

Miradas a la vida cotidiana desde las identidades sociales de un grupo de altos ingresos

Perspectives on daily life from the social identities of a high-income group

Daybel Pañellas Alvarez*

Carolina Alvarez Díaz**

Recibido: 9 de junio de 2022

Aceptado: 23 de noviembre de 2022

Publicado: 30 de noviembre de 2023

Cómo citar este artículo:

Pañellas Alvarez, D. y Alvarez Díaz, C. (2023). Miradas a la vida cotidiana desde las identidades sociales de un grupo de altos ingresos. *Novedades en Población*, 19(38). <http://www.revistas.uh.cu/novpob>

Resumen

Las investigaciones de la última década develan la tendencia creciente de la heterogeneidad y las desigualdades sociales en Cuba (Colectivo de autores, 2020). Este fenómeno introduce desafíos en las relaciones intra e intergrupales. Las identidades sociales constituyen una referencia para indagar estas dinámicas. Desde ellas, se intenciona en este estudio un análisis de la percepción de la vida cotidiana de sujetos de altos ingresos, en tanto elaboración de los mismos respecto a los motivos (entendidos como objetos de satisfacción de sus necesidades y concretados en

* Doctora en Ciencias Psicológicas. Profesora Titular. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. Cuba. ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-0060-5571>. E-mail: arcangel@cubarte.cult.cu

** Licenciada en Psicología. Profesora Instructora. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana. Cuba. ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-6597-5488>. E-mail: caroalvarez300@gmail.com

actividades y relaciones sociales), la satisfacción con los mismos y la posición autopercebida en la estructura social.

Respondió a una tesis de diploma, defendida en noviembre de 2021 en la Facultad de Psicología de la Universidad de La Habana, cuyo objetivo fue caracterizar la identidad social de sujetos de altos ingresos. Se siguió un diseño metodológico cuantitativo, transversal, de alcance descriptivo-correlacional. Como instrumento, se aplicó virtualmente un cuestionario a 110 sujetos, en el período de marzo a mayo de 2021.

Los resultados que acá se muestran son solo los relativos a la percepción de la vida cotidiana. Se reportan los grupos sociales que se visualizan, el bienestar con la misma y las motivaciones en torno a ampliar sus privilegios como grupo. Con importancia se colocan la familia, el trabajo y la satisfacción de necesidades materiales —la insatisfacción con estas últimas define la peor vida cotidiana—. La combinación de las variables demográficas heterogeniza las respuestas.

Palabras clave: altos ingresos, desigualdad, identidad social, vida cotidiana.

Abstract

Research in the last decade reveals the growing trend of heterogeneity and social inequalities in Cuba (Collective of authors, 2020). This phenomenon introduces challenges in intra- and intergroup relationships. Social identities constitute a reference to investigate these dynamics. From them, this study develops an analysis of the perception of the daily life of subjects with high economic incomes, while elaborating them with respect to the motives (understood as objects of satisfaction of their needs and specified in activities and social relations), satisfaction with them, and the self-perceived position in the social structure.

The study reflected a diploma thesis presented in November 2021 at the Faculty of Psychology of the University of Havana and which aimed to characterize the social identity of high-income individuals. A quantitative, cross-sectional, descriptive-correlational methodological design was followed. As an instrument, from March to May 2021, a questionnaire was applied virtually to 110 individuals.

The results that are shown here are only those related to the perception of daily life. The social groups that are visualized, their contempt with daily life and the motivations around expanding privileges as a group are reported as the main outcomes. Family, work and the satisfaction of material needs are highlighted with particular importance - dissatisfaction with the latter defines the worst daily life. The combination of demographics variables such heterogenizes the answers.

Keywords: *high income, inequality, social identity, daily life.*

Introducción

En un momento en el que se complejiza el escenario social tanto por el impacto de la COVID-19 como por la aplicación del reordenamiento económico reciente dirigido al impulso de la economía en tiempos de crisis (Cubadebate, 2020, 16 de julio), resulta pertinente examinar cómo es elaborado desde los grupos sociales.

En Cuba, si bien son más abundantes los estudios sobre sectores desfavorecidos, en los últimos seis años varias investigaciones (Calabuche, 2016; Calabuche y Pañellas, 2021; De Armas, 2016; De los Santos y Peña, 2019; Dujárric y Vázquez, 2015; Espina, 2020; Luya, 2016; Pañellas, 2018; Peña, 2021) desde la psicología y la sociología han tornado la mirada a los grupos de altos ingresos económicos.

Se encuentran estudios, desde la psicología entre 2015 y 2017, que analizan la desigualdad económica concentrándose en una de sus expresiones subjetivas: la identidad. Exploran cómo los niveles de ingresos y de activos materiales configuran subjetividades individuales y grupales, dinámicas intra e intergrupales, movilidad social (o su deseo), percepciones del presente relacionadas con el bienestar, la prosperidad, los problemas del país, las acciones para transformarlos y proyecciones futuras (Calabuche, 2016; Calabuche y Pañellas, 2021; De Armas, 2016; Dujárric y Vázquez, 2015; Luya, 2016; Pañellas, 2018).

Dichas investigaciones han develado que los altos ingresos configuran una identidad social que ubica a los sujetos en la estructura social, donde se visualizan un conjunto de atributos, ventajas, comportamientos y dinámicas específicas. Esta identidad social se caracteriza por un prototipo grupal bien

definido, una valoración positiva del grupo de pertenencia y sentimientos favorables asociados. También, un perfil motivacional pobre, con poca identificación de deseos, proyectos y estructuración para llevarlos a cabo. (Calabuche, 2016; De Armas, 2016; Dujárric y Vázquez, 2015; Luya, 2016; Pañellas, 2018). Especialmente desde el sector cuentapropista se delinean también estrategias de resiliencia adoptadas en pandemia, que dan cuenta del creciente espíritu innovador, así como de las crecientes necesidades de participación social y autonomía (Calabuche y Pañellas, 2021).

En el caso de las investigaciones desde la sociología entre 2019 y 2021, aunque igualmente han estado orientadas al estudio de los ingresos, estas han diversificado sus temáticas y objetivos. Uno de estos trabajos (De los Santos y Peña, 2019) se propone explicar las estrategias desarrolladas por los individuos de la clase alta para la reproducción de su posición en la estructura socioclasista.¹

Definen la clase alta socioeconómica como el conjunto de sujetos que ocupan posiciones altas en la pirámide socioclasista de una sociedad determinada. Se diferencian del resto de las clases sociales por determinadas condiciones de vida, intereses, estrategias y prácticas sociales dadas por un conjunto de características distintivas (De los Santos y Peña, 2019). La construcción de ese concepto presenta como base teórica las nociones sobre clase social de Karl Marx y Pierre Bourdieu. El estudio concluye que estos sujetos se distinguen por ser los propietarios de los medios de producción y por ende, obtener altos ingresos. Sus principales aspiraciones de estatus están dirigidas a reproducir su posición social a través de estrategias de crecimiento económico y estrategias de autorreconocimiento.

