

# ALTOS INGRESOS ECONÓMICOS EN CUBA, UNA MIRADA DESDE LAS IDENTIDADES SOCIALES.

Daybel Pañellas Álvarez

Carolina Álvarez Díaz

Facultad de Psicología de la Universidad de la Habana, Cuba

## Resumen

El siguiente artículo responde a una tesis de licenciatura en Psicología defendida en 2021, en la Universidad de la Habana cuyo objetivo fue caracterizar la identidad social de sujetos de altos ingresos económicos. Los hallazgos obtenidos actualizan los resultados relativos a grupos e identidades en el país, ofrecen otro escenario, desde un contexto sociopolítico diferente, sobre la discusión entre identidades y altos ingresos y; contribuyen al diseño de estrategias dirigidas al fortalecimiento de la equidad.

Palabras clave: Identidad Social, desigualdad, altos ingresos, grupos.

## Abstract

*The following article responds to a diploma thesis defended in 2021 at the University of Havana and which aimed to characterize the social identity of high-income individuals. The achievements obtained update the results related to groups and identities in the country, offer another scene, from a different sociopolitical context, on the discussion between identities and high-incomes and; contribute to the design of strategies aimed at strengthening equity.*

*Keywords: Social Identity, inequality, high income, groups.*

## Introducción

El funcionamiento sociopolítico y económico de Cuba, desde hace unos años está sujeto a constantes crisis y transformaciones bajo el intento de construir el bienestar ciudadano bajo los principios de una sociedad socialista. “No podemos seguir haciendo lo mismo, porque de esa manera no obtendremos los resultados que necesitamos” (Díaz-Canel, 2020).

En los últimos dos años, en el país han confluído dos complejos fenómenos: la crisis producida por la pandemia Covid-19, y el reordenamiento económico<sup>3</sup>.

Entre los principales impactos económicos que se observan al cierre del 2021, en los diversos sectores de la economía, se señala: la enorme caída de las exportaciones e importaciones con respecto al 2019, descenso considerable del turismo Internacional en 2020 y la no recuperación en 2021 que provocó una caída del 69.1% de los visitantes en comparación con igual período del año pasado, limitaciones en la producción nacional de petróleo y en la

---

<sup>3</sup> Tarea Ordenamiento o Reordenamiento económico en Cuba: Consistió en una unificación monetaria y cambiaria, un incremento de los precios y salarios, así como una reducción de los subsidios y la consecuente devaluación del peso cubano (cup). Dichas medidas tenían como objetivo reordenar el caos monetario y cambiario existente en el país desde hace varias décadas.

importación de combustible que ha repercutido negativamente en diversas producciones (Rodríguez, 2022).

En el año 2021, la incidencia de la Covid-19 en la actividad económica y social resultó mucho más negativa en comparación con lo ocurrido el año anterior. Al hacer el balance del año, se informó que la enfermedad había alcanzado un costo de unos 1 300 millones de pesos y 100 millones de dólares en los gastos presupuestados del país. Por otro lado, el gasto en divisas en el 2021 ya alcanzó 400 millones de dólares, y el Presupuesto estatal debió asumir más de 19 700 millones de pesos para el enfrentamiento a la pandemia (Rodríguez, 2022). El impacto de este conjunto de factores, a lo que se añaden las acrecentadas consecuencias del bloqueo económico de EE.UU. han provocado el incumplimiento de múltiples planes de producción y han traído consigo un decrecimiento del Ingreso Nacional, contracción en la disponibilidad de divisas y una mayor presión inflacionaria.

A pesar de la estrategia concebida por el gobierno cubano para evitar la diseminación del virus y minimizar los efectos negativos de una epidemia en la salud de la población cubana, no ha sido posible evitar el impacto económico y social que ha generado la Covid-19, escenario propicio para el ensanchamiento de las brechas de equidad.

Si bien las transformaciones aplicadas, desde hace un tiempo en el país, han intentado reordenar la economía y logran responder en gran medida a recomendaciones realizadas por la academia y por la población, presentan omisiones importantes, en el ámbito estratégico, de algunos aspectos de elevada fuerza en la estructuración de desigualdades como las situaciones de pobreza y los mecanismos sociales que la reproducen de forma estructural. El cuadro socioestructural resultado de la reconfiguración se acompaña de un ensanchamiento de las brechas de equidad y de la resistencia de la pobreza y las desventajas (Espina & Echevarría, 2020).

