
Un mirada a la heterogeneidad social desde las redes sociales de los cooperativistas no agropecuarios

A Look at Social Heterogeneity from the Social Networks of Non-Agricultural Cooperatives

MSc. Claudia María Caballero Reyes

Facultad de Psicología
Universidad de La Habana, Cuba
ORCID 0000-0001-9186-8726
ccaballero@psico.uh.cu

Dra. Daybel Pañellas Álvarez

Profesora Titular
Facultad de Psicología
Universidad de La Habana, Cuba
ORCID 0000-0003-0060-5571
daybel77@psico.uh.cu

Fecha de enviado: 30/11/2017

Fecha de aprobado: 08/03/2018

RESUMEN: La investigación de la que parte este artículo analiza la configuración del entramado social de los cooperativistas no agropecuarios como nuevos actores sociales, tanto a lo interno del espacio laboral como en otras dos esferas en las que transcurre la vida cotidiana: familia y tiempo libre. Se toman como referentes la Teoría de las Redes Sociales y los análisis en torno al Cooperativismo. Los resultados muestran espacios de relación heterogéneos tanto a nivel individual (de los cooperativistas) como colectivo (de las CNA) que dibujan contextos más favorables para unos/as que para otros/as. Se reafirma los retos de buscar alternativas ante la desigualdad y potenciar el desarrollo del cooperativismo.

PALABRAS CLAVE: redes sociales, cooperativismo, desigualdad.

ABSTRACT: The research from which this article is based analyzes the configuration of the social fabric of non-agricultural cooperatives as new social actors, both within the working space and in two other spheres in which daily life takes place: family and free time. The Theory of Social Networks and the analysis of Cooperativism are taken as references. The results show spaces of heterogeneous relationship both at the individual level (of the cooperative members) and the collective level (of the CNAs) that draw more favorable contexts for some / as than others. It reaffirms the challenges of finding alternatives to inequality and promoting the development of cooperativism.

KEYWORDS: social networks, cooperativism, inequality.

A las cooperativas no agropecuarias (CNA) se les confiere un papel protagónico en la actualización de nuestro modelo económico y social (VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, 2011). De ellas se dice que *“el modelo de gestión cooperativo pareciera ser el más adecuado para pequeñas y medianas empresas en una sociedad comprometida con la construcción socialista”* (Cruz & Piñeiro, 2012, p. 54). En consecuencia, el cooperativismo se amplía a distintos sectores además del agropecuario –único existente hasta el 2011–, estableciéndose en el Lineamiento 25 que

Se crearán las cooperativas de primer grado como una forma socialista de propiedad colectiva, en diferentes sectores, las que constituyen una organización económica con personalidad jurídica y patrimonio propio, integradas por personas que se asocian aportando bienes o trabajo, con la finalidad de producir y prestar servicios útiles a la sociedad y asumen todos sus gastos con sus ingresos. (VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, 2011, p. 12)

Al cierre del 2015, en Cuba se encontraban aprobadas 367 de estas nuevas cooperativas no agropecuarias, insertadas en múltiples escenarios económicos y sociales: gastronomía, construcción, comercio, transporte, entre otras (ONEI, 2016).

Esto las coloca en el centro de análisis desde múltiples dimensiones: económica, política, legal, territorial, entre otras. La mayoría de los estudios se han centrado en analizar:

- Las ganancias, ingresos, costos, inversiones, contabilidad, estudios de factibilidad, relación con los bancos, la comercialización con las empresas estatales (Ojeda, 2015), rentabilidad, económica abastecimiento,

tributación, impacto sobre la economía nacional (Hernández et al., 2014).

- Las fortalezas y deficiencias del marco legal existente hasta el momento que regula el accionar de las cooperativas no agropecuarias (Fernández, 2012; Hernández et al., 2014; Puyo, 2014).
- Los aciertos y las dificultades en el proceso de creación de las cooperativas de origen estatal (Hernández et al., 2014; Ojeda, 2015).
- En menor medida también se abarcan otras dimensiones de análisis tales como la dinámica de estructuración interna –los procesos al interior de la cooperativa que permiten su funcionamiento– (Terry, 2016).

