

Identidad social de un grupo de altos ingresos económicos

Social identity of a group of high income

Recibido: 30 de septiembre de 2015

Aprobado: 2 de noviembre de 2015

Gabriela Dujarríc*

Maydeé Vázquez**

Daybel Pañellas Álvarez***

Resumen

La investigación indaga la existencia de una relación entre los ingresos económicos y la identidad, para lo cual se trabajó con un grupo de altos ingresos de la provincia de La Habana. Desde el Enfoque de Identidades Sociales se intenta comprender la configuración subjetiva de este grupo, así como su proyección ante la situación actual del país. Utilizamos un enfoque mixto, procesando la información a partir del Statistical Packet for Social Sciencies (SPSS) y el análisis de contenido. Los resultados obtenidos evidencian que los ingresos modelan una identidad social y constituyen un referente sobre cómo se está moviendo la subjetividad de este grupo social, así como de su proyección ante la situación actual del país.

Palabras clave

Identidad social, grupos y altos ingresos económicos.

Abstract

The research investigates the existence of a relationship between economic income and social identity, for which we worked with a group of high incomes in the province of Havana. From the Social Identity Perspective we try to understand the subjectivity of this group and its projection to the current situation. We worked with a mixed methodology and processed the information using the Statistical Packet for Social Sciencies (SPSS) and the content analysis. The results show that incomes shape an identity and give some hints about the movement of this group social subjectivity, in this period of reforms.

Keywords

Social Identity, groups and high income groups.

* Licenciada en Psicología. Centro de Estudios Demográficos (CEDEM). gabriela@cedem.uh.cu

** Licenciada en Psicología. Centro de Estudios Demográficos (CEDEM). maydee@cedem.uh.cu

*** Doctora en Ciencias Psicológicas. Facultad de Psicología. Universidad de La Habana. daybel77@psico.uh.cu

INTRODUCCIÓN

La crisis de los años 90, así como las medidas tomadas para su enfrentamiento, tuvieron marcados efectos sobre la sociedad cubana entre los que sobresale la ampliación de distancias sociales (Espina, Martín y Núñez, s.f.). Aún en nuestros días se mantienen algunas de esas consecuencias, fundamentalmente las derivadas de los cambios en la estratificación social: las amplias diferencias de acceso al bienestar, y la segmentación de los grupos sociales según los ingresos monetarios. A esta aceleración de la heterogeneidad social cubana se le han dedicado numerosos estudios. Temas como *estructura socioclasista y desigualdad*, han guiado las investigaciones del CIPS (Centro de Investigaciones Psicológicas y Sociológicas) sobre el análisis socioestructural cubano. Investigadores como María Carmen Zabala han profundizado en el estudio de los sectores en desventaja social¹; asimismo, el Programa CLACSO-CROP de Estudios sobre Pobreza en América Latina y el Caribe estimula la realización de investigaciones sobre la temática de la pobreza. No obstante, la profundización desde las ciencias sociales en el estudio de los sujetos con altos ingresos económicos, ha quedado rezagada.

El nuevo modelo de desarrollo económico que se ha implantado a partir de Los Lineamientos aprobados en el VI Congreso del Partido ya hace sentir sus efectos, los cuales, obviamente, inciden sobre la heterogeneidad social existente. Este panorama exige a las ciencias sociales el desarrollo de nuevas investigaciones que demuestren los efectos que, sobre la subjetividad social, están teniendo las actuales transformaciones económicas. El Enfoque de las Identidades Sociales nos permite acercarnos a esta dinámica desde la idea de que “las personas, al clasificarse como miembros de diferentes grupos sociales, están haciendo distinciones entre ellos y otros grupos externos” (De la Torre, 2008: 173). El concepto de identidad social que trabajamos se apoya en los postulados de Tajfel cuando plantea que “son ciertas consecuencias

de la pertenencia a un grupo a las que nos referimos como identidad social” (Tajfel, 1984: 292). Este autor define la identidad social como “Aquella parte del auto-concepto de un individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo (o grupos) social (es) junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia” (Tajfel, 1984: 264). Es decir, la identidad social estaría constituida por aquellos aspectos de la autoimagen de un individuo que proceden de las categorías sociales a las que pertenece (Canto & Moral, 2005).

