
Transformaciones económicas e identidades sociales: cuentapropistas en La Habana Vieja

Economic Transformations and Social Identities: Self-employed in Old Havana

Dra. Daybel Pañellas Álvarez

Facultad de Psicología, Universidad de La Habana

Cuba

daybel77@psico.uh.cu

Lic. Jorge Enrique Torralbas Oslé

Facultad de Psicología, Universidad de La Habana

Cuba

jtorralbas@psico.uh.cu

Fecha de enviado: 12/11/2015

Fecha de aprobado: 19/11/2015

RESUMEN: El artículo muestra los resultados de una investigación entre octubre de 2013 y abril de 2015 en los consejos populares San Isidro, Catedral, Prado y Plaza Vieja del municipio Habana Vieja, en la capital del país. Se trabajó con una muestra representativa a través de un muestreo aleatorio simple que quedó conformada por 700 cuentapropistas de 65 tipos de actividades diferentes. La exploración se realizó a partir de la teoría de las Identidades Sociales y de la Categorización Social.

PALABRAS CLAVE: identidad social, cuentapropismo.

ABSTRACT: This papers shows results of a research ran from October 2013 untill April 2015, is San Isidro, Catedral, Prado y Plaza Vieja communities, Havana Vieja Municipality, City of Havana. We worked with a representative population, consisted of 700 selfemployed, of 65 types of activities. The theoretical basis supporting this work were Social Identities y Social categorization.

KEYWORDS: social identity, cuentapropismo.

La reconstitución del sector no estatal de la economía, en particular la apertura al cuentapropismo, es una de las medidas promovidas por los lineamientos que más se identifica entre la población y que se cualifica como de positivo impacto, con un alcance no solo social sino también individual y familiar. Este impacto positivo se traduce básicamente en economías familiares más solventes, en satisfacción de diferentes demandas y en la ampliación del mercado de trabajo. No obstante, conviven reservas relacionadas con las nuevas relaciones de producción, la tenencia de sus medios y consecuentemente, con el movimiento de un sistema social, que ya no parece tan socialista (Dujarric & Vázquez, 2015, Pañellas, 2015).

La realidad se impone demostrando que

el modelo económico socialista deberá partir del hecho de que la economía transita hacia una economía mixta, asentada en un sector público, uno de capital mixto y otro privado, básicamente MPYMES, con predominio de la autogestión. A esta nueva estructura de la propiedad y de la tenencia de medios de producción, así como a la diversificación de los agentes económicos deberán adecuarse la estrategia de desarrollo, la planificación, el mercado y el ordenamiento institucional del país. (Valdés Paz, p.14, 2015)

Intentar conocer a los actores económicos de este escenario, desde una perspectiva más subjetiva, fue la intención del proyecto cuyos resultados fundamentales socializamos a continuación.

Los datos que se presentan resultan de una investigación llevada a cabo de octubre de 2013 a abril de 2015, en conjunto con el Plan Maestro de la Oficina del Historiador de la ciudad (que como equipo interventor decidió realizar una

investigación que ofreciera pistas de actuación) con el apoyo de estudiantes de psicología de 1ro y 3er año (en la aplicación de cuestionarios) en los consejos populares San Isidro, Catedral, Prado y Plaza Vieja, en la Habana Vieja.

Trabajamos con una muestra representativa a través de un muestreo aleatorio simple. La muestra final quedó por 700 cuentapropistas de 65 tipos de actividades diferentes, siendo las más representadas: Cafeterías de alimentos ligeros, Arrendadores para hospedaje en CUC, Artesanos, Bicitaxeros, Elaboradores y vendedores de alimentos y bebidas no alcohólicas ambulatorios, Carretilleros ambulantes de productos agrícolas, Productores o vendedor de artículos varios de uso en el hogar, Zapateros remendones, Transporte de personas en carros, Peluqueras y Modistas Sastres. El 63.9% fueron independientes, el 22.2% empleados y un 13.9% empleadores¹.

El 92.1% de los sujetos ejerce el cuentapropismo en La Habana y es también habitante de este municipio, la mayoría en el propio Consejo en el que fueron entrevistados. Las variables sociodemográficas se encuentran representadas del siguiente modo: Hombres (57.8%), Mujeres (42.2%); Blancos (53.3%), Mestizos (24.7%), Negros (22.0%); Adultos Medios (61.6%), Jóvenes (23.7%), Adultos Mayores (14.7%); Un 57.7% tiene calificación media superior y superior, Baja calificación (23.9%), Calificación técnica y/u obrera (18.4%). La mayoría (71.1%) se encuentra realizando la actividad a partir de la apertura al cuentapropismo como parte de la actualización del modelo económico (2011).

En lo referido al modo en que obtuvieron sus ingresos, un 53.3% declara que realizó la inversión inicial a partir de ahorros propios, el 17.8% a través de préstamos y el 11.9% utilizó

remesas provenientes del exterior del país. El 22.2% declaró que no necesitó inversión inicial.

Las fuentes de ingreso varían en relación al modo de empleo:

- no necesitaron ningún tipo de inversión inicial la mayoría de los empleados
- los que usaron más ahorros propios y préstamos fueron los independientes
- los que más recibieron remesas desde el exterior fueron los empleadores

El reporte que se hará especificará en cada caso las variables que fueron tomadas en cuenta que resultan significativas para los resultados.

Un primer resultado importante a comentar es la diferencia según grupo etario y escolaridad en el rol a lo interno del cuentapropismo:

- Casi la mitad de los empleados son jóvenes, mientras que la mayoría de los empleadores e independientes son Adultos Medios.
- La mayoría de los empleadores tiene escolaridad media superior o superior (la mayoría de los universitarios se encuentran en este grupo); la mayor cantidad de técnicos y obreros se encuentra en el grupo de los empleados; una tercera parte de los independientes tiene escolaridad baja.

