

# LA ESTRATEGIA DE SOBREVIVENCIA DE LOS SECTORES POPULARES DE MANAGUA Y EL IMPACTO DEL MENSAJE ECONOMICO GUBERNAMENTAL \*

Estudiantes de la Escuela de Sociología de la Universidad Centroamericana (UCA)

M. ALEMAN, R. ORTIZ E. BARREDA, M. CHAVEZ, L. GARCIA.

L. GUERRERO, S. HENRIQUEZ, N. MONTERREY, S. OLIVARES,

G. GUERRERO, J. L. SANDINO, I. TORRES.

*La realización de este artículo fue posible gracias a la colaboración financiera del Centro de Investigación y Estudio de la Reforma Agraria (CIERA) y a la supervisión del Departamento de Investigación y Post-Grado de la UCA.*

## INTRODUCCION

La guerra de agresión que la administración norteamericana impulsa y financia contra la Revolución Popular Sandinista tiene como principal objetivo evitar que ésta se consolide. Para tratar de conseguirlo ha recurrido a diversos medios de ataque: económicos, políticos, diplomáticos, militares e ideológicos.

Durante estos 6 años de guerra "encubierta" que hemos enfrentado han instrumentalizado para sus fines guerreristas, primero a los contras y luego a la soberanía nacional de países hermanos. Esta situación ha agudizado seriamente la crisis socio-política de la región.

Esta guerra que nos ha impuesto el imperialismo tiene como objetivos principales:

1.- Agudizar las contradicciones de clase al máximo, tratando de crear las condiciones necesarias que permitan el surgimiento y la consolidación de un frente interno contrarrevolucionario en nuestro país.

2.- Destruir la economía desarticulándola y obligando a orientar recursos hacia la defensa militar de la revolución, retrasan-

\* El lector encontrará el significado de los regionalismos y siglas utilizadas en este artículo al final del mismo.

do el desarrollo de proyectos sociales en beneficio de las clases populares.

3.- Problematizar y neutralizar las posibilidades reales de reproducción socio-económica de las familias nicaragüenses; provocar con la guerra de agresión una baja constante de los niveles de producción, principalmente de alimentos básicos y otros tipos de artículos, todo esto para estimular la inflación galopante (700%) que está sufriendo nuestro pueblo, especialmente aquellos sectores de menores ingresos económicos.

4.- Canalizar el descontento popular producto de la crisis económica y de la escasez, hacia una crisis política que provoque un serio revés al FSLN.

Algunos estratos sociales y partidos políticos ubicados tanto a la derecha como a la izquierda del FSLN, consideran que el imperialismo está ganándole la batalla a la Revolución Popular Sandinista, pero no por medio de la vía armada sino que a través de la crisis económica que la guerra de agresión está provocando en nuestro país. Obviamente, hasta la fecha, la contrarrevolución no ha logrado obtener siquiera un triunfo militar que ponga en *jaque* al poder revolucionario.

Los efectos de la guerra de agresión tales como la especulación, la inflación y el desabastecimiento, junto con los de la crisis económica mundial como la caída de los precios internacionales de nuestros productos de exportación, están golpeando fuertemente la conciencia de los trabajadores y pobladores en general.

¿Qué problemas políticos le está creando al Estado revolucionario esta situación?

Tres mitos o estereotipos que andan circulando por todo el país y que están siendo manejados por amplios sectores de la población incluyendo a la comunidad intelectual, a los cuadros intermedios del FSLN y del gobierno son:

- La Revolución Popular Sandinista está perdiendo el apoyo de los sectores populares producto de la crisis económica.

- El mito o estereotipo de que el sector

informal es el epicentro de la especulación.

- Nicaragua es un país polarizado, en un polo se encuentran los burgueses y comerciantes y en el otro, la clase obrera. Las familias están conformadas por trabajadores que pertenecen a clases puras.

Cada uno de estos tres mitos será abordado detalladamente más adelante.

Nuestro trabajo pretende, entonces, analizar y cuestionar estos mitos porque son "creencias populares" o "imágenes" que están influyendo negativamente en la elaboración de la política económica del gobierno y en la comunicación entre el gobierno y las masas populares en estos momentos de resistencia frente a la agresión.

En la medida en que las ciencias sociales vayan rompiendo estos mitos y estereotipos se estará avanzando hacia un conocimiento crítico de nuestra situación socioeconómica con el fin de contribuir a su transformación.

**Primer Mito: El FSLN está perdiendo el apoyo de amplios sectores populares producto de la crisis económica.**

Hay quienes piensan que efectivamente el FSLN ha perdido el apoyo popular a consecuencia de la crisis económica. Aunque los sondeos de opinión pública siguen mostrando que el Frente Sandinista cuenta con un fuerte apoyo político de parte de amplios sectores populares, también nos muestran que existe un alto grado de descontento popular producto de la crisis económica que soportan también estos grupos políticos y juzgan que este deterioro económico, tarde o temprano, socavará el apoyo político a la revolución.

No era objetivo de nuestra investigación medir el apoyo político al Frente Sandinista sino más bien descubrir si el descontento económico de las clases populares de Managua lleva consigo un rechazo a los principales mensajes económicos y propagandísticos del gobierno. Debido a esta situación postulamos como posible la existencia de una fisura

en el apoyo popular al FSLN y no un rechazo de su mensaje político de autodeterminación y anti-imperialismo.

La última parte de este trabajo está dedicado a un análisis detallado del impacto del mensaje económico del gobierno en las clases populares.

**Segundo Mito: El sector informal es el epicentro de la especulación. Muchos aseguran que el pueblo es el que especula contra el mismo pueblo como último paso para que se derrumbe la economía.**

El análisis de los 45 casos estudiados revelan precisamente lo contrario, que el epicentro de la especulación no se encuentra en los sectores populares y que hay que buscarlo más bien en los canales más formales e institucionalizados del comercio y la producción, en las capas medias y la burguesía.

**Tercer Mito: Nicaragua es un país polarizado. En un polo se encuentran los burgueses y los comerciantes y en el otro, la clase obrera.**

Sostenemos la hipótesis de que en estos momentos de aguda crisis económica, la familia juega un papel central en la mediatización de la lucha de clases. Si observamos el **Cuadro 1** podemos comprobar que en ninguna de las estrategias descubiertas y utilizadas existe un tipo de familia que represente los intereses de una clase social determinada, o sea que no existen familias puras de comerciantes, de artesanos o de proletarios. Más bien la familia articula los intereses de sus miembros a partir de sus múltiples y variadas inserciones en el mercado de trabajo.

Resulta difícil encontrar familias que tengan como principal y única fuente de ingreso el salario, ya que en las actuales condiciones la familia popular no se reproduce insertándose en un sólo tipo de estrategia de sobrevivencia, sino que para poder mantenerse tiene que buscar ingresos complementarios provenientes, ya sea del comercio o de la pequeña producción artesanal.

Nuestro análisis demuestra que la clase obrera no vive en hogares puramente proletarios, sino dentro de hogares de pequeños comerciantes, pequeños artesanos-productores, ubicados más bien en el sector informal. Esta situación nos lleva a criticar el mensaje económico gubernamental que al enfrentar al sector productivo-especulador con el sector de los trabajadores productivos agudiza las contradicciones en el seno del hogar.

Es importante aclarar que con nuestro análisis no pretendemos negar la existencia de las clases sociales, más bien dentro del contexto histórico actual, queremos enfocarla a nivel de la unidad familiar que es la que está jugando un papel central en la lucha por la sobrevivencia económica, "*en defenderse*" como dice el pueblo.

Nuestra hipótesis es la siguiente: **Las clases populares en Managua canalizan la lucha de clases a través de varios tipos de estrategias de sobrevivencia.**

### **I.- ¿QUE ES UNA ESTRATEGIA DE SOBREVIVENCIA?**

La economía nicaragüense es una economía de sobrevivencia, producto de la guerra de agresión impuesta por el gobierno norteamericano. Así la definió el gobierno revolucionario en 1986, asignándole el papel de retaguardia contra la agresión externa.

Al margen de la política económica del gobierno, el pueblo ha venido elaborando complejas estrategias de sobrevivencia muy ligadas a los secretos de la familia popular, por lo que existen pocos conocimientos sobre su verdadera naturaleza.

El éxito de la política macroeconómica del gobierno depende de su capacidad de "casarla" o amarrarla con la estrategia de sobrevivencia microeconómica desarrollada por esas clases populares.

¿Qué entendemos por estrategia de sobrevivencia de las clases populares de Managua?

Es un proceso constante y complejo de búsqueda de medios elementales de

subsistencia que se define en tres rasgos fundamentales:

1.- Es un proceso desarrollado a través de una inserción diversificada de la fuerza de trabajo familiar en el mercado laboral.

Lo que predomina entre las clases populares es un tipo de estrategia múltiple que combina el trabajo asalariado con otros tipos de actividades como la producción artesanal y el pequeño comercio o la prestación de servicios. La estrategia de sobrevivencia de las clases populares de Managua es la síntesis de un largo camino de aciertos y errores, de una larga serie de decisiones coyunturales.

2.- Estas decisiones tienen como objetivo la búsqueda de buenos "conectes" como dice el pueblo para conseguir los trabajos mejor remunerados.

3.- Lo que sustenta y facilita la búsqueda de mejores condiciones de trabajo y mejores condiciones de vida es el papel que juegan las relaciones familiares en la estrategia de sobrevivencia.

En este trabajo analizaremos distintas combinaciones de inserciones. Para una mejor comprensión del mercado de trabajo lo hemos denominado con las siguientes siglas:

**C P P:** Cuenta propia productiva que designa la actividad artesanal o de cualquier tipo.

**C P S :** Cuenta propia servicio que designa actividades de mantenimiento de lo ya producido o de servicio personal.

**C P C :** Cuenta propia comercial que designa la actividad de intermediación de mercancías sin ningún trabajo productivo.

**Asalariado:** Compra-venta de fuerza de trabajo.

El análisis de los estudios de casos nos permite formular las siguientes hipótesis:

### **Primera Hipótesis**

El comercio no es la mejor vía ni de

acumulación ni de sobrevivencia en el sector informal urbano de las clases populares de Managua.

### **Segunda Hipótesis**

La producción es la vía preferida en la reproducción de los sectores populares de Managua.

### **Tercera Hipótesis**

No existe estrategia de reproducción familiar pura entre las clases populares de Managua, sobre todo no existe una estrategia basada principalmente en el trabajo asalariado del obrero manual.

A continuación intentaremos examinar estas hipótesis analizando las distintas estrategias que nuestra investigación descubrió.

### **Tipo I: Sector Informal Urbano (SIU) Ascendente**

Como se ve en el **Cuadro 1** que indica la composición del ingreso de los 45 casos estudiados, la vía cuenta propia comercial (CPC) no representa un elemento central en las distintas estrategias de reproducción. En el caso del SIU Ascendente la CPC representa solamente el 10% del ingreso monetario de las familias que se encuentran dentro de este tipo.

El comercio de estas familias es algo complementario al ingreso monetario del hogar, ya que éstas trabajan en la venta de leña y de ropa usada en forma muy irregular, actividades comerciales que no rinden ganancias altas como el caso de un pulpero que tiene un comercio más establecido.

Si decimos que la producción es la vía preferida, es porque en este tipo de estrategia encontramos obreros cuenta propia productiva, que son obreros calificados o capaces de ofrecer servicios más especializados, quienes logran encontrar trabajo productivo particularmente en la industria de la construcción, o en la prestación de servicios como electricistas "rumberos".

