

II Congreso Chileno de Antropología. Colegio de Antropólogos de Chile A. G, Valdivia, 1995.

Análisis Modelo de la Micro Empresa como Estrategia de Desarrollo Local. La experiencia de Cerro Navia. .

M. Gabriela Martini Armengol.

Cita:

M. Gabriela Martini Armengol. (1995). *Análisis Modelo de la Micro Empresa como Estrategia de Desarrollo Local. La experiencia de Cerro Navia. II Congreso Chileno de Antropología. Colegio de Antropólogos de Chile A. G, Valdivia.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/ii.congreso.chileno.de.antropologia/27>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/e7nO/Tfc>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

ANÁLISIS DEL MODELO DE LA MICRO EMPRESA COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO LOCAL. LA EXPERIENCIA DE CERRO NAVIA.

M. Gabriela Martini Armengol.

1. INTRODUCCIÓN

La presente ponencia se enmarca dentro de las conclusiones de la investigación efectuada para mi Memoria de Título denominada "Pautas de Reproducción económico-social en una unidad poblacional urbano-marginal del Gran Santiago".

La comuna seleccionada para realizar el estudio de caso, Cerro Navia, se ubica en el sector norponiente de Santiago, tiene una población de 155.889 (CASEN 1992) habitantes, lo que corresponde al 3% de la población de la Región Metropolitana. Presenta un índice de pobreza del 35,9% (CASEN 1992), lo que la ubica como la segunda comunal más pobre de la capital. Por ello ha sido incluida dentro de la nómina de comunas seleccionadas para recibir atención prioritaria por parte del Programa Nacional de Superación de la Pobreza. En base a estos criterios se la consideró como una comunal representativa de las comunas urbano marginales del país de escasos recursos.

El objetivo central planteado para el desarrollo del estudio fue establecer las pautas económico, sociales y culturales que intervienen en la reproducción económica en una unidad poblacional, es decir, las características de las estrategias de sobrevivencia implementadas por la población.

Se abarcó la realidad de tres actores locales; los jóvenes, las jefas de hogar y los micro empresarios de la comunal.

En esta exposición he optado por circunscribir la presentación de los resultados y conclusiones de la situación particular que vive el sector micro empresarial, y analizar ésta en función del fomento dado al sector en las políticas de desarrollo local.

La metodología empleada combinó técnicas cuantitativas y cualitativas. Es así como se aplicó una encuesta a una muestra aleatoria de 150 micro empresarios formales e informales y 2 entrevistas en profundidad a micro empresarios de la comunal.

La hipótesis en torno a la cual se ha estructurado la siguiente ponencia parte de la consideración que en la última década la MICRO EMPRESA se ha transformado en una alternativa laboral que permite la sobrevivencia de sectores de escasos recursos, el cuestionamiento planteado se relaciona con la sustentabilidad de este sector como modelo en el marco de políticas de desarrollo local.

2. CONTEXTO DE SURGIMIENTO DE LA MICRO EMPRESA

La temática de la MICRO EMPRESA, ha cobrado gran relevancia en las investigaciones de los economistas e investigadores sociales en los últimos 10 a 15 años, tanto a nivel nacional como latinoamericano. Esto, fundamentalmente como producto del peso que ha adquirido este sector en las economías nacionales, así como por las particulares características que presenta este tipo de producción como un fenómeno de dimensiones económicas, sociales y culturales.

Si bien, la pequeña producción como tal, no es un fenómeno nuevo, su irrupción como un sector económico relevante se vincula a los trascendentales cambios estructurales de las economías latinoamericanas registrados durante la década de los 70 y los 80.

Estos cambios, producto de la penetración de los nuevos modelos de desarrollo de corte liberal y neoliberal, han implicado procesos de apertura hacia modelos exportadores y privatizadores, así como una priorización por los equilibrios macroeconómicos, flexibilización de los mercados de trabajo y focalización del gasto social, entre otros.