Este escenario muestra la importancia concedida a los aspectos económicos y legales. También hace evidente la necesidad de ampliar los ejes de análisis respecto a las CNA. Es imperativo discutir acerca de las oportunidades que la nueva forma de cooperativismo ofrece a sus protagonistas: los cooperativistas; así como los retos a los que deben enfrentarse estos actores sociales. Surgen interrogantes en torno a cómo se configuran las redes sociales de los nuevos cooperativistas no agropecuarios; qué articulaciones se dan entre ellas; qué características portan los actores que las integran; a cuáles capitales sociales tienen acceso, a través de quiénes y cómo este acceso influye en las posiciones que ocupan dentro del entramado social en el que se encuentran insertados.

Con el fin de dar respuesta a estas cuestiones se desarrolla la presente investigación, la cual toma como referencia la Teoría de Redes Sociales y los aportes sobre el Cooperativismo, y sigue directrices

metodológicas que serán brevemente comentadas a continuación.

Algunas precisiones metodológicas

La investigación se basa en un enfoque mixto en paralelo, de modo que las fases cuantitativa y cualitativa se produjeron de forma simultánea. La fase cuantitativa siguió un diseño no experimental, transaccional y descriptivo-correlacional. Como parte de esta se aplicó el “*Cuestionario sobre redes sociales*”¹ a los miembros de las cooperativas estudiadas. En la fase cualitativa se aplicaron entrevistas semi-estructurada y se realizaron observaciones no participantes.

En relación con las particularidades metodológicas del abordaje de las redes sociales, la investigación se corresponde con un estudio multirrelacional, pues recoge información acerca de varios tipos de relaciones entre los actores (laboral, familiar y de tiempo libre). Aborda tanto la dimensión atributiva como la relacional, en tanto coleccionó y analizó datos que se corresponden tanto con las características particulares de los actores como con la fuerza de las relaciones. Se empleó el método de redes completas para el estudio de la red laboral, en tanto fue posible acceder a todos los actores que la componen. Por otra parte, se empleó el abordaje de redes egocéntricas para el análisis de las redes familiar y de tiempo libre.

La selección de la muestra tomó en cuenta tres elementos asociados a las CNA: territorio en que se ubican, actividad que desempeñan y origen. También siguió los criterios de voluntariedad y accesibilidad. La muestra quedó conformada por cinco CNA, orientadas a los servicios de gastronomía, peluquería y diseño de interiores; ubicadas en las provincias occidentales de La Habana y Matanzas; y

distribuidas entre origen estatal o no estatal de las mismas.

Principales resultados

Al inicio de este apartado se presenta una breve descripción de las redes estudiadas, con el objetivo de ofrecer una visión general del entramado de relaciones en que se desenvuelven los cooperativistas. Luego se reflexiona en torno a otros resultados obtenidos, asociados a diferencias de los cooperativistas y de las CNA, que colocan a estos actores –individuales y colectivos– en posiciones de ventaja/desventaja. Se discute acerca de las posibles causas que explican su aparición, así como la identificación de las coincidencias o divergencias de dichos resultados con otras investigaciones.

¿Qué características tiene el entramado familiar, de tiempo libre y laboral?

Un primer elemento que caracteriza las redes estudiadas es su tamaño. Las redes familiares y de tiempo libre se componen por entre 3 y 7 actores, aunque la red de tiempo libre se muestra ligeramente más pequeña que la familiar. Estos datos resultan semejantes a los obtenidos en un estudio de redes sociales en cuentapropistas habaneros, que refleja la presencia de una media de 5 actores en ambas redes (Caballero, 2013).