La escolaridad también marca diferencias con respecto al tipo de actividad que se realiza y se articula con el color de la piel.

Sujetos con baja escolaridad tienen presencia en actividades de tipo:

- Hombres, blancos: Amolador, Arrendador para otras actividades en CUC y Gestor de viaje.
- Hombres no blancos: Bicitaxeros, Zapatero remendón, Reparador y llenador de fosforera, Reparador de máquinas de coser.
- Mujeres no blancas: Productoras de bisutería de metal y recursos naturales, Productoras o

vendedoras de artículos religiosos, Figuras costumbrista y Manicure.

Escolaridad técnica-obrera:

- Hombres blancos: Elaborador vendedor de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico en restaurantes-paladares, Piscicultor, Instructor de automovilismo, Arrendador para hospedaje en CUC.
- Mujeres no blancas: Figura costumbrista, Plasticadora

Escolaridad media superior- superior:

- Hombres blancos: Arrendador para otras actividades en CUP, Cerrajero, Vendedor minorista de productos agropecuarios, Programador de equipos de cómputo, Fotógrafo, Criador vendedor de animales afectivos.
- Hombres no blancos: Transporte de personas en carros, Relojero, Albañil, Reparador de máquinas de coser, Reparador de colchones y Plasticador.
- Mujeres blancas: Arrendadora para hospedaje en CUC y CUP, Elaborador y vendedor de alimentos y bebidas no alcohólicas a domicilio.
- Mujeres no blancas: Modista – sastre

Las mujeres reproducen sus roles en la vida doméstica: trabajan como dependientas en cafeterías o elaboran alimentos a domicilio, son manicures, maquillistas, modista-sastre, productoras de bisutería de metal, de flores y plantas ornamentales, arrendadoras para hospedaje en CUP; los hombres realizan actividades ambulatorias o rentan en CUC (predominantemente)

Motivación

Tal como se reportó en investigaciones anteriores, la razón fundamental de pertenencia

y permanencia es económica (66.3%) a lo que se le suman cuestiones relacionadas con la autonomía- horario más cómodo (31.6%), querer ser sus propios jefes (12.5%) y constreñimientos existenciales- quedar disponibles en sus trabajos anteriores (11.6%) y la necesidad de hacer algo luego de jubilarse (7.8%).

Comienzan a declararse también cuestiones relacionadas con infraestructura disponible- acceso a las materias primas garantizado- tradición familiar y gusto personal. Estas no excluyen las razones anteriores, sino más bien apoyan la decisión a tomar.

La necesidad económica es expresada con similar intensidad por todos los entrevistados, pero existen elementos que se expresan de modo diferente:

- Según el modo de empleo: los independientes son los que hacen mayor mención a la necesidad económica y de otras situaciones como la jubilación; los empleadores hacen mucho hincapié en la posibilidad de ser sus propios jefes; los empleados son los que más mencionan la posibilidad de horarios de trabajo más cómodos.
- Según territorio: Plaza Vieja es el único consejo en el que la necesidad económica no fue la preponderante, sino la existencia de un horario de trabajo más cómodo.
- Grupo etario: los jóvenes son los que más aluden a la necesidad económica y la posibilidad de ser sus propios jefes; los adultos medios y mayores son los que refieren mayormente el haber quedado disponibles en sus centros.
- Escolaridad: los de escolaridad baja (primaria y secundaria) son los que más mencionan la necesidad económica; los obreros calificados son quienes menos aluden a las necesidades económicas, pero sí a la posibilidad de ser sus

propios jefes; el horario de trabajo más cómodo es mencionado más por técnicos medios y universitarios.

Satisfacción personal

La mayoría de los cuentapropistas entrevistados evalúa su satisfacción con la actividad como de bien o muy bien (47.5%), Regular (46.0%) y un 6.5% entre Mal y Muy Mal. La satisfacción se relaciona con:

- Modo de empleo: los más satisfechos son los empleados; los menos satisfechos son los independientes.
- Territorio: los más satisfechos son los del Consejo Plaza Vieja; los menos satisfechos los de San Isidro. En niveles intermedios se encuentran Catedral y Prado.
- Escolaridad: Los universitarios muestran mayor satisfacción; los de baja calificación (primaria y secundaria) son los que menor satisfacción muestran.
- Grupo etario: los jóvenes son los más satisfechos; adultos medios y mayores muestran similares comportamientos de sus indicadores.

Obstáculos visualizados

Identifican como los principales obstáculos: el acceso a la materia prima (42.2%), la política tributaria (40.2%), los controles e inspecciones (31.6%), el acceso al financiamiento (28.2%).

Son notables las diferencias territoriales, acentuadas en una percepción más intensa de la presencia de obstáculos en San Isidro y menor en el resto de los consejos.

Obstáculos	Consejo Popular				
	San Isidro	Catedral	Prado	Plaza Vieja	Global
Acceso a la materia prima	47.3%	41.0%	62.2%	31.9%	42.5%
Política tributaria	54.1%	33.0%	33.0%	34.6%	40.2%
Control e inspecciones	37.1%	29.3%	26.4%	29.8%	31.6%
Acceso a financiamiento	36.8%	38.0%	31.2%	16.7%	28.2%
Trámites legales	26.1%	20.2%	19.5%	14.4%	19.7%
Dificultades para ampliar el negocio	23.5%	9.0%	21.0%	16.7%	18.2%
Regulaciones de la oficina del Historiador	24.5%	16.0%	12.9%	12.2%	16.7%
Ubicación geográfica del negocio	23.4%	4.0%	9.8%	9.1%	13.0%
Local inapropiado	12.5%	8.0%	10.7%	8.0%	9.7%
Falta de vínculo con empresas estatales	13.1%	7.1%	8.6%	6.8%	9.0%
Contratación de mano de obra	4.0%	2.0%	5.8%	7.2%	5.2%
Falta de vínculos con otros privados	8.5%	4.0%	3.8%	2.7%	4.8%
Falta de asesoría	5.6%	1.0%	1.4%	3.4%	3.5%
Falta de capacitación	5.5%	2.0%	1.3%	1.5%	2.8%

La identificación de algunos de estos obstáculos está relacionada con las actividades realizadas, la escolaridad, color de la piel, sexo y el rol dentro del cuentapropismo:

- Los controles e inspecciones son más mencionados por sujetos con baja calificación y por negros y mestizos.
- Los trámites legales son mayormente mencionados por los jóvenes.
- La política tributaria es mayormente mencionada por los empleadores e independientes.
- Acceso a financiamiento con más fuerzas en los independientes y en los hombres, negros y mestizos.
- La falta de capacitación es visualizada casi esencialmente por empleadores.

