


El otro polo de la desigualdad en Cuba: nuevos ricos, gerentes y famosos

Daybel Pañellas Álvarez
Psicóloga y profesora. Facultad de Psicología.
Universidad de La Habana.



El proceso de reformas al modelo económico en Cuba ha incidido en todas las dimensiones de la vida del país, incluyendo las dinámicas de las relaciones sociales entre los distintos grupos que la componen. Aun cuando un análisis sistémico de esos impactos no está consolidado en la producción científica nacional, van apareciendo pistas (y alertas) en diversas áreas temáticas.

Los resultados que se expondrán en este artículo parten de una investigación que se cuestiona la conformación de identidades sociales en sujetos con alto capital económico. El estudio caracteriza estas identidades, las compara y coloca en la perspectiva de su influencia en la actuación social; tiene como principal objetivo dar cuenta de la acelerada dinámica social que está teniendo lugar en nuestro país —a pesar de que muchos insisten en que estamos paralizados o que los cambios son excesivamente lentos— lo cual se constata en la reconfiguración de subjetividades.

Se ofrece un primer perfil¹ de este grupo, sobre el que muy poco han indagado las ciencias sociales cubanas hasta el momento. Como todos nuestros grupos sociales, es muy heterogéneo, con lo cual el criterio —ante la ausencia de información estadística— fue identificarlos a partir de su pertenencia al sector privado (cuentapropistas), al mixto (gerentes) y al del éxito económico en el mundo del arte (famosos). Además de este signo, y puesto que se accedió a ellos a través de una *muestra de confianza* y bajo la técnica de la *bola de nieve*,² eran sujetos que «mostraban» un alto nivel de ingresos a partir de sus condiciones habitacionales, tenencia de carros, personal doméstico (nanas, jardineros, empleadas que lavan, planchan, cocinan); asistencia semanal a

restaurantes, cafeterías, bares en CUC; estancias en hoteles; salidas del país al menos dos veces al año, y cuyas ropas y accesorios son de alto costo.

Fueron entrevistados 295 sujetos, 65 de La Habana (municipios Plaza de la Revolución y Playa), 15 de Pinar del Río (Viñales) y 15 de Isla de la Juventud (Nueva Gerona), entre septiembre de 2014 y febrero de 2015.³ La muestra se caracterizó por un relativo equilibrio de sexos —ligero predominio masculino—, mayoría de blancos, adultos medios y universitarios.

La investigación tuvo como referencia fundamental la teoría de las identidades sociales, que «pretende superar la separación entre individuo y sociedad y descubrir algún modo de relacionar los procesos psicológicos con los determinantes históricos, culturales, políticos y económicos de la conducta» (Turner *et al.*, 1987: 38). Los fundadores y seguidores de esta teoría reconocen y subrayan la heterogeneidad social y afirman que

cualquier sociedad que contenga diferencias de poder, estatus, prestigio o grupos sociales (y todas las tienen), nos sitúa a cada uno de nosotros en una serie de categorías sociales que llegan a ser parte importante de nuestra autodefinición. En las situaciones que se relacionan con estos aspectos de nuestra autodefinición que creemos compartir con otros, nos comportaremos en gran medida como lo hacen ellos. (Tajfel, 1978: 654)

Esa función no es solo orientadora:

La identidad social de una persona está ligada al conocimiento de su pertenencia a ciertos grupos sociales y al significado emocional y evaluativo que surge de esa pertenencia. Es evidente que en cualquier sociedad compleja, una persona pertenece a un gran número de grupos sociales y que la pertenencia a ciertos grupos será muy importante para ellas, mientras que la pertenencia a otros no lo será. (Tajfel, 1984: 292-3)

De manera que las primeras preguntas serían: ¿Perciben los sujetos una sociedad heterogénea? ¿La tenencia de altos ingresos genera una pertenencia grupal? Si así fuera, ¿es parte importante de la autodefinición de los sujetos con los que se trabaja? ¿Cuáles son los patrones de comportamiento que se esperan y que se adquieren?

Mapa social

Los sujetos entrevistados ofrecen una visión de la sociedad dividida en grupos, desde diversos referentes —prima el económico y tienden a las polaridades. Ello confiere ya una legítima puerta de entrada, desde los mismos sujetos.

Conformación de grupos sociales según los entrevistados:

- Nivel económico: Grupos de altos, medios y bajos ingresos —«la gran élite», «clase rica», «los que viven

muy mal», «los pobres», «los que no hacen nada y tienen mucho».

- Vinculación laboral: Trabajadores, desempleados, jubilados, amas de casas y estudiantes.
- Relaciones de producción: Mencionan con mayor frecuencia a los cuentapropistas; luego hacen alusión a los grupos de intelectuales, dirigentes y obreros, seguidos por los campesinos, que es el grupo menos mencionado.

