuestas es el 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 media la competencia (78,9%) es razón principal.

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

Percepciones sobre el sistema social 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.

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 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.

Sucede que un promedio del 26,8% de los criterios sobre el impacto en el área familiar 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 alegre 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”. “Necesitan más control. Están acabando con la gente y le caen a palo al que baje el precio”.*
- 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”.*

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 nada”.

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:

“Sí. Para mi ser pobre es estar carente, no poder resolver las necesidades básicas de un individuo para vivir”. “Sí, pero no pienso en eso, vivo el día a día”. “Sí. 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 Quibú, 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”.

Problemas, acciones y obstáculos

Los problemas mencionados son: mal estado de las viviendas, bajos salarios y altos precios de los productos, insalubridad y estado destructivo de las calles, corrupción social, maltrato social, incompetencia institucional, desigualdad social.

Al comentar sobre sus mecanismos para satisfacer las necesidades básicas como alimentación, entre otras acuciantes expresan:

“Mi esposo aunque es cardíopata 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 sopa 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”.

Acciones se depositan sobre todo a la intervención del estado. Junto a otras como la educación de la juventud y gestión del papel activo de cada uno con apoyo del estado. Los obstáculos que visionan son: el estado de la economía individual; la naturalización y legitimación de la corrupción; descoordinación generacional.

Concluyendo

Se ratifica en este grupo las características de personas pobres de acuerdo con lo referido por Zabala (2010, p. 180):

En cuanto a la estructura y funcionamiento familiar ha sido señalada en algunos aspectos de la vida familiar, la inestabilidad, la preeminencia del rol materno, el insuficiente ejercicio del rol paterno, la insuficiente delimitación de las fronteras, entre otros. En los modos de enfrentamiento a la situación de precariedad económica se manifiesta un estilo fundamentalmente familiar; asimismo los proyectos familiares carecen de alto nivel de elaboración y estructuración, su percepción temporal se vincula

con una visión a corto plazo de la vida. Estas familias manifiestan un bajo nivel de participación social y conforman una autopercepción caracterizada por un nivel relativamente bajo de autoestima. En general, las familias se orientan hacia la sobrevivencia y el presente, comparten un conjunto de valores que sustentan su comportamiento, entre ellos: la importancia del valor familia, la amistad y solidaridad, mientras que otros valores como el estudio, el trabajo y la realización profesional están insuficientemente desarrollados.

Se comprueba que la tenencia de bajos ingresos configura la identidad social, identificada como desventajosa (están insatisfechas las necesidades materiales, existe descontento con la vida cotidiana) y que genera el deseo de una movilidad social ascendente. No obstante, como este ascenso tiene límites diversos, el grupo desarrolla argumentos que reporte positivamente a su autoestima (cualidades morales y relaciones sociales- familiares alejadas de hipocresía). Las vías para satisfacer sus necesidades favorecen su vulnerabilidad y la reproducción de la pobreza.

Colocan la responsabilidad de su malestar y las posibilidades de cambio externamente, en el Estado. 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.

Atendiendo a estos resultados, y los colectados en las investigaciones de nuestro grupo a lo largo de 5 años, desde nuestro rol profesional, queda muy claro un reto: más allá de etiquetas -sinónimo de categorías identitarias – tenemos que encontrar el modo de que las personas-grupos-ciudadanos se sientan parte del proceso de cambios que está teniendo lugar en el país, no por sentirse impactados por ellos; sino que ellos impacten sobre los cambios, tengan voz, decisión; se empoderen. Que haya espacio para la construcción del bienestar de todos, en este ajiaco.

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*.
- 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, Editorial de Ciencias Sociales.
- Martín, C. (2000). *Cuba. Vida cotidiana, familia y emigración*. Tesis de doctorado, Centro de Estudios de Migraciones Internacionales, La Habana.
- Silava, M. (2010). Desigualdad y exclusión social: de breve revisitación a una síntesis proteórica. *RIPS. Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 9 (1), 111-136.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales. Estudios de Psicología Social*. Barcelona: Herder.
- Zabala, M. (2010). *Familia y pobreza en Cuba*. La Habana: Publicaciones Acuario.

RECIBIDO: 25/01/2017

APROBADO: 12/03/2017

Lic. Glensy Palay Alonso. Centro de Gestión de la Información y Desarrollo de la Energía (CUBAENERGÍA), Cuba. Correo electrónico: glensypalay@gmail.com

Dra. Daybel Pañellas Álvarez. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, Cuba. Correo electrónico: daybel77@psico.uh.cu

NOTAS ACLARATORIAS

1. Entre las realizadas desde el 2010 hasta la fecha se encuentran: Orta (2010), Torralbas (2011), Pañellas (2012) y Dujarríc & Vázquez (2015).