La investigación sobre la que daremos cuenta tuvo como resultado nuestro trabajo de diploma. Se realizó entre septiembre y enero de 2015, en La Habana. Trabajamos con 51 sujetos de altos ingresos pertenecientes al sector mixto, cuentapropista y del arte que, aunque con vinculación estatal, también tienen independencia (aunque no se autodenominan cuentapropistas). Accedimos a ellos mediante una muestra de confianza, por bola de nieve.

El per cápita familiar mensual² declarado es de un mínimo de 48 CUC y un máximo de 7 500 CUC, aunque estas cifras no son realmente confiables dado que los sujetos subdeclararon ingresos —cuestión que es obvia en su discurso, modo de vida y en el modo en que respondieron a las entrevistadoras. La indagación de ingresos es un reto para la investigación en ciencias sociales, no solo en nuestro país.

Tuvimos un relativo equilibrio de sexos (el 54,9% de la muestra son hombres y el 45,1% mujeres), un predominio de blancos (94,1%), adultos medios (72,5%) y universitarios (80,4%).

¹ Investigaciones sobre pobreza y familia que demuestran que la pobreza no es solo un fenómeno económico sino que se vincula con algunas características estructurales y funcionales de las mismas (Zabala, 2010).

² El nivel de ingresos lo concebimos como per cápita familiar. Se calculó sumando todos los salarios de los sujetos que contribuyen al presupuesto del entrevistado, más los ingresos por distintas fuentes, dividido entre la cantidad de miembros de la familia (menores de edad considerados como 0,5). Todos los ingresos se convirtieron al cambio 25CUP=1CUC

$$\text{Perc.fam.} = \frac{(\text{salario } sj1 + \text{su}j2 + \text{su}jn) + (\text{otros ingresos } sj1 + \text{sj}2 + \text{sj}n)}{\text{número total de miembros}}$$

DESARROLLO

¿Identidad asociada a los grupos de altos ingresos de la estructura social cubana?

A partir de los resultados obtenidos podemos afirmar que existe una identidad asociada a la tenencia de ingresos. En ese sentido, el 88,2% de los sujetos se ubican en el grupo de medios ingresos³ y el 11,8% en el grupo de altos ingresos. Las principales razones de la pertenencia al grupo son: *por mi preparación* (52%), *por mi actividad laboral* (42%), *porque obtengo mayores ingresos* (40%) y *porque me satisface lo que tengo* (34%). Resulta importante destacar que dentro del grupo de sujetos que se autocategorizaron como medios ingresos, el 17,8% enfatiza que es en un grupo medio-superior, por lo tanto, se reconocen como un grupo en ventaja dentro del espectro de medios ingresos monetarios.

Esta pertenencia al grupo de altos ingresos significa fundamentalmente: *satisfacción de necesidades* (62,7%), *solvencia económica* (58,8%) y *mejor calidad de vida* (52,9%). Otras significaciones son: *superación profesional* (47,1%), *tener comodidades* (31,4%), *prestigio* (19,6%) e *identificación social* (17,6%). Para el 60,8% de la muestra esta pertenencia al grupo es *muy importante* porque les permite garantizar su proyecto de vida y el de su familia, mayor solvencia económica y satisfacción de necesidades.

El principal sentimiento que se asocia a la pertenencia al grupo es *estresado* (69%) donde los sujetos argumentan que es por la cantidad de trabajo que poseen, la inestabilidad de este estatus económico y del país de manera general. Otros sentimientos son *satisfecho* (61,4%), *confortable* (56,8%), *feliz* (50%) y *seguro* (50%); con lo cual se observa un obvio balance de sentimientos positivos.

3 Colocarse en el grupo de medio, como autocategorización, no corresponde a sujetos con menores ingresos ya que algunos de los que se reconocen dentro de este grupo poseen iguales o mayores ingresos que los que se autocategorizaron como altos.