Con porcentajes significativamente más bajos, pero cuya información resulta interesante, en términos de emergencia:

- Tipo de propiedad: Mencionados con mayor frecuencia los «trabajadores de empresas mixtas» y «los que trabajan para el Estado». Se hizo alusión, aunque en menor medida, a «los que trabajan para el gobierno» o «consagrados históricos».
- Criterio generacional: Los adultos mayores y de mediana edad; el grupo de los jóvenes es mencionado en menor medida.
- Criterio ocupacional: Los delincuentes, los negociantes y los militares.
- Según el nivel cultural: Grupos medio y alto en cuanto a nivel educacional y los que no accedieron a estudios superiores.
- Por creencias religiosas: Católicos, santeros, protestantes.

Identidades sociales

Existe una identidad social vinculada a la tenencia de ingresos, aunque una minoría de la muestra se autocategoriza como de altos ingresos y el resto se ubica en el grupo de ingresos medios.⁴

Se evidencia resistencia e incomodidad para asumir la tenencia de altos ingresos económicos, especialmente por la connotación negativa que posee ante la sociedad —bien ante las autoridades, quienes la suelen asociar a lo ilícito—; o ante los ciudadanos comunes, que pueden reproducir esta misma lógica, o envidiarlos; o ante la sospecha de asociación con actividades que están en esa frontera denotada en los últimos tiempos como *alegal* (no está dicho que no se puede pero tampoco lo contrario; se juega a «hacerse el de la vista gorda»). Con lo cual, declararse como ciudadano de altos ingresos es percibido como un riesgo, y a veces un demérito. Refieren:

Mis ingresos no te los voy a decir porque puedo afectar a la empresa; en estos momentos hay una tendencia, con la integración de las nuevas medidas económicas a retirarnos absolutamente todas las prebendas que tuvimos, como si tuviéramos culpa de tener un poco más que los otros. Como arrancarnos muchísimo más las posibilidades que debíamos tener. Están afectando a una parte de la sociedad que no tiene culpa de que dos

o tres tengan demasiado y otros no, pero estén mejor que la sociedad. Quién quita que ustedes presenten estos resultados y nos vengan a buscar a nosotros. Yo le digo a mi esposa: mete las compras en una bolsa negra y no dejes que los vecinos las vean; traigo las cosas en el carro y no las saco hasta que llegue la noche; cuando vengo de viaje prefiero aterrizar en la noche o la madrugada, por los vecinos... ¿Tú no ves «Tras la huella»?⁵

Esta resistencia fue aún más marcada en los entrevistados fuera de La Habana, y se evidenció no solo en la subdeclaración de ingresos, sino en la negación a responder preguntas relacionadas con los impuestos. La afirmación de lo primero se sostiene sobre varias evidencias: a) las declaraciones antes referidas; b) evidencias de un alto nivel de vida (más de un carro, casa amplia, confortable, en óptimas condiciones; estética y accesorios caros; declaraciones de actividades que se realizan (comer con frecuencia en paladares, ir a hoteles y casas en la playa, salir del país); en muchas ocasiones, presencia de personal doméstico; c) incoherencias en los argumentos expresados a lo largo de las entrevistas.

Otro dato interesante en lo relativo a la autocategorización es el punto de comparación: varios sujetos consideran que no poseen altos ingresos porque si vivieran en otro país, estos fueran considerados medios. Este «otro país» suele ser europeo, fundamentalmente España o Italia. Este dato es interesante, pues se relaciona tanto con el hecho de que son países con los cuales los sujetos sostienen intercambio —por relaciones de trabajo, turismo, familia—, como con que las expectativas de vida tienen este modelo como referencia.

Ofrecen como principales razones de pertenencia al grupo: «mi preparación», «mi actividad laboral» y «obtengo mayores ingresos». Estas razones apuntan a la vinculación que establecen los sujetos con dos elementos: el nivel educacional y el valor del trabajo en determinada inserción, vinculado a la cuestión fáctica de la tenencia de recursos.

Para más de 60% de la muestra, la pertenencia al grupo es «muy importante» pues significa satisfacción de necesidades, solvencia económica y mejor calidad de vida, superación profesional, comodidades, prestigio e identificación social.

El principal sentimiento que se asocia a la pertenencia al grupo es el estrés generado por la cantidad de trabajo que realizan, la inestabilidad de este estatus económico, y del país de manera general. En contraste, el resto de los sentimientos descritos apunta a sentirse satisfecho, confortable, feliz y seguro.

Prototipo grupal

El ejemplar típico de altos ingresos económicos es: hombre blanco, adulto medio, que lleva ropa de marca.

Posee celular y carro. Es ostentoso y elitista. Vive en barrios luminosos, en una casa grande con todas las comodidades. Cuenta con doméstica y personal de servicio. Piensa y habla sobre su economía, su trabajo, su estatus y sus proyectos. Gusta fundamentalmente de realizar reuniones con familiares y amigos, así como viajar al exterior, asistir a bares, restaurantes y deportes (este último se da especialmente en La Habana, en relación con la práctica de *spinning*, natación y tenis).

Cuando se les pregunta su semejanza con el prototipo, una amplia mayoría suele negarlo, o aclarar que no se parecen en lo relativo a ostentación, condiciones de vida (internet, gimnasio en casa), gustos; aunque aspiran a ese nivel de vida.