La actividad en el futuro

El 85.3% de los cuentapropistas entrevistados consideran el cuentapropismo podría prosperar, especialmente si se eliminan los obstáculos y cambia la mentalidad. Algunos de los argumentos esgrimidos apuntan a la necesidad del cambio de mentalidad principalmente de los decisores, aunque algunos también se refieren a los mismos cuentapropistas: *“Cambiar mentalidad tanto de cuentapropistas como Estado”, “Se ha demostrado que lo que teníamos pensado no es lo que hecha para delante la economía del país”, “Si arriba abren la mente todo puede prosperar”, “Si cambia la mentalidad y dan las herramientas los cuentapropistas pueden hasta ser la columna vertebral de la economía cubana”*; Fueron referidos los policías e inspectores del siguiente modo: *“Lo tengo todo*

en orden y es por gusto”, “La policía y los inspectores nos sofocan a pesar de que tenemos patente y a los delincuentes no les hacen nada”, “Que los inspectores están menos arriba de uno, que son unos corruptos y arriba de los que tienen que estar no están”; La necesidad de mercados mayoristas: “Dijeron que abrirían almacén mayorista y no lo hicieron. Si no hay condiciones para que lo dicen”, “Abrir una tienda mayorista con precios asequibles para los cuentapropistas”, “Comprar en la shopping es imposible”, la necesidad de eliminar restricciones innecesarias: “Las leyes a veces son muy injustas”, “Hay muchas trabas. Es un abuso, acaban con uno”, “Hay restricciones innecesarias, hay que ver en otras direcciones para poder emerger socioeconómicamente”, “Hay que quitar límites”, “Creo que se puede trabajar en el marco legal relacionado con el cuentapropismo, de forma que este sea más objetivo y eficaz para todos”

El anuncio de restablecimiento de relaciones diplomáticas con Estados Unidos ha influido en un aumento de la visión positiva con algunos argumentos como: *“con las negociaciones entre Cuba y Estados Unidos creo que las cosas van a mejorar”, “Por los cambios en relación con el turismo”, “Si entran los americanos”, “Si quitan el bloqueo entran más cosas a Cuba”.*

Por otra parte el 7.2% no creen que prospere pues esta apertura será temporal y un 6.2% dice no tener criterio.

A pesar de todos esos obstáculos hay deseos de transformación y que apuntan a la prosperidad. A la pregunta de cuál es el cuentapropista que quisieran llegar a ser las respuestas son: tener y/o desarrollar un negocio exitoso con mejores condiciones, productos y calidad del servicio (36.8%): *“Tener un negocio más grande y más próspero”, “Que creciera mi negocio”, “Ser el negocio más exitoso”, “Me*

gustaría aumentar la clientela, que prospere el negocio”, “Tendría un espacio más grande dividido para reparar otros electrodomésticos”, “Quisiera ampliar mis ofertas de productos, vender pizzas, comidas”; convertirse en un empleador (24.8%): “A lo mejor de aquí a 5 años ya no soy empleado y soy jefe”, “Tener mi propia cafetería”, “Quisiera ser yo la jefa y no ser la que trabaja”, “Mejorar mi negocio y convertirme en la que contrata, paga y supervisa”, “Tener una barbería donde fuese el jefe y tener muchos empleados con todo nuevo, brillante y bonito”, “quisiera tener a mucha gente trabajando para mí”, “Quisiera ampliar mi negocio y contratar a alguien para que lo haga todo y yo ser el jefe y no tener que trabajar”; Estar igual que ahora (17.6%): “Así mismo”, “Como hasta ahora”, “Seguir mi negocio si cambian la mentalidad”, “Seguir así, me mando yo y trabajo yo para mí mismo”; Tener mucho dinero (11.2%): “Obtener más ganancias”, “Con bastante dinero”, “Ganar mucho más dinero”, “Ser el que más dinero tenga en mi zona”; Cambiar de negocio (5.1%): “Quiero cambiar de licencia, comprarme un carrito para mejorar más”, “crear una dulcería”. Este último apartado está muy asociado en algunos casos a la idea de convertirse en empleadores: “En un futuro seré dueña de un Fotoservice o de varios”, “Sentado en mi casa, recogiendo dinero de los boteros que manejan mis carros dando por hecho que no tengo bicicletas sino carros”.

Cualitativamente emergen los términos empresa, empresario, cadena, entre otros, para referirse al futuro (especialmente en Catedral y Plaza Vieja): *“Cuentapropista de alto rango, que existiera flujo de personas y verme como una empresaria”, “Una gran empresaria”, “como una empresa de albañilería”, “Quisiera lograr ser un gran empresario en un negocio pero en Cuba no se va a lograr”, “Tener una pequeña empresa de*

servicios”, “Me gustaría tener una cadena de tiendas, con marca registrada”, “Una empresaria con varios puntos de ventas que pudiera asistir a la feria internacional y que tuviese la capacidad de exportar e importar mi mercancía, etc.”, “llegar a tener una cadena de negocios”.