Una mutación fundamental en el sistema de producción capitalista, ha sido también el cambio derivado de la tecnologización del sistema productivo, dándose un fuerte giro en el destino de las inversiones. Se ha relegado así, la inversión destinada al aumento de la capacidad de producción, privilegiando las inversiones destinadas a la automatización de la cadena productiva y la incorporación de nuevas tecnologías. La consecuencia mayor ha sido, obviamente, la expulsión de una gran masa asalariada del sistema económico tradicional.

Esta situación, enmarcada dentro de la denominada fase de reestructuración del capitalismo latinoamericano, se ha dado con velocidades desiguales en los diversos países del continente. Ha derivado, de esta forma, en procesos de desestructuración de las economías que han provocado una reestructuración no sólo económica, sino también social.

Las estructuras surgidas se vinculan a nuevos tipos de servicios financieros, productivos y comerciales, así como a la reconversión de empresas, la subcontratación de partes de la cadena productiva y la mayor tecnologización de la producción.

Ha surgido también una polarización productiva entre las grandes empresas y las pequeñas y medianas, presentándose una considerable asimetría en sus niveles de modernización.

Estos son sólo algunos de los aspectos económicos de un proceso global por el que transita el continente y que se ha denominado modernización en su ámbito de manifestación más concreta (urbanización, infraestructura, tecnificación, etc.) y modernidad en el ámbito de su expresión cultural; es decir, en el conjunto de principios culturales que orientan a adoptar nuevas ideas, la apertura a nuevas experiencias, a nuevos caminos para actuar y sentir, etc..

Uno de los principales costos de este proceso de modernización, ha sido el aumento de la pobreza, el crecimiento de la desigualdad en la distribución de los ingresos y la marginación del sistema de grandes volúmenes de población.

En este marco es en el cual los sectores que han sido marginados y expulsados del sistema económico tradicional, han debido encarar su situación con nuevas estrategias que les posibiliten la sobrevivencia.

En esta búsqueda de alternativas frente a la ausencia de oportunidades de empleo, la población se introduce en actividades económicas de diverso tipo que van encontrando paulatinamente pequeños espacios en el mercado, constituyéndose en actividades permanentes y generadoras de ingresos.

Concretamente, en los sectores urbanos-marginales, la actividad micro empresarial aparece como una actividad económica de pequeña producción pero que representa una respuesta ante la adversidad que impone el medio. La MICRO EMPRESA es así el resultado de estrategias de sobrevivencia de la población y, para algunas corrientes económico-políticas predominantes, se constituye en parte de una estrategia de desarrollo nacional.

Si bien hay discensos en torno al rol de este sector en la economía, lo claro es que en su mayor parte ha sido marginado de los procesos de modernización, y en términos generales, se subordina a las reestructuraciones del sector más moderno de la economía, así como a las fluctuaciones de la macroeconomía

La desigualdad entre el sector micro empresarial y los sectores modernos se vincula, en gran medida, con la limitada capacidad empresarial y de gestión, con una desfavorable inserción en los mercados^[96].

3. ELEMENTOS CARACTERIZADORES DEL SECTOR

En la literatura especializada existe una vasta discusión en torno a las definiciones del heterogéneo sector de pequeña producción, el cual abarca a micro empresas urbanas, pesca artesanal, pequeña producción minera, pequeña agricultura campesina, etc.

Cada uno de estos sectores posee características propias distinguibles, tanto en función de sus rasgos técnicos y productivos, como de los mercados que abarcan y el tipo de las relaciones sociales que se dan en su interior.

La MICRO EMPRESA urbana si bien tampoco es homogénea, se diferencia de los otros sectores de pequeña producción por ser un fenómeno más reciente. Ámbitos como la pequeña producción minera o pesquera artesanal, cuentan con una identidad social y cultural gestada a través de años de conflictos y reivindicaciones, durante los cuales se generaron formas particulares de organización social y productiva. Poseen una representación histórica y cultural que les es propia y reconocida.

Se reserva así "la noción de 'MICRO EMPRESA' para el sector de pequeña producción más bien emergente, sin mayores elementos de tradición e historia colectiva, cuyo prototipo corresponde a la 'micro' producción manufacturera, de construcción y servicios (salvo el doméstico), y que tiene aún una identidad por construir (...)"^[97].