En esta estrategia la figura central es un obrero calificado que se destaca por el pluri-empleo y que ha mostrado una movilidad de ascenso llegando a ser un pequeño contratista, un artesano calificado, o un obrero que maneja maquinaria pesada. Típico de muchos obreros nicaragüenses, estos obreros han aprendido un sinnúmero de profesiones, logrando así, especializarse en una.

Dentro de este tipo encontramos que son los hombres quienes mandan en el interior de su familia así como en la faena del trabajo. La familia es de tipo nuclear de tamaño pequeño, con un promedio de siete miembros. La mujer muestra más bien un papel tradicional de ama de casa distinto al papel que tiene en los otros tipos de estrategia.

Entre los 11 casos estudiados en este tipo de estrategia, encontramos que 9 de ellos tienen su inserción principal en actividades productivas y que cuatro de éstos tienen los ingresos más altos por la explotación de mano de obra ajena. Es decir, que son obreros sub-contratistas que dirigen el trabajo de otros, pero sin dejar de realizar labor manual por su parte. Estos son principalmente albañiles.

Además en la investigación se descubrió otra sub-estrategia dentro de los 9 casos, que es la de los obreros asalariados electricistas "*rumberos*", un tipo de semi-proletario. En esta estrategia, el trabajo como asalariado le permite tener acceso al salario social (CAT-INSSBI), ya que su salario real es muy por debajo de lo que gana como "*rumbero*". Este suele ser dos o tres veces más alto que sus ingresos monetarios como asalariado. Por ejemplo uno de estos asalariados "*rumberos*" gana C\$ 30,800 mensuales como asalariado en "Supermercados de Nicaragua", más sus prestaciones, pero como "*rumbero*" trabajando 7 u 8 horas los sábados y domingos gana aproximadamente C\$ 120,500.00 al mes. Uno de los problemas centrales de esta sub-estrategia es la escasez de los insumos, muchos de los cuales son importados y para conseguirlos en algunos casos se tiene que recurrir a los "*buhoneros*".

Dentro de este tipo del SIU Ascendente existe una tasa de actividad económica más baja que de los otros tres tipos de estrategia descubiertos en la investigación. Esto se debe a la alta remuneración relativa de los empleos que manejan éstas y a la explotación de mano de obra ajena: La inserción de las mujeres a los trabajos como asalariadas CPS en este tipo de estrategia, ayuda al sostenimiento económico de la familia. Por ejemplo, la esposa del maquinista que tiene un papel tradicional de ama de casa, también trabaja cuidando niños de unos extranjeros en su misma casa, o la esposa de uno de los subcontratistas trabaja como cajera de ENABAS que le permite tener acceso a tarjeta de CAT-INSSBI y otras formas de salario social. La combinación de los trabajos de los jefes de familia con las de sus esposas permite aumentar más el ingreso monetario de la familia, es decir que esto es parte del complemento de la estrategia de sobrevivencia.

Los obreros cuenta propia tienen un índice de inestabilidad laboral bastante alto, de un 82% (Nº de cambios de ocupación / Nº de trabajadores en el tipo), producto de su movilidad social, la cual se registra en dos formas: Como movilidad vertical dentro de una inserción determinada en el mercado de trabajo, por ejemplo dentro de actividades CPP, y como movilidad horizontal, o sea los cambios de un tipo de inserción a otro tipo (de CPC a CPP). En cuanto a movimiento vertical encontramos un obrero de la construcción que era un simple albañil y que al paso del tiempo aprendió a leer planos de construcción y a dirigir a otros obreros, entre otras cosas, pasó a ser subcontratista de INTURISMO (Proyecto - La Boquita) donde ahora tiene que buscar sus propios ayudantes que trabajen bajo su orden.

Cabe señalar aquí la importancia de la ideología de "comunismo a la cuenta propia" entre los sectores populares según la cual, se cree que la explotación sólo aparece cuando uno empieza a tener una empresa formal e institucionalizada con planillas, etc. Este mismo obrero que señalábamos arriba, quien explota mano de obra con un estilo informal, nos dijo:



Foto: Pablo Barreto. Archivo ASTC

*"Nosotros somos trabajadores que no tenemos ningún tipo de prestaciones, por eso es que ganamos más alto que los otros trabajadores que están contratados por algún contratista poderoso. Y esos son los que se vuelven millonarios explotándonos a nosotros ya que ellos solamente supervisan y no trabajan como nosotros. Nosotros podríamos hacer lo mismo que él, pero eso implica mucho papeleo, y además no quiero ser como él".*

La familia del artesano o comerciante pobre más bien sufre la especulación en vez de aprovecharse de ella. Los comerciantes más pudientes por la capacidad de acaparar productos durante más tiempo y revender a precios altísimos

obstaculizan la acumulación de los obreros cuenta propia.

Dentro de los canales de distribución y comercialización de los insumos que utilizan los obreros de CPP, la regulación estatal tiende a favorecer a los obreros, que en la mayoría de los casos, son gente que se mueven (para conseguir sus insumos) a través de las instituciones públicas.

### **Tipo II: Asalariados**

Durante la realización del pre-censo para la selección de los casos se identificaron 15 que presentaron los rasgos de familias proletarias cuya fuente principal de ingresos era el salario según nuestra primera impresión. Sin embargo, al

profundizar el análisis de los casos sólo seis de ellos resultaron ser de una estrategia fundamentalmente asalariada. En ellos se hizo necesaria la agrupación en dos subtipos que definimos como el **clan asalariado** y el de la **familia asalariada pequeña**. Esta experiencia nos permite afirmar categóricamente que los salarios de bajo nivel no permiten la reproducción de la unidad, obligando a la familia a buscar una estrategia mixta.

Aún este tipo de estrategia incorpora una combinación de actividades por cuenta propia productivas y de servicios, que como refleja el **Cuadro 1** representan el 25% de la composición del ingreso. Es mucho menos representativa la actividad por cuenta propia comercial (2%).

En el primer sub-tipo la estrategia de reproducción puede describirse sencillamente como juntar varios salarios bajo un techo para constituir un fondo para la reproducción familiar. Esta característica está más marcada en el clan asalariado que en cualquier otro tipo o subtipo de nuestro estudio, alcanzando un promedio de 5 perceptores en cada hogar.

En el clan asalariado encontramos el ingreso per cápita promedio mensual más alto de todas las estrategias estudiadas, esto se debe a la calidad de su ser asalariado: no son obreros manuales sino más bien oficinistas, secretarías, profesores de primaria y trabajadores de la salud. No es, pues, un trabajo asalariado productivo sino una inserción fundamentalmente en el sector público de servicios. En un grupo familiar, por ejemplo, encontramos la combinación de empleos, la inserción del jefe de familia como obrero en METASA; su mujer con el trabajo por cuenta propia de costurera; los hijos venden su fuerza de trabajo, uno como técnico de Rayos X en el Hospital Dávila Bolaños y el otro como enfermera del Centro de Salud Pedro Altamirano y, para completar el clan, el salario del yerno, kardista de IMELSA. Se observó la existencia de estructuras internas muy consolidadas y el uso del fondo común de una forma democrática y eficiente.

En el segundo sub-tipo, la familia

asalariada pequeña, se identifica por un promedio de sólo 1.33 perceptores por hogar con un bajo ingreso per cápita que somete a los integrantes a niveles de pobreza extrema (ver **Cuadro 1**). La inserción en el mercado de trabajo presenta una baja combinación de actividades, la estrategia apenas incorpora un 8% de actividades por cuenta propia de servicios. Las condiciones de reproducción y las posibilidades de ampliar su estrategia son precarias y agravadas por el alto nivel de enfermedades e incapacidad física para soportar los esfuerzos que implica la inserción en el sector informal. Este hecho se patentiza en la expresión del CPF de MICOIN:

*"En el trabajo gano poco, si estuviera bueno-porque estoy enfermo- trabajaría por otro lado".*

### **Tipo III: SIU - Colectivo de Mujeres**

Dentro de esta estrategia detectamos tres variaciones:

El **Colectivo de Mujeres**, que se caracteriza por un grupo de mujeres que cooperan en la misma actividad productiva dentro de la casa.

El **Grupo de Mujeres en Producción y Comercio**, es un colectivo "separado" físicamente porque existen varios tipos de inserción en el mercado de trabajo. En este colectivo hay menos cohesión que en la primera variante porque no hay un solo trabajo que las aglutine. Sin embargo, todas las actividades económicas contribuyen a la reproducción de la unidad familiar y existe un fondo común entre estas mujeres cuyos trabajos las separan.

El **Matriarcado**, como una variante muy compleja en que una "abuela dominante" ocupa el eje central a través de una actividad económica fuerte, generalmente de cuenta propia productiva que aglutina a sus hijas y nietos en el núcleo de reproducción. Las relaciones en esta estrategia son claramente matrilineales y la familia es muy extendida. Los hijos que no residen en el núcleo, frecuentemente colocan a sus hijos con la abuela y contribuyen económicamente a su sostenimiento.



Foto: SPOR FOTO

### **Tipo III, Subtipo I: Colectivo de Producción**

Este sub-tipo se caracteriza porque las mujeres cooperativizan su actividad económica dentro de la casa en actividades productivas, principalmente en la producción de alimentos y ropa.

A través de esta actividad, en la cual involucran a la mayor parte de la familia logran producir la mayor parte del ingreso familiar: encontramos en los casos estudiados que más de la mitad de sus ingresos (60%) provienen de esta actividad productiva. Encontramos también que la mayor parte del fondo de trabajo familiar se invierte en la producción casera en la cual unos producen y los otros -generalmente los niños- comercializan los productos en la calle, involucrando de esta manera el 60% del fondo de trabajo familiar.

La actividad productiva que se realiza en casa resulta muy ventajosa para las

mujeres, permanecen más en casa y cuidan más de cerca a sus niños. Además, involucran a éstos en la actividad productiva, sin olvidar que representan el 60% de su ingreso familiar.

El hogar constituye el principal foco de actividad económica y de combinación entre las actividades de producción, labores domésticas y reproducción de niños.

En estos hogares, como se aprecia en el **Cuadro 2** se concentra en la actividad productiva una cantidad enorme del fondo de trabajo familiar. Esto explica por qué el ingreso de cada perceptor productivo promedie sólo C\$ 44 mil cordobas, muy por debajo de los trabajos productivos en los Tipos I y II y de otras variantes en los Tipos III y IV (véase **Cuadro 3**).

Sin embargo, cuando observamos el **Cuadro 1** vemos que el ingreso per cápita de esta unidad es de los más altos de los casos estudiados, C\$ 23 mil, sólo superado por la



estrategia del clan proletario.

Esto último nos da una idea de la capacidad productiva y la disciplina de estos círculos de producción femenina.

El colectivo de producción enfrenta problemas de abastecimiento, ya que sus canales de abastecimiento no provienen en su mayor parte del sector formal, sino que del sector informal urbano. Por esta razón a la hora de comercializar sus productos, tienen que venderlos a precios altos ya que tienen que volver a producir con insumos que consiguen cada día más caros.

Es decir, además de ganar para asegurar su reproducción familiar, deben asegurar un margen de ganancia que les permita iniciar un nuevo proceso productivo con insumos más caros. O sea que vender caro constituye un mecanismo que defiende la producción casera de la inflación.

Sin embargo, en la unidad familiar se combinan con las actividades producti-

vas-caseras, otros tipos de actividades económicas. Existen, sobre todo, algunos asalariados y otros miembros prestando servicios por cuenta propia. Hay CPF, afanadoras en alguna institución o bien, empleadas domésticas (esta última CPS).