Resultan interesantes varios datos referidos a la territorialidad la escolaridad, el grupo etario y la modalidad de empleo:

Territorialidad

- En San Isidro es donde menos mencionan tener un negocio exitoso y más desarrollado y donde más afirman continuar con el negocio como hasta el momento y tener mucho dinero.
- En Plaza Vieja es donde con más fuerza se refieren expectativas relacionadas con convertirse en empleador.
- En Catedral es donde se menciona pagar menos impuestos y tener menos asedio de los inspectores

Escolaridad:

- Los universitarios son los que más declaran desear un negocio exitoso y más desarrollado, mientras mencionan poco convertirse en empleadores.
- Los sujetos con escolaridad primaria son los que más consideran que van continuar como hasta el momento y ninguno se planteó la posibilidad de ser empleador.
- Los técnicos medios y preuniversitarios son los que declaran como deseo futuro tener mucho dinero.

Grupo etario:

- Los adultos medios y mayores hablan de negocios más exitosos, mientras los jóvenes apelan más a la idea de ser empleadores o invertir en otros negocios.

- Los adultos mayores manifiestan con frecuencia la idea de no poder hacerse una imagen de futuro en rol por su edad o simplemente suelen decir que prefieren estar como ahora.

Modalidad de empleo:

- La mayoría de los empleadores menciona tener un negocio exitoso y más desarrollado, mientras solo una tercera parte de los independientes lo hace.
- Los empleados aspiran a convertirse más en empleadores que los independientes.
- No seguir siendo cuentapropistas es una opción que aparece en independientes o empleados, no en empleadores.

Inversiones deseadas

Los independientes y empleadores invertirían en ampliar la oferta de productos o servicios (44.6%), nuevos insumos, equipos y/o mantenimiento (28.7%), ampliar el espacio en mi negocio actual (21.0%), arrendar un local o espacio (17.7%), abrir otro negocio de otro tipo (12.1%), contratar más personal (10.1%), publicidad (7.7%), capacitación (2.6%) y estudios de mercado (0.8%). El 1.0% de la muestra no lo invertiría y 1.6% dejara de trabajar o se iría del país.

Nuevamente, los resultados son heterogenizados por el territorio y el sexo:

- En el Consejo Plaza Vieja es donde más mencionan la idea de ampliar la oferta de servicios; en San Isidro y Catedral mencionan con más fuerza la inversión en nuevos equipos e insumos; en San Isidro son los que más piensan en la posibilidad de arrendar un nuevo espacio para el negocio.
- Las mujeres priorizarían por sobre los hombres ampliar la oferta de productos o

servicios, arrendar un local o espacio, ampliar el espacio del negocio actual, en publicidad, capacitación y fueron las únicas en mencionar los estudios de mercado; Los hombres mencionan más que la mujeres lo relativo a la inversión en nuevos insumos, equipos y mantenimiento, contratar más personal y abrir otro negocio diferente al actual.

Relaciones intergrupales

Ventajas y desventajas visualizadas entre los diferentes modos de empleo

A continuación se muestra una tabla que sintetiza la visión de todos los actores respecto a cuáles son las ventajas y desventajas de cada uno de los roles.

Sobre sus ventajas declaran ellos y los otros:

Ventajas Independientes: *"me mando yo mismo", "lo mismo trabajo hoy que no trabajo, que cojo vacaciones cuando quiero, que soy mi propio jefe", "Nadie te manda. Eres tu propio jefe. No tienes que compartir las ganancias", "eres dueño de ti mismo, no tienes horario, no tienes jefe", "mis ingresos no los comparto, no tengo horario establecido, puedo hacer modificaciones en mi trabajo sin tener que dar cuentas a nadie, decido o no lo que puedo hacer", "solo es mejor mi dinero no lo comparto con nadie".*

Ventajas Empleadores: *"Mejor mandar y no que te manden. Jefe es jefe", "Es el jefe y el jefe siempre es el menos perjudicado, "Tú eres el dueño y el que no te guste lo botas sin tener que contar con nadie", "Gana más que el resto del personal y tienes gente a tu mando", "Mayor ganancia que el resto de integrantes del negocio", "Dispone del total de los ingresos", "Trabajas cuando te da la gana, ganas un poquito más", "Tiene quien haga el trabajo por él", "La gente pincha para ti".*

Ventajas Empleados: *"Puede trabajar para ganar un mejor salario", "Ganar más que en el trabajo por el Estado", "Sus ganancias a veces dependen de su desempeño laboral", "Gana más que el Estado, equivale a mayor ganancia que cualquier profesional", "Pago diario o semanal", "El jefe se encarga de buscar la materia prima de poner orden y de que se cumpla, no tú", "La responsabilidad se resume a tu desempeño", "No responde ante problemas serios", "Trabaja sin alta responsabilidad", "Que terminaste de trabajar, te fuiste para tu casa, desconectas", "Gana en un negocio donde no invierte", "No inviertes para comenzar", "pincha normal y gana sin invertir".*

Desventajas Independientes: *"Ocuparse de todo sin ayuda", "Todo el peso del trabajo recae sobre mí", "Estar solo en el negocio", "Cuando tienes problemas no hay quien te ayude", "Nadie me ayuda en este negocio", "Multas, no nos dejan tranquilos", "Te persiguen la policía y los inspectores", "Esfuerzo físico, represión sobre nosotros, pagar renta (impuestos)", "El gobierno no te ayuda no hay acceso a materiales", "Las materias primas están muy caras", "Dificultad para conseguir la materia prima", "Hay que pagarle mucho al Estado", "Cuando no entra nadie igual tengo que pagar los impuestos".*

Desventajas Empleadores: *"Menos ganancias al no ser yo sola", "Mucho gasto y poca entrada si tienes muchos trabajadores", "Tiene que pagar salario a los trabajadores", "Tienes que repartir las ganancias", "Tiene que pagarle a su empleado, más la inversión". "Tienes que tener mucho control porque aquí todo el mundo da, te roban igual que al estado", "Tengo que estar pendiente de todos los movimientos", "Tiene que exigirle a los empleados", "Tienes que vigilar todos los movimientos", "tienes que caerle atrás a las personas", "Todo es responsabilidad suya", "La responsabilidad que debe asumir", "Hacerse*

cargo de varias personas”, “Los empleados tengan mala forma o que les guste meter la mano”, “Que los empleados se la pueden ‘jugar’”.