En relación con la investigación anterior, Mayra Espina (2020) aportó un artículo de necesaria referencia acerca de la emergencia de capas medias en la sociedad cubana. El texto opta por el concepto de "capa" para hacer referencia a un "segmento social configurado a partir de uno o dos rasgos de la ubicación socioestructural compartidos (ingresos, ocupación, por

¹Aquel entramado de posiciones, grupos y de relaciones entre ellos, que se configuran a partir de la división social del trabajo y de las relaciones de propiedad que constituyen la base de la reproducción material de una sociedad histórico concreta. Expresa el grado de estratificación y desigualdad, y de integración o exclusión que caracteriza a dicha sociedad" (Espina, 2010, p. 1).

ejemplo), de los cuales se derivan otras semejanzas en términos de *performance* social, pero que provienen, o forman parte, de clases sociales diversas” (Espina, 2020, p. 110). En concreto, el análisis de la autora define las capas medias, en plural, como:

...sectores caracterizados por ingresos estables superiores al nivel promedio (*n* veces por encima de la canasta básica, según el contexto) y la posesión de activos significativos para mejorar su ubicación socioestructural y su capacidad para generar ingresos monetarios directos o el acceso a bienes y servicios. (Espina, 2020, p. 110)

A través del análisis de diferentes procesos como la transformación del modelo económico, el incremento en las desigualdades de ingresos, los cambios en el régimen de bienestar² y en la percepción del bienestar, y las nuevas identidades emergentes (nuevos actores económicos y sociales, identidades juveniles, entre otras), el artículo devela que fluyen en la sociedad cubana corrientes de movilidad social ascendente, asociadas a la actual reforma económica y su antecesora en los noventa. Estos flujos de movilidad generan capas medias, caracterizadas por ingresos altos, estables, autonomía para la satisfacción de necesidades básicas en relación con las políticas públicas, consumo superior, satisfactores de mayor calidad, aspiraciones que rebasan las necesidades básicas y sectores de ocupación específicos (Espina, 2020).

Por último, un estudio reciente (Peña, 2021) aborda la temática de la percepción del bienestar en los marcos de la pandemia y se propone reflexionar acerca de cómo se ubica el actual contexto de política económica y social en la interpretación de sujetos de diferentes posiciones sociales según los impactos que creen que estos tienen en su bienestar. Sus resultados concluyen la relevancia de los ingresos como forma de estratificación, ya que permite identificar aspectos desiguales del bienestar que, como mínimo, covarían en relación con sus volúmenes bajos, medios o

²Los cambios en el régimen de bienestar hacen referencia al hecho de que las reformas han producido un progresivo cambio en las relaciones Estado-mercado-sociedad, que ha desembocado en el paso de un régimen de bienestar estadocéntrico hacia otro familiarista, con un fuerte peso del mercado en la satisfacción de necesidades básicas y gestionado a partir del criterio de equidad social, con abandono paulatino de criterios distributivos igualitaristas. Los ingresos individuales han ganado peso como condición de acceso al bienestar.

altos. Las mayores diferencias entre las dimensiones de bienestar analizadas se ubican en la vivienda, la alimentación y la satisfacción de necesidades básicas.

Los resultados expuestos advierten, una vez más, sobre la creciente heterogeneidad y desigualdad social que se visibiliza en el país. Dirigen la mirada a este otro polo de la desigualdad: los grupos de altos ingresos, y ofrecen información para contribuir al diálogo multiactoral, indispensable hoy en nuestro país, y al diseño de políticas orientadas a la justicia social. Con el estudio del que acá damos cuenta se pretendió actualizar resultados desde las identidades sociales, teniendo en cuenta la crisis introducida por la pandemia y el reordenamiento económico (Pañellas y Cabrera, 2021).

Se expone a continuación una síntesis de las bases teóricas fundamentales que sustentan el presente documento unido a las principales cuestiones metodológicas como el proceso de selección de la muestra, el instrumento aplicado para la recogida de información y el procesamiento de los datos. Posteriormente se presentan los principales resultados, esencialmente aquellos relativos a la percepción acerca de la vida cotidiana, y finalmente se exponen las conclusiones derivadas de los hallazgos obtenidos.

Desarrollo

Síntesis teórica y metodológica

Para la psicología, desde el enfoque de la cognición social, la identidad social se define como “aquella parte del autoconcepto del individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo(s) social(es) junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia” (Tajfel, 1984, p. 264). Dicho de otro modo: “Son ciertas consecuencias de la pertenencia a un grupo” (Tajfel, 1984, p. 292).

Se indaga indirectamente en la percepción del bienestar de los sujetos con la vida cotidiana, entendido este bienestar como un proceso multidimensional y complejo que alude a la satisfacción con la propia vida, su calidad y desarrollo, cuyas dimensiones claves e ineludibles lo constituyen la salud, la educación, las condiciones de trabajo, la vivienda, la situación económica, las relaciones interpersonales, la disponibilidad de tiempo libre, el acceso a la protección social, la ciudadanía efectiva, la

igualdad de género y la pertenencia étnica (United Nations, 2021 como se citó en Peña, 2021).

Por su parte, la vida cotidiana se define como: "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, p. 60).

Hablar de vida cotidiana implica hacer referencia a la propia existencia e historia de vida de cada sujeto (Robaina, 2021). Por tanto, el bienestar con la vida cotidiana representa la satisfacción del individuo con ese contexto histórico cultural en el que se encuentra inmerso, el cual incluye las características comunitarias, familiares e incluso personológicas en las que se desarrolla.

El elemento esencial de lo cotidiano es la reiteración, determinados hábitos, rutinas y costumbres que conforman y regulan el comportamiento de los individuos. Se considera por las autoras de este trabajo, que cuando se caracterizan los prototipos que identifican a los grupos sociales,³ indirectamente se identifican estos patrones de comportamiento cotidiano, y además cumplen su función reguladora.

El prototipo grupal, el cual constituye una dimensión de análisis de la identidad social, se define como "una representación subjetiva de los atributos definitorios (creencias, actitudes, conductas, etc.) que son activamente construidas y dependientes del contexto" (Hogg, 1996 como se citó en Scandroglio et al., 2008, p. 82). Dicho de otro modo, constituyen los ejemplares que mejor describen a la categoría en que se encuentran, los que encierran el mayor número de atributos distintivos.

Quiroga (1991) indica la existencia de tres esferas de la vida cotidiana: el trabajo, la familia y el tiempo libre. Otros autores (Sorín, 1989; Martín, 2000) incluyen en su análisis otras dos esferas: la actividad sociopolítica y la subsistencia.

³Se entiende por grupo social al "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).

Se parte de concebir el término esferas como “espacios y tiempos que emergen con sus particularidades y demandan ritmos de acción diferenciados para la satisfacción de determinadas necesidades” (Martín, 2000, p. 17).