Los rasgos más visibles de este sector son el tipo de relaciones familiares de producción, su limitado volumen de capital, de producción y de venta.

Sus principales características se pueden sintetizar en los siguientes atributos de orden económico y cultural:

- a) Reducido número de trabajadores.
- b) Carácter familiar.
- c) Unidad productiva ubicada en la residencia particular.
- d) Uso intensivo de la mano de obra.
- e) Escasa división del trabajo.
- f) Racionalidad económica basada en el trabajo, recurso que trata de optimizar y proteger. (Las pequeñas, medianas y grandes empresas, tienen una racionalidad principalmente basada en la optimización y ganancia del capital^[98]).
- g) Relaciones laborales cara a cara, las cuales generalmente son entre familiares, vecinos, compadres o amigos cercanos.
- h) Doble atributo de empresario-dueño, a la vez que trabajador-directo de quienes las dirigen, de lo cual deriva una racionalidad particular.
- i) Activos fijos reducidos, así como menor capacidad de acumulación de capital debido a condicionamientos tecnológicos y de mercado.
- j) Reducido equipamiento en máquinas y herramientas compensado por la habilidad para adaptar instrumentos y utensilios.
- k) Marginación de los beneficios del sistema económico formal.

[96] Oscar Mac-Clure, "Los pequeños productores de la economía", 1993. Revista Proposiciones N° 23. SUR Ediciones.

[97] Carlos Calderón, "Ideas y proposiciones para un plan de fomento de la pequeña producción", 1993. Revista Proposiciones N° 23. SUR Ediciones.

[98] Calderón, C., 1993. Op. cit.

4. LA MICRO EMPRESA EN CHILE

De acuerdo a los datos registrados entre 1990 y 1992 en nuestro país se crearon 39 mil nuevas empresas formales, las cuales sumadas a las ya existentes arrojan un total de 465.262 empresas formales. De este total, un 83% corresponden a micro empresas, un 14% a pequeñas empresas y sólo un 2,5% a medianas y grandes empresas^[99].

Estas micro empresas se distribuyen entre los tradicionales rubros económicos; de servicios, producción y comercio, siendo este último el de mayor envergadura.

Se estima que el 50,9% (2.258.026 personas) de la población ocupada en Chile trabaja en micro empresas con menos de 10 trabajadores, y de este porcentaje un 40% en unidades de hasta 5 trabajadores, reuniendo así a un tercio de la fuerza laboral nacional. Son los trabajadores de más bajos ingresos.

La magnitud de este sector, más allá de la no existencia de cifras exactas que permitan una adecuada cuantificación de la contribución de este tipo de producción a la producción total nacional, hace que sea necesario considerarlo en el análisis de cualquier estrategia de desarrollo local y nacional.

Una de las principales fortalezas y fuente de potencial de la MICRO EMPRESA es que debiendo desenvolverse en condiciones de precariedad y subordinación, han tenido una alta capacidad y eficiencia para mantenerse y reproducir su funcionamiento, a partir de la autoproporción de empleo.

Sin duda y paradójicamente, a esto contribuyen los mismos sectores de escasos recursos que conforman, en su mayoría, el mercado al cual está destinada su producción, venta de servicios y comercio, mercado del cual depende el desarrollo de la MICRO EMPRESA.

Sin embargo, es importante tener claro que el sector presenta un límite en su crecimiento. Esta limitación esta dada, por una parte, por no tener la capacidad propia suficiente para superarse y crecer significativamente, logrando muchas veces sólo subsistir. Y, por otra, por las trabas que le imponen las empresas mayores en la competencia por la apropiación del mercado. Presentan también problemas serios en la gestión interna, derivados de la falta de conocimientos básicos de administración.

4.1. Líneas de Apoyo y Fomento al Sector

Desde 1990, el Gobierno de la Concertación ha relevado el tema de la pequeña (y mediana) producción como objeto de atención pública, dando un fuerte énfasis a políticas y programas de apoyo al sector. A través de diversas instituciones estatales ya existentes como CORFO, INDAP, SERCOTEC, ENAMI, e instituciones gubernamentales creadas más recientemente, como el SENCE y el FOSIS se han desarrollado programas especiales en tal sentido.