La reducción del tamaño de las familias es un fenómeno que se ha venido produciendo desde hace años. Es una tendencia que también está presente en otros países y que guarda relación con factores demográficos. Otras razones lo asocian al “*aumento en el número de familias monoparentales y la reducción consiguiente de su tamaño promedio; la incorporación de la mujer al trabajo asalariado y*

su reflejo en la reducción de la fecundidad y a la escasez de viviendas” (Benítez, 2002, p. 94), entre otros factores.

La menor cantidad de actores con los que se comparte el tiempo libre puede deberse a una propensión a la disminución de otros espacios de interacción más allá de las esferas laboral y familiar, en consonancia con el planteamiento de Martín y Perera (2011), en torno a que *“la prosocialidad, la implicación en lo colectivo, compite con el mundo personal y familiar”* (p. 106).

Las redes laborales se componen de entre 13 y 20 actores. Esta cifra es semejante a la ofrecida por otro estudio realizado en varias CNA, que refiere una cantidad promedio de 16 socios (Hernández et al., 2014). También está en consonancia con otros análisis más generales que plantean que *“la mayoría de las cooperativas que existen en el mundo son pequeñas y medianas empresas (PyME). Aunque, no es menos cierto que existen cooperativas (...) que tienen cantidades de trabajadores y niveles de ventas equivalentes a grandes empresas o corporaciones”* (Cruz & Piñeiro, 2012, p. 51).

El tamaño de las distintas redes revela la cantidad potencial de fuentes de acceso a los capitales sociales. Menor cantidad de actores en la red puede suponer escasez de fuentes de recursos con los que contar. Sin embargo, este elemento no es suficiente para un análisis en profundidad sobre el tema, también se hace necesario tomar en cuenta la cualidad de los vínculos que se establecen entre los actores.

En los tres tipos de redes estudiadas se pone de manifiesto el principio de la homofilia, aunque varía la intensidad de su expresión. La homofilia describe el hecho social en el cual las personas tienden a relacionarse con otras que son semejantes a ellas (Lozares & Verd, 2011), y

resulta un fenómeno bastante común en las redes sociales. La presencia de homofilia contribuye al fortalecimiento de las relaciones. A ello también tributa la articulación entre los diferentes espacios de interacción de la vida cotidiana. Las redes de tiempo libre sirven de enlace a la laboral y familiar; en ellas convergen compañeros de trabajo, pareja y otros familiares, así como amistades que solo forman parte de esta tercera esfera de socialización. El surgimiento de capitales sociales como el apoyo material y emocional se ve favorecido por la intensidad de los vínculos provocada por la intensa homofilia y la multiplicidad de relaciones.

Las relaciones más fuertes con los familiares, especialmente con la pareja, los padres, hermanos e hijos, son las principales responsables del acceso a los apoyos emocional y material –aunque este último aparece en menor medida que el primero. Este resultado se encuentra en consonancia con las funciones que se le adjudican a la familia, entre las que figuran el mantenimiento económico y al mismo tiempo la facilitación de un espacio de comunicación, de sostén emocional, protección, satisfacción y refugio (Arés, 2007).

No obstante, resulta poco favorecedor que sean los familiares quienes esencialmente aporten este tipo de recursos, en comparación con una menor presencia de otros actores como fuentes importantes de apoyo. Este contraste entre familiares y no familiares aparece en consonancia con los resultados de otra investigación, que refiere que el grupo de personas con que se intercambian confidencias y se discuten aspectos relevantes de la vida personal resulta *“cada vez más densamente conectado, cercano, homogéneo y enfocado en los fuertes lazos del núcleo de la familia (parejas*

y padres)” (McPherson, Smith-Lovin & Brashears, 2006, p. 372).