Esta combinación tiene su lógica perfectamente justificable: a través de los asalariados se tiene acceso al CAT o al INSSBI y los que prestan algún servicio por cuenta propia (CPS) logran una serie de prestaciones en las familias acomodadas en donde trabajan para obtener ropa y comida.

Entre los asalariados y los que prestan servicios (CPS) aportan el 35% del ingreso familiar total.

Encontramos sin embargo, una clara tendencia durante los últimos 7 años en que las mujeres dejan sus trabajos asalariados y de servicio doméstico entre las clases acomodadas, para concentrar sus esfuerzos en la producción casera y el cuidado de sus hijos.

Foto : SPOR FOTO



Ahora bien, el comercio juega un papel casi insignificante en esta estrategia.

Los comerciantes que encontramos tienen serios problemas con el abastecimiento, los controles de MICOIN y la inflación. Asimismo, existen casos de pequeños comerciantes que han migrado hacia la producción casera, al enfrentar los problemas de abastecimiento para la reventa.

No es nada fácil vivir como comerciante (a pequeña escala y con poco capital) en un mercado inflacionario como se supone dentro de los estereotipos comunes entre los consumidores y los trabajadores del sector formal de la economía.

Todo lo que acabamos de afirmar lo demuestran los datos que hemos recogido en nuestro estudio. En estos hogares sólo el 10% del fondo de trabajo familiar se invierte en actividades comerciales (ver **Cuadro 2**); mientras que del ingreso familiar sólo representan el 6% del total (ver **Cuadro 1**).

### ***Tipo III, Subtipo II: Grupo de Producción Y Comercio***

Este tipo de unidad de reproducción familiar, es la única en que los ingresos por concepto de comercio (CPC) tienen mayor peso en su estrategia de sobrevivencia (ver **Cuadro 1**). Es sin embargo, apenas más fuerte que las actividades productivas.

En realidad, esta estrategia se sostiene sobre dos pies de actividad económica: El comercio y la producción casera.

Sin embargo, encontramos en las unidades de reproducción una tendencia de transformar la empresa comercial en una empresa productivo-comercial. Es decir, se nota un cambio de estrategia de este modelo en el cual la producción y el comercio están separados, hacia un modelo más similar al subtipo I, el colectivo de producción, en que la producción casera es la fuente de las mercancías que se venden en la calle.

Este movimiento hacia la producción casera es producto de los problemas que

obstaculizan ganancias en el pequeño comercio: escasez de muchos productos que obliga a un desgaste enorme de trabajo para conseguirlos, la regulación estatal y, sobre todo, los nuevos impuestos del fisco. Encontramos que todos los casos de este modelo resisten la regulación estatal.

### ***Tipo III, Subtipo III: Matriarcado***

Lo más característico en esta estrategia, es la figura de una abuela que aglutina a los numerosos perceptores dentro de una estrategia común de sobrevivencia que involucra a varios núcleos dentro de la familia extendida.

Encontramos en el Matriarcado una estrategia dual de sobrevivencia basada tanto en la actividad asalariada -de los hijos- como en la producción casera-venta callejera.

La actividad productiva-casera y el trabajo de los asalariados aportan conjuntamente el 80% del ingreso familiar, así lo demuestra el **Cuadro 1**.

El modelo se constituye de hecho sobre una fuerte producción casera coordinada por la matriarca, con varios satélites de asalariados que giran alrededor de la actividad económica y el cariño de la "jefa".

El matriarcado tiene una fuerte característica de familia asalariada. Esto lo indica la cantidad de trabajo invertido en esta actividad que constituye el 60% del fondo de trabajo familiar (ver **Cuadro 2**) pero que sólo aporta un 40% del ingreso familiar total (ver **Cuadro 1**). Veamos más de cerca el problema:

El matriarcado al igual que el "Clan Proletario" es una estrategia que cuenta con muchos asalariados. Sin embargo, los asalariados del Matriarcado provienen de las fracciones peor pagadas de la clase obrera como apreciamos en el **Cuadro 2**.

El salario mensual promedio por cada uno de los trabajadores asalariados del matriarcado es apenas C\$ 20.000 Córdobas, muy por debajo de los asalariados del

clan proletario que tienen un salario mensual promedio de C\$ 50.000.

Todo lo contrario ocurre en la actividad productiva casera-comercialización callejera que dirige la abuela. Aquí encontramos que el ingreso promedio mensual por cada receptor dedicado a producir es de C\$ 60.000 Córdoba.

Esto explica el por qué la actividad productiva de la abuela, aún con menos trabajo invertido, tiene el mismo peso en el ingreso familiar que el de la actividad asalariada que cuenta con más tiempo de trabajo invertido.

La mayor parte de los hijos de la matriarca, tanto del núcleo central como los diversos núcleos que están fuera de la casa pero que giran alrededor de ésta, se dedican a la actividad asalariada y a la reunión en un fondo común de pequeñas porciones de salario, que la abuela controla o administra, para completar la estrategia de sobrevivencia matriarcal.

#### **Tipo IV: SIU Empobrecido.**

Pertencen a éste 12 de los 45 casos analizados, los cuales se dividen en dos subtipos. El subtipo I que corresponde a la **Estrategia Femenina**, donde el papel de la mujer es dominante y determinante para la reproducción económica de la familia. Esto se debe principalmente a que las mujeres están solas o han sido abandonadas por sus esposos o compañeros. La inserción de este subtipo está orientada más a salarios como obreras y a cuenta propia de servicios (CPS) que como empleadas doméstica.

El subtipo II **-Estrategia Masculina-** tiene como cabeza o jefe de familia a un hombre que tiende a trabajar más en el sector servicio o comercio que como asalariado.

A nivel general se maneja como hipótesis que en Managua existen muchas unidades de reproducción de este tipo. Sin pretender confirmar esta hipótesis creemos que sí existen muchos casos debido a que la mayoría de estas unidades familiares tienen una estructura joven,

nuclear y pequeña, y tienen muy pocas posibilidades de valorizar su fuerza de trabajo en el mercado laboral con adecuados ingresos debido, fundamentalmente, a su baja cualificación técnica y sus escasos recursos económicos y capital productivo disponible para el comercio o para la producción de mercancías. Esto los ha obligado a meterse en la esfera de comercio y servicio o a buscar trabajo asalariado mal remunerado, donde encontramos desde "rumberos" no cualificados, cortadores de céspedes, comerciantes de cigarros a granel, lustradores (que comparten entre dos familias la caja, la pasta de lustrar y el cepillo).

Si observamos el **Cuadro 2** podemos ver que el Tipo IV tiene un perfil muy proletario, especialmente en la estrategia femenina, donde un 52% de su trabajo se dedica a actividades asalariadas. Sin embargo, como vimos en el **Cuadro 1**, el promedio de ingresos obtenido en sus actividades asalariadas no logran ser un componente significativo de su ingreso total. De nuevo podemos deducir que el trabajo asalariado no permite una reproducción adecuada sin estar complementado con otros tipos de inserción en el mercado de trabajo.

El Tipo IV es el único tipo de estrategia que muestra una estabilidad tan alta como el Tipo I. La movilidad social dentro del SIU Empobrecido, sin embargo, es de un carácter completamente distinto que la del SIU Ascendente. En este último la movilidad era fundamentalmente vertical y, en general positivo en términos del avance económico de la familia. En el SIU Empobrecido, la movilidad tiende a ser más horizontal (cambios de un tipo de inserción CPC a otros salarios y luego a otro CPS) de tal forma que la movilidad se da sin lograr una mejoría en la situación económica de la familia. Lo único que logra es no perecer en medio de la crisis económica. La movilidad vertical no es signo de su avance sino de su pobreza y la inestabilidad de su estrategia de sobrevivencia.

## **II.- LAS RELACIONES FAMILIARES Y EL PAPEL DE LA MUJER DENTRO DE LA ESTRATEGIA DE SOBREVIVENCIA**

### Cuadro 1

#### COMPOSICION DE INGRESO POR TIPO DE ESTRATEGIA (en porcentajes para UR(N))

Tipos y Suptipos		Salario	CPP	CPS	CPC	Ingreso	Total
Tipo I	SIU Ascendentes	17	50	23	10	100	21349
Tipo II	Asalariados	73	12	13	2	100	17683
II. 1	Clan Asalariado	72	13	12	3	100	24700
II. 2	Fam Asalariada Pequeña	81	0	19	0	100	7143
Tipo III	SIU "Colectivo de Mujeres"	24	49	13	14	100	18774
III.1	Colectivo de Producción	19	58	17	6	100	23643
III.2	Grupo de Prod. y Comercio	22	32	10	36	100	16129
III.3	Matriarcado	39	39	7	15	100	14648
Tipo IV	SIU Empobrecido	26	19	29	26	100	9010
IV. 1	Estrategia Femenina	30	16	29	25	100	11641
IV. 2	Estrategia Masculina	17	27	29	27	100	5819

SIU = Sector Informal Urbano

CPC = Cuenta Propia Productivo

CPS = Cuenta Propia de Servicios

CPC = Cuenta Propia Comercial.

Ingreso total = ingreso per cápita promedio mensual en córdobas para la UR(N) o núcleo de la unidad de producción.

Cuadro 2

INSERCIÓN EN EL MERCADO DE TRABAJO POR TIPO DE ESTRATEGIA  
(en porcentajes para UR N)

Tipos y Subtipos		Salario	CPP	CPS	CPC	TOTAL %	(1)
Tipo I	SIU Ascendentes	32	30	20	18	100	44
Tipo II	Asalariados	88	0	12	0	100	79
	II. 1 Clan Asalariado	86	0	14	0	100	125
	II. 2 Fam. Asalariada Pequeña	92	0	8	0	100	32
Tipo III	SIU "Colectivo de Mujeres"	35	33	19	13	100	92
	III.1 Colectivo de Producción	16	48	23	11	100	70
	III.2 Grupo de Produc. y Comercio	25	27	26	22	100	81
	III.3 Matriarcado	58	20	11	11	100	130
Tipo IV	SIU Emgobrecido	44	20	20	16	100	59
	IV. 1 Estrategia Femenina	52	21	13	14	100	59
	IV. 2 Estrategia Masculina	34	20	27	19	100	58

SIU = Sector Informal Urbano

CPP = Cuenta Propia Productivo

CPS = Cuenta Propia de servicios

CPC = Cuenta Propia Comercial

\* (1) = días/mujeres de trabajo mensual promedio por caso en cada tipo.

### Cuadro 3

ESTRATOS DEL INGRESO DE ASALARIADOS Y OBREROS CUENTA PROPIA POR TIPO  
(Ingreso promedio mensual en C\$ por Actividad específica)

Tipos y Subtipos	Salario	CFP	CPS	CPC
Tipo I SIU Ascendientes	32725	112933	52029	40825
Tipo II Asalariados	44225	100000	36333	20000
II. 1 Clan Asalariado	48364	100000	44500	20000
II. 2 Fam. Asalariada Pequeña	29050	0	20000	0
Tipo III SIU "Colectivo de Mujeres"	30083	44284	34550	40778
III.1 Colectivo de Producción	46750	44190	50980	32000
III.2 Grupo de Producción y Comercio	36667	32285	16200	60000
III.3 Matriarcado	20103	59750	22800	30333
Tipo IV SIU Empobrecido	21000	34775	26657	27000
IV. 1 Estrategia Femenina	27300	44950	26520	37000
IV. 2 Estrategia Masculina	10667	24600	27000	17000

SIU = Sector Informal Urbano

CPP = Cuenta Propia Productiva

CPS = Cuenta Propia de Servicios

CPC = Cuenta Propia Comercial

Información solo para la UR(N).