Con respecto a este prototipo general, dos cuestiones resultan relevantes:

1. La diferencia entre altos y bajos ingresos se evidencia esencialmente en: a) el peso corporal (la «gordura» vista como cualidad de tener comida, y comer); en este caso, durante las entrevistas, si los sujetos no dibujan una persona gorda y otra flaca, realizan dibujos primitivos en los que, en el vientre del supuesto gordo, hacen un círculo bien marcado; o hacen la figura de lado, con una barriga prominente; b) los recursos: especialmente, la transportación (carro —Lada u otro moderno— vs. caminar o coger guagua); ropa de marca y accesorios; en el caso de las mujeres, la calidad del cabello (con altos ingresos, tienen «pelo bueno», se hacen tratamientos de queratina, etc.)
2. En el caso de La Habana, aun cuando existe un prototipo grupal general, se identifican algunos intragrupal que sí perfilan más el parecido individuo-grupo. La gran mayoría, hombres blancos; diferenciados según las variables ocupación y educación, que generan una estratificación discriminatoria.

Sobre el sector mixto existe una imagen más positiva y consensuada, que asocia su prototipo a un hombre trabajador, educado, culto e inteligente, socialmente aislado; una persona elegante en actitud y forma de vestir, con una familia nuclear y amigos de gustos similares, a quien le gusta leer e ir al teatro, y comer comida sana y cara (langosta y camarones).

Sobre los cuentapropistas prevalece una imagen más negativa, asociando su prototipo a un hombre deshonesto, calculador, materialista, arrogante, extravagante, con aires de superioridad, negociante y superficial; con esposa, amante —o ambas— mucho más jóvenes; que realiza fiestas en su casa y visita lugares caros.

En relación con los artistas se percibe menos consenso, pues no logran conformar un prototipo

como grupo. Como tendencia se observa una distinción entre los sujetos que obtienen sus ingresos gracias a su trabajo, y los que lo hacen por vías no legales.

Las discriminaciones —negadas a escala consciente, pero obvias desde la proyección en la técnica—, activan las alertas. Ante la confrontación, los argumentos ofrecidos por los sujetos reforzaban aún más la discriminación. En La Habana, en ningún caso las mujeres representaron el prototipo; cuando aparecían, eran ridiculizadas, en roles de dependencia masculina: «Les gusta vivir con su marido para depender de sus ingresos, casi nunca son profesionales, más bien esposas de...»; «tiene una esposa “una mamita” que le gusta el oro y la ropa cara aunque sea fea»; «ella es muy hábil de mente, que sabe lo que se espera de ella (tiene que estar en forma, no puede estar cansada para él), los hijos son parte del proyecto pero no su prioridad, su prioridad es mantenerlo cómodo a él». Esto resulta aún más interesante si tenemos en cuenta que casi la mitad de la muestra eran mujeres.

De manera similar ocurrió con el color de la piel: ningún prototipo dibujado es negro o mestizo. La negación más recurrente provino en relación con los artistas, o poniéndolos como ejemplo:

¿Discriminados? Muchísimos negros tienen mucho dinero, mira los de Gente de Zona, los de la Charanga [Habanera], los de los Van Van, y con tremendas rubias que andan todos; [risas] sí hay muchos que tienen dinero, y los vemos rubitos de ojos azules; sí es verdad que no conozco socios en este negocio que son negros, pero eso debe ser casualidad. Yo no le digo a mi personal que no contrate negros, pero si no tienen mejor presencia o mejor educación, no pueden entrar. Es como en la película: *los caballeros las prefieren rubias...*

Relaciones intergrupales

Explorando las relaciones intergrupales, se hizo explícita la indagación en la percepción de la cualidad de las relaciones entre los grupos (armónicas o conflictivas como polos típicos), y las ventajas y desventajas de las pertenencias a los distintos grupos de ingreso (alto, medio, bajo), con lo cual se instigaron miradas endo y exgrupales.

Aunque inicialmente los sujetos declaran que no importa el nivel económico para establecer relaciones, finalmente consideran que las mejores relaciones se dan endogrupalmente (bajos-bajos; altos-altos), lo cual sugiere la existencia de ciertas islas. El argumento esgrimido es justamente porque poseen «igual nivel económico», elemento que funge como homogenizador de estilos de vida y consumo:

No es lo mismo andar en carro que andar a pie; qué le voy a comentar si él no tiene lo que yo tengo, no va a los lugares que yo frecuento y entonces no hay temas de conversación; las personas de [nivel] alto se alejan

mucho de las de muy bajo, no porque las rechacen, sino porque buscan donde hay masa de calidad; yo no veo a mi tío relacionarse con uno que rellena fosforeras o con un bodeguero, si se le rompe la fosforera se compra otra, no la rellena; es tan marcada la diferencia que existe entre los grupos que impide que las personas se relacionen con frecuencia; por ejemplo, si invito a mi familia a una casa en la playa todos los gastos recaen sobre mí, para eso mejor me voy para un hotel sola con mi esposo.