En concordancia con lo dicho anteriormente, las relaciones con los compañeros de trabajo tampoco son fuentes de acceso importantes a los capitales estudiados. En este caso, el apoyo práctico es el que se encuentra menos dañado. Con esto se expresa el énfasis en las tareas inmediatas vinculadas al ejercicio de las actividades laborales cotidianas. Muestra el interés por buscar apoyos que faciliten el alcance de las metas grupales enfocadas en los aspectos productivos y económicos. En cambio, la búsqueda de vínculos sólidos, que fomenten la confianza y la reciprocidad, no parecen ser metas claramente identificadas a pesar de ser aspectos esenciales de la propia naturaleza cooperativa, pues escasean los apoyos material y emocional, y en los casos que aparecen, solo se accede a ellos a través de 1 o 2 personas.

Comentario aparte merece el hecho de que el acceso específico al apoyo material a través de pocas personas no resulta exclusivo de la red laboral, sino que también ocurre en las redes familiares y de tiempo libre, aun cuando en estas haya mayores posibilidades de alcanzarlo. Si bien por una parte esto es expresión de que las relaciones fuertes –encargadas de aportar dicho capital– suelen darse en menor cantidad que las relaciones débiles; por otra parte, su expresión en grado ínfimo apunta a la presencia de alternativas individualistas que se colocan en oposición a la integración deseada y necesaria.

¿Qué diferencias individuales colocan a unos cooperativistas en situación de desventaja respecto a otros?

Dentro de las generalidades descritas se identifican diferencias que colocan a algunos cooperativistas en posiciones de ventaja

respecto a otros, en función del grupo etario –en vínculo con el rol desempeñado dentro de la cooperativa– y el sexo.

En las CNA estudiadas los jóvenes están menos representados. Aunque estos datos solo se circunscriben a las cooperativas estudiadas, están en concordancia con resultados encontrados por otras investigaciones y son leídos como emergentes de una realidad social que muestra algunas dificultades para la inserción de los jóvenes en el espacio cooperativo. Además, se desempeñan mayormente como trabajadores contratados: figura legal creada con el objetivo de apoyar de forma temporal la producción o el servicio en situaciones imprevistas o de aumento súbito de la demanda (Gil, 2012), que no está concebida para funcionar como un rol permanente dentro de la cooperativa. Consecuentemente, los jóvenes se ubican en una posición poco favorable, en primer lugar por tener menor acceso al nuevo espacio laboral, y en segundo lugar porque en los casos en que forman parte de este, se encuentran desempeñando el papel que tiene las menores ventajas. Esto frena las posibilidades de una participación más activa en la vida de la cooperativa.

No obstante, en ocasiones estos aspectos encuentran salidas favorables, que colocan a los jóvenes en una posición más ventajosa, en tanto la cooperativa luego de tres meses de contrato a los trabajadores, puede ofrecerles pasar a ser miembros de la CNA. Sin embargo, incluso en estos casos se presentan distinciones, pues entra a jugar la cuestión económica. La posibilidad de ser miembro de la cooperativa implica un aporte monetario inicial, el cual puede ser difícil de tributar en el caso de los jóvenes con bajo nivel económico, que al ser hasta el momento trabajadores contratados no logran

alcanzar los ingresos necesarios para aportarlo. En consecuencia, se manifiestan ciertas oportunidades para aquellos jóvenes que de antemano se encuentren en una situación económica más favorable; en cambio, se refuerzan las desventajas para quienes no la tienen.

Las redes familiares y de tiempo libre en las que se insertan los jóvenes también juegan su papel en las oportunidades diferenciadas, pues estas pueden ser fuentes de apoyo material (hacer un préstamo de dinero para hacer el aporte inicial) o pueden no tener estos recursos para ponerlos en manos del joven. Resulta frecuente que *“las redes sociales de los jóvenes en dificultad aparecen ya tan centradas en un medio social en particular o en una persona en particular, que la disminución de la diversidad podría en su caso señalar, si no aislamiento, encierro”* (Goyette, 2010, p. 93), por lo que las posibilidades de salir de esa posición de desventaja resultan menores.