En este sentido, actualizar los resultados relativos a la percepción y satisfacción de los sujetos de altos ingresos con su vida cotidiana (Dujárric y Vázquez, 2015; Calabuche L. , 2016; De los Santos y Peña, 2019) resulta el principal objetivo de este artículo.

Para definir al grupo de altos ingresos en Cuba se tomó como referencia el concepto de clase alta ofrecida por De los Santos y Peña (2019). Desde esta mirada, se concibe a este grupo social como un conjunto de sujetos que ocupan posiciones altas en la pirámide socioclasista de la sociedad cubana y que se diferencian del resto de los grupos sociales por determinadas condiciones de vida, intereses, estrategias y prácticas sociales dadas por un conjunto de características como: condiciones patrimoniales favorables para insertarse exitosamente en el mercado, propiedad sobre los medios de producción, tenencia de propiedades y activos físicos, apropiación de plusvalía, altos ingresos, ahorros, niveles de consumo conspicuo, buenas condiciones habitacionales, tiempo de ocio distintivo.

Ante la ausencia de estadísticas públicas sobre los ingresos, consumo y condiciones de vida en nuestro país, para la selección de los sujetos de la investigación se siguió un criterio empírico que tomó como referencia algunas de estas características distintivas mencionadas anteriormente, esencialmente aquellas que fueran fácilmente medibles y observables. En este sentido, se tuvo en cuenta: la tenencia de propiedades, transporte privado u otras facilidades de movilidad, práctica de actividades cotidianas frecuentes (asistencia a casas en la playa, piscinas, hoteles, viajes al exterior, gimnasios; visita a lugares lujosos como restaurantes, bares nocturnos, salones de belleza); tenencia de personal de servicios (doméstica(o), niñera, jardinero(a), chofer u otros).

El acceso a los sujetos se realizó a partir de la técnica de bola de nieve, que consiste en identificar participantes clave y agregarlos a la muestra de estudio, luego se indaga si conocen a otras personas (con similares características) que puedan proporcionar datos para la investigación, y una

vez contactados, si cumplen con los criterios de selección, se incluyen también. También se le conoce como muestra en cadena o por redes (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

La investigación que sirve de referencia se vale de una metodología cuantitativa, un diseño no experimental, transversal, de alcance descriptivo-correlacional.

El cuestionario de Identidades Sociales, el instrumento de la investigación, fue aplicado a 110 sujetos desde la modalidad virtual, a través de la plataforma Google Form. Esta cifra de sujetos alcanzada obedece al tiempo delimitado para la aplicación (1 mes). La lógica de este periodo definido obedeció a la necesidad de caracterizar al grupo social en un espacio de tiempo y contexto determinado. Se aplicaron medidas de tendencia central, tablas de contingencia y la prueba chi cuadrado para describir la frecuencia de los resultados y establecer tendencias.

Síntesis de resultados

A continuación, se describen las características demográficas de los sujetos del estudio, luego se dan a conocer y discuten los principales resultados obtenidos. Para caracterizar la percepción de la vida cotidiana de los sujetos se presentan los resultados relativos a: la autocategorización,⁴ la percepción en torno a la estructura social cubana, el prototipo grupal identificado, la concepción acerca de la mejor y peor vida, su satisfacción (o no) con esta y su ubicación en la escala social según estas percepciones.

Es válido aclarar que cuando se hace referencia a resultados significativos, se entiende por ello aquellos en los que el error de estimación es menor que 0.05 (*). Los textos en cursiva corresponden a discursos de los sujetos.

El grupo quedó conformado por una mayoría de mujeres (67,3%), sujetos de piel blanca (87,3%), adultos medios⁵ (61,8%), de nivel de instrucción superior (73,6%) y residentes en la capital (91,8%). A su vez estuvo conformado, en mayor medida, por trabajadores por cuenta propia (TCP)

⁴ Hace referencia al componente cognitivo de la identidad social. Alude al conocimiento por parte del individuo de su pertenencia al grupo de altos ingresos. Se expresa en la conciencia y las razones que brinda en torno a su pertenencia.

⁵ Las etapas etarias que se presentan:

Joven: 18-25 años

Adulto Medio: 26-60 años

Adulto Mayor: 61 años en adelante

—empleados y empleadores (30,1%)—, trabajadores del Estado (20,6%) y estudiantes (27,0%) (figura 1).