Imagen del grupo: Categorías y prototipo

El ejemplar típico de altos ingresos económicos es: *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).*

La descripción del prototipo grupal en algunos casos se realizó a partir de: roles que se podrían desempeñar (*gerente de firma, negociante, empresario, dirigente político y joyero*), ejemplos concretos (*Alexander de Gente de Zona, el dueño de la PMM*) o a través de la identificación con un ejemplo brindado (*ese soy yo, te hablé desde mi experiencia; ese del dibujo es mi esposo; tengo un parecido total con el sujeto descrito*).

En relación con el parecido al prototipo un 30% de las respuestas apuntan a un parecido en al menos algún elemento: *similares gustos y bienes materiales, la buena posición económica y necesidades cubiertas y las aspiraciones de tener las mismas condiciones de vida*. El resto enfatiza en la poca similitud con el prototipo: *diferencias en cuanto a ostentación, condiciones de vida (internet, gimnasio en casa), gustos y éxito*.

Aun cuando existe homogeneidad en los criterios, se observaron algunas diferencias a nivel intragrupal. En el sector mixto es el grupo donde existe una imagen más positiva y consensuada, asociando su prototipo a un hombre trabajador, educado, culto e inteligente, que se aísla socialmente. Una persona elegante en actitud y forma de vestir, con una familia nuclear y amigos de gustos similares. Le gusta leer e ir al teatro, y comer comida sana y cara (langosta y camarones). En el caso de *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. Tiene esposa mucho más joven y varias amantes. Realiza actividades en su casa y visita lugares caros. Por último, en el grupo de *los artistas* es donde menos consenso se visualiza pues no logran con-

formar como grupo un prototipo. Como tendencia, se observa una distinción entre los sujetos que obtienen sus ingresos gracias a su trabajo y los que lo obtienen por vías no legales. Es en este grupo donde más resistencias se encontraron en la conformación del prototipo.

La prevalencia de prototipos masculinos y blancos evidencia la reproducción de estereotipos de género y color de la piel. La presencia de prototipos diferenciados según la variable ocupación, da cuenta de una heterogeneidad desde el nivel intragrupal. No obstante, el hecho de que de manera general se haya descrito un prototipo, evidencia la homogeneidad perceptual existente en el propio grupo, y los elementos que de aquí se derivan: generación de expectativas en los miembros y presión grupal, para activar consenso en aspectos importantes de la identidad.

Percepciones sobre la vida cotidiana

Para este grupo de altos ingresos la mejor vida cotidiana está asociada con *tener solvencia económica, relaciones familiares satisfactorias, recreación y tiempo libre, satisfacción de necesidades, realización profesional, buenas condiciones laborales y buena salud*. La peor vida cotidiana está asociada con *necesidades insatisfechas, trabajo mal remunerado, dificultades económicas, desempleo, dificultades familiares, ausencia de recreación y tiempo libre, y problemas de salud*.

Si bien esta descripción de la mejor y peor vida cotidiana antecede a la colocación de los grupos en una escalera de la vida cotidiana, se evidenció que no fueron estos criterios los que guiaron dicho posicionamiento, pues prevaleció la representación de los grupos bajo criterios de satisfacción económica.

La mayoría de los sujetos coinciden en ubicar al grupo de altos ingresos en las posiciones más favorecidas, es decir, entre la cuarta y quinta posición; los medios ingresos en la tercera posición; y los bajos en la primera. El lugar en el que se ubican los sujetos no necesariamente coincide con su grupo de pertenencia ya que tienden a situarse en una posición intermedia.

Luego de la ubicación individual, el sujeto debía evaluar su satisfacción o insatisfacción con la posición adjudicada. El análisis de estas respuestas

individuales mostró que 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%), *sus necesidades satisfechas* (17,9%) y *el cumplimiento de sus objetivos propuestos* (17,9%). Aquellos que se encuentran insatisfechos con la vida cotidiana (33,3%) refieren que: *desean aumentar sus ingresos* (37,5%), *tener más comodidades* (18,8%) y *se sienten insatisfechos con la situación social del país* (18,8%).

De modo similar se realizó una escalera de la vida cotidiana futura, donde se muestra que perciben que no cambiarán su posición y que, aquellos que tienen bajos ingresos solo podrán ascender socialmente si se desarrollan políticas sociales que lo favorezcan⁴.