En esta parte analizamos la estructura familiar que da soporte a la estrategia de sobrevivencia, enfatizando la importancia del papel de la mujer urbana.

Sostenemos que la dinámica se rige por la influencia recíproca entre los factores familiares y económicos, aunque reconocemos que lo económico juega un papel determinante en última instancia.

### **1.- Rasgos Generales de la Estructura Familiar de las Clases Populares: La Familia como Defensa en el Mundo Económico Cruel**

Las familias estudiadas tienen como rasgos centrales una estructura nuclear, un alto grado de parentesco y permanencia de los miembros en ese núcleo, un alto grado de relaciones consanguíneas, y un altísimo porcentaje de su tiempo dedicado a las actividades de sobrevivencia. La conformación de estas familias de las clases pobres es una defensa humana frente al mundo económico difícil en que viven.

La unidad de reproducción analizada es trabajadora. En los cuatro tipos estudiados, la familia popular de Managua dedica una proporción muy grande de su tiempo a la reproducción física: trabajo directo o remunerado y trabajo indirecto en tareas domésticas y abastecimiento.

Estas dos actividades acaparan 92% del tiempo de reproducción total de hombres y mujeres adultos del Tipo I, el 85% en el Tipo II, el 90% en el Tipo III y el 94% en el Tipo IV, siendo así, este último, donde invierten mayor tiempo para su sobrevivencia.

El poco tiempo restante lo dedican a otras actividades: estudios, distracción, participación política y religiosa.

Podemos afirmar que los adultos dedican 9 de cada 10 horas a la sobrevivencia. Se puede decir que prácticamente no tienen tiempo para dedicarse a otras actividades que no sean las de sobrevivencia.

La unidad de reproducción de estos sectores populares de Managua es muy unida entre sí; como se puede apreciar en

el **Cuadro 4**, la mayoría de los casos presentan un predominio de la estructura nuclear y la mayoría de los miembros permanecen en el núcleo familiar. La unidad de reproducción total se constituye a través de las relaciones de parentesco y se articula con otras unidades. Las afinidades o alianzas se abren fundamentalmente a partir de las mujeres, lo cual es un indicio del peso social que mantienen las relaciones de matrilinealidad.

Este cuadro nos muestra que el grado de consaguinidad de todos los tipos es de un 82%, índice bastante alto. Mientras que en otros países centroamericanos como Guatemala las relaciones de afinidad tienen bastante importancia, en Nicaragua es la relación consanguínea la que determina la red de relaciones familiares. En Nicaragua la suegra tiene menor importancia que en Guatemala; es la madre, como veremos, la que ocupa el papel central en la familia.

La familia de las clases populares tiende a ser una unidad muy compacta como una forma de defensa contra las estructuras económicas crueles que enfrentaron las clases populares durante los largos años de la dictadura somocista, y desde 1984, con el recrudecimiento de la guerra y la agudización de la crisis económica.

Un altísimo porcentaje de los miembros son permanentes en la familia y el grado de parentesco es igualmente alto. La estructura familiar tiende a ser un núcleo compacto con relaciones consanguíneas, ligando ese núcleo UR (N) con otras familias nucleares en una red que hemos designado como la **Unidad de Reproducción Total UR (T)**. Dentro de la UR (N) la familia nuclear tiende a ser multigeneracional (casi un promedio de tres generaciones) debido a la firmeza de las relaciones consanguíneas. Como lo demuestra el **Cuadro 4**, sólo en algunos de los tipos se percibe que la UR (T) empieza a mostrar las características de una familia extendida. Por lo general, es la sangre la que determina las relaciones de interdependencia económica entre unidades familiares nucleares.

Como señalamos en el análisis económico



Foto: SPOR FOTO

de este trabajo, no existen estrategias de sobrevivencia que se basen en una sola opción de trabajo asalariado o de cuenta propia en el sector informal. La estrategia es normalmente mixta o combinada, y es la familia la que juega un fuerte papel económico al integrar dentro de una sola unidad esa múltiple inserción en el mercado de trabajo. Cuando la gente dice, "nos defendemos" es la estructura familiar la que juega como un arma principal en su estrategia de defensa contra el mercado hostil.

## **2.- Variaciones de la Estructura Familiar entre las Clases Populares.**

Dentro de este marco de la estructura familiar existen variaciones fuertes en el papel que la mujer de las clases populares de Managua juega en la estrategia de sobrevivencia.

### **a) La Estructura Familiar Tradicional (Tipos I y II)**

Como se puede apreciar en el **Gráfico 1**,

el papel de la mujer tanto en la estrategia de los obreros de cuenta propia ascendente (Tipo I) y en la estrategia asalariada (Tipo II), es más bien tradicional. La mujer muestra una participación baja tanto en el trabajo directo como en las decisiones familiares y en la participación social (política, religiosa, educativa). Sólo en el Tipo II se percibe un nivel mediano de participación social debido a las características de estas familias asalariadas y de su alta integración en las actividades políticas del FSLN.

Las familias del Tipo I y Tipo II, tienen las características de la familia conservadora y tradicional. La mujer está en la casa atendiendo los trabajos indirectos de ama de casa, (labores domésticas y abastecimiento) mientras que el hombre, que tiene una calificación superior a la de su esposa, es el sostén económico de la familia. Las familias tanto de los obreros de cuenta propia ascendentes (Tipo I) como de los asalariados, (Tipo II), muestran una incorporación más alta en el



sector formal de la economía y más contactos con el Estado que los Tipos III y IV; pero esta integración del hombre en el mundo del trabajo tiene como resultado el aislamiento de la mujer en su casa.

Aquí, el poder económico del hombre en el mundo del trabajo siempre se combina con su dominio sobre la mujer en las decisiones dentro de la casa. Las familias tienden a manifestar una estructura de poder patriarcal.

### **b) La Estructura Familiar del Dominio Femenino (Tipos III y IV)**

Las estrategias de sobrevivencia III y IV están basadas en el trabajo de la mujer no calificada. La mujer en estas familias conquista su liberación en el ámbito familiar. Más aún, en estas familias modestas encontramos el mundo del dominio de la mujer, particularmente en el Tipo III, donde la mujer es sostén económico de la familia y tiene un alto grado de poder en la toma de decisiones familiares y un mediano nivel de participación social en su comunidad.

En el Tipo IV, la mujer tiene un alto grado de poder en la toma de decisiones familiares, aunque sólo un nivel mediano en cuanto a su contribución económica a la familia. Esto se debe a la estructura familiar en que el hombre vive fuera del hogar y la visita irregularmente. La mujer en estas familias de SIU Empobrecido logra recibir apoyo de perceptores masculinos y de otras familias fuera de la unidad de reproducción nuclear. Las mismas diferencias en la estrategia de sobrevivencia familiar se revelan al analizar la división del tiempo de reproducción por sexo, (Gráfico 2).

### **3.- Importancia de la Mujer en la Estrategia de Sobrevivencia**

De los 45 casos estudiados, la mujer es el sujeto del núcleo de reproducción que más tiempo aporta: es el sustento primordial del trabajo indirecto (labores domésticos y abastecimiento) además, participa activamente en el trabajo directo, sobre todo en el trabajo asalariado y en los servicios domésticos. La mujer aparece como sostén

económico de la familia en más de la mitad de los 45 casos y es determinante en la toma de decisiones familiares en una proporción muy parecida.

Como se observa en el Cuadro 5, la mujer se hace cargo del 45% del tiempo de reproducción global del núcleo para la totalidad de casos analizados, mientras que el hombre aporta sólo un 21%. Los adolescentes y niños aportan el 34% restante.

En el trabajo directo o remunerado, las mujeres adultas trabajan más que los hombres. Ellas dedican un promedio de 68 horas semanales por familia, mientras que los hombres dedican un promedio de 61 horas. Además, las mujeres son cautivas del trabajo indirecto o doméstico; dedican a estos trabajos indirectos 95 horas semanales viéndose sometidas a una doble relación de trabajo, mientras que los hombres contribuyen sólo con un promedio de 10 horas semanales a las mismas tareas. Las mujeres adultas contribuyen 163 horas semanales promedio a las tareas de sobrevivencia, mientras que los hombres sólo 71 horas. Las mujeres adultas también dedican más tiempo a las actividades sociales (educativas, políticas y religiosas) con un promedio de 14 horas semanales comparado con uno de 11 horas por parte de los hombres. Estas horas dedicadas a las actividades sociales significan, sin embargo, sólo un 8% del tiempo total de reproducción expendido por la mujer y un 13% del tiempo del hombre.

Los adolescentes y niños, por su parte, contribuyen 131 horas semanales promedio a la reproducción global de la familia, dedicando un 48% de su tiempo a las actividades sociales, un 24% al trabajo directo y un 28% al trabajo indirecto.

### **4.- Caracterización de los Distintos Tipos de Estructura Familiar de las Clases Populares de Managua.**

#### **a) Tipo I - Familias en Ascenso**

En este tipo de Familia en Ascenso la organización familiar es muy fuerte y tradicional. El obrero de cuenta propia en

ascenso es claramente el cabeza de familia. Su autoridad de tipo patriarcal proviene de su papel como sostén económico de la familia. Los jefes de este tipo de familia son obreros calificados que demuestran los niveles más altos de instrucción que encontramos en nuestro estudio.

La Revolución Popular Sandinista abrió un espacio para el avance de las empresas familiares de este tipo de obrero calificado debido a la democratización del crédito y a su apoyo al sector de la pequeña empresa que creció tanto en número de empresas como en producción entre 1979 y 1983, fecha en que la crisis económica y la guerra empezaron a impactar negativamente sobre la economía nicaragüense. Aunque estos hombres, como veremos en la tercera sección, apoyan a la revolución, su apoyo surge de estas oportunidades económicas. La lógica fundamental de su estructura tradicional se conecta con su afán de producir más, de arreglar mejor sus casas y de asegurar sus canales de abastecimiento para el consumo no básico.

La autoridad del jefe de este tipo de familia está balanceada con la sumisión de su esposa. Mientras que el nivel educativo del hombre es más alto en nuestro estudio, el de la mujer es el más bajo de todos los tipos. La ama de casa de este tipo dedica la mayoría de su tiempo a las tareas domésticas y de abastecimiento como se puede apreciar en el **Cuadro 6**.

Un 62% de su trabajo es de ama de casa, cifra por arriba de las mujeres en las otras estrategias. Asimismo el **Cuadro 8** demuestra que la mujer adulta de Tipo I, dedica menos horas semanales a estudios, participación política y religiosa que las otras mujeres.

Por otro lado, los hombres aportan sólo un 5% de su tiempo a tareas domésticas (**Cuadro 6**) lo que representa sólo 2.14 horas semanales, menos tiempo que los hombres de los otros tipos (**Cuadro 8**).

Los niños viven dentro de una estructura de autoridad familiar de bastante disciplina y de tipo artesanal. Dedican un 14% de

su tiempo al trabajo directo (generalmente con su padre) y un 25% de su tiempo en tareas domésticas al lado de su madre. Trabajan más que los niños de los Tipos II y IV pero mucho menos que los niños del Tipo III como veremos adelante. Asimismo los adolescentes tienden a trabajar más que en los otros tipos, inclusive que en el Tipo III.

Este tipo de familia tiende a ayudar a otras familias menos acomodadas. Su flujo de apoyo externo lo obtiene más bien de tipo institucional, proveniente de los conecetes que hace el jefe de familia a través de su trabajo.

Estas **Familias Ascendentes** son las que menos número de horas promedio dedican a las actividades de sobrevivencia respecto a los otros tipos (**Cuadro 8**). Su mayor nivel económico les permite, tanto al hombre como a la mujer, más tiempo de descanso. El hombre dedica sólo 41 horas y la mujer 65 a los trabajos de sobrevivencia.