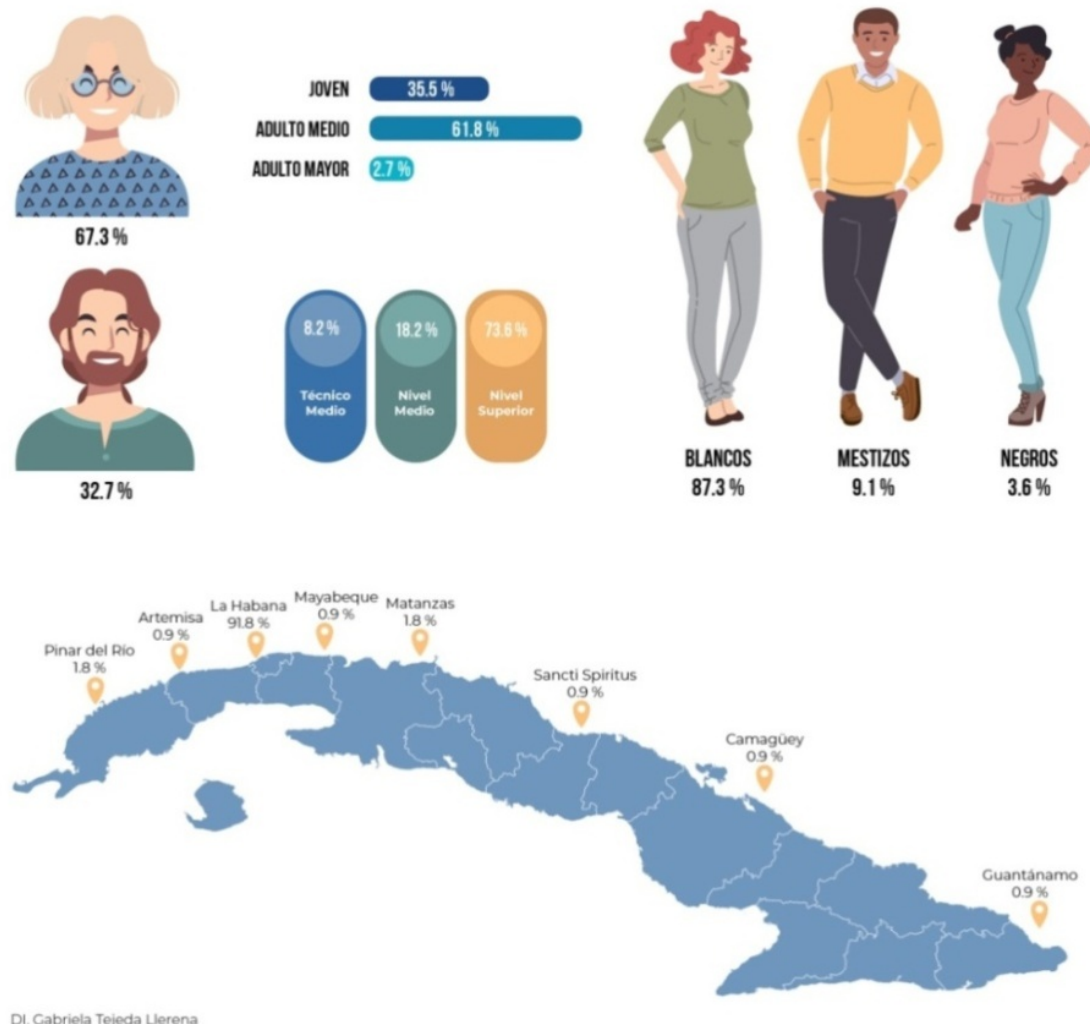


Figura 1. Datos demográficos de los sujetos de la investigación

Fuente: DI: Gabriela Tejeda

En cuanto a los ingresos mensuales aproximados,⁶ se refirieron con mayor frecuencia los rangos inferiores correspondientes a 1000-2100 CUP (26,4%)

⁶El rango que se propone en el cuestionario de Identidades Sociales fue aportado tras discusiones en grupos interdisciplinarios, en los que colegas economistas sugirieron aproximaciones teniendo en cuenta: pensión mínima por jubilación en Cuba e incluso menores porque son las pensiones que por viudez cobran algunas mujeres; ayuda que se otorga por la asistencia social en Cuba; salario mínimo. La cuota máxima es totalmente aproximada y arbitraria. Se determinó 5 veces el salario mínimo. En cualquier caso, la debilidad fundamental responde a la ausencia de información pública y confiable para acceder a la distribución de ingresos en el país.

y 2100-4200 CUP (22,7%). El rango mayor de ingresos que corresponde a más de 10 000 CUP es señalado por un 12,7 % del total de la muestra (figura 2).

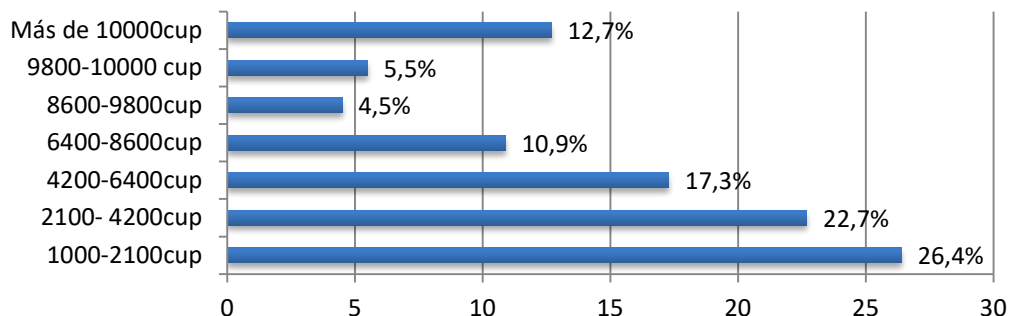


Figura 2. Ingresos mensuales aproximados de los 110 sujetos de la investigación

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del cuestionario aplicado.

Resulta de interés que, en una investigación sobre sujetos con altos ingresos, los rangos declarados con mayor frecuencia sean los inferiores. Ello no se corresponde con los comportamientos, valoraciones, consumo y motivaciones que los sujetos señalan como parte de su vida cotidiana y sus ventajas: *Tengo una buena alimentación, buenas comodidades para garantizar el estudio y la superación; no tengo que estar preocupado por la subsistencia o necesidad de dinero como los de la clase baja; tengo un mejor nivel de vida y puedo ayudar a mi familia; pertenecer a un medio económico alto es poder tener más comodidades para disfrutar la vida; tengo respaldo financiero.*

Se evidencia cómo hablar de la variable ingresos continúa siendo un tema álgido y controversial, que genera incomodidad e incertidumbre. Los individuos suelen ser cautelosos y reservados en su declaración, aun cuando posteriormente hagan referencia a un nivel de vida en el que resulta absurdo y poco verídico el rango señalado. Además, se constató que existe, entre los sujetos investigados, la concepción errónea que equipara salario a ingreso, y que excluye otras vías de entrada económica.

En cuanto a otras fuentes de ingreso económico, casi la mitad de los sujetos del estudio declaró no recibir algún tipo de ayuda económica (47,9%). Destacan en este grupo los artistas (100%), los trabajadores estatales (61,5%) y los TCP (empleadores) (64,2%). De aquellos que reciben alguna ayuda el mayor porcentaje proviene de familiares en el exterior (42,8%) y de familiares en Cuba (26,9%). En este grupo de individuos se encuentran con mayor frecuencia los estudiantes (76,4%).

Autocategorización

Con respecto al componente cognitivo de la identidad, el 87,3% de los sujetos se ubicó en el grupo de medios ingresos, el 7,3% en el de altos ingresos y un 5,5% lo hace en el de bajos ingresos. El hecho de que los sujetos se autocategoricen como medios o bajos, no se corresponde con ingresos menores. Incluso, se puede establecer, a partir de los criterios que se tomaron en cuenta para la selección de los sujetos, que algunos de los individuos que se reconocen dentro de estos grupos poseen ingresos y niveles de vida superiores a aquellos que se ubicaron en el grupo de altos ingresos.

Dicho hallazgo constata que existe resistencia a reconocerse como grupo de altos ingresos al igual que en investigaciones precedentes (Dujárric y Vázquez, 2015) y esto se relaciona esencialmente con la connotación social negativa asociada al alto ingreso económico en la sociedad cubana. En este sentido, se corrobora que permanecen prejuicios y estereotipos, y "tener dinero" se continúa asociando a cualidades negativas o resultado de actividades que transgreden los límites de lo estipulado por la ley.

Los individuos de este grupo se reconocen víctimas de cuchicheos, prejuicios, rechazo y envidia por su estilo de vida y consumo: *Los típicos comentarios de : "claro, porque ustedes los ricos"; las personas piensan que tienes un mundo de privilegios; recibes críticas de la clase más baja; tienes vida pública; te juzgan sin conocerte, eres tema de conversación, eres bueno cuando das, pero malo cuando no puedes; todos quieren cobrarte más caro; no puedes aspirar a un crecimiento sin ser mal visto; puede que luego empieces a ver a la gente de una forma diferente y te vuelvas una persona ambiciosa; hay muchos que son elitistas y egocéntricos.*

Es válido acotar que esta estigmatización percibida proviene tanto de individuos con los que interactúan cotidianamente como de posiciones oficiales, especialmente porque, aun cuando no es lo mismo “concentrar la propiedad y la riqueza” que “acumular riquezas” las personas suelen fusionar o superponer ambos términos: “La concentración de la propiedad es el gran enemigo al que debemos enfrentar” (Castro, 2018, s.p.), “Cuba impedirá la concentración de la propiedad y la riqueza en actores no estatales o personas naturales al establecer ser socio de solo una micro, pequeña y mediana empresa. Es así precisamente para evitar la concentración de la propiedad y la riqueza, elementos que no son coherentes con nuestro diseño de socialismo” (Prensa Latina, 2021, 31 de agosto, s.p).