Estos elementos hacen pensar en la necesidad de ajustar las políticas públicas para la inclusión de los jóvenes en el mercado laboral, que tengan en cuenta las situaciones descritas, en tanto *“una de las necesidades apremiantes es desarrollar programas para insertar a la juventud en el nuevo modelo económico”* (Betancourt & Sagebien, 2013, p. 62).

El perfil menos favorable para los jóvenes-trabajadores contratados se reitera en las redes familiares y de tiempo libre en que están insertados, al caracterizarse por su pequeño tamaño y por la presencia de características típicamente en desventaja: mayoría de actores negros y mestizos, con bajos niveles de escolaridad y con menor cantidad de fuentes de acceso al apoyo material.

Las diferencias por sexo también inciden en la profundización de esas brechas. Estas se hacen evidentes en primer lugar respecto a la cantidad de mujeres y hombres que integran las cooperativas. En concordancia con las estadísticas nacionales respecto al sexo en las CNA, los hombres se colocan en este espacio laboral en mucha mayor medida que las mujeres, quienes están sub-representadas. Este problema que se extiende más allá de la geografía nacional, pues

Para el movimiento cooperativo regional, alcanzar la equidad de género ha sido una preocupación permanente (...) Actualmente en América Latina entre el 40 y el 50% de sus miembros son mujeres, porcentaje de asociadas que pueden estar en desventaja debido a las desigualdades de género que persisten como rezagos de una sociedad con raíces patriarcales. Lo anterior limita las perspectivas del desarrollo humano en el movimiento y, por lo tanto, restringe el desarrollo del cooperativismo en general. (Mora, 2012, p. 97)

La posición de desventaja para las mujeres también se aprecia a lo interno de las cooperativas. La homofilia que se manifiesta dentro de la organización laboral hace que las mujeres, al relacionarse mayormente con mujeres, que son minoría, presenten una menor diversidad de vínculos. Estos resultados son consonantes con un estudio desarrollado por la ACI Américas mediante el cual se obtuvo como resultado que *“la segregación por género muestra una participación baja de las mujeres en las políticas y decisiones cooperativas”* (Mora, 2012, p. 99).

Todo lo anterior llama a la búsqueda proactiva de alternativas *“reales”* a través de las cuales las mujeres puedan insertarse en mayor

cantidad y ocupen lugares más favorables dentro de la cooperativas. Por ejemplo, durante la crisis de los '90, los índices de ocupación de las mujeres no se vieron tan afectados pues, entre otras razones, se adoptó una política de empleo para las mujeres (Echevarría, 2014).

Formalmente, los principios cooperativos de la Asociación Cooperativa Internacional surgida en 1895, de aceptación universal, se pronuncian con respecto al mantenimiento de la equidad cuando declaran en sus principios: membresía abierta y voluntaria, control democrático, participación económica de los miembros, autonomía e independencia, educación, formación e información, cooperación entre cooperativas y compromiso con la comunidad (Cooperativas de las Américas. Región de la Alianza Cooperativa Internacional, 2016); sin embargo es un desafío encontrar coherencia entre *“teoría y práctica”*. Destacamos no obstante que la sola presencia de regulaciones al respecto, coloca a las mujeres cooperativistas en una situación *“más amparada”* que aquellas que se encuentran en emprendimientos privados donde la protección a la mujer resulta menos explícita.

La menor diversidad de actores en las redes femeninas se extiende hasta las esferas familiar y de tiempo libre, y con ello, se reafirma su situación desventajosa. Se presenta una mayor presencia de familiares en la red de tiempo libre en comparación que los hombres, al tiempo que estos incluyen en mayor medida a compañeros de trabajo y amigos. Para las mujeres, las responsabilidades de la vida familiar y la doble jornada laboral las colocan en el centro de las actividades domésticas. En consecuencia, se cierran las posibilidades de interactuar con los compañeros de trabajo en otros espacios informales y con ello, de fortalecer las relaciones,

lo que pudiera revertirse en una posición más favorable en el espacio laboral –acciones que sí realizan los hombres y que los coloca en una posición de ventaja. Además, se limitan las posibilidades de acceso a capitales a través de una mayor variedad de fuentes.