Las peores relaciones se identifican siempre en el grupo de altos ingresos, pero en distintas combinaciones (altos-altos; altos-bajos). En ambos escenarios, se les adjudican características personalógicas (egocentrismo y elitismo) que no contribuyen a las buenas relaciones; en un caso, porque estimula la competición entre los miembros del grupo; en el segundo, por la falta de empatía hacia los otros y la sociedad en general —«no se identifican con los problemas sociales», «algunos se sienten privilegiados en la sociedad», «existen diferencias de intereses», «poseen diferente nivel económico».

Tabla 1. *Percepción de ventajas y desventajas según los ingresos*

	Ingresos		
	Altos	Medios	Bajos
Ventajas	Nivel de ingresos	Nivel de ingresos	Cualidades positivas
	Nivel de vida	Nivel de vida	Menos preocupaciones
	Satisfacción de necesidades	Satisfacción de necesidades	Ninguna
Desventajas	Mirilla de la sociedad	Nivel de vida	Nivel de ingresos
	Aislamiento social		Problemas sociales

Una vez más se menciona el elemento estigmatizador y el aislamiento:

La envidia es algo que está en la calle, uno tiene que cuidarse; por una parte es malo no tener, y pasar trabajo; pero si tienes, te ponen el dedo arriba; si uno tiene hay que aprovecharlo bien, vivir bien, porque uno nunca sabe cuánto le dura. Y mejor no especular, mejor estar entre los que son iguales a ti, porque de otra forma, todo se complica. La gente cree que porque uno se viste bien, tiene carro, etc., todo cae regalado; y en realidad uno pasa mucho trabajo, mucho estrés, apenas duerme, ni ve a su familia..., esa otra parte nadie la ve; se ha formado esa idea de que el que tiene dinero es malo, y no, tener dinero no es malo si es pago de un esfuerzo, malo es tenerlo si es pago del robo y esas cosas; la gente los ve con carro, mejor celular, mejor ropa y eso trae envidia, la gente los mira. Desde la concepción de nuestra sociedad

La relación de «fidelidad» hacia Cuba, no significa «exclusividad». Muchos quieren estar en su país y echar raíces en él, satisfacerse en y con él, pero ello no quita la posibilidad de la exploración temporal y placentera de otros territorios, por turismo o trabajo.

y de nuestros dirigentes, son estigmatizados; en vez de dedicarse a mejorar las condiciones de las personas que tienen poco poder adquisitivo, se enfocan en controlar a aquellas personas que tienen mucho dinero; yo misma recibo rechazo diario, a mí me ven en mi auto y de repente yo pito porque las personas están en la calle y me dicen «mira ella, la del HK,⁶ qué se cree...» y no me conocen y no saben si soy una buena persona; el sector de nosotros es un poquito discriminado porque piensan que tenemos las cosas fáciles, que tuvimos suerte y que nos cayó del cielo, que nos creemos el ombligo del mundo. Lo que tienen es una falta de conocimiento, porque no saben el aporte que nosotros le hacemos a la ONAT; hacen una vida que es poco frecuente para la gran mayoría y por tanto se reúnen con personas que tienen las mismas posibilidades que ellos; la gente que tiene dinero no va a la bodega, no hace cola en ningún sitio, no compran donde compran las demás personas, no van a los mismos lugares a socializar, no van a los mismos restaurantes; entonces, hasta cierto punto vive aislada.

Satisfacción con la vida cotidiana

La mejor vida cotidiana está asociada con tener solvencia económica, relaciones familiares armónicas, recreación y tiempo libre, satisfacción de necesidades, realización profesional, buenas condiciones laborales y buena salud.

Buen salario que me permita tener un nivel de vida adecuado, recrearme y viajar, todo se basa en el salario; sin problemas de salud, ni problemas familiares, e ingresos que permitan salir de vacaciones y salidas ocasionales; la que tengo yo, me levanto, tomo un café, hago una hora de taichí, desayuno, voy al gimnasio, en otras ocasiones hago senderismo, fotografía; pasar el tiempo con la familia, tener salud.

La peor vida cotidiana está asociada con necesidades insatisfechas, trabajo mal remunerado, dificultades económicas, desempleo, dificultades familiares, ausencia de recreación y tiempo libre, problemas de salud.

No tener qué comer, ni dinero para pagar todos los días un carro, ni tener acceso a internet; tener que coger un «camello»⁷ y levantarse a las 5:00 am, llegar al trabajo y enfrentarte a un jefe incompetente, trabajando con malas condiciones, y cuando llegas a la casa saber que no puedes comer con lo que te retribuyen; la rutina (levantarse temprano, coger la guagua para el trabajo, etc.), ganar 500 pesos y no tener opciones de recreación, al menos los fines de semana.

La mayoría de los sujetos se encuentran satisfechos con la vida cotidiana debido a sus condiciones

económicas, sus condiciones de vida, sus necesidades satisfechas y el cumplimiento de sus objetivos. Aquellos que se encuentran insatisfechos con su cotidianidad refieren que desean aumentar sus ingresos, tener más comodidades, y que mejore la situación social del país.