Según Zabala (2018), los procesos de transformación deben partir de la existencia de brechas de equidad en el escenario nacional. Las reformas sociopolíticas y económicas no encuentran a toda la población en una misma situación, sino que los halla en diferentes condiciones, por tanto, también con distintas posibilidades de aprovechar las oportunidades que generan estos cambios y de manejar los riesgos que de ellos se deriven. Esta convicción, entre otras, ha condicionado que las ciencias sociales tiendan a colocar el foco de atención en los sectores más desfavorecidos.

El deterioro de la vida y el crecimiento de la vulnerabilidad son realidades incuestionables y resultan alertas para la Academia. No obstante, existe otra cara de la moneda a la cual es preciso prestar atención. Al tiempo que determinadas reformas no favorecen a sectores en desventaja, potencian a aquellos que se encuentran en una situación ventajosa y esto hace que emerjan nuevos grupos sociales que tienen altos ingresos económicos. ¿Qué representan estos grupos? ¿Cómo se interrelacionan con otros? ¿Cómo se configuran subjetivamente y cómo visibilizan la construcción de nuestra sociedad?

El Enfoque de las Identidades Sociales, núcleo de la Teoría de las Identidades Sociales (TIS) de Henri Tajfel y la Teoría de la Autocategorización del yo (TAC) de John Turner, nos posibilita analizar estas dinámicas. Sus postulados permiten estudiar la subjetividad social desde las propias dinámicas cotidianas de los individuos y explicar cómo la pertenencia a distintos grupos conduce al sujeto a percibir su lugar en la sociedad y, de este modo, encontrar similitudes con los miembros de las categorías sociales en las que se inserta, hallar diferencias con los miembros de las otras; colocarse en una posición ventajosa respecto a los grupos con los que se compara o tener un referente hacia el cual moverse.

En los últimos años, tanto nacional como internacionalmente, un grupo de investigaciones han ido enriqueciendo el cuerpo de conocimientos en torno al estudio del grupo de altos ingresos económicos. Estos estudios constituyen una referencia teórica para esta investigación.

Internacionalmente, destacan las investigaciones de Jolanda Jetten y colaboradores que exploran acerca de las motivaciones de los individuos de clase alta: examinan la relación entre el grupo de pertenencia y el deseo de riqueza y estatus, su causalidad, el uso de la riqueza y el estatus como parte de la autodefinición y autocategorización de los miembros del grupo, y comparan estos resultados con otros grupos sociales de pertenencia (Jetten, Wang, & Steffens, 2019).

Dichos estudios han develado que la pertenencia al grupo de alto capital económico se asocia a un mayor deseo de riqueza y estatus. Los individuos de este grupo tienen más probabilidades de utilizar sus posesiones y estatus como atributos en su autodefinición y autocategorización porque esto les brinda un sentido de distinción valorado positivamente. Es decir, definirse según lo que poseen (bienes y beneficios) les proporciona una identidad más positiva en términos de éxito material y clasificación social. En consecuencia, están más motivados a buscar más de esos atributos. A su vez, el uso de sus posesiones para definirse como individuos y como grupo, los lleva a experimentar una mayor amenaza de identidad al perder "lo que tienen". Con lo cual, en comparación con los individuos de clase baja los individuos de clase alta tiene una mayor motivación por la riqueza y el estatus (Jetten, Wang, & Steffens, 2019).

En Cuba, particularmente en los últimos siete años, varias investigaciones, desde la psicología y la sociología, han tornado la mirada a este polo de la desigualdad. Los estudios de la Facultad de Psicología, entre 2015 y 2017 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 la satisfacción de la vida cotidiana, la prosperidad, las proyecciones futuras, los problemas del país y las acciones para transformarlos.

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. Existe conciencia de pertenencia al grupo, así como elementos evaluativos y emocionales asociados, pero existe cierta resistencia al reconocerse como "altos ingresos". Destaca la presencia de relaciones poco favorables a lo interno del grupo altos ingresos y de estos con el grupo bajos ingresos. Se percibe un prototipo grupal bien definido y un perfil motivacional pobre, con poca identificación de deseos, proyectos, y estructuración para llevarlos a cabo. Especialmente desde el sector cuentapropista, se delinearán también estrategias de resiliencia adoptadas en pandemia, que dan cuenta del creciente espíritu innovador así como las crecientes necesidades de participación social y autonomía (Calabuque, 2016; Calabuque & Pañellas, 2021; De Armas, 2016; Dujárric & Vázquez, 2015; Luya, 2016; Pañellas, 2017).

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, 2019) se propone explicar las estrategias desarrolladas por los individuos de la clase alta para la reproducción de su posición en la estructura socioclasista y concluye que estos 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 auto-reconocimiento.