Las diferencias individuales tanto en el espacio cooperativo, como en las otras esferas en las que transcurre la vida cotidiana, muestran posiciones de ventaja/desventaja en función del grupo etario y el sexo. Se refuerzan distancias sociales, al coincidir las posiciones favorables o desfavorables para los mismos actores en los diferentes espacios.

¿Qué diferencias colocan a unas CNA en situación de desventaja respecto a otras?

El escenario ventajoso/desventajoso también se hace presente para las CNA, y con ello, para los actores que son parte de unas u otras. El origen –estatal o no estatal– de las mismas es en este caso el parte aguas que marca las diferencias fundamentales entre ellas. No obstante, para ambos tipos de CNA se identifican retos y potencialidades en su gestión.

La forma en que se distribuye el poder en las CNA de origen estatal las coloca en una situación menos ventajosa. Si bien resulta lógico que los presidentes y vicepresidentes, en tanto figuras encargadas de coordinar y favorecer la organización de la vida laboral, deben contar con redes bien conectadas, lo contradictorio es que en el espacio cooperativo se manifiesten diferencias tan grandes entre estos y el resto de los cooperativistas. La mayor parte de los miembros y los trabajadores contratados mantienen menos vínculos directos con sus compañeros y necesitan de varios intermediarios para relacionarse con el resto; en cambio, los presidentes y vicepresidentes están

directamente conectados con la mayoría de los cooperativistas y con frecuencia ocupan posiciones de puente. La posibilidad de servir de enlace o intermediario trae consigo el capital de intermediación y con ello, el poder para unir o para mantener la situación de dependencia entre los otros a los que sirve de puente. El escenario descrito se asemeja al funcionamiento de algunas instituciones estatales en las cuales en ocasiones el directivo asume el protagonismo en la toma de decisiones y el ejercicio del poder (Pañellas, 2012; Rodríguez & Torralbas, 2011). La posible reproducción de patrones de comportamiento anteriores –propios de cuando estas cooperativas aun eran empresas estatales–, retrasa el salto hacia el ejercicio real del cooperativismo, pues la toma democrática de decisiones resulta uno de los pilares indiscutibles para definirlo.

Por otra parte, en las cooperativas de origen no estatal se evidencia un estilo más democrático en la toma de decisiones, mayor horizontalidad, relaciones más fuertes que favorecen la aparición de capitales de apoyo instrumental y expresivo, así como una distribución equitativa del poder. Las ventajas de una organización más democrática se expresan en las mayores oportunidades para que tenga lugar una cooperación real. En consecuencia, sus asociados pueden verse más inclinados a desarrollar *“un sentido de pertenencia y compromiso, pues ellos se benefician o perjudican de sus propias decisiones y de cómo ellas sean implementadas y controladas por ellos mismos”* (Cruz & Piñeiro, 2012, p. 53). Todo ello es, a su vez, una puerta de entrada para poner en marcha acciones de responsabilidad social, pues el interés primario por el bienestar de los miembros puede expandirse y transformarse en

interés hacia el exterior, la comunidad y la sociedad que los contiene.

No obstante, las cooperativas de origen no estatal también tienen sus propios desafíos. En estas suelen darse con mayor frecuencia multiplicidad de vínculos entre los cooperativistas (laborales, de tiempo libre y también familiares), pues *“cuando la compatibilidad es el aspecto más importante en el trabajo, entonces las redes familiares y de amistad suelen ser muy importantes”* (Anderson & Laird, 1978, p. 25). Esta peculiaridad trae consigo un incremento de la homofilia, en tanto sus miembros suelen conocerse de antemano y compartir atributos afines; así también lo consideran Betancourt y Sagebien (2013) cuando afirman que *“en el surgimiento de las empresas que forman las economías sociales solidarias frecuentemente intervienen factores asociativos naturales como familia, raza, género, edad”* (p. 63). Este escenario también incluye algunos riesgos. Uno de ellos es el reforzamiento de los límites que dificultan el acceso a las cooperativas para quienes no posean una red bien conectada que los enlace a oportunidades de este tipo. Esto nos remonta a la situación de desventaja discutida anteriormente en la que frecuente se encuentran los jóvenes y las mujeres. El otro riesgo se deduce de la multiplicidad de roles que, cuando no es bien manejada, puede generar conflictos debido a la ambigüedad con que pueden tratarse los espacios, cruzando las fronteras familiares-laborales-de amistad, tal como se evidencia en algunos negocios familiares cuentapropistas (Arés, 2009; Caballero, 2013).