Percepción en torno a la estructura social en Cuba

Tomando como referencia la afirmación de la autora Espina (2020) con respecto a la recomposición de la estructura social cubana, una de las preguntas que iniciaba el cuestionario indagaba la percepción de los sujetos en torno a la estructura social actual. Se les preguntó: Si en lugar de dividir a Cuba por municipios, la dividiera por grupos sociales, ¿cuáles serían estos?

Ante tal cuestionamiento, refieren en primer lugar el criterio referido a las clases sociales de pertenencia (28,8%), identificando una clase alta, clase media y una clase baja. Algunos ejemplos son: *el grupo élite y el grupo asalariado; la clase media, clase pobre y clase rica o acomodada; ricos, clase media y baja; pobres, obreros, clase media, pequeña burguesía.*

El segundo criterio que emergió con mayor frecuencia fue el ingreso económico (28,1%) referido a un alto, medio y bajo ingreso. Es interesante destacar que al hablar del ingreso económico no solo se hace referencia a la cantidad del ingreso, sino también a su cualidad; lo cual es una característica que emerge en este estudio, condicionado por un contexto en el que aparece la moneda extranjera como una alternativa para la adquisición de bienes y la satisfacción de necesidades. En este sentido los sujetos hacen referencia a: *Los que poseen MLC y pueden conseguir en una tienda casi todo lo que desean y los que no; los que tienen USD y los que no.*

La emergencia de esta cualidad refuerza la idea de que la categorización no puede ser entendida al margen de un contexto social en tanto las percepciones acerca de las categorizaciones sociales pueden cambiar si las formas de organización social lo hacen (Turner, 1999).

En tercer lugar, aparece el criterio sociocupacional (22,6%), dentro del cual se hace alusión, cada vez con más frecuencia, a un nuevo término "los emprendedores". Aparecen con menor frecuencia y sin diferenciación a su interno el grupo de los delincuentes (4,1%) y marginales (4,1%). Si bien este no es un resultado nuevo con respecto a investigaciones precedentes (Dujárric y Vázquez, 2015; Pañellas, 2012) destaca una característica importante: se identifica dentro de estos grupos a personas catalogadas como "revendedores" y "coleros", categorías emergentes en la sociedad cubana durante el actual periodo de reordenamiento económico (D' Angelo, 2021; Pañellas y Arango, 2021).

Emergen criterios con bajos porcentajes, como son las creencias religiosas (2,7%), las identidades juveniles (2,1%), el nivel de instrucción (2,1%), el criterio generacional (2,1%) y la afiliación política (1,4%). Por último, emerge el grupo "vulnerables" (0,7%) que se relaciona con un contexto pandémico; se identifica dentro de este grupo a aquellas personas con factores de riesgo, propensas a contraer la COVID-19 y transitar hacia formas graves de la enfermedad (figura 3).

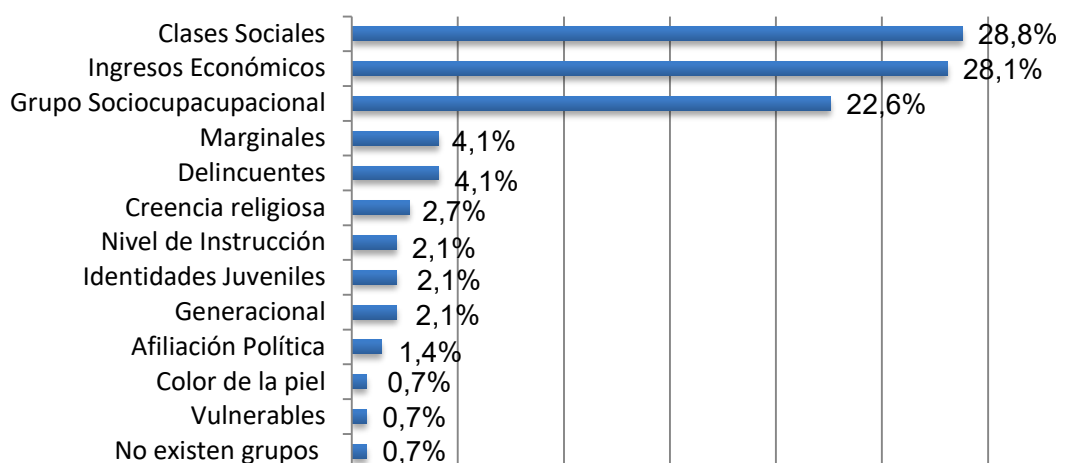


Figura 3. Percepción de la composición de la estructura social actual

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del cuestionario aplicado.

En este sentido, las variables ocupación y nivel de instrucción heterogenizan los resultados a lo interno del grupo de altos ingresos.

Ocupación: Aunque las "clases sociales" resulta el criterio predominante, los trabajadores por cuenta propia (empleados) y los trabajadores de empresas mixtas o extranjeras identifican mayormente el criterio económico y el criterio sociocupacional.

Nivel de instrucción*: El criterio de las clases sociales es fundamentalmente señalado por preuniversitarios. Los universitarios, por su parte, hacen referencia en mayor medida al criterio económico; y los técnicos medios, a los grupos sociocupacionales.

En cualquier caso, resulta relevante que la mayoría de los sujetos tiende a estructurar la sociedad cubana atendiendo a varios criterios, lo cual nos da cuenta de que existe en las personas estudiadas una percepción de la estructura social diversa y heterogénea. Así mismo, el hecho de que las clases sociales y el ingreso económico sean los criterios identificados con mayor frecuencia habla de la centralidad cada vez mayor del factor económico como condicionante de oportunidades, consumo y bienestar.

Prototipo grupal

En el caso del prototipo grupal, determinado a partir de preguntarle a los sujetos: Cuando piensas en un sujeto de altos ingresos, ¿cómo es? ¿puedes describirlo a continuación? Del 100% de las respuestas obtenidas, los rasgos espirituales (41,7%) resultaron los más frecuentes. Se refieren rasgos positivos relacionados esencialmente con actitudes hacia la actividad laboral: trabajador, inteligente, emprendedor, tenaz, capaz, eficiente, habilidoso, exitoso; y rasgos negativos vinculados a características personológicas: egoísta, ambicioso, egocéntrico, competitivo y arrogante.

Se distingue por determinados comportamientos (17,4%), como la realización de inversiones, viajes costosos, asistencia a lugares lujosos, relaciones con individuos de igual nivel económico y poder; rasgos estéticos (4,9%) como la elegancia y la utilización de prendas y ropa de marca; y tenencia de bienes (10,6%) como una casa grande con lujos, transporte privado, joyas y negocios (figura 4).