Proyectos futuros

Aun cuando la pregunta sobre proyectos futuros aparecía como una pregunta abierta en la entrevista vemos que el 43,1% de los sujetos tiende a desarrollar solamente un proyecto, el 33,3% muestra dos y solo el 13,7% logra mencionar un tercero.

La mayor parte de los proyectos mencionados se orientan al *área profesional* (45%), cuyos principales contenidos se asocian a la superación profesional, mantenimiento del puesto de trabajo y creación de un nuevo centro laboral. Algunas respuestas encontradas fueron: *seguir haciendo mi trabajo y que evolucione; hacer una maestría; seguir ejerciendo la profesión vinculado a la misma; hacer una oficina de diseño; hacer una cooperativa*. En ese sentido la esfera laboral homogeniza la muestra, pues la mayor parte de los sujetos circunscriben sus proyectos a la misma. La segunda área con mayor porcentaje de selección es *la personal* (27%), orientándose sus principales contenidos a: viajes, emigración, cambio de hogar, compra de propiedades. Algunas respuestas son: *quiero viajar lo más que pueda; un proyecto es irnos del país; voy a mudarme; quiero comprarme otro carro*. El *área familiar* apareció en el 23% de los proyectos, vinculándose sus principales contenidos a: tener una casa, for-

4 Sólo se observaron diferencias significativas en las percepciones respecto al grupo de bajos ingresos a partir de la Prueba Wilcoxon (Sig. Asintót. menor que 0.025)

mar una familia, mantener la familia unida, ayudar a los hijos a prepararse, entre otros. Ejemplos de respuestas son: *quiero formar una familia; quiero salir de viaje con mi familia; quiero ayudar a mi nieto a superarse; voy construirme una casa; quiero mantener mi familia unida, etcétera.*

La mayor parte de los proyectos planteados tienen elevados niveles de estructuración, solo el 18% de los mismos no están estructurados. Ejemplos concretos de estos proyectos con estrategias adecuadas son: *hacer un doctorado* (desarrollando como principal acción la investigación); *abandonar el país* (sustentado por acciones que incluyen ahorro de capital y búsqueda de documentos legales); *formar una familia* (para lo cual se mantiene una relación de pareja estable, así como superación profesional y económica). Asimismo, el 65% 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.*

¿Cómo se perciben las relaciones intergrupales?

Lo primero que muestra el tema de las relaciones intergrupales es que el nivel de ingresos efectivamente provoca una discriminación. Aun cuando muchos sujetos plantearon que las relaciones no dependen de la pertenencia al grupo y a pesar de que estas relaciones en un primer momento no fueron fácilmente explicitadas, la tendencia de alguna forma emerge; colocándose las mejores relaciones a nivel intragrupal.

De esta manera las mejores relaciones se colocan a lo interno de los bajos (25,5%) o los altos ingresos (21,6%), bajo el mismo argumento *poseen igual nivel económico*. En el caso de los bajos ingresos este argumento es planteado por el 66,7% de los sujetos; y en los altos ingresos por el 87,5%.

En las peores relaciones se observa una tendencia a seleccionar al grupo de altos ingresos (25,5%) y al par altos-bajos ingresos (25,5%). En el primer caso las razones principales son: *existe competencia entre ellos* (75%), *algunos son elitistas y egocéntricos* (66,7%), *no se identifican con los problemas de la sociedad* (58,3%) y *algunos se sienten privilegiados en la sociedad* (50%). En el segundo caso las razones principales son: *existen diferencias de*

intereses (53,8%) y *poseen diferente nivel económico* (30,8%), *algunos de altos ingresos son elitistas y egocéntricos* (53,8%), *se sienten privilegiados en la sociedad* (30,8%) y *no se identifican con los problemas de la misma* (30,8%).

Percepciones acerca de la sociedad cubana

A. Transformaciones sociales⁵

La mayoría de los sujetos coinciden en que las reformas sociales han tenido mayor impacto en la sociedad que en las familias y en ellos mismos. De manera general, todas las transformaciones son consideradas como positivas para la sociedad excepto las regulaciones aduanales que se conciben para los tres sectores como una *restricción excesiva y que limita las opciones de compra*. A nivel de la familia y los sujetos, la mayoría de las transformaciones no poseen impactos apreciables siendo solo el cuentapropismo, la eliminación de prohibiciones y la ley migratoria las que se consideran como positivas y beneficiosas para ellos.