Por otra parte, 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 analizar el proceso de formación en Cuba de una franja estructural media. 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 bienestar y en la percepción del bienestar, las nuevas identidades emergentes, 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 90 que 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 a sus volúmenes bajos, medio o altos. Las mayores diferencias entre las dimensiones de bienestar analizadas se ubican en la vivienda, la alimentación y la satisfacción de necesidades básicas.

Ante estas evidencias, la investigación que acá se comparte tuvo como objetivo la caracterización de la identidad social del grupo de altos ingresos económicos a través del diálogo crítico con investigaciones precedentes en el tema. Se expone a continuación una síntesis de las principales cuestiones metodológicas que sustentaron la investigación. Posteriormente se presentan y discuten los principales resultados haciendo especial énfasis en la evolución del grupo social en los últimos años y en aquellas cuestiones que constituyen focos de análisis para la ciencia. A continuación se exponen las conclusiones derivadas de los hallazgos obtenidos.

### **Diseño Metodológico**

La investigación se vale de una metodología cuantitativa, un diseño no experimental, transversal, de alcance descriptivo-correlacional. Los datos fueron recopilados en el período de marzo a mayo de 2021.

La muestra de estudio (110 sujetos) es de tipo no probabilística (intencional) porque los sujetos seleccionados siguieron los criterios de conveniencia de las investigadoras. Los individuos que forman parte de la muestra no son estadísticamente representativos de una población determinada.

Se caracterizó por ser mayormente femenina (67.3%), blanca (87.3%), universitaria (73.6%), adulta media (61.8%) y residente en la capital (91.8%). Está conformada, en mayor medida, por trabajadores por cuenta propia (TCP) entre empleados y empleadores (30,1%), estudiantes (27%) y por trabajadores del Estado (20,6%),

Se hizo énfasis en este estudio del control de las variables sociodemográficas: ocupación, sexo, color de la piel, grupo etario y nivel de instrucción para analizar la manera en que heterogenizan las respuestas a lo interno del grupo de altos ingresos económicos.

Ante la ausencia de estadísticas públicas sobre los ingresos en nuestro país, para la selección de los sujetos de la muestra, se siguió un criterio empírico basado en: tenencia de bienes materiales (auto u otras facilidades de transporte privado y propiedad(es) en buen estado que incluyen objetos y equipos electrodomésticos de alto costo), actividades cotidianas (casas en la playa, piscinas, hoteles, viajes al exterior, visita a lugares lujosos, práctica de deportes costosos u otras), tenencia de personal de servicios (doméstica(o), niñera, jardinero(a), chofer u otros) y consumo de productos de marca (prendas de vestir, zapatos, joyas, tecnología). El acceso a los sujetos se realizó a partir de la “Técnica de bola de nieve”.

Como instrumento de investigación, se aplicó un cuestionario de Identidades Sociales vía on-line, a través de la plataforma google form, por las condiciones epidemiológicas del país en el momento de la aplicación.

La información recogida fue procesada en el paquete estadístico SPSS (Statistical Package for Social Sciences). Se aplicaron medidas de tendencia central, tablas de contingencia y la prueba chi cuadrado para describir la frecuencia de los resultados, establecer regularidades, así como heterogeneidades a lo interno del grupo social.

### **Análisis de los resultados**

Justamente por el impacto subjetivo que tiene el contexto sociopolítico en la configuración de subjetividades comenzamos indagando las percepciones de los sujetos sobre la estructura social cubana, a través de la identificación de los grupos sociales que se visualizan en la Cuba de 2021. Resultó relevante que la mayoría de la muestra tiende a estructurar la sociedad cubana atendiendo a diversos criterios lo cual nos da cuenta de que existe una percepción de la estructura social diversa y heterogénea.

Representan 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 poder adquisitivo. Es interesante destacar que al hablar del ingreso económico no solo se hace referencia a la cantidad del ingreso, sino también a su cualidad. En este sentido los sujetos no solo hacen referencia a “los que tienen dinero” y “los que no” sino también a los que poseen una moneda extranjera: “Los que poseen MLC<sup>4</sup> y pueden conseguir en una tienda casi todo lo que desean y los que no”; “los que tienen USD y los que no”.

En tercer lugar aparece el criterio sociocupacional (22.6%), que incluye a aquellos que estructuran la sociedad cubana según la vinculación laboral (20%), las relaciones de producción (40%) y el tipo de propiedad (40%): criterio 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%). 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 y se identifican dentro de este grupo a

---

<sup>4</sup> Moneda Libremente Convertible

aquellas personas con factores de riesgo, propensas a contraer la Covid-19 y transitar hacia formas graves de la enfermedad.