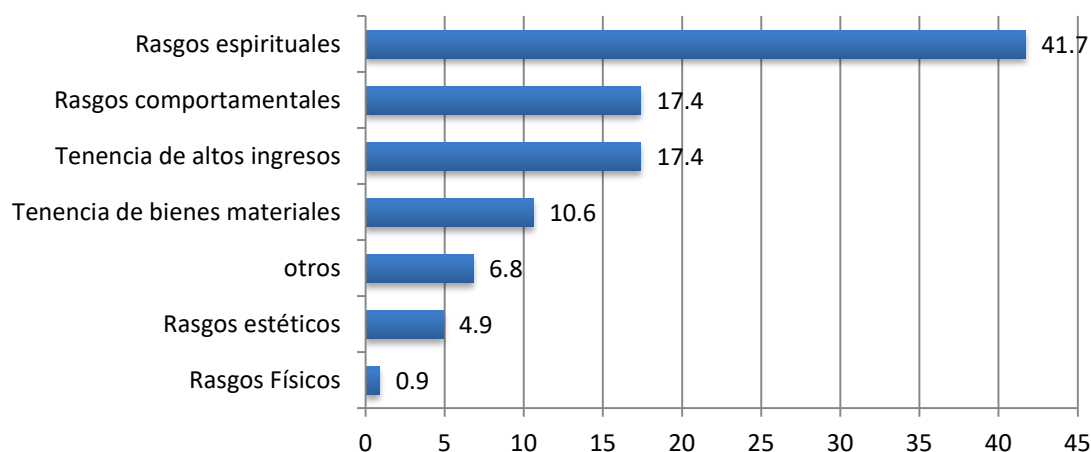


Figura 4. Descripción del ejemplar prototípico

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del cuestionario aplicado.

Los sujetos concretaron esta imagen, en primer lugar, a partir de los roles desempeñados (40,9%): *artistas y deportistas, dueños de empresas y negocios exitosos, diplomáticos, funcionarios de comercio exterior, guajiros con dinero, dirigentes, políticos y sus familias*. Un grupo menor de sujetos lo identificó a partir de personas con vínculo cercano (30,1%): *mi jefe, mi vecino, mi papá, mi padrastro, amigos de mi facultad*; y con personalidades públicas (22,6%): *Donald Trump, Elon Musk, Oprah Winfrey, Robert Kiyosaki, Celine Dion, Bill Gates, Mark Zuckerberg, Leonel Messi, Michel Mirabal, Chucho Valdés, Diván, Miguel Díaz-Canel*; por solo señalar los más frecuentes. Como se muestra, el prototipo de altos ingresos se concreta generalmente en una figura masculina, foránea, de raza blanca, adulto medio.

Vida cotidiana. Bienestar y ubicación en la escala social

La mejor vida cotidiana fue asociada a los vínculos familiares (12,4%), la correspondencia entre trabajo y solvencia económica (10,4%), la vivencia de estados emocionales positivos (10,4%), un nivel de vida alto (8,5%) y la recreación y el tiempo libre (7,8%): *Disfrutar de la familia, trabajar en lo que te gusta, vivir cómodamente y con salud; tener cerca a mis amigos y familia, tener dinero con el que pueda hacer lo que quiero y tener lo que necesito; una en la que sea feliz; tener estabilidad económica y psicológica, trabajar 8 h en tu negocio, 8 h de ocio y esparcimiento con la familia o*

pareja o a solas y 8 de sueño y descanso; trabajar en lo que te gusta y obtener una remuneración adecuada que me permita pasear, viajar y hacer gastos fuera de lo planificado; poder desempeñar tu carrera y que eso te garantice una solvencia económica.

En cambio, la peor vida cotidiana está relacionada con las dificultades económicas (17,3%), ausencia de metas y propósitos (10,2%), la vivencia de estados emocionales negativos (10,2%) y la falta de correspondencia entre el trabajo y la solvencia económica (7,9%): *Trabajar "como un mulo" y no ver el resultado, no poder y no tener cómo disfrutar de la vida; hacer una labor que no reporte placer ni beneficio económico; vivir con necesidades y estar en incertidumbre con la pandemia; no tener salud, tener que preocuparse por la comida de mi familia, vivir frustrada porque faltan las comodidades necesarias para vivir bien y tranquilos; baja calidad de vida, soledad, no tener un trabajo o familia; sentirse todo el tiempo sin esperanzas, sin libertades y sin un propósito en la vida; la falta de motivaciones; cocinar, limpiar y hacer colas.*

Al analizar la combinación entre variables, la ocupación, el nivel de instrucción, el sexo y el grupo etario heterogenizan los resultados a lo interno del grupo y conforman diversas configuraciones:

Mejor vida cotidiana:

- El criterio de la salud es identificado por amas de casa, mujeres, blancas, adultas, mayormente preuniversitarias.
- La correspondencia entre trabajo y solvencia económica es señalada por trabajadoras de empresas mixtas y extranjeras, mujeres, blancas adultas, universitarias.
- Los vínculos familiares son identificados por TCP empleadores, mayormente mujeres, blancas.

Peor vida cotidiana:

- Los problemas de salud son reconocidos por amas de casa, mujeres, blancas, adultas, mayormente preuniversitarias.
- La insatisfacción profesional y la vivencia de estados emocionales negativos son identificados por artistas, adultos medios, universitarios, mayormente hombres.

Una característica que se aprecia en estas configuraciones es la superioridad del sexo femenino en estos criterios. Si bien este resultado se podría asociar al predominio de este sexo en los sujetos de la investigación, siempre es válido señalar cómo las cuestiones relativas a la salud y su cuidado, los vínculos familiares y la vivencia de estados emocionales negativos no figuran entre los criterios que los hombres identifican como válidos en su percepción acerca de la mejor y la peor vida cotidiana.

Los resultados muestran que la familia y el trabajo constituyen las esferas de la vida cotidiana referidas con mayor frecuencia. El trabajo es considerado el principal vehículo no solo para la satisfacción de necesidades, sino también para la realización personal y la garantía del nivel de vida al que aspiran —con comodidades, facilidades y tiempos de ocio junto a la familia y amigos—. En investigaciones precedentes, con iguales criterios de selección y el mismo instrumento aplicado (De Armas, 2016; Dujárric y Vázquez, 2015; Luya, 2016) se hacía igualmente referencia a la solvencia económica, las necesidades satisfechas y el nivel de vida. Sin embargo, en esta ocasión la categoría trabajo enlaza a estos conceptos.

Se presentó a los sujetos una escalera de cinco escalones que representaba la vida cotidiana presente y futura —escalón uno: peor vida, escalón cinco: mejor— para que se ubicaran en ella. En el presente, la generalidad tiende a ubicarse en una posición favorable: el escalón 4 fue elegido por el 41,6% de la muestra.