A modo de cierre

Los análisis realizados dan cuentas de un escenario complejo en el que tiene lugar el desarrollo de las CNA. El estudio de las redes

sociales en las que transcurre la vida cotidiana de los cooperativistas hacen ver diferencias colectivas (de las CNA) e individuales (de los cooperativistas) que dibujan contextos más favorables para unos/as que para otros/as.

Las primeras diferencias nos remiten a la discusión en torno al modelo de cooperativismo que se desea alcanzar. En un extremo, la tendencia que defiende el aspecto económico como el más relevante, colocando en un segundo plano el aspecto de la gestión democrática junto a otros principios cooperativos. En el otro, la que demanda el vínculo entre lo económico y lo cultural, colectivo, socialmente responsable. En ese continuo, y en correspondencia con el contexto cubano actual, es inevitable la toma de partido de las CNA respecto al tipo de institución que desean y pueden ser, tanto para su funcionamiento interno, como para la sociedad en la que se tienen lugar. Los retos que se imponen ante esta situación, resultan bastante similares a los que enfrentan otras cooperativas en el mundo: *“retos de la gobernanza, la gestión y la vida asociativa, así como el de la modificación de la cultura en dirección a los valores de la cooperación”* (Van Den Borre, 2013, p. 37).

Desde el punto de vista investigativo, de cara a futuro, es pertinente explorar y comparar el vínculo de cada una de estas redes en las cooperativas, en tanto sujetos colectivos, con otras cooperativas, empresas estatales y emprendimientos privados.

Por otra parte, las diferencias individuales dan cuentas de espacios de relación heterogéneos en función del sexo y el grupo etario, tanto en el espacio laboral cristalizado en las CNA, como en otros espacios de la vida cotidiana. Las redes analizadas develan los

enlaces, alianzas y articulaciones que se establecen entre los actores individuales y colectivos que integran la sociedad, al tiempo que muestran dónde estos vínculos son más débiles y la integración está resentida. Es en estos últimos donde se refuerzan las brechas de desigualdad.

Se erige el desafío de potenciar el desarrollo de las CNA y se reafirma el reto de buscar alternativas ante la desigualdad, que contiene al espacio cooperativo, pero que incluye también otros espacios de la vida cotidiana. En conclusión, se demanda del trabajo coordinado por parte del Estado, las instituciones, las organizaciones, los grupos de interés y los actores todos que somos corresponsables del proyecto país.

Notas:

¹ Este cuestionario fue elaborado para los fines de la presente investigación. Versiones anteriores de este cuestionario han sido desarrolladas y aplicadas en estudios anteriores por parte de la investigadora (Caballero, 2013) (Pañellas, Torralbas & Caballero, 2015) (Caballero, 2016).

Referencias:

- Anderson, G. & Laird, T. (1978). Ethnic networks: North American Perspectives. *Connections*, 11(1), 25-34.
- Arés, P. (2007). *Psicología de la familia. Una aproximación a su estudio*. La Habana: Editorial Félix Varela.
- Arés, P. (2009). *Aproximación al estudio de las nuevas configuraciones ante el impacto de la crisis coyuntural en la realidad cubana actual*. En M. Murueta & M. Osorio (Eds.), *Psicología de la familia en países latinos del siglo XXI* (pp. 75-99). México: Amapsi Editorial.
- Benítez, M. E. (2002). *Cambios sociodemográficos de la familia cubana en la segunda mitad del siglo XX*. La Habana: Centro de Estudios Demográficos.