Por su parte, en el sector no gubernamental también ha habido en los últimos años un giro en la atención a este sector. Esta preocupación se origina y deriva del apoyo generado hacia los sectores populares y, en particular, hacia la economía popular durante los años del régimen militar, años en que el impacto económico y social del modelo neoliberal aplicado alcanzó su máximo punto crítico.

De esta forma, el fomento a la MICRO EMPRESA se ha constituido en uno de los ejes (al menos a nivel de discurso) de la estrategia de desarrollo productivo impulsada por la actual administración. Esto debido, fundamentalmente, a la valoración que se hace de ella como un sector de uso intensivo de mano de obra.

[99] Van Hemelryck, L., 1993. *Op. cit.*

El impacto de los proyectos gubernamentales y no gubernamentales ha sido diverso y difícilmente generalizable. Sin embargo, la evaluación parcial del impacto de algunos de los programas aplicados indica que la inversión económica efectuada no dice relación con resultados exitosos obtenidos. Claramente, se identifican falencias producto de la parcialidad con que se han diseñado los programas de ayuda. El tema de la otorgación de créditos y el apoyo a la gestión, dos de los ámbitos más recurrentes en los programas, no han dado cuenta de otros problemas centrales que dificultan el desarrollo de la MICRO EMPRESA.

5. EL CASO DE CERRO NAVIA

De acuerdo a los antecedentes obtenidos en la investigación, en la comuna de Cerro Navia la MICRO EMPRESA formal es cercana a los 1.200 establecimientos. En tanto las micro empresas informales, alcanzan a unas 3.600 unidades productivas.

El análisis de las características que presenta el sector en la comuna es el siguiente:

a) Surgimiento

El ritmo de crecimiento del número de micro empresas, ha variado según periodos históricos claramente distinguibles.

Durante el quinquenio '79-'84 se aprecia una fuerte expansión de la actividad micro empresarial en la comuna, período que coincide con los años de la implantación del modelo económico neoliberal y con los años en que las medidas de ajuste tienen su mayor impacto en la sociedad chilena (recesión de 1982-1983).

En el quinquenio siguiente ('85-'89), años en que los efectos de la crisis recesiva aún se mantienen, se presenta un crecimiento similar al periodo anterior. Durante los años iniciales del primer Gobierno de la Concertación se aprecia una disminución en el crecimiento de las micro empresas, período en el cual el país vivía una situación económicamente estable.

El ritmo en el crecimiento volvió a recuperar su nivel histórico a partir de 1994. Esto, probablemente, se relacione con la fuerte promoción y fomento que se le da al tema de la actividad micro empresarial desde el Gobierno.

b) Origen

El surgimiento de la MICRO EMPRESA se relaciona, en la mayoría de los casos, con la cesantía. La instalación de una unidad productiva constituye un camino de solución para aquellos que no tienen trabajo o han perdido el suyo. Así la MICRO EMPRESA aparece, en términos generales, no como una alternativa preferida por sus bondades, sino más bien como la tabla de salvación de la familia ante la falta de ingresos.

La "opción" por la actividad micro empresarial no responde a una decisión planificada con tiempo sino que es la coyuntura económica la que lleva a dedicarse a ella. Este tipo de actividad productiva aparece así directamente ligada a condiciones de pobreza.

c) Nivel educacional de los micro empresarios

Casi el 85% de los micro empresarios tiene un nivel educacional que, a lo más, alcanza a la enseñanza media, porcentaje del cual un 40% no llega a concluir la enseñanza básica.