Esta posición guardó relación con la ocupación. Los trabajadores por cuenta propia (tanto empleados como empleadores) suelen ubicarse con mayor frecuencia en la posición 3 (50% y 61,5% respectivamente); mientras que los estudiantes, trabajadores del Estado con nivel universitario, trabajadores de empresas mixtas y artistas suelen ubicarse en la 4 con mayor frecuencia (44,1%; 46,2%; 66,7%; 50% respectivamente).

En la ubicación en el futuro, el 60,9% de los sujetos eligió el escalón 5, lo cual demuestra expectativas optimistas. Los grupos que se ubicaron con mayor frecuencia en esta posición fueron los estudiantes, los trabajadores del Estado y los trabajadores por cuenta propia empleadores (73,5%; 61,5% y 64,3% respectivamente) (figuras 5 y 6).

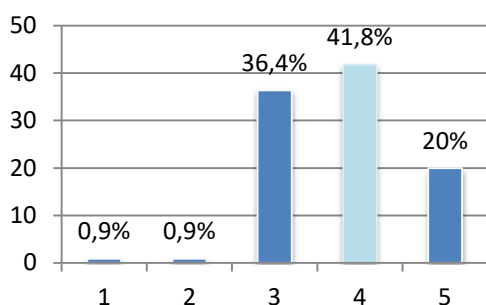


Figura 5. Vida cotidiana actual

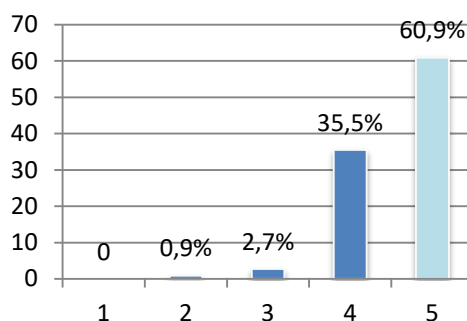


Figura 6. Vida cotidiana futura

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del cuestionario aplicado.

El 59% de los sujetos se ubicó en una posición superior a la actual en el futuro, el 38,1% se ubicó en las mismas posiciones y solo un 1,8% declaró una posición inferior.

Posterior a la ubicación, los sujetos debían evaluar su satisfacción con la posición autoadjudicada en la actualidad. En este sentido, el 74,5% indicó sentirse satisfecho. Las razones más frecuentes fueron: la posición alcanzada es fruto del esfuerzo personal (15,9%), genera estados emocionales positivos (13,4%), la solvencia económica y la satisfacción con lo alcanzado (11% en ambos casos): *Porque lo he alcanzado con mis logros; me sacrifico mucho para mantener este estatus; puesto que estoy donde estoy ahora gracias a mi esfuerzo; he trabajado para lograrlo; me he esforzado para llegar a donde estoy; me siento orgulloso de lo que soy y lo que he logrado; me da paz; me da tranquilidad saber que tengo una posición económica reconfortante; me siento feliz; tengo las cosas que necesito para vivir; tengo comodidades; tengo ventajas; tengo lo que deseo; siento que mi situación actual es estable y en mi cotidianidad hay paz, amor y tranquilidad.*

De aquellos sujetos que declararon sentirse insatisfechos (25,5%) el argumento más frecuente fue que tenían mayores aspiraciones (57,1%): *porque aspiro a mejorar; siempre podemos superarnos y enfrentar proyectos cada vez más ambiciosos y placenteros que reporten a su vez beneficios económicos para mí, mi familia y mi sociedad; porque debemos aspirar siempre a tener más y ser mejores cada día; quiero mejorar mi*

estilo de vida para darme ciertos lujos como viajar; porque quiero ser "milloneta".

También en estas respuestas se conforman diversas configuraciones atendiendo al sexo** para una $p \leq 0.02$ y la ocupación.

Insatisfacción con la vida cotidiana: De aquellos sujetos insatisfechos con su posición en la vida cotidiana (25,5% de la muestra), los hombres representan el grupo mayor (44,4%). Solo un 16,2% de las mujeres se siente insatisfecha. Del grupo de hombres de la muestra, aquellos que declaran sentirse insatisfechos son generalmente trabajadores del Estado.

Satisfacción con la vida cotidiana: Los hombres que declaran sentirse satisfechos son generalmente TCP.

Los resultados acerca de la satisfacción con la vida cotidiana exponen cómo, en coherencia con las investigaciones de los últimos años, continúa situándose la responsabilidad individual de su prosperidad y su futuro en el propio sujeto, y no tanto dependiente de condiciones externas o de cuestiones que se espera sean garantizadas o provistas por el Estado (Dujárric y Vázquez, 2015; Pañellas, 2012). La pertenencia al sector privado se mantiene como una condición de ventaja, no importa desde qué rol.

Se configura como una característica del grupo su motivación por ampliar sus beneficios y privilegios como grupo y alcanzar las mejores posiciones en la escala social. Investigaciones recientes en otras latitudes aportan evidencia sobre este fenómeno (Jetten et al., 2019): El alto ingreso está asociado con un mayor deseo de riqueza y estatus. Los sujetos de este grupo tienden a utilizar sus posesiones y estilo de vida como atributos en su autocategorización y autodefinición, y esto les brinda un sentido de distinción valorado positivamente. Por lo tanto, estos atributos son considerados muy importantes para sí mismos y su grupo y, en consecuencia, quieren buscar más de ellos. Al constituirse como rasgos identitarios, perder sus beneficios o no poder mantenerlos se convierte en una amenaza para su identidad social.

Al respecto, decía Emile Durkheim (1951, como se citó en Jetten et al., 2019, p. 1): "Mientras más se tiene más se desea, ya que las satisfacciones recibidas solo estimulan en lugar de satisfacer necesidades".

Conclusiones

A partir de los resultados presentados se puede concluir que:

- A pesar de que el proceso de autocategorización, en su dimensión consciente, continúa atravesado por la mediación del criterio externo satanizado, y por la existencia de un modelo de éxito esencialmente foráneo, se constata la presencia de identidad social asociada al alto ingreso económico, y que se consolida desde las prácticas cotidianas.
- Se verifica la percepción de una estructura social jerarquizada, con oportunidades y desventajas que dependen del ingreso que se posee.
- La identidad social se caracteriza por un prototipo grupal definido y distinguido según rasgos positivos (vinculados a actitudes hacia la actividad laboral y negativos (vinculados a características personológicas). Esta imagen se concreta en un sujeto extranjero, masculino, blanco y adulto medio.
- La mejor vida cotidiana se relaciona con los vínculos familiares, los estados emocionales positivos y la correspondencia entre el trabajo y la solvencia económica, mientras que la peor vida cotidiana se asocia a dificultades económicas, estados emocionales negativos y ausencia de metas y propósitos.
- Se configura como una característica de los miembros estudiados su motivación por ampliar sus beneficios y privilegios como individuos y como grupo y alcanzar las mejores posiciones en la escala social. En este sentido, la insatisfacción con la vida cotidiana es relacionada básicamente a la aspiración de aumentar su riqueza y estatus.
- Se visibilizan heterogeneidades en los criterios de los individuos del grupo de altos ingresos relacionados con sus características sociodemográficas. Aquellas que heterogenizan en mayor medida los resultados son la ocupación y el sexo.