La percepción de los sujetos acerca de la estructura social cubana hace ver cómo se configuran nuevos grupos en la estructura subjetiva de los sujetos y cómo esos grupos responden jerárquicamente a un criterio económico. Se observa cómo se naturaliza la existencia de desigualdades en el país.

Con respecto a las variables exploradas, como eje de continuidad en relación con investigaciones precedentes (Pañellas, 2012; Dujárric & Vázquez, 2015; De Armas & Pañellas, 2016; De los Santos, 2019) se ratifica la existencia de una identidad social vinculada a la tenencia de alto capital económico. La tabla siguiente muestra la evolución del grupo durante los últimos años.

<b>Identidad Social</b>	<b>2015-2016</b>	<b>2021</b>
Componentes identitarios: Componente cognitivo	<p>Autocategorización: El 88.2% de los sujetos se ubican en el grupo de medios ingresos y el 11.8% en el grupo de altos ingresos.</p> <p>Principales razones de pertenencia al grupo: por mi preparación (52.0%), por mi actividad laboral (42.0%), porque obtengo mayores ingresos (40.0%) y porque me satisface lo que tengo (34.0%)</p>	<p>Autocategorización: El 87.3% de los sujetos de la muestra se ubica 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.</p> <p>Principales razones de pertenencia al grupo: por mi actividad laboral (19.4%), porque me satisface lo que tengo (16.6%), porque siempre he vivido así (14.3%) y por mi preparación (13.4%).</p> <p>Se mantiene la resistencia a reconocerse como grupo de altos ingresos desde la dimensión consciente argumental.</p> <p>Esta resistencia tiene sus condicionantes en estigmatizaciones que permanecen en nuestra sociedad.</p>
Componentes identitarios: Componente emocional	<p>Emociones positivas: confort (56.8%), satisfacción (61.4%), felicidad (50.0%) y seguridad (50.0%).</p> <p>Emociones negativas: estrés (69.0%)</p>	<p>Emociones positivas: (64.7%): la tranquilidad (35.4%), la felicidad (13.9%), la satisfacción (12.7%) y la seguridad (12.7%).</p> <p>Emociones negativas: la ansiedad (18.1%) y la insatisfacción (22.7%)</p>
Componentes identitarios: Componente evaluativo	<p>Significación de la pertenencia: satisfacción de necesidades (62.7%), solvencia económica (58.8%) y mejor calidad de vida (52.9%).</p> <p>Ventajas percibidas: nivel de ingresos (43.1%), nivel de vida (51.0%) y satisfacción de necesidades (29.4%)</p>	<p>Significación de la pertenencia: satisfacción de necesidades (24%), mejor calidad de vida (20.2%) y tener comodidades (13.3%).</p> <p>Ventajas percibidas: el nivel de vida (27.3%), la satisfacción de necesidades (19.5%) y la ausencia de preocupaciones (15.6%), las mayores oportunidades (10.2%).</p>

	<p>Desventajas percibidas: Mirilla de la sociedad (21.6%), Aislamiento social (25.5%).</p>	<p>Desventajas percibidas: la insaciabilidad (15.7%), estar en la mirilla de la sociedad (9.5%). No existen desventajas (36.8%).</p>
<p>Prototipo Grupal</p>	<p>Descripción del prototipo: Hombre blanco, adulto medio, que lleva ropa de marca. Posee celular, carro. Es ostentoso y elitista. Vive en Miramar en una casa grande con todas las comodidades. Cuenta con doméstica y personal de servicio (jardinero y mecánico). Piensa y habla sobre su economía, su trabajo, su estatus y sus proyectos. Gusta fundamentalmente de realizar reuniones con familiares y amigos, así como asistir a bares, viajes al exterior, restaurantes y deportes (spinning, natación y tenis).</p> <p>Prototipo concreto: Muestra la imagen de un hombre, blanco y adulto medio. Se identifica en este grupo a gerentes de firma, negociante, empresario, dirigente político y joyeros.</p>	<p>Descripción del prototipo: características personales (41.7%) Actitudes favorables hacia la actividad laboral: trabajador, inteligente, emprendedor, tenaz, capaz, eficiente, exitoso y rasgos negativos vinculados a características personalógicas: egoísta, ambicioso, egocéntrico, competitivo y arrogante.</p> <p>Se distingue por comportamientos (17.4%) como la realización de inversiones, viajes costosos, asistencia a lugares lujosos, relaciones con individuos de igual nivel económico y poder. Posee una serie de bienes materiales (10.6%) como una casa grande con lujos, transporte privado, joyas y negocios propios. Tiene rasgos estéticos particulares (4.9%) como vestir de traje, ser elegante y utilizar prendas y ropa de marca.</p> <p>Prototipo concreto: La imagen se concreta en una figura extranjera, masculina, de raza blanca, adulto medio.</p> <p>Se identifica en este grupo a artistas y deportistas, dueños de empresas y negocios exitosos, diplomáticos, funcionarios de comercio exterior, guajiros con dinero, dirigentes, políticos y sus familias</p>
<p>Vida Cotidiana</p>	<p>Mejor vida cotidiana: Está asociada con tener solvencia económica (35.3%), relaciones familiares satisfactorias (31.4%), recreación y tiempo libre (29.45), satisfacción de necesidades (27.5%), realización profesional (27.5%).</p> <p>Peor vida cotidiana: Está asociada con necesidades insatisfechas (27.5%), trabajo mal remunerado (23.5%), dificultades económicas (23.5%), desempleo(19.6%) y dificultades familiares.</p>	<p>Mejor vida cotidiana: Está 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%).</p> <p>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%)</p> <p>Satisfacción: El 74.5% de los sujetos indicó sentirse satisfecho con su vida cotidiana. Las</p>