#### **b) Tipo II - Familias Asalariadas**

Como hemos visto en la sección anterior, esta estrategia de sobrevivencia realmente no es viable para familias en las clases populares de Managua, porque los salarios no alcanzan para vivir, obligando a las familias a buscar suerte en el sector informal. Las familias en el Tipo II, que intentaron vivir de salarios bajos tuvieron grandes dificultades en su reproducción familiar. Solamente las familias con sueldos de tipo profesional logran hacer viable una estrategia asalariada dentro de un tipo muy particular: el **clan asalariado**.

El **clan asalariado** es una familia que tiende a ser estable económicamente. Los esposos ya son de edad, entre 55 y 60 años, y mantienen en sus casas a sus hijos ya adultos que están ocupados en trabajos no manuales y bien remunerados. En esta familia hay pocos adolescentes, los menores de edad tienden a ser los nietos del jefe de la familia porque algunos de sus niños viven con sus esposas y sus hijos bajo el mismo techo.

Los hijos adultos contribuyen a la bolsa

común aunque apartan lo que necesitan para su ropa y otros gastos. Estas familias tienen la estrategia de juntar varios salarios generando estructuras familiares muy estrechas, por ejemplo, estas familias cenar juntos todos los días de la semana.

En el Tipo II, sean del subtipo de clan asalariado o no, encontramos las familias más jóvenes de todos los tipos estudiados con una edad promedio de 32 años en los hombres y 29 años en las mujeres. También encontramos que la población infantil es la más pequeña con un promedio de 6 años.

Como demuestra el **Cuadro 6**, ni los adolescentes ni los niños menores de 12 años juegan un papel de importancia en esta estrategia de reproducción debido a la falta de actividad de cuenta propia.

El papel de la mujer en estas familias tiende a ser tradicional al igual que en el Tipo I, sin embargo, el clan asalariado muestra una estructura mucho más democrática que en la primera estrategia. La mujer en el tipo asalariado muestra el nivel de participación política más alto de todos los tipos de estrategias de sobrevivencia aunque sigue siendo inferior a la participación del hombre que también tiene los niveles de participación política más altos respecto a los otros hombres (ver **Cuadro 6**). Como se puede apreciar en el **Cuadro 8**, el hombre dedica un poco más de 7 horas semanales a actividades políticas y la mujer casi 6 horas.

Como hemos visto en la sección anterior, esta estrategia de sobrevivencia realmente no es viable para familias en las clases populares de Managua. La mitad de las familias estudiadas tuvieron grandes dificultades en la reproducción familiar.

### **c) Tipo III - Familias de Colectivo de Mujeres**

Como señalamos en la primera parte de este estudio, este tipo se basa en una integración muy fuerte de la vida familiar con la vida productiva. Estas familias están dominadas por mujeres sumamente activas que mantienen un ritmo de actividad muy superior a los otros tipos.

Las mujeres en estas familias no sólo dedican más horas en las tareas remuneradas y en las tareas domésticas que la población femenina de las otras estrategias, como demuestran los **Cuadros 7 y 8**, sino que también sus hijos pequeños están mucho más integrados en las actividades de sobrevivencia que en el resto de las estrategias. Como es de esperar, el porcentaje del tiempo que sus niños dedican al estudio está por debajo de los otros tipos de familia. Los niños están en la escuela, pero trabajan mucho más en tareas de sobrevivencia porque las madres los integran desde muy temprana edad a las tareas productivas.

Esta estrategia surge por la decisión de mujeres abandonadas y solteras que se unen para poder salir adelante a la crisis económica. Los hombres asociados con la familia tienden a ser jóvenes o viejos y no hombres de la misma edad que las mujeres.

Entre todas las estrategias, la que nos ocupa por el momento es la que más se sustenta en el esfuerzo propio del hogar o núcleo de reproducción y la más aislada de lazos económicos con otras familias parientes. En esta estrategia, todo se mide por los problemas inmediatos del ciclo de la producción casera, lo que tiene una fuerte influencia en la ideología de estas mujeres.

Los hombres que viven en estas familias están más dedicados al trabajo de la casa que en los demás tipos.

Estos dedican un porcentaje de su tiempo mucho más alto a tareas domésticas (25%) que los hombres en las otras estrategias (**Cuadro 6**).

Aunque las mujeres en el Tipo III, muestran una tasa relativamente alta de participación en organizaciones políticas y sociales y en la educación (ver **Cuadro 8**), la razón de fondo es para poder conseguir el abastecimiento que necesitan para su producción y consumo.

La forma de poder de la mujer en esta estrategia, como señalamos en la primera parte, es distinto en el colectivo de

mujeres (donde un grupo de mujeres mandan en la estrategia) y en el matriarcado (donde la abuela es la figura central), pero estos subtipos demuestran los mismo niveles de superactividad productiva. Como se puede ver en el **Cuadro 8**, la mujer adulta en esta estrategia dedica 44.51 horas promedio semanales al trabajo directo y 45.80 al trabajo indirecto per cápita. Con las actividades sociales estas mujeres realizan 100 horas de trabajo en una semana, casi 15 horas al día.

#### **d) Tipo IV: Las Familias del SIU Empobrecido**

Estas familias muestran un grado de desintegración mucho más alto que los otros tipos. Son familias más pobres y menos conectados con los canales institucionales, sean éstos privados o estatales. Como vimos anteriormente, este tipo de familia está obligada a dedicar más tiempo a las actividades de sobrevivencia que las familias de las otras estrategias. A diferencia de las familias del Tipo III, esta

actividad de sobrevivencia está fuera de la casa.

En la mayoría de los casos la mujer vive abandonada y recibe una ayuda irregular de otros parientes y aún más irregular del padre de sus hijos. Las mujeres en estas familias tienen que buscar trabajo asalariado mal pagado o trabajo doméstico. Sin embargo, el cuidado de los niños pequeños y manutención de la casa sólo permite que puedan contribuir un 33% de su tiempo al trabajo directo (**Cuadro 6**). Los flujos de apoyo material de sus familiares tampoco logran complementar lo suficiente para la reproducción familiar.

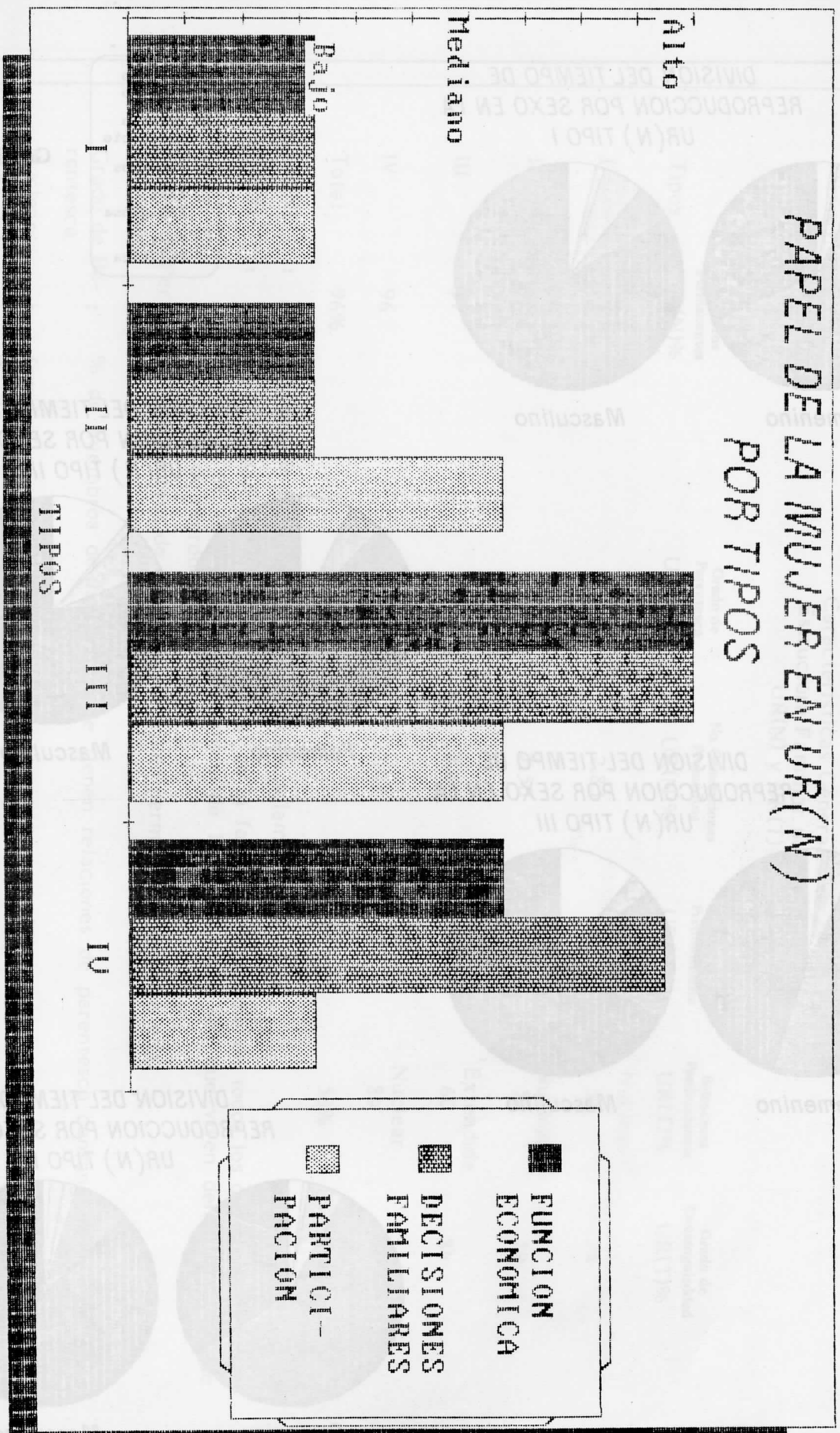
La situación económica determina un menor nivel de integración de los adolescentes y niños dentro de la estrategia familiar. El trabajo familiar no es fuente de disciplina para ellos. Como se puede evaluar en los **Cuadros 6 y 8**, tienden a trabajar menos, tanto en los trabajos directos como en los trabajos indirectos, dedicándole más tiempo al estudio que en las otras estrategias. Para

Foto: SPOR FOTO

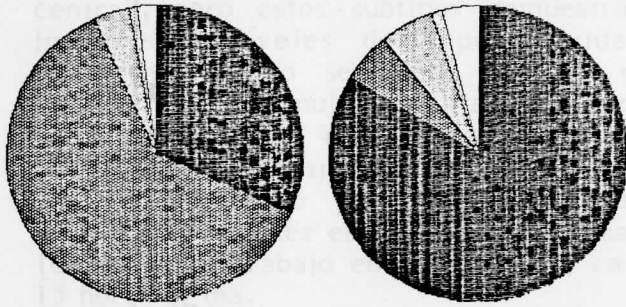


# PAPEL DE LA MUJER EN UR(N) POR TIPOS

Gráfico I



DIVISION DEL TIEMPO DE REPRODUCCION POR SEXO EN LA UR(N) TIPO I



Femenino

Masculino

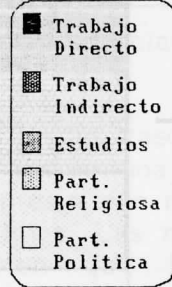
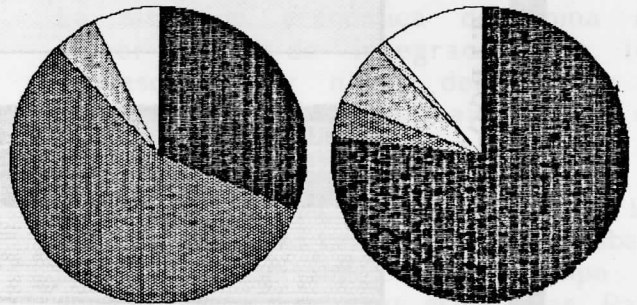