Desventajas Empleados: “Esa es la desgracia más grande que hay”, “No tiene las mínimas ventajas que un trabajo estatal (sin incluir el salario)”, “No tengo vacaciones”, “Tienes que ser el perro del jefe”, “Tienes que estar expensas a las decisiones del jefe”, “Que lo pueden despedir

en cualquier momento”, “El jefe te explota demasiado”, “Si el jefe no quiere no trabajas”, “Aceptar lo que dice el jefe”, “El jefe te asfixia”, “no tiene ni voz ni voto”, “Tienes que trabajar muchas horas, no hay leyes que los protejan”.

Ventajas	Desventajas
Independiente	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Independencia (65.4%) ▪ No compartir ganancias (20.0%) ▪ Ganancias económicas (20.0%) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No tener ayuda (36.3%) ▪ Ninguna (17.8%) ▪ Tener muchas horas de trabajo (15.5%)
Empleador	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mayores ganancias que los empleados (31.7%) ▪ Ser el jefe / Tener el poder (30.1%) ▪ Trabajar menos / Tener personas que hacen el trabajo (20.8%) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tener mucha la responsabilidad (18.9%) ▪ Tener que controlar, vigilar (18.7%) ▪ Ninguna (16.7%) ▪ Tener que compartir y/o pagarle a los trabajadores (11.9%)
Empleado	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tener mayores ingresos que con el estado (38.5%) ▪ Trabajo y sueldo seguro (27.5%) ▪ Menor responsabilidad ni preocupación con la cosas del negocio (12.1%) ▪ No necesitar inversión inicial (10.2%) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tener un jefe al que acatar, ajustarse y/o obedecer (42.4%) ▪ Mucho trabajo (17.9%)

Resulta interesante la homogeneidad en la percepción de los endo y exogrupos (definidos por los roles) en el caso del rol de los independientes, sin embargo existen diferencias en lo referido a las ventajas de los empleadores y empleados, así como en las desventajas de independientes y empleados:

Sobre las ventajas del rol de empleador:

- Empleados e independientes hacen más énfasis en la ganancia superior y los

independientes enfatizan además que tienen quien les haga el trabajo; mientras los empleadores subrayan con más fuerza que son los jefes y tienen el poder en el negocio.

Sobre las ventajas del rol de empleados:

- Los empleados visualizan de sí mismos las mayores ganancias que con el Estado, mientras que los otros, especialmente los independientes evalúan con mucha fuerza que ellos tienen trabajo y sueldo seguro. Los

empleadores además enfatizan en que estos tienen menor responsabilidad en la conducción del negocio.

- Los jóvenes enfatizan en que se obtienen más ganancias que con un vínculo estatal y con menos responsabilidad, mientras los adultos medios y mayores valoran más la estabilidad de un ingreso estable.

Sobre las desventajas del rol de independientes:

- Los empleadores evalúan con mayor fuerza que los independientes no tienen ayuda en su negocio, mientras que los empleados enfatizan en sus muchas horas de trabajo, así como son los que más piensan que ellos no tienen ninguna desventaja.

Sobre las desventajas del rol de empleado:

- En cuanto a las desventajas que tienen los empleados estos tienden a quejarse de que tienen mucho trabajo, de no ganar tanto, mientras que los independientes y empleadores enfatizan en que tienen un jefe

al que acatar, que incluso los explota (a este hecho se refieren solamente los independientes).

- Los sujetos de piel blanca perciben con más fuerza las desventajas asociadas al mucho trabajo, a la imposibilidad de regular el horario laboral y la posibilidad de quedarse sin trabajo; los negros y mestizos lo relacionado a tener un jefe al que obedecer y a ser explotado.

Como se observa, el rol de empleado es el menos deseado y se visualiza en posición de mayor desventaja. Prima la idea de que lo deseado es trabajar solo o ser el jefe y una percepción de indefensión basada en la vulnerabilidad de su empleo en términos de posibilidad de ser despedido sin que medie explicación ni razón alguna, así como la ausencia de un marco legal que asegure algunos derechos como las vacaciones, el horario de trabajo, entre otros beneficios de los trabajadores estatales.

Características que han de tener los cuentapropistas para cada modo de empleo

Independientes	Empleadores	Empleados
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trato educado, amable (18.1%) ▪ Trabajador/Dedicado al trabajo (16.1%) ▪ Emprendedor/Decidido/Persistente (15.8%) ▪ <i>Tener recursos / capital</i> (15.4%) ▪ <i>Responsable</i> (15.1%) ▪ <i>Instruido/Tener conocimientos</i> (14.0%) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Tener recursos capital</i> (16.3%) ▪ Líder/Con capacidad de dirección (16.1%) ▪ <i>Instruido/Tener conocimientos</i> (12.8%) ▪ Tratar bien y respetar a los trabajadores (11.9%) ▪ <i>Responsable</i> (11.9%) ▪ Exigente/Controlador (11.3%) ▪ Inteligente (10.6%) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Trato educable, amable</i> (21.0%) ▪ Obediente/Dócil/Sumiso (19.1%) ▪ Honesto/Honrado (14.2%) ▪ <i>Trabajador/Dedicado al trabajo</i> (12.9%) ▪ Cumplidor/Eficiente (11.6%)

Sobre las características de los independientes existe consenso entre el endo y los

exogrupos, no así sobre empleadores y empleados.