Como se aprecia se consolidan tendencias constatadas ya desde hace algunos años (Dujárric y Vázquez, 2015) y se introducen nuevas cualidades diferenciadoras como el acceso al MLC y actores sociales emergentes

durante este período pandémico, significativos también de cara a dinámicas asociadas a la satisfacción de necesidades materiales y de supervivencia.

La lectura de estos resultados confirma la naturalización de las desigualdades sociales, la heterogeneidad intergrupala pero también la intragrupal, la imposibilidad del logro de la equidad social y el bienestar colectivo desde procesos espontáneos. Por tanto, urge el diseño, implementación y evaluación de políticas sociales diferenciadas, en donde participen todas estas diversas poblaciones.

Referencias bibliográficas

Calabuche, L. (2016). *Identidad social de cuentapropistas con altos ingresos económicos* [Tesis de Licenciatura, Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana, Cuba].

Calabuche, L. y Pañellas, D. (2021). Resiliencia emprendedora en tiempos de Pandemia. En D. Pañellas y I. I. Cabrera (Comps.), *Cuba. Subjetividades en Pandemia* (pp. 401-422). Editorial Acuario. ISBN: 978-959-7269-12-0

Castro, R. (2018). Diálogos en torno a la Constitución de la República de Cuba. Obtenido de *Cubadebate*.

Colectivo de autores. (2020). Tensión y complicidad entre desigualdades y políticas sociales. Análisis interseccional del contexto cubano 2008/2018. (Colección). FLACSO-Cuba. Publicaciones Acuario. <http://biblioteca.clacso.edu.ar>.

Cubadebate (2020, 16 de julio). Gobierno Cubano informa sobre nuevas medidas económicas. *Cubadebate*. <http://www.cubadebate.cu/noticias/2020/07/16/gobierno-cubano-informa-nuevas-medidas-economicas-video/>

D' Angelo, O. (2021). Complejidad y subjetividades sociales: entre resistencias y resiliencias en situaciones caóticas. En D. Pañellas y I. I. Cabrera (Comps.), *Cuba. Subjetividades en Pandemia* (pp. 95-112). Editorial Acuario. ISBN: 978-959-7269-12-0

De Armas, F. (2016). *Domésticas: Mirada exogrupal a la identidad social de cuentapropistas de altos ingresos* [Tesis de Licenciatura, Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana, Cuba].

De los Santos, A. y Peña, Á. (2019). *Nuevos ricos del sector cuentapropista en el municipio Matanzas. Aproximación a sus estrategias de reproducción como clase alta socioeconómica en el contexto cubano actual* [Tesis de Licenciatura, Universidad de La Habana, Departamento de Sociología, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, La Habana].

Dujárric, G. y Vázquez, M. (2015). *Identidad social de un grupo de altos ingresos económicos* [Tesis de Licenciatura, Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana, Cuba].

Espina, M. (2010). *Desarrollo, desigualdad y políticas sociales. Acercamiento desde una perspectiva compleja*. Editorial Acuario.

Espina, M. (2020). Reforma y emergencia de capas medias en Cuba. *Nueva Sociedad*, (285), 108-121.

Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill Education.

Jetten, J., Wang, Z., & Steffens, N. K. (2019). *The more you have, the more you want? Higher social class predicts a greater desire for wealth and status*. School of Psychology, The University of Queensland, Brisbane, Australia.

Luya, L. (2016). *Identidad social en cuentapropistas con altos ingresos. Distinción entre sus roles* [Tesis de diploma, Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana].

Martín, C. (2000). *Cuba: Vida Cotidiana, Familia y Emigración* [Tesis Doctoral en Ciencias Psicológicas. Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana, Cuba].

Pañellas, D. (2012). *Grupos e identidades en la estructura social cubana* [Tesis de Doctorado en Psicología, Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana, Cuba].

Pañellas, D. (2018). Tener dinero en Cuba. *Catauro*, (31). <http://ffo.cult.cu/tener-dinero-en-cuba-cancion-de-navidad-2/>

Pañellas, D. y Arango, L. (2021). Percepciones sociales durante la Pandemia. En D. Pañellas y I. I. Cabrera (Comps.), *Cuba. Subjetividades en Pandemia* (pp. 50-74). Editorial Acuario. ISBN: 978-959-7269-12-0

Pañellas, D. y Cabrera, I. I. (Comps.). (2021). *Cuba. Subjetividades en Pandemia*. Editorial Acuario. ISBN: 978-959-7269-12-0

Peña, Á. (2021). Bienestar en tiempos de pandemia. Miradas a partir de la Tarea Ordenamiento. En D. Pañellas, y I. I. Cabrera, *Cuba. Subjetividades en pandemia* (pp. 75-94). Editorial Acuario. ISBN: 978-959-7269-12-0

Prensa Latina. (2021, 31 de agosto). Cuba impedirá concentración de riquezas y propiedad en mipymes. *Prensa Latina*. <https://www.prensa-latina.cu/2021/08/31/cuba-impedira-concentracion-de-riquezas-y-propiedad-en-mipymes>

Quiroga, A. (1991). Matrices de aprendizaje: Constitución del sujeto en el proceso de conocimiento. Cinco.

Robaina, M. (2021). *El proceso de migración de retorno a Cuba desde el análisis crítico de la vida cotidiana de sujetos retornados a partir del 2013* [Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, La Habana, Cuba].

Sorín, M. (1989). Cultura y Vida cotidiana. Revista *Casa de las Américas*, (178), 39-47.

Scandroglio, B., López, J. y San José, M.C. (2008). La Teoría de la Identidad Social: una síntesis crítica de sus fundamentos, evidencias y controversias. *Psicothema*, 20(1), 80-89. www.psicothema.com

Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales. Estudios de Psicología Social*. Editorial Herder.

Turner, J. (1999). Social Identity Salience and the Emergence of Stereotype Consensus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(809).

Contribución de autoría

Conceptualización: Daybel Pañellas y Carolina Alvarez.

Curación de datos: Carolina Alvarez.

Análisis formal: Carolina Alvarez.

Adquisición de fondos: -

Investigación: Daybel Pañellas y Carolina Alvarez.

Metodología: Daybel Pañellas y Carolina Alvarez.

Administración del proyecto: Daybel Pañellas.

Recursos: Daybel Pañellas y Carolina Alvarez.

Software: -

Supervisión: Daybel Pañellas.

Validación: Daybel Pañellas.

Visualización: Daybel Pañellas y Carolina Alvarez.

Redacción-borrador original: Daybel Pañellas y Carolina Alvarez.

Redacción-revisión y edición: Daybel Pañellas y Carolina Alvarez.