En la representación gráfica de este rubro (escalera de la vida cotidiana), la altura de los escalones coincide con el nivel de ingresos, cuestión que no consideran que variará en un futuro cercano (cinco años):

Más o menos lo mismo, no creo que peor, pero las cosas van muy lentas; es un pa 'trás y pa 'lante que no creo que la cosa cambie mucho; lo veo todo igual porque no se ve ningún adelanto en el país, tendrían que cambiar muchas cosas; nada va a cambiar, pues actualmente nada se hace para eso de forma inteligente, estable y con visión de futuro; el Estado es muy malo administrando y cualquier cosa puede pasar y mis perspectivas son nulas porque ya tengo 77 años; no creo que tenga más desarrollo del que tengo en mi trabajo, me considero en el techo de lo que puedo hacer debido a la situación del país y la falta económica, no creo que la dirección cambie.

Deseos de movilidad

Aquellos que refieren desear moverse representan menos de 30% de los sujetos que se autocategorizaron como de ingresos medios, y quieren moverse al grupo de altos ingresos pues «se gana más dinero», «tienen más conocimientos de otras culturas», «tienen más reconocimiento», «viajan más», «tienen más comodidades» y «son más respetados».

Los principales motivos por los que no se cambian de grupo son: «no hay dinero suficiente» y «no depende de ellos»; argumentan que «no tengo los conocimientos y fondos para realizar una inversión»; «no existen tales ingresos»; «estoy muy vieja y aún no se me ha dado la oportunidad»; «depende de opciones y oportunidades»; «no lo escojo yo, no es que sea así de fácil».

Proyectos

Más de 40% de los sujetos tiende a desarrollar solamente un proyecto de vida; 33,3% muestra dos proyectos, y solo 13,7% logra mencionar un tercero.

La esfera laboral se coloca como importante dinamizadora. La mayor parte de los proyectos mencionados se orientan al área profesional, cuyos principales contenidos se asocian a la superación

profesional, mantenimiento del puesto de trabajo y creación de un nuevo centro laboral: «seguir haciendo mi trabajo y que evolucione»; «hacer una maestría»; «seguir ejerciendo la profesión vinculado a la misma»; «hacer una oficina de diseño»; «comprar más carros para rentar»; «hacer una cooperativa»; «ampliar el negocio»; «abrir otro restaurante».

El área personal aparece en segundo lugar; sus principales contenidos se orientan a viajes, emigración, cambio de hogar, compra de propiedades: «quiero viajar lo más que pueda»; «un proyecto es irnos del país»; «voy a mudarme»; «quiero comprarme un carro mejor».

El área familiar ocupa el tercer lugar, y sus principales contenidos se vinculan con tener una casa, constituir una familia, o mantenerla unida, ayudar a los hijos a prepararse: «formar una familia»; «salir de viaje con mi familia»; «ayudar a mi nieto a superarse»; «voy a construirme una casa»; «mantener mi familia unida».

Como tendencia, los proyectos tienen elevados niveles de estructuración; los sujetos saben concretamente qué hacer y en qué tiempo aproximado lo pueden lograr. La mayoría de los obstáculos que se visualizan son de origen externo: la situación económica del país, la burocracia, el sistema, la situación de la vivienda, las limitaciones legales del país.

Logros y desafíos

Los logros mencionados se relacionan con los tradicionalmente enarbolados como grandes conquistas de la sociedad cubana: salud, educación, deporte y cultura. Sin embargo, los colocan en el pasado, a pesar de que siguen siendo esferas en las que se incluye a todos los ciudadanos:

La educación está terrible, peores maestros, menos recursos, cada vez es más de uno; sin repasadores, desde primaria, están perdidos los niños; no todas las escuelas son lo mismo; gracias a que tengo dinero puedo pagar una mejor educación; no llevas regalo a los maestros o a los médicos y vas a ver; si no tienes socios o dinero ni te pones una dentadura, ni te haces una placa, o un ultrasonido; las medicinas y los médicos ya no son para todo el mundo; las escuelas de deporte están en candela y tampoco rendimos como antes.

En las entrevistas, es notable cómo va desapareciendo lo histórico del proceso y aparece solo el aquí y el ahora; en ese sentido, emergen como logros las recientes transformaciones a raíz de la Actualización del modelo económico.⁸

En el caso de la tríada problema-acción-obstáculo,⁹ en las entrevistas hechas en Pinar del Río y la Isla de la Juventud se encontraron múltiples resistencias; los sujetos preferían no tomar partido.

Los problemas comúnmente identificados son todos externos, con alta carga de acidez hacia el aparato gubernamental. En las expresiones no verbales se percibe el énfasis en la percepción de una dirigencia incapaz. Aunque los referidos no son explícitamente económicos, sí se relacionan con los ingresos:

- El apadrinamiento excesivo al pueblo:

Primeramente se creó la idea de que las personas podían vivir del Estado, y tratando de ayudar al trabajador creamos una mentalidad que ahora no podemos revertir; yo creo que uno de los problemas más graves es no darle la oportunidad al pueblo cubano de que se gane las cosas, el problema estuvo cuando se empezó a querer que todos fueran iguales, te esforzabas o no, y dar regaladas las cosas; cuando te dicen, durante cuarenta años, que todo lo que hay es de todos, entonces la gente dice: como es del Estado, no es de nadie, es mío, y la gente desgraciadamente se pone a robar.