Durante el transcurso de la investigación, terminada la fase de aplicación del cuestionario, fue anunciado el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y los Estados Unidos (17 de diciembre del 2014), cuyo impacto primario pudo ser evaluado en la fase cualitativa de investigación. La mayoría de los sujetos coinciden en que las relaciones entre ambos países traerán mejoras para el nuestro (*crecimiento del turismo, mejoras económicas, relaciones comerciales, tecnología, productos, etcétera*) y la posibilidad de eliminar o reducir el bloqueo económico. No obstante, un número considerable de sujetos enfatiza que, aun cuando el restablecimiento de las relaciones diplomáticas traiga consigo un cambio positivo, existe un bloqueo interno que obstaculiza el desarrollo del país.

B. Percepción de desigualdad

El total de sujetos entrevistados durante la fase cualitativa afirma que existe desigualdad en la Cuba actual asociada a factores económicos. La

⁵ Transformaciones sociales exploradas: Apertura al cuentapropismo, la entrega de tierras en usufructo, las cooperativas no agropecuarias, la eliminación de prohibiciones, la ley migratoria, la inversión extranjera y las regulaciones aduanales.

mayoría de ellos enfatiza que el nivel económico en nuestro país no se corresponde con el nivel cultural y educacional, percibiendo una desigualdad que le resta valor al trabajo. Igualmente, se plantea que los ingresos monetarios están marcando diferencias en el acceso a determinados servicios e información. Como tendencia se percibe en los sujetos una naturalización de este fenómeno y una falta de actitud proactiva.

C. Problemas, acciones y obstáculos

Los problemas de la sociedad cubana más comúnmente identificados son: *el apadrinamiento excesivo al pueblo, pérdida de valores, doble moral, y la falta de remuneración*. Las principales acciones que los sujetos proponen para la resolución de estos problemas son *el desarrollo de la economía* sustentado principalmente en un *cambio en el modo de pensar*. Los obstáculos que mayormente se visualizan para la realización de dichas acciones son *el control y restricciones excesivas y la mentalidad del cubano* ya sea por parte de los dirigentes como del pueblo en general. Se manifiesta una disposición a participar en las transformaciones pero siempre de manera individual y no colectiva.

Conclusiones

Aun cuando los sujetos reconocen como más o menos importantes otras pertenencias grupales, no cabe duda de que la pertenencia al grupo según los ingresos económicos es altamente significativa para ellos. Sus valoraciones y modo de organizar la vida dependen en gran medida de sus ingresos, considerando ésta la principal ventaja de su condición. No obstante, existe una dificultad a la hora de asumir que se tienen altos ingresos económicos debido a la connotación negativa que posee ante la sociedad, lo cual se traduce en: una difícil inclusión debido a la incomodidad para hablar sobre sus ingresos (*no te puedo decir en realidad lo que yo gano; mis ingresos no te los voy a decir porque puedo afectar a la empresa*), comparaciones con otros países (*si tú miras otros países yo soy de medio, no de alto*), y el peligro de perder su condición económica y ser estigmatizados por esta (*yo le digo a mi esposa: mete las compras en una bolsa negra y no dejes que los vecinos la vean*).

Existió un grupo de sujetos que no se autocategorizaron a partir de este grupo de referencia sino que lo hicieron desde su profesión (10,5%) argumentando: *siempre he luchado por eso, tuve que quemarme bien las pestañas, tuve que estudiar bien duro; por todos los aportes que he realizado a la sociedad (monumentos, hoteles, hospitales, escuelas), y por mi talento y trascendencia de la obra; cuando conoces otras culturas entiendes que ser profesional te coloca en una ventaja importante, desde la profesión se dan otras cosas*.