	<p>Satisfacción: La mayoría de los sujetos se encuentran satisfechos con la vida cotidiana (66.7%) debido a: sus condiciones económicas (28.6%), sus condiciones de vida (25.0%), sus necesidades satisfechas (17.9%) y el cumplimiento de sus objetivos propuestos (17.9%).</p>	<p>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).</p> <p>De aquellos sujetos que declararon sentirse insatisfechos (25.5%) el argumento más frecuente fue que tenían mayores aspiraciones (57.1%).</p>
Movilidad Social	<p>Deseos de Movilidad: El 28.9% de los sujetos desean moverse hacia el grupo de altos ingresos económicos.</p> <p>Razones: Se gana más dinero (66.7%), tienen más conocimientos de otras culturas (50.0%), tienen más reconocimiento (41.7%), viajan más (33.3%), tienen más comodidades (33.3%) y son más respetados (25.0%).</p> <p>Obstáculos: No hay dinero suficiente (50.0%) y no depende de ellos (50.0%)</p>	<p>Deseos de movilidad: Se percibe en más de la mitad de la muestra (54.6%) un deseo de movilidad ascendente para aumentar sus privilegios como grupo.</p> <p>Razones: tener más comodidades (26.6%), ganar más dinero (25.3%) y viajar más (16.9%).</p> <p>Obstáculos: Externos (29%) que aparecen asociados a la crisis económica, a la crisis sanitaria, políticas externas e internos (20%) vinculados a insuficiente desarrollo personal y recursos individuales.</p>
Relaciones intergrupales	<p>Mejores relaciones: Se visualizan a lo interno de los grupos de bajos ingresos (25.5%) porque poseen igual nivel económico (66.7%); y de altos ingresos (21.6%) porque poseen igual nivel económico (87.5%) e igual prestigio social (37.5%).</p> <p>Peores relaciones: Se visualizan a lo interno del grupo altos ingresos (25.5%) porque existe competencia entre ellos (75.0%), algunos son elitistas y egocéntricos (66.7%) y no se identifican con los problemas de la sociedad (58.3%). También se identifica al par altos-bajos ingresos (25.5%) porque existen diferencias de intereses (53.8%) y poseen diferente nivel económico (30.8%).</p>	<p>Mejores Relaciones: A nivel intragrupal específicamente a lo interno del grupo de medios ingresos y a lo interno de altos ingresos porque poseen igual nivel económico. "Tienen facilidades entre ellos para negociar y viajar y compartir y gastar sin muchas preocupaciones; porque entienden el verdadero valor del dinero."</p> <p>Peores Relaciones: A nivel intragrupal (44.6%) a lo interno del grupo de altos ingresos (55.5%). Las razones principales son: existe competencia entre ellos (84%), algunos son elitistas y egocéntricos (72%) y porque algunos se sienten privilegiados en la sociedad (60%).</p>

Tabla 1. Evolución del grupo de altos ingresos en los últimos 7 años. Fuente: Elaboración propia



Independientemente de las regularidades y tendencias mostradas se ha percibido que ciertas variables heterogenizan los criterios a lo interno del grupo de altos ingresos.