- La pérdida de valores y la doble moral:

Es algo que me molesta mucho, los sentimientos y valores humanos que ha perdido la sociedad; la chabacanería, la vulgaridad, una nueva clase social delincuencial que hace de todo, y la sociedad lo acepta; inmiscuirse en la vida de otros como una necesidad de aparente sociabilidad.

- La falta de remuneración:

No le pagan a la gente por su trabajo, creo que es el mayor problema; hay a quien no le alcanza, y con tal de que su hijo tenga unos zapatos para ir a la escuela se ha puesto a robar; la insatisfacción a partir de que el esfuerzo profesional e intelectual no es bien remunerado, y eso hace que las personas se decepcionen; no se pagan horas extras.

- Carencias: «Falta de transporte»; «falta de alimentación»; «falta de comodidades básicas».
- Burocracia: «Demasiados dirigentes»; «mucha gente mandando y muchos sin hacer nada»; «trabas y trabas».

Las principales acciones que los sujetos proponen para la solución de estos problemas son de corte económico, y se subraya la necesidad de la apertura a las inversiones de los cubanos —sin restricciones—, y a la extranjera, la eliminación de trabas burocráticas que se contradicen entre ellas, y coherencia entre lo establecido y lo aplicado.

- Desarrollar la economía:

Yo creo que el país debe desarrollar su economía para generar empleos que sean bien remunerados; lo primero es subir los salarios para que pueda incentivarse la producción; hay que centralizar las empresas fundamentales, pero las medianas y pequeñas deben liberarse; permitir la inversión extranjera; eliminar las dos monedas.

- Cambio en el modo de pensar:

Se debe empezar desde la raíz, cambiar la mentalidad del cubano, escuchar al pueblo, tenemos que saber protestar

por las cosas mal hechas; son otros tiempos, hay que hacer otras cosas; no se puede andar con tanta vigilancia y cerrando puertas.

Los obstáculos que mayormente se visualizan son externos, y muy relacionados con las acciones antes mencionadas:

- Control y restricciones excesivas:

La represión, el control tan grande, que no es visible; no le dan oportunidad a la gente, todo son trabas y trabas, al igual que en la iniciativa privada, quieren cuentapropistas pero no acaban de llevarlo hasta el final; el obstáculo son las regulaciones que no permiten avanzar.

- La mentalidad del cubano:

Hay una mentalidad dañina que hay que erradicar, no tiene nada que ver la conciencia social de ahora a la de años atrás, y esto se debe vencer, sobre todo en las masas que nos dirigen, que logren ver que las personas somos diferentes y que se nos escuche; la mentalidad de los burócratas hay que eliminarla.

Se manifiesta una disposición a participar en las transformaciones; más bien desde una dimensión individual, en la que se visualiza la sensación de falta de poder que cada uno experimenta:

Si eres una mejor persona para contigo mismo y con los que te rodean, y tienes buenas ideas y buenos consejos, pienso que esto sería un punto de partida para un cambio; no creo tener un papel protagónico en ello, y lo más que uno pudiera aportar es la relación diaria con todo lo que te rodea, tus vecinos, amigos; trabajando y que me paguen por mi trabajo, que me paguen por lo que sé hacer; yo no puedo hacer nada, solo puedo trabajar; participamos los creativos marcando nuevos modos de vida, nuevos horizontes, participamos desde lo que podemos hacer con la creación.

Otro modo es colocando la inversión de los impuestos en propuestas concretas de desarrollo de la comunidad o el territorio: «que los impuestos que pagamos se usen para reparar el policlínico»; «que se reparen estas calles».

Cuando se les pregunta qué harían si pudieran realizar una inversión en un proyecto comunitario, responden concretamente: «Abriría una empresa de limpieza a domicilio; abriría una carnicería con todo tipo de productos; haría una piscina y un parque de recreación; haría actividades para niños; pondría luces en las calles».

Reformas económicas y sus impactos

La mayoría de los sujetos coincide en que las reformas sociales tienen un carácter positivo, aunque han tenido más bien un impacto general, no familiar o individual.

El cuentapropismo, la eliminación de prohibiciones y la ley migratoria son consideradas como las

transformaciones más beneficiosas, incluso al nivel individual: «Brinda mejores oportunidades de empleos y servicios, y permite el desarrollo económico»; «posibilita el mejoramiento económico; ofrece libertad con la propiedad individual, soluciona algunos problemas del país y posibilita la compra-venta de propiedades»; «ofrece libertad para conocer y permite el reencuentro familiar».

Sin embargo, las regulaciones aduanales se perciben como una restricción excesiva y que limita las opciones de compra: «Lo de la Aduana se parece a los precios de los carros, da risa»; «es un abuso, es una ley para los cuentapropistas, y todos no lo somos»; «es vergonzoso lo que hacen cuando uno llega; es botar el sofá».