Gráfico 2

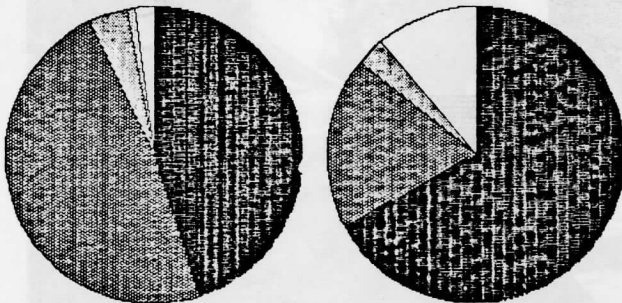
DIVISION DEL TIEMPO DE REPRODUCCION POR SEXO EN LA UR(N) TIPO II



Femenino

Masculino

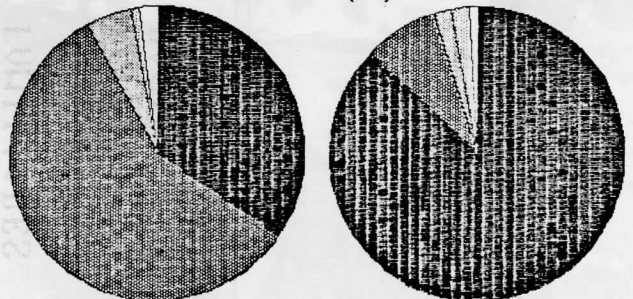
DIVISION DEL TIEMPO DE REPRODUCCION POR SEXO EN LA UR(N) TIPO III



Femenino

Masculino

DIVISION DEL TIEMPO DE REPRODUCCION POR SEXO EN LA UR(N) TIPO IV



Femenino

Masculino

#### CUADRO 4

#### Características Generales de la Estructura Familiar por Tipos UR(N) y UR(T)

Tipos	Miembros Permanentes UR(N)%	Grado de Parentesco UR(N)%	No. Generaciones Promedios UR(N)%	Estructura Predominante UR(N)%	Estructura Predominante UR(T)%	Grado de Consanguinidad UR(T)%
I	97	85	2.83	Nuclear 75	Nuclear 58	74
II	94	90	2.50	Nuclear 66	Nuclear 50	79
III	97	93	2.66	Nuclear 66	Extendida 60	84
IV	96	85	2.07	Nuclear 92	Nuclear 84	75
Total	96%	93%	3	76%	58%	82%

UR(N) : Comprende la unidad de reproducción solamente del hogar.

UR(T) : Es la unidad de reproducción total de la familia comprendiendo todos los que contribuyen o dependen de la actividad económica de la familia, ya sea que viven dentro o fuera de la unidad de reproducción UR(N).

Miembros Per-: % de miembros de la UR(N) que viven permanentemente en ella.  
manentes

Grado de Pa-: % de miembros de la UR(N) que tienen relaciones de parentesco consanguinea y afinidad.  
rentesco

Nuclear : familia compuesta de padre, madre e hijos.

Extendida : Familia jornada padre, madre, hijos, sobrinos, tios, etc.

Grado de Con-: % de miembros de la UR(T) que tienen relaciones consanguineas, respecto al cabeza de  
sanguinidad familia.

## CUADRO 5

División Interna del Tiempo Total de Reproducción Familiar  
(Horas Semanales Promedio por caso)

	<u>Hombres</u>	<u>Mujeres</u>	<u>Adolescentes</u>	<u>Total</u>
Trabajo Directo	61	68	31	160
Trabajo Indirecto	10	95	37	142
Actividades Sociales	11	14	63	88
Total	82	177	131	390
%	21%	45%	34%	100%

**Trabajo Directo** : Comprende el trabajo asalariado, cuenta propia productiva, servicios, comercio y transporte que realizan hombres, mujeres y adolescentes..

**Trabajo Indirecto** : Lo que ejecutan los hombres, mujeres, adolescentes en labores domésticas y abas-tecimientto.

**Actividades Sociales** : Incluyen las actividades políticas, religiosas y educativas que dedican los hombres, mujeres, adolescentes.



**CUADRO 6**

División Interna de Trabajo por Sexo y Edad por Tipo de Estrategias

	Adultos		Adolescentes (%)				Total%
	(Masc.)	(Fem.)	(Masc)	(Fem.)	Niños		
<b>Tipo I</b>							
Directo	83	32	46	8	14	38	
Indirecto	5	62	22	49	25	37	
Actividades Sociales	12	6	32	43	61	25	
Total	100	100	100	100	100	100	
<b>Tipo II</b>							
Directo	75	31	67	0	12	46	
Indirecto	6	56	4	0	20	32	
Actividades Sociales	19	13	29	0	68	22	
Total	100	100	100	0	100	100	
<b>Tipo III</b>							
Directo	59	45	40	19	21	41	
Indirecto	25	47	30	38	29	38	
Actividades Sociales	16	8	30	43	50	21	
Total	100	100	100	100	100	100	
<b>Tipo IV</b>							
Directo	86	33	38	36	10	40	
Indirecto	9	60	20	32	22	36	
Actividades Sociales	5	7	42	32	68	24	
Total	100	100	100	100	100	100	

**CUADRO 7**

División Interna de Trabajo por Tipo de Actividad.  
(%)

	Adultos		Adolescentes		Niños		Total %
	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	
Trabajo Directo	I	51	32	8	1	8	100
	II	59	33	5	0	3	100
	III	23	56	8	3	10	100
	IV	43	32	8	12	5	100
Trabajo Indirecto	I	3	68	4	9	16	100
	II	7	85	1	0	7	100
	III	10	62	7	7	14	100
	IV	5	67	4	13	11	100
Estudios	I	7	6	10	13	64	100
	II	18	20	6	0	56	100
	III	4	14	13	15	54	100
	IV	2	8	13	19	58	100
Participación Religiosa	I	23	41	0	0	36	100
	II	44	37	0	0	19	100
	III	12	76	10	2	0	100
	IV	42	23	11	13	11	100
Participación Política	I	60	40	0	0	0	100
	II	51	45	2	0	2	100
	III	42	29	11	14	4	100
	IV	8	34	26	22	10	100

**CUADRO 8**

Horas Promedio Semanales Percápita por Sexo y Edad

	Adultos		Adolescentes		Niños			Total (actividad)
	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.		
Trabajo Directo	I	38.7	21.72	9.9	2.57	5.52	3.09	78.41
	II	51	26.49	18	0	3.09	7.51	98.58
	III	31	44.51	23.45	7.92	7.51	3.85	114.39
	IV	72	26.82	28.5	25.33	3.85		156.5
Trabajo Indirecto	I	2.14	43.52	4.7	15.14	10.31	5	75.81
	II	4.24	35.29	1.33	0	9.65	8.76	45.86
	III	12.52	45.80	17.27	16.30	9.65		101.54
	IV	7.40	49.61	15.2	22.77	8.76		103.74
Estudios	I	2.94	2.47	7	13.57	24.73		50.71
	II	4.61	4.64	6.66	0	16.81		32.72
	III	1.95	4.46	14.36	14.23	16.48		51.48
	IV	0.88	4.2	25	20	26.19		76.27
Participación Religiosa	I	0.29	0.47	0	0	0.38		1.14
	II	0.53	0.42	0	0	0.27		1.22
	III	0.21	0.82	0.36	0.07	0		1.46
	IV	3.81	1.04	2.2	1.44	0.52		9.01
Participación Política	I	2.11	1.26	0	0	0		3.37
	II	7.15	5.92	1	0	0.36		14.43
	III	6.39	2.61	3.63	3.69	0.34		16.66
	IV	0.72	1.5	5	2.33	0.47		10.02
Total (Sexo edad)	I	84.88	135	22	31	41		
	II	67.53	73	27	0	26		
	III	52.07	98	59	42	34		
	IV	84.81	83	76	72	40		

estos adolescentes y niños la familia no es el centro de su mundo y viven más en la calle que en las casa.

Fue en familias de Tipo IV donde los padres presentaron mayor preocupación por la participación de sus hijos en las pandillas juveniles

Los hombres que viven en los hogares de la estrategia IV son más viejos que en las otras, con una edad promedio de 40 años, y tienden a ser mucho más religiosos que en los otros casos. Quizás, la dureza de su situación económica les impulsa hacia la participación en las sectas religiosas. Es notorio, si vemos el **Cuadro 8**, que mientras el hombre y la mujer dedican más horas semanales a actividades religiosas en el Tipo IV, invierten un menor número de horas por semana en las actividades políticas que en los demás tipos.

### **III.- LAS IDEOLOGIAS DE LAS CLASES POPULARES DE MANAGUA VISTAS A TRAVES DE SUS ESTRATEGIAS DE REPRODUCCION.**

Existe en la actualidad una opinión acerca de que la Revolución Popular Sandinista ha empezado a perder el apoyo de las clases populares capitalinas como consecuencia de la crisis económica. Sin embargo, los resultados de nuestro análisis en barrios de urbanización progresiva y colonias establecidas de Managua demuestra que a pesar de la crisis económica y las críticas a la política económica del gobierno formulada por estos sectores, el descontento económico no se canaliza políticamente; no logra socavar el apoyo popular al proyecto político revolucionario e incluso, los sectores más afectados por la crisis muestran un apoyo más decidido hacia la revolución que otros sectores de las mismas clases populares que experimentan una situación económica más favorable.

Estos sectores populares experimentaron hasta antes de 1983 los beneficios derivados de la política gubernamental en el campo de la educación, la salud y particularmente de la vivienda. Es con el recrudescimiento de la escalada agresiva del imperialismo que estos avances se ven

interrumpidos, y no precisamente por la voluntad expresa del FSLN y del gobierno revolucionario como pretenden hacer creer sectores de la derecha.

El hecho real de que la crisis económica no ha logrado restarle base social a la revolución no significa que nos encontremos con un desarrollo político-ideológico homogéneo en los sectores estudiados, sino todo lo contrario; sus percepciones e interpretaciones de nuestra realidad están impregnadas de matices y contradicciones de diversa naturaleza, magnitud e importancia, que explican y/o justifican su situación inmediata y las posibilidades y perspectivas futuras a partir de la estrategia de sobrevivencia que han llevado a la práctica diaria obligados por las necesidades concretas de la vida.

Hemos realizado nuestro análisis sobre la información recopilada seleccionando cinco elementos fundamentales: su percepción de la situación económica; su visión del estado; el sentimiento antimperialista; la captación del mensaje económico gubernamental y; su visión de la lucha de clases.

#### **1) Percepción de su Situación Económica.**

Para las familias del **SIU Ascendente** su principal problema económico es el acceso a las condiciones fundamentales que le permitan ampliar su estrategia. Ya no es solamente la sobrevivencia, sino la reproducción ampliada de sus condiciones de vida: *"El trabajo de chofer tuve que dejarlo por el de la electricidad, porque se gana más..."* Estas familias no se encuentran inmersas directamente en los problemas típicos del abastecimiento de los bienes básicos. Sus reivindicaciones en este sentido no son fundamentales como ocurre en las familias del **Colectivo de Mujeres** y el **SIU Empobrecido**, sino que éstas están ligadas a las posibilidades de ascenso en la estructura social y de ampliación de su estrategia.