Actualmente, la ocupación y el sexo, constituyen las variables que configuran, en mayor medida heterogeneidades a nivel intragrupal. En el caso de la ocupación, las diferencias mayores emergen sobre todo entre los trabajadores estatales, los trabajadores por cuenta propia (TCP en lo adelante) y los estudiantes. Aparecen percepciones distintas en, lo relativo a la significación que tiene el grupo de pertenencia: Para los TCP la principal significación aparece vinculada a la mejor calidad de vida (71.4%) mientras que para los estudiantes y los trabajadores del Estado representa la satisfacción de necesidades (61.8% y 57.7%). También, en la ubicación en la escala social<sup>5</sup>, donde los TCP (tanto empleados como empleadores), suelen ubicarse en la 3era posición (50% y 61.5%) respectivamente; y los estudiantes y trabajadores del Estado suelen ubicarse en la 4ta con mayor frecuencia (44.1%; 46.2%) respectivamente.

Variables	Percepción de los grupos en la estructura social		Componentes identitarios		Prototipo		Movilidad		Relaciones entre los grupos		Vida Cotidiana	
	2015-2016	2021	2015-2016	2021	2015-2016	2021	2015/2016	2021	2015-2016	2021	2015-2016	2021
Años												
Ocupación		x	x	x	x		x	x	x	x	x	x
Sexo			x	x		x						x
Grupo Etario			x	x		x			x			
Color de la Piel			x							x		
Nivel de Instrucción	x	x		x			x		x			

Tabla 2. Variables que heterogenizan los resultados a lo interno del grupo de altos ingresos. Fuente: Elaboración propia.

En el caso del sexo, las heterogeneidades aparecen sobre todo relacionadas con la importancia que se otorga a la pertenencia al grupo, donde las mujeres representan el 85.7% y 77.7%, respectivamente. También, respecto a las ventajas del grupo, son las mujeres quienes señalan el nivel de vida, la satisfacción de necesidades y la ausencia de preocupaciones como ventajas esenciales resultado de la pertenencia al grupo (77.1%, 80%, 70%).

En el caso de los sentimientos vinculados a la pertenencia, igualmente, existen diferencias entre hombres y mujeres. El 30.3% de los hombres indica que no existen sentimientos asociados a la pertenencia. En cambio, para las mujeres predomina la tranquilidad y la seguridad (39.3% y 14.8%) respectivamente. Por último, emerge una diferencia significativa

<sup>5</sup> En el cuestionario que constituye el instrumento de la investigación, se presenta la técnica de la Escalera. Consiste en un simplificado dibujo que se muestra al sujeto de una escalera de cinco peldaños. En los extremos se sitúan las condiciones de la Mejor y Peor Vida Cotidiana que el propio sujeto define. Se le solicita, ubicarse a sí mismo a lo largo de la escalera y si se siente satisfecho o no, con esa posición. El sujeto debe hacer dichas ubicaciones en dos escaleras, una en tiempo presente y otra en el futuro.

en lo referido a la satisfacción con la vida cotidiana. De los sujetos, los hombres representan el grupo que se encuentra más insatisfecho con su posición (44.4%). En este sentido, el argumento central de estos hombres es tener aspiraciones mayores (62.5%). De las mujeres, solo un 16.2% no se encuentra satisfecha.

De manera general, los resultados muestran que durante estos 7 años algunas tendencias se han consolidado, sin embargo, otras nociones han ido transformándose. Al analizarlos, llamamos la atención sobre:

**La estigmatización del grupo de altos ingresos económicos en el país:** Permanecen estereotipos y prejuicios en torno a los individuos de altos ingresos económicos. Se reconocen víctimas de cuchicheos, prejuicios, rechazo y envidia por su estilo de vida y consumo: “Los típicos comentarios de los del llamado 3er grupo (grupo de bajos ingresos económicos) de: – claro porque ustedes los ricos–...”; “las personas piensan que tienes un mundo de privilegios”; “recibes críticas de la clase más baja”; “te juzgan sin conocerte”; “eres bueno cuando das, pero malo cuando no puedes”; “no puedes aspirar a un crecimiento sin ser mal visto”.

Sin embargo, esta estigmatización percibida no proviene solo de individuos aislados con los que interactúan cotidianamente sino también de posiciones oficiales. Aun cuando no es lo mismo “concentrar la propiedad” que “acumular riquezas” las personas suelen superponer ambos términos y en este sentido, se perciben ciertos discursos oficiales como estigmatizantes: “La concentración de la propiedad es el gran enemigo al que debemos enfrentar” (Castro, 2018) “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” (Odriozola, 2021).

**Percepción de ventajas superiores a otros grupos sociales:** Emerge la percepción de “tener mayores oportunidades” entendidas estas, como la posibilidad, superior a otros grupos, de superación, gestión y acceso a recursos: “Simplemente resolver algún problema un poquito más fácil y rápido que los del grupo de bajo nivel económico”; “tener un poco de más facilidades de acceso a comprar comida y otras cosas”; “mayor posibilidad de gestión y emprendimiento”.