Terminada la fase de aplicación del cuestionario, fue anunciado el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y los Estados Unidos (17 de diciembre de 2014), cuyo impacto primario pudo ser evaluado en la fase cualitativa de la investigación. Casi todos los sujetos coinciden en que las relaciones entre ambos países traerán mejoras para el nuestro: crecimiento del turismo, beneficios económicos, relaciones comerciales, tecnología, productos, posibilidad de eliminar o reducir el impacto del bloqueo. No obstante, la mayoría enfatiza que, aun cuando este proceso traiga consigo un cambio positivo, existe un bloqueo interno que obstaculiza el desarrollo del país:

El bloqueo [norteamericano] afecta, pero el que tenemos adentro afecta más; el problema no es solo el bloqueo sino la falta de recursos; Cuba no es un país rico, pero todo se lo achaca al bloqueo; hay muchas cosas mal hechas que se justifican con el bloqueo, y yo creo que nosotros mismos, como nación, no estamos preparados para ese cambio; es un poco peligroso para el pueblo cubano porque la gente va a ir cambiando de mentalidad y si quitan el bloqueo vamos a tener eliminada la excusa principal de muchas de nuestras deficiencias; la mayor expectativa que tengo es que estos cambios lleven a la reducción del bloqueo, lo cual eliminará también el bloqueo mental y la comodidad de echarle la culpa de mucha incapacidad.

Cerrando exposición y abriendo debate...

La tenencia de altos ingresos está generando una identidad social que se configura nominalmente con dificultad, por la estigmatización del grupo, pero que se considera legítima, dado su origen. Las personas entrevistadas les dan valor al alto nivel educacional y la vinculación laboral (no estatal) como un modo de alcanzar mayores ingresos, que se traducen en una condición de éxito y ventaja social. El resto de los componentes identitarios se configura con evaluaciones y sentimientos positivos que refuerzan la pertenencia y generan placer; aunque no impiden los deseos de

movilidad para aquellos que se consideran de ingresos medios y quieren moverse a altos.

Ello es proporcional a las características socio-demográficas de la muestra, y aunque no podemos generalizar resultados dada su no representatividad, si comparamos con otras investigaciones en el país, se corrobora una tipología de perfil sociodemográfico ventajoso.

Dentro de la muestra, aunque hay homogeneidad en cuanto a los ingresos, los prototipos grupales son también muy claros y dibujan otras grupalidades internas, que sugieren la existencia de otras identidades grupales y estratificaciones endógenas que privilegian el prestigio, el nivel educacional y cultural.

Este grupo, en su mayoría, «no mira al Sur». Sus expectativas de éxito y estilos de vida son las del viejo continente, y también de los Estados Unidos. Pretende autorrealizarse en Cuba, en el ejercicio de su trabajo, movido por una dinámica del deseo que supone el trazado de metas más altas —básicamente, de inversiones y crecimiento de sus negocios, o alcance de sus públicos. En ese sentido, percibe rigidez en la estructura social, pues las reglas creadas y la burocracia asociada a ellas, no permiten este tipo de movilidad. En el sentido común, ello se traduce en que «se llega a un techo y de ahí, no se pasa». Por esa razón, internalizan cada vez más la frase de que «lo más difícil de cambiar son las mentalidades»,¹⁰ y consideran que «ni siquiera con la normalización de las relaciones con los Estados Unidos nuestra situación va a cambiar significativamente».

La relación de «fidelidad» hacia Cuba, no significa «exclusividad». Muchos quieren estar en su país y echar raíces en él, satisfacerse en y con él, pero ello no quita la posibilidad de la exploración temporal y placentera de otros territorios, por turismo o trabajo, y la «importación» de modelos de diversa índole —estéticos, comportamentales, de lenguaje, de costumbres.

Como razones del no progreso social se identifican factores internos, básicamente subjetivos y de organización del gobierno. Los imperativos económicos no se consideran accesorios, pero son desplazados, aunque en otras provincias este énfasis es menor que en La Habana.

Muchos de estos sujetos tienen el deseo y el capital cultural y económico para convertirse en actores sociales activos que contribuyan a la transformación social. Los domina la sensación de ausencia de poder para hacerlo; o modos establecidos que no comparten. Otros, bajo el argumento de la falta de transparencia en los procesos (información, rendición de cuentas con respecto al uso de recursos, utilidad de los impuestos, lógicas de leyes, designación de funcionarios),

consideran que ya aportan lo suficiente. Una minoría estima que se trata de un «sálvese quien pueda».

Existe una relación de predisposición negativa entre estos sujetos y aquellos en roles de autoridad, en diversas escalas. Continúa la perpetuación de las relaciones conflictivas entre la dirigencia y los profesionales; y entre esta y los cuentapropistas. Se mantiene también la imagen estigmatizada de aquella. Se percibe la falta de espacios de participación real y de diálogos constructivos (Pañellas, 2012; 2013).

Los hechos antes mencionados constituyen argumentos que apoyan estrategias individuales, la resistencia al pago de impuestos o la negativa a ello, las acciones ilegales o alegales que se llevan a cabo.