En el caso de las características de los empleadores las diferencias radican en que en los exogrupos emerge con más fuerza que ellos deben ser líderes, con capacidad de dirección, tratar bien a sus trabajadores e inteligentes; los empleadores enfatizan más en que deben tener un trato educado y amable con el cliente, que deben ser justos, emprendedores y decididos. Los empleadores comparten con los independientes, no con los empleados la visión de que deben ser responsables, exigentes y controladores, mientras que con los empleados comparten el criterio de que deben ser instruidos y tener conocimientos sobre la actividad desarrollada.

Las diferencias sobre lo que debe caracterizar a quienes ocupan el rol de empleados radican en que estos enfatizan más que los exogrupos en deben tener un trato amable y educado, ser trabajadores y dedicados al trabajo y ser carismáticos y sociables. Los independientes refieren con más fuerza que los otros roles lo

referido a que sean obedientes y los empleadores en que sean cumplidores, eficientes y responsables. Ambos grupos refieren por igual en mayor medida que deben ser honesto y con buena imagen personal.

Alianzas y aliados

A casi la mitad de la muestra de independientes y empleadores no les interesa realizar alianzas (49.7%); del resto, al 23.7% le interesa hacerlo con cuentapropistas, al 13.1% con empresas extranjeras, al 11.4% con cooperativas, al 10.6% con empresas e instituciones del Estado, y al 8.3% con la Oficina del Historiador.

Quienes más propenden a las alianzas son los cuentapropistas de Plaza Vieja, hombres, blancos y con escolaridad media superior – superior.

Fueron explorados específicamente algunos propósitos y/o contenido de esas alianzas para el caso de otros cuentapropistas y las empresas estatales.

	Con cuentapropistas	Con empresas estatales	Total
Formar una red de servicios	13.3%	6.4%	19.7%
Formar una cooperativa	11.5%	4.3%	15.8%
Crear almacén mayorista	19.4%	7.3%	26.7%
Publicidad	8.3%	5.6%	13.9%
Crear un fondo para financiar obras sociales en el territorio	6.4%	6.4%	12.8%

Cooperativización, ¿opción deseada?

No quiere cooperativizarse el 46.4% de los entrevistados, un 37.8% considera que sería una opción para ellos, mientras un 15.8% dice no saber. Existen las siguientes diferencias:

- Los empleados son los más dispuestos a la cooperativización y los que más dicen no saber, por tanto son los que menos niegan la opción, en contraste con la muy poca disposición de los empleadores quienes más lo niegan a la par que vacilan.
- En el Consejo Plaza Vieja es donde más se tiene en cuenta la cooperativización como alternativa; menos en San Isidro y Catedral, mientras que en Prado es donde más sujetos, junto a Plaza Vieja dicen no saber.
- Las actividades que en mayor medida visualizan la cooperativización como alternativa son Albañiles, Instructores de automovilismo, Piscicultores, Productores de escobas, cepillos y similares, Pulidores de metales, Reparación de enseres menores, Trabajadores agropecuarios eventuales, Transporte en camioneta y Torneros; quienes más se rehúsan son Elaboradores vendedores de alimentos y bebidas mediante servicio gastronómico en restaurantes-paladares y de alimentos y bebidas no alcohólicas a domicilio, Peluqueras, Programadores de equipos de cómputo, Reparadores de artículos de joyería, de cocina, Arrendadores para hospedaje en CUC y CUP, Peluqueras y Barberos, Productores o vendedores de artículos religiosos, de bisutería de metal y recursos naturales, así como de flores y plantas ornamentales; se muestran con mayor vacilación Instructores de prácticas deportivas, Maquillistas, Transporte de personas en ómnibus y carros, así como vendedores minoristas de productos agropecuarios.

Los argumentos que se esgrimen como razón para la cooperativización están asociados a percibirla como un modo de ampliar el negocio y aumentar los ingresos: *“contribuya con el desarrollo económico del negocio”, “para tener un mayor negocio y obtener más ganancias”, “mayor ganancias más mercancías para vender”, “sería beneficioso económicamente”; la ayuda mutua en menor medida: “creo que sería bonito, sería bueno. En la unión está la fuerza y en la fuerza nuestra salvación”, “varias personas trabajando por el bien común”, “Todos nos apoyaríamos, seríamos una familia”.*

Es interesante la percepción de la cooperativa como un medio para fines estrictamente personales. En el lenguaje se observa que no existe claridad de lo que se trata: *“así puedo vender mejor mis productos”, “así puedo extender mis servicios”, “posibilita el éxito de mi trabajo”.* Existen otras evidencias de distorsiones en la concepción de lo que significa cooperativizarse: *“Para tener 4 o 5 coches y vivir de la renta de lo que hagan”, “si existiera una cooperativa de Bicicletas y yo fuera dirigente”, “me gustaría estar desde una oficina con una computadora dando órdenes por un micrófono”.*

Los argumentos que esgrimen los sujetos que seleccionan la opción de no cooperativizarse en el futuro están asociados en muchos casos a la idea de una estructura que les va a orientar qué hacer, con lo cual perderían autonomía: *“en la cooperativa hay una infraestructura donde el jefe , el económico y el otro no trabajan, entonces yo me mato trabajando y después hay que dividir ganancias a partes iguales”, “me gustaría tener mi negocio con personas que conozca y como se que no seré un buen dirigente no quiero tener más jefes”, “no, para qué? Demasiados jefes!”, “yo soy mi único jefe y quiero que así siga”;* otros argumentos están relacionados con el deseo de no constituir ningún tipo de alianza: *“nada que*

constituya una alianza me interesa”, “mejor sola que mal acompañada”, “no lo necesito”; unido al elemento anterior se menciona como argumento el dividir ganancias: “Se tendría que repartir las ganancias”, “no me gusta que nadie maneje mi dinero”, “porque lo mío es mío y es mejor no trabajar con gente para que no haya problema en repartir el dinero”; otro grupo no percibe ningún beneficio de cara a su relación con el estado: “porque ya le pagamos al Estado no le veo lógica a eso”, “eso no resuelve nada, al final hay que depender del estado”, “así se paga más licencia y no quitan los obstáculos”; existe otro conjunto que no visualizan esa opción viable para su negocio (algunas cafeterías, mensajeros, bicitaxeros): “no es un negocio importante para que yo me una con otro en las mismas condiciones”, “porque así estoy bien, cómo se va a cooperativizar un bicitaxero?”, “ese tipo de agrupación no se ajusta a este negocio”.