**La mediación del género:** Se reproducen estereotipos, machismos y sexismos que imponen las sociedades patriarcales donde lo hegemónico desde el punto de vista económico descansa en lo masculino. Aunque, se entrevé la presencia de mujeres, personas de raza negra y mestiza y adultos mayores en las identificaciones que hacen de personalidades públicas o personas cercanas en este sector, esta no suele ser la regularidad ni la referencia. Estos resultados reconocen la existencia de otras dimensiones de la desigualdad como brechas de género, color de la piel y generacionales y; representan otro eje de continuidad con respecto a las investigaciones sobre el grupo (Dujárric & Vázquez, 2015; De Armas, 2016; Calabucho, 2016; Luya, 2016).

**La identificación de una clase política cubana con acceso a ventajas múltiples, incluidas los ingresos y el bienestar:** Constituye una alerta, primeramente por las expresiones peyorativas y discriminatorias, las cuales dan cuenta de una percepción hostil de los sujetos, hacia este grupo poblacional. Por último, este resultado habla de que existe una representación en el imaginario social de una clase alta política empoderada y con dinero.

**La introducción del MLC como catalizador de ampliación de desigualdades:** Si bien la moneda libremente convertible aparece como una medida dirigida a reordenar la economía y

avanzar en tiempos de crisis, no se puede obviar el carácter diferenciador y selectivo que tiene esta opción de cara al acceso y consumo de productos y servicios.

**La emergencia de nuevos actores sociales y económicos:** Aparecen nuevas figuras en el panorama social, personas identificadas como “coleros” y “revendedores”. Estas categorías emergen en la sociedad cubana durante el período de reordenamiento económico y hacen referencia a grupos que realizan una actividad económica informal e ilícita como una alternativa para la satisfacción de necesidades. Estos grupos sociales son relacionados con la delincuencia y la marginación. El resultado representa una alerta pues legitima la existencia de empleos informales emergentes durante el período pandémico que transgreden los límites de lo estipulado por la ley.

**La revalorización del rol del trabajo y las diversas representaciones sobre las actividades que este incluye:** 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 esparcimiento y ocio junto a la familia y amigos. En investigaciones anteriores (Dujárric & Vázquez, 2015; De Armas, 2016; Luya, 2016) se hacía igualmente referencia a la solvencia económica, las necesidades satisfechas, el nivel de vida como indicadores de la mejor vida cotidiana posible, sin embargo, en esta ocasión la categoría trabajo enlaza a estos conceptos. Es decir: “es a través del trabajo que deseo ser y tener”.

**La cualidad de las motivaciones:** Se configura como una característica del grupo social su motivación por ampliar sus beneficios y privilegios como grupo y alcanzar las mejores posiciones en la escala social. “Siempre es necesario más dinero; no puedes darte algunos lujos; no tienes acceso aún a muchas cosas que quisieras”. Se evidencia la importancia que se otorga al “tener” por encima del “ser”.

**Las representaciones del bienestar:** Los hallazgos obtenidos coinciden con investigaciones recientes sobre bienestar (Peña, 2021) .Se han producido cambios en la percepción del bienestar en la sociedad. Se verifica presente una aspiración al bienestar mayor que incluye, como sus satisfactores icónicos una serie de bienes materiales, actividades de ocio, privilegios que no se relacionan únicamente con la satisfacción de necesidades básicas. Las investigaciones devuelven que estas aspiraciones ya se satisfacen, íntegra o parcialmente, en algunos grupos, en especial en dueños de pequeños negocios, empleados del sector internacional y artistas.

Aunque se requiere profundizar en diferentes grupos y territorios, el resultado ya arroja pistas sobre la presencia de un modelo de bienestar de capas medias urbanas, la distancia entre la realidad y los deseos y la brecha de insatisfacción presente en el país (Espina, 2020).

**La homofilia en las relaciones grupales:** Representa una continuidad con respecto a investigaciones precedentes. Constituye un foco de análisis pues revela la representación que existe entre los sujetos de alto capital económico acerca del establecimiento de relaciones, y coloca la posición económica como requisito para el establecimiento de buenos vínculos entre los grupos sociales.

## Conclusiones

Queda confirmado que el grupo de pertenencia según el ingreso económico resulta una variable significativa para todos los aspectos tratados en la investigación.

Se consolidan tendencias comprobadas, ya desde hace 7 años (Dujárric & Vázquez, 2015) relativas a la estigmatización del grupo, el prototipo grupal y la homofilia en las relaciones intergrupales.