Se legitima la desigualdad, sustentada en diversas razones: historia de una pirámide invertida injusta, que para algunos comienza a revertirse; diversidad de ingresos generados por el trabajo: incapacidad del Estado para sostener una sociedad diferente, más igualitaria. Son conscientes de que las reformas traen beneficios solo para aquellos en posiciones ventajosas, especialmente en la dimensión individual. No obstante, las reformas, especialmente la eliminación de prohibiciones, son bienvenidas. Constituye un obstáculo el doble mensaje en la implementación de algunas medidas, especialmente de tipo empresarial, tanto para el sector estatal como para el mixto y el privado. No visualizan mejoras para los grupos en desventaja, a no ser que el Estado implemente políticas sociales que los favorezcan.

Se consolida, en el imaginario social, que «tanto tienes, tanto eres». El dinero se impone como bandera para posicionarse socialmente, establecer relaciones, facilitar accesos. En general, conseguir lo que se quiere. Al mismo tiempo, se convive con la creencia de que «hay que cuidarse, nos tienen envidia, quieren jodernos».

Más allá de las particularidades de este grupo, existen también múltiples puntos de contacto con investigaciones sobre la pobreza en Cuba (Zabala, 2010; 2014). Estos radican fundamentalmente en la perspectiva futura —incierto, dependiente de...—; la depositación externa de responsabilidades; perfiles motivacionales estrechos; un sentido del *luchar* en esencia similar, aunque se implemente de manera cualitativamente diferente por múltiples razones, entre ellas las propias características de la red social. Si a ello se suman las interrelaciones sociales «cautelosamente descritas», las múltiples observaciones realizadas en el terreno para llevar a cabo esta investigación, más el *input* de otra investigación recién terminada sobre el sector cuentapropista y su heterogenización endogrupal (Pañellas y Torralbas, 2015), podemos concluir que van solidificándose relaciones sociales cuyos patrones no son los defendidos ni deseados para nosotros en una

sociedad socialista. ¿Qué hacer para mantenerla, con prosperidad y sostenibilidad? Reto de todos.

Notas

1. Es una investigación que pretendo profundizar, además de continuar en otros municipios de la capital y otras provincias del país. En esta primera etapa ha derivado en ponencias para eventos, una tesis de diploma y dos trabajos de curso.
2. La «técnica de la bola de nieve» 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: 5).
3. Entrevistas semiestructuradas, con diversas técnicas, tanto directas como indirectas-proyectivas: diferencial semántico, escala Likert, dibujos, escalera de la vida cotidiana, etc. Los territorios elegidos fuera de La Habana responden únicamente a la búsqueda de diversidad y accesibilidad (estudiantes residentes en esos territorios).
4. Esta diferenciación no coincide con los ingresos de unos y otros. Los que se atribuyen ingresos «medios» poseen iguales o mayores ingresos que quienes categorizan los suyos como «altos».
5. Serie televisiva cubana que aborda diversos casos policiales —robos, asesinatos, estafas, etc.— resueltos con pericia por el Ministerio del Interior. [N. del E.]
6. HK: letras que identificaban hasta hace poco a los autos cuya propiedad es de un extranjero. [N. del E.]
7. En la década de los 90, ómnibus articulado de transporte colectivo, bautizado popularmente así por su diseño. [N. del E.]
8. Se refiere a las transformaciones que, si bien iniciaron en 2007, con el gobierno de Raúl Castro, especialmente en el sector agrícola, han sido previstas y ejecutadas de manera gradual, a partir de un programa público y con orientación estratégica que tiene como documento rector los *Lineamientos de la política económica y social del Partido y la Revolución* (2001). Entre los cambios estructurales promovidos se hallan la reconstitución de un sector no estatal de la economía y la diversificación de las formas de propiedad sobre los medios de producción [N. del E.]
9. Así se presentaba a los entrevistados para que fueran más concretos y articularan ideas.
10. Acuñada por el presidente cubano Raúl Castro y reforzada en las múltiples conferencias del profesor Manuel Calviño, el rostro más conocido de la psicología en Cuba.

Referencias

- Martín, C., (2000) *Cuba: vida cotidiana, familia y emigración*. Tesis en opción al grado de Doctor en Ciencias Psicológicas. La Habana, Centro de Estudios de Alternativas Políticas.
- Pañellas Álvarez, D., (2013) «¿Será posible el cambio de mentalidades?» en *Temas*. N. 73. Enero-marzo, pp. 91-99, disponible en: <http://bit.ly/2gbENDv>.

_____, (2012) «Grupos e identidades en la estructura social cubana» en *Temas*. N. 71. Julio-septiembre, pp. 74-83, disponible en: <http://bit.ly/2gfeNVu>.

Pañellas, D. y J. Torralbas, (2015) «Timbirichis y otros negocios: Otras evidencias de heterogeneidad en la capital cubana». Informe de investigación, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.

Tajfel, H., (1984) *Grupos humanos y categorías sociales: estudios de psicología social*. Barcelona, Editorial Herder.

_____, (ed.), (1978) *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. Londres, Academic Press.

Turner, J. et al., (1987) *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*. Oxford, Blackwell.

Zabala, M. C., (2010) *Familia y pobreza en Cuba*. La Habana, Publicaciones Acuario, Centro Félix Varela.

_____, (2014) *Algunas claves para pensar la pobreza en Cuba desde la mirada de jóvenes investigadores*. La Habana, Publicaciones Acuario. Centro Félix Varela.

©TEMAS, 2015