Contribución a la comunidad: ¿una necesidad?

El 55.5% de los entrevistados considera entre muy necesario y necesario contribuir con la comunidad, el 10.8% entre innecesario y muy innecesario, mientras el 8.9% selecciona la opción ni lo uno ni lo otro.

Quienes los consideran necesario refieren: *“Necesitamos mejorar al menos la fachada del barrio”, “Para lograr el bienestar”, “La comunidad somos todos”, “para mejorar el barrio, actividades deportivas, recreación para niños”, “porque yo vivo aquí en este barrio”; “porque si no somos nosotros entonces quién, si somos el pueblo”, “porque a la vez que avance yo avanza la comunidad, no se puede ser egoísta, pensar en mi solo, en la fiesta del CDR yo di el dinero porque podía”, “si no lo hacemos nosotros, ¿entonces quién?”, “para los alumnos de la escuela del frente. Siempre es bueno mantener*

los documentos de identidad en buen estado”; “porque mientras todo esté bien alrededor el negocio es más atractivo”, “para el embellecimiento de la cuadra que sería bueno para mi negocio”, “es bueno ayudar a los demás”, “para ayudar a los demás”, “para vivir en paz y armonía con todos y la Revolución”, “porque no se le puede dejar estas cuestiones solo el Estado”, “lo que sea bueno para mi comunidad es bueno para mí”, “porque al final es el lugar donde vivimos todos”, “es aquí donde vivimos, todos queremos que se vea bien, pero sin extremismo”.

Aquellos que lo niegan esgrimen: *“porque al final tú das dinero para eso y no sabes a dónde va a parar”, “al final los edificios siguen en mal estado los solares cayéndose, lo que hacen son ferias, solamente ellos saben para dónde van los fondos”, “porque no te resuelve ningún problema”, “porque la comunidad no contribuye conmigo”, “conmigo nadie contribuye”, “porque no hay mucha economía como para eso”, “con lo que pagamos es suficiente”, “está demostrado que cuando contribuyes te ponen más obstáculos y más trabajo”, “falta de coordinación, despreocupación social, maltrato a la propiedad social”, “las personas no valoran mucho el trabajo”, “porque al final nadie te lo va a agradecer”, “a la gente no le importa”.*

Los modos en los cuales piensan su contribución a la comunidad son brindando un servicio de calidad y/o precios módicos (25.5%): *“manteniendo bajos los precios de mi trabajo”, “haciendo piezas de vestir con buena calidad como me caracteriza”, “prestando un buen servicio”, “ofertando meriendas económicas para las mismas meriendas de los niños en la escuela”, “tratando bien a la gente”, “ofertándole mayor cantidad de productos, de todo tipo de ofertas (más o menos caras) o se le ofertan cosas que el Estado no puede darle”, Aportando*

parte de mis ganancias (22.8%): “con mi trabajo monetariamente”, “aportando parte de mis ingresos”, “ofreciéndole dinero a las escuelas”, “aportando parte de mis ganancias para arreglar las zonas del barrio”; Haciendo obras en la comunidad (15.2%): “ayudando a reparar las viviendas y la fachada”, “pintar el barrio”, “reparando y pintando el barrio”, “arreglando lo que se pueda”; Pagando los impuestos (12.4%): “mediante el cobro de impuestos”, “la ONAT”, “pagando licencia”, “haciendo lo mismo de ahora (impuestos)”, “así, con el pago de impuestos”; Participando en trabajos voluntarios (10.3%): “ayudar en trabajos voluntarios”, “haciendo las actividades voluntarias”, “ayudar en los trabajos voluntarios, limpiar y pintar”; Pagando la contribución del 10% a la OHC (6.9%): Con el impuesto que pago a la oficina del Historiador: “pago \$20 a Eusebio”, “pagando el 10% a Eusebio Leal”, “los impuestos que me quita la Oficina del Historiador”, “apoyar en lo que se pueda, pagar no se cuánto % para Eusebio, ¿qué más?”; Ayudando a quienes no puedan pagar mis servicios (6.2%): “bajando el precio a quienes no tienen una economía sólida”, “aquí vienen mucha gente que no tienen dinero para comprar las flores y yo se las doy”, ofreciendo mi servicio de forma gratuita a los que la situación económica no les permite pagarme”.

Las potencialidades se enuncian en los siguientes términos: “ninguna”, “el deseo de ser útil”, “calidad de productos que brindan los cuentapropistas”, “que trabajamos mucho”, “los ingresos que obtenemos”, “nadie te va a decir que no lo hagas”, “la disposición”, “el turismo”, “el lugar donde está situada la comunidad, la cantidad de visitantes que va en incremento”, “distintos eventos del gobierno”, “la oficina del historiador”, la posibilidad de que el negocio prospere”, “el 10% del impuesto que paga los cuentapropistas de la Habana Vieja”.