Sin embargo, las **Familias Asalariadas** cuyas posibilidades de sobrevivencia se ven seriamente amenazadas por la situación económica del país, perciben su situación económica desde una perspectiva que logra

rebasar los límites de sus problemas inmediatos. Piensan que el deterioro creciente de las condiciones de vida del pueblo es transitorio y producto de la agresión norteamericana: *"Cuando superemos esta etapa, empezarán a verse los frutos"*.

Esta postura se confirma al examinar el tipo de reivindicaciones planteadas por ellos, tales como la necesidad de la paz, el final de la guerra y el sufrimiento:

*"no se que tendríamos que hacer, mientras estemos en guerra esto no va a mejorar. Lo que tenemos es esperanza de que haya paz"*.

Aunque las familias del **SIU Empobrecido** y las del **Colectivo de Mujeres** enfrentan como problema fundamental el abastecimiento, ya sea de bienes de consumo básico y/o insumos para la producción, su percepción de la situación económica tiene alcances distintos.

Las familias del **Colectivo de Mujeres** tienen una percepción más inmediata de su situación particular e incluso de la sociedad en su conjunto; no siempre logran rebasar los límites que le impone la cotidianidad de sus problemas de sobrevivencia como mujeres que no están en la casa sino en la calle, luchando por salir adelante:

*"Hay muchos problemas. Lo que la gente necesita es que la abastezcan, lo principal se supone que es eso, los otros se dejan después, después eh el camino se componen"*.

El abastecimiento como problema no resuelto, logra incluso minimizar la magnitud de otro problema fundamental de la revolución, la agresión norteamericana: *"... Por las agresiones de Reagan, que sólo por eso es, no sé si será por la escasez que tiene el gobierno, y no sólo él, nosotros también"*; otra expresa: *" Dicen que los gringos se llevan nuestras riquezas pero yo no recuerdo en mi vida haber sufrido tanta escasez"*. Sin embargo, las familias del **SIU Empobrecido**, cuya situación económica está más deteriorada

a causa de los bajos ingresos que perciben por sus actividades económicas, tienen una visión menos inmediata que el grupo anterior, aunque tienen también problemas con el abastecimiento:

*"Antes del triunfo había muchas cosas que comprar pero se ganaba muy poco, de nada le servía al pobre; ahora tenemos una casita mejor que la de antes pero estamos peor en la comida, pero es por culpa de la agresión"*.

Sus reivindicaciones están ligadas a sus hijos:

*"...que mis hijos estudien para que mejoren nuestro nivel de vida, para no estar tan penqueados"*.

Sin embargo, éstas abarcan una dimensión más amplia de la sociedad:

*"Que se componga esta situación, que termine la guerra, que exista paz para así poder ser felices"*.

¿Cuáles son los factores que determinan estas perspectivas tan distintas partiendo de situaciones bastante similares?

Por un lado, la perspectiva menos inmediatista de las familias de **SIU Ascendente** y las **Familias Asalariadas** depende de su inserción en la economía formal y de un contacto más directo con el Estado. Las estrategias del **Colectivo de Mujeres** y el **SIU Empobrecido** muestran una inserción menor en la economía formal, particularmente el **Colectivo de Mujeres** que tiene una visión más inmediatista.

Por otro lado, la estructura familiar juega un papel decisivo en la percepción de la situación económica. La estructura de la familia del **Colectivo de Mujeres** no sólo se basa en la economía informal casera sino que también muestra un alto grado de organización, autosuficiencia y aislamiento de la sociedad. No dependen tanto de los



Foto: SPOR FOTO

círculos formales para su consumo como los otros tipos, comen juntos alrededor de una mesa común, y su producción casera está estrechamente vinculada al consumo familiar. La estructura familiar de los grupos del **SIU Empobrecido** tiene rasgos bien distintos. La familia es mucho más fragmentada y sus miembros viven más en la calle que en la casa. Su dependencia e integración en la sociedad es más alta. Su incorporación en la economía formal a través del trabajo asalariado es más marcada, aunque en rangos más bajos y marginales que explica su visión menos inmediatista que la del **Colectivo de Mujeres**, pero, sin embargo, más inmediatista que las de los Tipos I y II.

## 2) Visión sobre el Estado.

Podemos decir que en estos sectores populares existe una postura positiva pero crítica del estado que se combina con visiones particulares sobre su naturaleza y papel en nuestra sociedad, generadas a partir de la relación específica que cada

tipo de estrategia ha establecido con el Estado revolucionario.

Las críticas formuladas hacia el estado giran alrededor de los problemas enfrentados por la gestión estatal en general, y en particular, el quehacer tanto de los cuadros intermedios como de los ministros, así como también las deficiencias y limitaciones enfrentadas por MICOIN y sus funcionarios.

En general, los cuatro tipos de familias hacen una diferenciación clara entre los cuadros intermedios y los altos dirigentes de la revolución, y particularmente, entre el Estado y el proceso revolucionario.

La crítica se hace más fuerte en tanto esas limitaciones inciden negativamente sobre las posibilidades de sobrevivencia y reproducción de los grupos familiares. Estas críticas no se traducen en un cuestionamiento a la dimensión política de la revolución sino que más bien cuestionan la política económica implementada. Por

otro lado, creemos que existe una relación directa entre la calidad de la crítica formulada -entendiendo la calidad en términos de la subjetividad de la misma- y la participación y el nivel de desarrollo político ideológico de quienes critican, es decir que a mayor desarrollo político-ideológico la crítica es menos subjetiva.

Se perciben como positivos los logros del estado en dos direcciones fundamentales: la transformación estructural de la sociedad y, sobre todo, los logros de la política de bienestar social en salud, educación y vivienda. Partiendo de esta caracterización básica de la percepción de los sectores populares acerca del estado, trataremos de penetrar un poco en las visiones particulares de los grupos familiares.

Para las familias del **SIU Ascendente**, el estado es considerado como un mecanismo para la solución de muchos de los problemas de la población, teniendo como base los logros fundamentales del estado en la salud y la educación. Su visión se expresa en las siguientes frases:

*"A pesar de la falta de recursos que tiene el gobierno, del bloqueo y de la guerra, hace lo posible por ver tranquilo al pueblo".*

*"A mi modo de ver los dirigentes quisieran resolver los problemas, pero a los que les bajan las líneas no las tiran como deberían tirarse, hay desviaciones..."*

Esto nos remite a una concepción del estado como "benefactor", que actúa verticalmente, como por encima de la sociedad y al que hay que presionar para que solucione los problemas; asimismo, se hace presente la crítica a los cuadros intermedios aunque de forma velada e impersonal.

El grupo de las **Familias Asalariadas** tiene una visión positiva del estado en lo que respecta a los avances en la transformación estructural de la sociedad, es decir,

el desarrollo de la agroindustria, la nacionalización de la banca, el APP, el movimiento cooperativo y los avances en los servicios sociales para la población. Critican a la gestión y la burocracia estatal por la falta de disciplina, el ausentismo, la prepotencia, la ineficacia, donde *"... los cuadros intermedios la están cagando"*. Su visión se torna más crítica al examinar los problemas de MICOIN para controlar la especulación y mejorar el abastecimiento:

*"Los especuladores nunca se acaban, siempre juegan con el hambre del pueblo". o bien: "...pero como no va a haber especulación si en los puestos no hay cosas, uno tiene que ir a caer a manos de los especuladores, porque cuando a un puesto no llegan las cosas es porque no quieren abastecer, yo no creo que no haya ni de aquellos frijolones".*

No rechazan la política económica, aunque critican y tienen dificultades para asimilar la política de control mercantil porque en la práctica no ha sido efectiva. Conciben al estado como un instrumento regulador de la vida en la sociedad en función de los intereses de los obreros y campesinos, distribuyendo tareas a cada grupo y clase social, tareas en las cuales ellos se han visto involucrados como grupos familiares participantes.

Las familias del **Colectivo de Mujeres** guardan una relación específica con el estado como productoras que venden su producción y de ello se derivan críticas muy fuertes hacia MICOIN, que desde su perspectiva, no controla a quien debería (los especuladores) y controla a quien no debe (ellas mismas). Sus planteamientos se expresan así: *"Buscaban parar a los especuladores, pero nos joden a nosotros porque no podemos conseguir las cosas para trabajar y ellos son los que tienen licencia"*, así mismo cuestionan: *"¿Cómo se van los productos de las bodegas de MICOIN al Mercado Oriental?"*

También expresan críticas hacia la gestión



Centro de Salud del Barrio San Judas, Managua.

Foto: Archivo-ASTC

estatal: "Si las cosas se pierden es porque están mal organizados", y en particular hacia los cuadros intermedios: "El gobierno puede hacer algo para remediar los problemas, pero los que están debajo no lo hacen, hay veces que ellos tratan de ayudar y la gente no lo hace"; "... nada se hace aunque el gobierno tiene la intención de ayudar"; "... no es el gobierno, son los empleados". Esto nos conduce a una concepción del estado como bien intencionado pero poco eficiente. En ellas es clara la separación que hacen entre el estado y la dirigencia revolucionaria: "... Pero la situación en que estamos no es culpa de Daniel (el Presidente Ortega) sino de nosotros mismos", o bien "... creo que Daniel no se ha fijado en el burocratismo que hay en Nicaragua" y "Daniel le ha hecho guevo".

En las familias del SIU Empobrecido se manifiesta también la postura crítica hacia la gestión estatal: "Algunos emplea-

dos estatales dejan perder materias primas y recursos, puede ser que el gobierno no se de cuenta de lo que pasa", y también hacia MICOIN: "Los funcionarios, particularmente de MICOIN, no distribuyen bien los productos básicos,... ya se dio el caso de un empleado en MICOIN que abastecía el mercado negro". Estas críticas se conjugan con una visión del estado como paternal: "El gobierno es como un padre del pueblo que tiene que velar por su patria, tiene que prestar a otros países para que sus hijos no sufran demasiado, tiene que vender lo poco que tiene y comprar lo necesario". Esta concepción se deriva de los logros del estado en los servicios sociales y la política internacional:

"Van a otros países ( 1 o s dirigentes) para explicar la situación del país, que hay guerra y hambre para conseguir apoyo. Pero no ha conseguido apoyo el yanqui



*para mandar en Nicaragua como mandó en tiempos de Somoza".*

Además, perciben al estado inmerso en una agitada confrontación: "... entre gobierno y clases altas y medias hay una contienda, el gobierno quiere exigirles justicia", que le imprime un carácter de clase a su gestión: "que los empresarios no exploten, que se pongan al día, si no, la empresa a manos de los obreros".

### **3) El Sentimiento Antimperialista**

Estos grupos familiares guardan en su conciencia un sentimiento antimperialista que se manifiesta y se formula de distintas maneras. La percepción de la guerra de agresión como un problema fundamental de nuestra revolución ha contribuido a consolidar este sentimiento que tiene raíces históricas profundas.