- Betancourt, R. & Sagebien, J. (2013). Para un crecimiento inclusivo: empresas no estatales responsables en Cuba. *Temas*, 75, 58-65.
- Caballero, C. (2013). *Redes sociales de cuentapropistas*. Tesis de Licenciatura en Psicología. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, Cuba.
- Cooperativas de las Américas. Región de la Alianza Cooperativa Internacional. *Cooperativas de las Américas - Principios y valores cooperativos*. Obtenido de Cooperativas de las Américas: <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>
- Cruz, J. & Piñeiro, C. (2012). Una introducción a las cooperativas. En C. Piñeiro (Ed.), *Cooperativas y socialismo. Una mirada desde Cuba* (pp. 31-54). La Habana: Editorial Caminos.
- Echevarría, D. (2014). Trabajo remunerado femenino en dos momentos de transformación económica. *Temas*, 80, 65-71.
- Fernández, A. (2012). Notas características del marco legal del ambiente cooperativo cubano. En C. Piñeiro (Ed.), *Cooperativas y socialismo. Una mirada desde Cuba* (pp. 366-396). La Habana: Editorial Caminos.
- Gil, I. (2012). Cooperativismo socialista y emancipación humana. El legado de Lenin. En C. Piñeiro (Ed.), *Cooperativas y socialismo. Una mirada desde Cuba* (pp. 103-131). La Habana: Editorial Caminos.
- Goyette, M. (2010). Dinámicas relacionales de las transiciones a la vida adulta. Complementariedad entre redes, apoyos y soportes. *Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 18 (4), 83-107.
- Hernández, M., Pérez, D., Gainza, G., Reinoso, O., Padrón, N. & Piñeiro, C. (2014). *Reporte de investigación de cooperativas no agropecuarias*. La Habana.
- Lozares, C. & Verd, J. M. (2011). De la Homofilia a la cohesión social y viceversa. *Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 20 (2), 29-50.
- Martín, C. & Perera, M. (2011). Que el vaso no sea más que la flor. Deseos individuales y necesidades colectivas. *Temas*, 65, 105-115.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L. & Brashears, M. (2006). Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over Two Decades. *American Sociological Review*, 71, 353-375.
- Mora, A. (2012). Panorama actual del movimiento cooperativo en América Latina. En R. Mogrovejo, A. Mora & P. Vanhuynegem (Eds.), *El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible* (pp. 87-126). La Paz: Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe.
- Oficina Nacional de Estadística e Información. (2016). *Indicadores seleccionados de las cooperativas no agropecuarias de producción de bienes y servicios*. Obtenido de www.one.cu
- Ojeda, D. (2015). Las cooperativas no agropecuarias como modelo de gestión de los servicios en Cuba, un análisis de su creación y funcionamiento. *Ekotemas. Revista cubana de ciencias económicas*, 1 (2), 1-12.
- Pañellas, D. (2012). Grupos e identidades en la estructura social cubana. Tesis de Doctorado. Facultad de Psicología, Universidad de la Habana, Cuba.
- Partido Comunista de Cuba (PCC). (2011). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*. La Habana: PCC.
- Puyo, A. M. (2014). La nueva normativa cubana de cooperativas no agropecuarias. *Revista Vasca de Economía Social*, 11, 165-201.
- Rodríguez, D. & Torralbas, J. E. (2011). *Con el catalejo al revés... Identidad social de los grupos de la estructura socioclasista cubana*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, Universidad de La Habana, Cuba.
- Terry, Y. (2016). *Relaciones socioeconómicas en los Mercados Cooperativos del municipio de Plaza de la Revolución*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Filosofía, Historia y Sociología, Universidad de La Habana, Cuba.