Los obstáculos que se visualizan están en relación con los siguientes temas que se ejemplifican desde el propio discurso de los sujetos: “pocos ingresos para tantos impuestos”, “no hay suficiente dinero para poder hacerlo. El Estado no ayuda”, “la falta de material que se brinda para hacer arreglos en la comunidad”, “falta de coordinación de CDR”, “el peloteo (burocracia en trámites)”, “falta de ayuda económica del gobierno”, “que mi trabajo es lo primero y a veces no tengo tiempo para más nada”, “el tiempo, cuando no trabajo en el negocio estoy fajado con la casa”, “los cuentapropistas no tenemos un lugar fijo o específico donde conseguir los medios que necesitamos para la actividad”, “indisciplina social sumamente grande”, “falta de recursos y apoyo”.

Comentarios finales

Los hallazgos investigativos en este municipio capitalino constituyen alertas y certezas con respecto a elementos a tomar en cuenta para la implementación de políticas públicas que contribuyan al desarrollo territorial y que tomen en cuenta la promoción de la equidad social. Las oportunidades para convertirse en cuentapropista no se presentan de la misma manera para los sujetos y todas guardan relación con desigualdades pre-existentes y su perpetuación desde mecanismos estatales deficientes. Haciendo un breve recuento, subrayamos (aunque a veces parezcan obviedades):

El elemento territorial constituye un elemento diferenciador en el que se apunta a la administración pública en dichos espacios. En este municipio en particular, se produce una dinámica relacionada con los inmigrantes de las provincias orientales quienes perciben mayor prosperidad en la capital, pero, con respecto a

los estándares de esta, ocupan una posición de marginalidad. El negocio por cuenta propia se convierte además en un ícono de “trampas” del sistema pues sobreviven sobre la base de triquimañas, evasiones o negociaciones con la ley, aun cuando están cumpliendo con una función social y satisfaciendo necesidades de la población.

Las posibilidades de acceso al capital para la inversión en el negocio también se relaciona con dificultades para obtener capital de otro modo (dado no solo por la no diversificación de actores formales que lo provean sino por mecanismos burocráticos que entorpecen el proceso, incluso desde su complejidad de cara a sujetos con bajo nivel de instrucción y la complicidad (esencialmente inconsciente) con relaciones sociales discriminatorias relacionadas con el color de la piel y otros estereotipos identitarios).

La cuestión generacional adquiere varios matices: el empleo en el sector no estatal se convierte en la posibilidad de adquirir más dinero, sin “*demasiadas rendiciones de cuenta*”, pero coloca a los jóvenes básicamente en el rol de empleados y limitadas posibilidades de superación dentro del negocio y en la vida de manera general. Aquellos que no estudian o estudiaban se acomodan a la nueva vida de trabajador, que, dado que no son actividades profesionales no le demandan niveles importantes de superación; aquellos que simultanean con el estudio, frecuentemente deben elegir entre estudio o trabajo pues las normativas del sistema educativo permanecen bajo las mismas normativas (no flexibilidad de asistencia a clases, elección de currículo, sistema evaluativo, etc.).

Los adultos medios son los que se colocan con mayores posibilidades como empleadores, por sus motivaciones, posibilidades de acceso a capital, adquisición de redes sociales. Es la

posibilidad además para la realización profesional de universitarios que, fuera del rol de empleador, no encuentran actividades profesionales en el sector no estatal.

Los adultos mayores están en condición de desventaja en tanto, en su mayoría, acceden al sector por contingencias de vida (disponibilidad laboral, cuestiones de salud, precariedad de vida) pero dada su edad y condiciones físicas generales no pueden escoger entre muchas actividades.

La cuestión de género deviene otro eje diferenciador dado por la reproducción de roles tradicionales para hombres y mujeres. Esta percepción de estereotipos de género constituye también una limitante para pensar en la posibilidad de la realización de otras actividades.

Las motivaciones muestran una renovación de deseos y proyectos con respecto a años anteriores, que conduciría a cierta “*esperanza social*” basada en el valor del trabajo y su relación con posibilidades dignas de vivir; constituyen también pistas del movimiento de modelos de referencia, subrayando además, el carácter individual que se le asigna a las posibilidades de prosperidad.

La visión de las cooperativas como modelo más deseado en una sociedad socialista, dista de esta población. Su base son desconocimiento y desconfianza.

Los diferentes roles dentro del cuentapropismo no suponen únicamente la distinción de relaciones de producción y adquisición de ingresos sino que perfilan situaciones conflictivas entre ellos.

El sector privado se comporta como una re-edición del estatal: la relación empleador-empleado reproduce la de dirigente-obrero.

Se evidencia la carencia de capacitación en cuestiones legales, de negocios, de

oportunidades así como también del know how de múltiples actividades que son incluso de importancia para cada uno de los territorios.

En ningún caso vislumbramos acciones o deseos que condujeran a la interdependencia entre los actores de los distintos territorios que condujeran a potenciar procesos de potenciación de su calidad de trabajo y vida.

Hay un camino recorrido pero queda mucho por hacer; el reconocimiento de la multiplicidad de actores implicados, la complejidad de sus intersubjetividades, la heterogeneidad de tácticas y estrategias a implementar, la necesidad de procesos democráticos y creativos, el poder no centralizado para la toma de decisiones forma parte de los procesos que requieren nuestro entrenamiento y aplicación.

Notas:

- ¹ Independiente se considera aquel cuentapropista que trabaja solo; empleador quien contrata y empleado quien es contratado.

Referencias:

- Dujarric, G. & Vázquez, M. (2015). *Identidades sociales de sujetos con alto capital económico*. Tesis de diploma, Facultad de Psicología, Universidad de La Habana.
- Pañellas, D. (2015). Reconfiguración de relaciones sociales: pistas desde cuentapropistas habaneros. En *Miradas a la economía cubana. Análisis del sector no estatal*. La Habana: Editorial Caminos.
- Valdés Paz, J. (2015). Prólogo. En *Miradas a la economía cubana. Análisis del sector no estatal*. La Habana: Editorial Caminos.