Las familias del **SIU Ascendente** y sobre todo, las **Familias Asalariadas**, han logrado desarrollar un antimperialismo más elaborado y formulado coherentemente, que impregna su visión de la realidad y se expresa claramente en la siguiente frase:

*"Los gastos en la defensa no deberían ser, pero ni modo... es como un niño enfermo que debés salvar aunque gastés el último centavo".*

Las familias del **Colectivo de Mujeres** y del **SIU Empobrecido** han desarrollado un antimperialismo muy espontáneo que no siempre logra formularse coherentemente, pero que no le resta autenticidad:

*"Que los americanos nos dejen en paz, nada tienen que hacer ellos"*

*...A la gente no se le quita que estábamos mejor antes, estábamos mejor pero con el yugo encima, el de los yanquis.*

*Nicaragua es rica y tiene de todo, la culpa la tiene ese viejo jocotiado de Reagan que no nos deja en paz y a cualquier hora hay una guerra".*

### **4) Captación e Impacto del Mensaje Económico Gubernamental.**

¿Hasta dónde el pueblo capta el mensaje económico del gobierno? Nuestro análisis al respecto gira en torno a la emisión y captación de cuatro mensajes gubernamentales que consideramos básicos: La guerra como causa principal del problema nacional; El llamado a la disciplina y sacrificio de los trabajadores; La unidad entre el estado y los productores y; el mensaje antiespeculación.

Los tres primeros mensajes son captados con fluidez por los sectores populares pero atraviesan un proceso de reinterpretación muy particular a partir de las exigencias de su sobrevivencia material y según su propio código. La reinterpretación es mayor en tanto más contradictorio resulta el mensaje expreso en relación con la realidad que viven estos sectores. Por ello, el cuarto mensaje contra la especulación pasa por un proceso muy original de reinterpretación que se revierte en una crítica directa hacia los controles de MICOIN y el estado mismo: "Que vigilen a sus mismos inspectores, ellos son los que juegan con los bolsillos de uno, porque ése le da otro que va a revender".

A pesar de que desarrollan diversas estrategias de sobrevivencia, sus reacciones ante los códigos y mensajes gubernamentales se expresan en tres tendencias distintas:

a) Apoyo espontáneo y reinterpretación del mensaje.

Esta tendencia se manifiesta en las familias del **SIU Empobrecido** y el **Colectivo de Mujeres**. La fuente por medio de la cual reciben los mensajes es predominantemente popular: lo que oyen en el mercado, en los buses, en los barrios, que puede suponer una reinterpretación previa de quienes divulgan el

mensaje. Presentan una baja captación del código oficial, sobre todo cuando se trata de términos técnicos como salario real, inflación, poder adquisitivo, etc. Hacen una reinterpretación de los mensajes recibidos a partir de su situación inmediata y de lo que logran asimilar del código y de los mensajes mismos. Por ejemplo, sobre las explicaciones acerca de los orígenes políticos de la agresión expresan:

*"... que es mentira, que eso de la guerra es porque no quieren pagar los reales que debía Somoza a los gringos y por eso es la guerra".*

Sobre los gastos de la defensa dicen:

*"Son para que el gobierno norteamericano no imponga dictador y gobierno militar como el que teníamos. Tenemos gobierno militar ahora, pero no con la clase de represión del pasado, hoy no hay represión".*

Definen el salario real como *"... nada, porque se acaba rápido".* La herencia somocista es *"... los 50 años que robó, el mismo Somoza devaluó el Dólar. La prueba es que el dinero de Nicaragua es el más barato del mundo".*

Estos grupos se enfrentan con la contradicción entre su realidad inmediata y el contenido del mensaje expreso, contradicción que no siempre están en posibilidades de resolver. Ante el llamado del gobierno a combatir la especulación expresan: *"Preguntame cuáles son los logros de los que trabajan en MICOIN".* Sobre los canales de abastecimiento expresan: *"El cree (el gobierno) que trata de beneficiar a los trabajadores con los CAT".*

b) Asimilación y reproducción plena del mensaje.

Esta tendencia se manifiesta en las familias del **SIU Ascendente** y las **Familias Asalariadas**. La fuente predominante es la masiva (radio, televisión y periódicos) y

también en las organizaciones de masas. Su captación del código es buena. Entienden con cierta facilidad los términos técnicos utilizados y están en capacidad de asimilar el mensaje plenamente. Sin embargo, cuando los mensajes entran en contradicción con la realidad, el haberlos entendido y asimilado, les da elementos para cuestionar y criticar la validez e intención del contenido de los mismos y su no correspondencia con las prácticas concretas:

*"El problema de la escasez es aparente, porque por ejemplo, la cajilla de huevos la encontramos en C\$ 2,500 pero no se encuentran en los CAT, ni en los puestos de abastecimiento, tal parece que los vendieran a los intermediarios. Esta gente es contrarrevolucionaria porque quiere que el pueblo hable contra el gobierno".*

c) No asimilación y rechazo espontáneo del mensaje.

Un pequeño grupo del **Colectivo de Mujeres** no entienden ni captan el código y los mensajes, sino que abiertamente lo rechazan. Por ejemplo, sobre la guerra de agresión expresan: *"Sólo Dios sabe."* Y también: *"dicen que no hay comida y repuestos por la guerra, en parte puede que sea cierto, porque es una realidad, pero de mucho tienen la culpa ellos",* o bien, *"ellos dicen que por la guerra, yo ya ni les creo".* Creemos que esto se debe a que su única fuente de información es la popular, lo que la gente dice en las calles o en los buses. Tienen un problema de confusión y desinformación que puede dar pie a una ideología reaccionaria elaborada.

## 5) Visión Sobre La Lucha de Clases.

Hay un mensaje que el gobierno no ha emitido oficialmente pero que el pueblo ha captado y es el que después que termine la guerra, su situación particular y la del país en general va a mejorar sensiblemente:



Foto: SPOR FOTO

*"No digo logros, pero sé que el gobierno va a lograr lo que quiere hasta que se acabe la guerra".*

*"Mientras esté (la guerra) no vamos a levantar cabeza, porque nos bloquean, sino fuera por eso estaríamos deaverguita".*

Asimismo expresan:

*"Con lo poco que sobra de la defensa ya ve cuanto hemos hecho, imagínese si no tuviéramos la agresión".*

*"El gobierno quiere avances económicos pero la guerra no lo deja".*

Es evidente que la guerra de agresión constituye un catalizador de los conflictos de clase al interior de nuestra sociedad en la medida en que la contradicción

fundamental es con el imperialismo. Sin embargo, esto tampoco niega la existencia de dichos conflictos o contradicciones internas.

Al examinar los casos nos encontramos con tres posiciones alrededor de la lucha de clases en la que se combinan indistintamente grupos familiares de las diversas estrategias.

A partir de lo anterior, logramos identificar una perspectiva sobre la lucha de clases que tiene como base lo que hemos denominado **"ideología de izquierda"**. Esta posición está sustentada por pocos casos de las **Familias Asalariadas**, familias del **SIU Ascendente** y del **Colectivo de Mujeres**. Manifiestan que quienes están mejor son los pobres *"porque el gobierno los apoya con la Reforma Agraria, la vivienda, la salud"*, porque *"la revolución es para ellos, se hizo para ellos, para los campesinos y los obreros"*. Asimismo, piensan que están peor los comerciantes y profesionales porque *"tienen que pagar muchos impuestos y*

están cortados".

Una segunda tendencia tiene como base una "ideología de derecha". Esta posición es sustentada por un grupo muy pequeño de casos, compuestos por familias del **Colectivo de Mujeres** y un grupo del **SIU Ascendente**. Para este grupo quienes están mejor son "ellos, los comandantes" porque "antes eran pobres y ahora son ricos", "a mi vecino militar le llega la carne, y nosotros nunca la vemos" y por lo tanto, los que están peor "somos nosotros".

Una tercera tendencia tiene como base una postura espontánea, sin clara elaboración política. Es el grupo más grande y está compuesto por grupos familiares del **SIU Empobrecido** y del **Colectivo de Mujeres**. A partir de esto podemos entender sus puntos de vista contradictorios alrededor de la lucha de clases. Piensan que están mejor los ricos y los comerciantes "porque se aprovechan de la situación" y "el gobierno ha estado flojo con ellos".

También los empleados estatales están mejor porque "todo tienen" y "no tienen que andar haciendo fila". Para ellos están peor los pobres porque "trabajamos más y ganamos menos", "no podemos comprar cosas caras ni donde compra la gente del gobierno", "el dinero no alcanza". Para otra parte de este grupo los pobres están mejor "porque el gobierno construye hospitales, CDI, en las escuelas hay más niños, se interesan por la educación", pero que los pobres también están peor "por la guerra". Los comerciantes están bien "porque especulan y ganan buen dinero, ahora son capitalistas".

Ellos manejan la realidad de la guerra y también el reajuste económico de 1985, que significa que el gobierno no pelea con

los ricos sino con la contra y Reagan. Hay una cierta aceptación del mundo de las clases tal cual está ahora, sustentando por el planteamiento de la unidad nacional. Sin decirlo reconocen que sus intereses de clase dependen de la derrota de la agresión y el fin de la guerra: "La revolución no nos puede dar todo lo que quiere por la guerra"; "Si no tuviéramos agresión, todo sería distinto. Lo que dice el gobierno es cierto; no sólo lo creemos porque ellos nos lo dicen, sino que nosotros lo estamos viviendo". Esto significa el sacrificio de sus intereses inmediatos, digamos gremiales, la cuota de sacrificio que hay que pagar ahora para garantizar sus intereses a largo plazo, sus intereses de clase: "Esta es una guerra larga que hay que parar hasta acabar con el somocismo"; "Es necesario tener la paz, para darle una mejoría al país a nivel externo e interno, que termine la explotación...".

Si combinamos estas visiones sobre la lucha de clases con la otra idea sobre una mejoría sustancial después que termine la guerra, podemos prever una agudización o desencadenamiento de los conflictos de clase; esto puede significar, en última instancia, que quienes están bien ahora, mañana pueden estar mal y quienes hoy sufren, mañana van estar mejor.

Asimismo, es previsible una presión mayor sobre el estado revolucionario, por ello, las críticas hacia la gestión estatal son muy importantes pues la guerra prolongada de desgaste económico exige, desde ya, una mayor eficiencia del estado tanto para minimizar los efectos negativos del descontento popular que se genera, como para responder con altura a las exigencias del pueblo y la revolución después de conquistar la paz.

---

## REGIONALISMOS

**Buhoneros:** Comerciante o importador a pequeña y gran escala

**Bajar Líneas:** Dar orientaciones.

**Conecte:** Contacto que facilita alguna operación o adquisición sin pasar por los trámites burocráticos usualmente necesarios.

---

Deaverguita: Sinónimo de estar muy bien.

Escacitud: escasez aguda.

Están Cortados: Estar limitados respecto a sus prerrogativas o privilegios usuales.

Frijolones: Forma popular despectiva de denominar una variedad de frijol rojo grande que se tuvo que importar para abastecer el consumo nacional.

Hacerle guevo: Hacer los mejores esfuerzos para lograr algo.

Jocotiados: Mal intencionado.

Joder: Sinónimo de perjudicar.

La están cagando: Hacer muy mal las cosas.

Los puestos: Lugar de abastecimiento de bienes de consumo básico.

Pulperos: Dueños de pulperías, pequeñas tiendas de abarrotes.

Reales: Sinónimo de dinero.

Rumberos: Trabajador por cuenta propia que hace pequeños trabajos en el sector informal urbano.

---

### SIGLAS

APP: Area Propiedad del Pueblo.

CAT: Centro de Abastecimiento de los Trabajadores.

CDI: Centro de Desarrollo Infantil.

CPF: Cuerpo de Protección Física.

ENABAS: Empresa Nicaragüense de Alimentos Básicos.

IMELSA: Importaciones y Exportaciones de Libros, S.A.

INSSBI: Instituto Nicaragüense de Seguridad Social y Bienestar.

INTURISMO: Instituto Nacional de Turismo.

METASA: Metales, S.A. (Fábrica de Metales S.A.).

MICOIN: Ministerio de Comercio Interior.