Al visualizarse como grupo ventajoso (*por encima de la media*), vemos que se produce una discriminación que no es necesariamente negativa sino que permite distinguir el lugar del individuo en la sociedad. La teoría de la Identidad Social reconoce que el resultado de la comparación social debe aportar una imagen favorable sobre sí y sobre el grupo al que se pertenece. De esta forma, la pertenencia al grupo de altos ingresos despierta en los sujetos mayormente sentimientos positivos y una posición de ventaja en la sociedad. El grupo acentúa en mayor medida las diferencias con el grupo de bajos ingresos (nivel de ingresos y consumo, estilo de vida, características comportamentales) que las semejanzas (aislamiento social, inestabilidad social). La clara percepción de ventajas y desventajas al compararse con los grupos de bajos ingresos, refuerza la existencia de límites categoriales que evidencian favoritismo endogrupal y una desvalorización exogrupal. Esto pudiera alertarnos acerca de posibles conflictos intergrupales, ya que la percepción de las relaciones entre los miembros de bajos y altos ingresos apunta hacia interacciones poco satisfactorias.

Nuestros resultados corroboran estudios que apuntan a otras dimensiones de la desigualdad como brechas de género, color de la piel y generacionales (Morales, 2004; Vasallo 2004; Espina, 2006a). El prototipo del grupo de altos ingresos muestra la imagen de un hombre, blanco y adulto medio, dejando fuera a mujeres, a negros y mestizos, así como a jóvenes y adultos mayores. Esto nos da indicios de la presencia de un sector de la sociedad que tiene posibilidades limitadas para el alcance de este estatus económico. En este sentido, los sujetos reconocen que los obreros, los vinculados al estado, los jubilados y los desvinculados

son grupos en desventaja para obtener dicha condición. Cuando se incluye a la mujer en la representación del prototipo, los sujetos suelen atribuirle el rol de acompañante y dependiente del éxito del hombre.

Sobre la percepción de los grupos en la sociedad cubana vemos que la conciencia de una estructura social en los sujetos devela que el nivel económico constituye un modo importante de conceptualizar los grupos. Existe también una gran cantidad de criterios según los cuales los sujetos diversifican la configuración del espacio social siendo los más importantes: vinculación laboral y relaciones de producción.

En cuanto a la situación actual del país, los sujetos no visualizan un impacto a nivel microsocio de las nuevas medidas tomadas, desconociendo la retribución y el alcance que pueden tener las mismas a nivel personal y/o familiar. El grupo mantiene sus insatisfacciones con la situación del país y ratifica su imposibilidad de formar parte de un cambio ya sea porque depositan la responsabilidad en el Estado o porque asumen una posición de naturalización del fenómeno o una actitud poco proactiva. Se visualizan en mayor medida estrategias de desarrollo individual que colectivas, movilizándolo los sujetos sus propios recursos para mantener el estatus económico alcanzado.

El futuro se visualiza sin grandes cambios socio-económicos, a pesar de las transformaciones que se han puesto en práctica y de los nuevos cambios que pudiera traer el restablecimiento de las relaciones diplomáticas con los Estados Unidos. Se observa en este grupo una pobreza motivacional que se expresa en sus expectativas futuras, en no visualizar un cambio que permita su desarrollo y el de la población en general. Se corroboran estudios anteriores (Zabala, 2010; Torralbas y Rodríguez, 2011; Pañellas, 2012) que denotan la tendencia de los sujetos a desarrollar estrategias centradas en el yo y/o en la familia como entorno más cercano, orientando sus principales proyectos hacia estas áreas y no hacia las esferas sociopolíticas o de relaciones interpersonales.

Apoyadas en los estudios de Domínguez (2010), Travieso (2010), Hidalgo (2011), Pañellas (2012) y Zabala (2014) pudimos explorar cuán semejantes

o diferentes pueden llegar a ser los grupos de altos y bajos ingresos económicos en nuestra sociedad en cuanto a: estructura de oportunidades, estilo de vida y consumo. Claramente el aspecto económico marca diferencias, pues existe un estilo de vida y consumo por parte de los altos ingresos que no es igual al de los pobres. Se plantea que los altos ingresos incluso facilitan las relaciones familiares: (...) *en el caso de que haya intención de estar unidos, si hay recursos es más fácil, el recurso facilita la unión, le da un plus de motivación; cuando hay que repartir menos, entre más, la convivencia se hace más difícil, y quizás en ese sentido, las personas que no tienen esas dificultades económicas no tienen tantas contradicciones*. No obstante, cuando pareciera que el grupo de altos ingresos tiene más posibilidades de proyectarse al futuro de modo optimista debido a su condición económica, se observa un perfil motivacional que coincide con el de los pobres.