Se introducen nuevas cualidades diferenciadoras que constituyen focos de análisis: la heterogenización de la percepción de los sujetos en torno al ingreso económico, la emergencia de nuevos actores y relaciones a raíz de dinámicas de la sobrevivencia cotidiana, el papel del trabajo; y por último, la cualidad de las motivaciones y la percepción del bienestar. En general, la reproducción de dinámicas que no favorecen a sectores en desventaja y potencian a aquellos con ventajas; el papel del sexo y la ocupación como variables heterogenizadoras de los resultados obtenidos.

Esta investigación tiene como limitantes metodológicas la imposibilidad de generalizar estos resultados a una población ya que no se trabajó con una muestra representativa, la no inclusión de la variable territorialidad como parte de las variables controladas, la cual ha demostrado en estudios precedentes que heterogeniza los resultados a lo interno de los grupos y da cuenta de relaciones de desigualdad y la no introducción de una perspectiva cualitativa en la ruta metodológica que ayudaría a profundizar en términos de complejidad y comprensión de la situación problemática.

No obstante los hallazgos obtenidos invitan a repensar; en primer lugar, en el rol de la psicología social y los estudios sociales en la promoción de la equidad en un país en que se defiende la justicia social; además incita a la discusión y el cuestionamiento sobre la construcción de una sociedad socialista en la que se introduzcan estas diferencias y lo que esto supondría de cara a las relaciones intergrupales y las discriminaciones desde el punto de vista teórico.

Por último, introduce, desde las prácticas de las ciencias sociales en el país, el necesario diálogo entre Academia y Política. Al menos, desde el discurso oficial, se reconoce que existe una intencionalidad política de atender a las recomendaciones realizadas por la Academia. Sostener nuestra promesa de justicia social, de defensa de la plenitud del ser humano, de su dignidad, conlleva a la gestión del bienestar a través de diálogos que actualicen la corresponsabilidad, la cooperación, y que conduzcan a soluciones en el corto, mediano y largo plazo.

## Referencias bibliográficas

- Calabucho, D. L., & Pañellas, A. D. (2021). Resiliencia emprendedora en tiempos de Pandemia. En D. P. Alvarez, & I. I. Ruiz, Cuba. *Subjetividades en Pandemia* (págs. 401- 422). Acuario.
- Calabucho, L. (2016). Identidad social de cuentapropistas con altos ingresos económicos. Tesis de diploma, Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana.
- Castro, R. (2018). Diálogos en torno a la Constitución de la República de Cuba. Obtenido de *Cubadebate*.
- De Armas, F. (2016). Domésticas: Mirada exogrupal a la identidad social de cuentapropistas de altos ingresos. . Tesis de diploma, Universidad de La Habana, Facultad de Psicología, La Habana.
- De los Santos, A. (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 Diploma, Universidad de la Habana, Departamento de Sociología, Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, La Habana.

- Díaz-Canel, M. (julio de 2020). Cubadebate.cu Gobierno Cubano informa sobre nuevas medidas económicas. Recuperado el 15 de septiembre de 2020
- Dujárric, G., & Vázquez, M. (2015). Identidad social de un grupo de altos ingresos económicos. Tesis de Diploma, Universidad de la Habana, Facultad de Psicología, La Habana, Cuba.
- Espina, M. (enero/febrero de 2020). Reforma y emergencia de capas medias en Cuba. Nueva Sociedad(285).
- Espina, M., & Echevarría, D. (2020). El cuadro sociestructural emergente de la actualización en Cuba: Retos a la equidad social.
- 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.
- Odrizola, J. (31 de agosto de 2021). Cuba impedirá concentración de riquezas y propiedad en mipymes. Prensa Latina.
- Pañellas, D. (2017). "Tener dinero" en Cuba (canción de Navidad). *Catauro*(31).
- Peña, Á. (2021). Binestar en tiempos de pandemia. Miradas a partir de la Tarea Ordenamiento. En *Cuba, subjetividades en pandemia*. Acuario.
- Rodríguez, J. L. (7 de mayo de 2022). La economía cubana en 2021 y las perspectivas para el 2022 (II). Obtenido de *Cuba Periodistas*.
- Rodríguez, J. L., & Odrizola, S. (30 de mayo de 2020). Impactos económicos y sociales de la COvid 19 en Cuba : Opciones de políticas. En colaboración con el equipo de PNUD y la OCR en Cuba.
- Zabala, M. d., Fuentes, S. R., Fundora, G. N., Camejo, D. F., Díaz, D. P., Hidalgo, V. C.-L., y otros. (2018). Referentes teóricos para el estudio de las desigualdades sociales en Cuba: reflexiones sobre su pertinencia. *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*.(1), 143-199.