Finalmente, queda demostrado que el grupo de pertenencia resulta una variable significativa para todos los aspectos tratados en la investigación, tanto aquellos relacionados más directamente con los componentes identitarios, como los relativos a las relaciones intergrupales insertadas en el contexto actual. No obstante, encontramos que otras variables influyen en cuestiones importantes:

Ocupación en los componentes identitarios, el prototipo grupal, las ventajas y desventajas de los grupos, percepción y satisfacción con la vida cotidiana, los deseos de movilidad, las relaciones intergrupales, los proyectos de vida y las percepciones acerca de la sociedad cubana.

Sexo en el componente evaluativo, percepción y satisfacción con la vida cotidiana y percepciones acerca de la sociedad cubana,

Color de la piel en el componente emocional, las ventajas y desventajas de los grupos y las percepciones acerca de la sociedad cubana.

Grupo etario en el componente emocional, las ventajas y desventajas de los grupos, las relaciones intergrupales, los proyectos de vida y las percepciones acerca de la sociedad cubana.

Escolaridad en los componentes identitarios, las ventajas y desventajas, deseos de movilidad, las relaciones intergrupales, los proyectos de vida y las percepciones acerca de la sociedad cubana.

Referencias bibliográficas

- Espina, M., et al (s/f). "Reajuste económico y cambios socioclasistas. En M. Menéndez (Comp.), *Los cambios en la estructura socioclasista en Cuba*. La Habana: Ciencias Sociales.
- De la Torre, C. (2008). *Las identidades: una Mirada desde la psicología*. Ciudad de La Habana: Casa editorial Ruth.
- Vasallo, N. (2004). El género: un análisis de la "naturalización" de las desigualdades. In L. Iñiguez, & O. Everleny, *Heterogeneidad social en la Cuba actual* (91- 04). Ciudad de La Habana: Centro de Estudio de Salud y Bienestar Humano.
- Zabala, M. (2010). *Familia y pobreza en Cuba*. Ciudad de La Habana: Publicaciones Acuario.
- Zabala, M.C. (2014). *Algunas claves para pensar la pobreza en Cuba desde la mirada de jóvenes investigadores*. La Habana, Cuba: Publicaciones Acuario, Centro Félix Varela.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales. Estudios de Psicología Social*. Barcelona: Herder.
- Canto, J. y Moral, F. (2005). El sí mismo desde la teoría de la Identidad Social. *Escritos de Psicología* (7), 59-70.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (4ta Ed.). México, D.F, México: McGraw-Hill Interamericana.
- Morales, E. (2004) *Los retos del color* en Iñiguez, L y Villanueva O, comp: *Heterogeneidad social en la Cuba actual*, Centro de salud y Bienestar Humano, Universidad de La Habana.
- Espina, M. (2006a). Comentarios sobre la desigualdad en Cuba hoy. *Evento por la conmemoración de la abolición de la esclavitud*. Ciudad de La Habana: Proyecto Color Cubano. UNEAC.
- Pañellas, D. (2012). *Grupos e identidades en la estructura social cubana*. Tesis para optar por el grado de Doctora en Ciencias Psicológicas. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Rodríguez, D. y Torralbas, J.E. (2011). *Con el catalejo al revés...* Tesis de Diploma. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Travieso, D. (2010). *Caracterización sociopsicológicas de familias portadoras de alto capital económico y bajo capital cultural*. Tesis de Diploma. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Domínguez, V. (2010). *Aproximación a la caracterización sociopsicológicas de familias portadoras de bajo capital cultural y económico*. Tesis de Diploma. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Hidalgo, V. (2011). *Estudio de la subjetividad familiar en familias de alto capital cultural y bajo capital económico*. Tesis de Diploma. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.