Si a esto se suma la escasa preparación técnica para enfrentar el desenvolvimiento de sus negocios, se detectan serias limitaciones para potenciar no sólo el crecimiento sino también la estabilidad de sus unidades productivas, y por ende, el mantenimiento de sus núcleos familiares.

d) Puestos ocupacionales generados

El promedio de trabajadores por MICRO EMPRESA es de 2,4. Haciendo el cálculo estimativo de acuerdo al número de micro empresas existente en la comuna, se obtienen que este tipo de producción genera unos 12.000 puestos de trabajo. (Entre 8.500 a 9 mil la micro empresa informal y entre 2.500 a 3.000 la MICRO EMPRESA formal). Este número representa un 21% de la Población económicamente activa de la comuna (P.E.A.), porcentaje que relativiza la premisa de la intensidad de la mano de obra ocupada por el sector.

e) Ingresos

El 60% de los micro empresarios informales gana menos de \$100.000 mensuales y un 32% gana menos de \$50.000. En tanto que de los micro empresarios formales el 39% ganan menos de \$100.000, y poco menos del 70% gana menos de \$200.000.

El propósito del fomento a la MICRO EMPRESA respecto a que ésta se constituya en una fuente de ingresos suficiente para el núcleo familiar, queda puesto en cuestión por el hecho de que un significativo 43% de los encuestados requiere de otros ingresos para satisfacer sus necesidades básicas. De lo cual se desprende que la MICRO EMPRESA en la comuna representa más bien una alternativa para complementar los ingresos de las familias. Es decir, que por sí misma no es una fuente de ingreso suficiente para las necesidades del hogar.

f) Características de la producción

- La producción está orientada fundamentalmente al mercado local (83%). De lo cual se deriva, por una parte, su vulnerabilidad, pues, el poder adquisitivo de las familias de la comuna es bajo y fluctuante, y por otra sus límites en la comercialización.
- El circuito de compra de materias primas y venta del producto es de alta liquidez y de rápida realización. Se compran materias primas al contado, se vende el producto al contado y se abastece el negocio tantas veces como el proceso productivo lo requiera. No hay stocks, tampoco hay holguras. Se opera casi a pedido y sujeto a los vaivenes de los precios de insumos y materias primas. La vulnerabilidad del negocio es alta, cualquier imprevisto lo puede llevar al fracaso.
- La escasa inserción en la economía formal de los micro empresarios se expresa en un bajo porcentaje de micro empresarios con cuentas corrientes (12%) y libretas de ahorro (55%).

De las condiciones de compra, la frecuencia en el abastecimiento y la inserción en el sistema económico formal de los micro empresarios, se desprende que su actividad productiva es altamente dependiente y vulnerable de y a las contingencias diarias del medio.

g) Características del micro empresario

El micro empresario es un trabajador con características particulares. El hecho de poseer un "negocio propio", del cual es trabajador y a la vez dueño, hace que los esfuerzos, en términos de sacrificios personales, familiares y de tiempo, cobren para él una significado diferente. De las entrevistas se desprende una gran valoración (sino sobrevaloración) a la independencia en el trabajo, a la libertad y a lo propio. Esta se manifiesta sobre todo en los micro empresarios que por años fueron empleados asalariados.

Pero en los hechos, la independencia, la libertad, lo propio, (todos valores reforzados por la cultura dominante), ese ven relativizados por el alto costo que implican. La independencia tiene como contrapunto la carencia de previsiones de salud y de vejez, la libertad se ve restringida a la urgencia por producir lo necesario para el sustento diario. De igual forma, el éxito de esta producción depende sólo en primera instancia del propio micro empresario, ya que en segunda instancia dependerá de que efectivamente pueda venderla.

h) Capacitación

El principal tipo de capacitación requerido es en administración y en contabilidad. El tema de la capacitación es otro aspecto controvertido. De las entrevistas a los micro empresarios se desprende una subvaloración de la capacitación producto de la experiencia que se ha tenido al respecto. Esta no ha sido de utilidad en tanto subsisten otros problemas en el negocio -como el de falta de capital- que a juicio de los entrevistados, son de mayor importancia.

Sin duda, se plantea así el clásico dilema respecto a qué es prioritario; la capacitación o el capital. Desde la teoría obviamente se privilegiaría por la capacitación, ya que a mediano y largo plazo una persona (bien) capacitada está en condiciones de generar más recursos. Pero esto sería efectivo en el caso de que la unidad productiva (de la cual depende una familia) contara con otros ingresos con los cuales solventar sus necesidades básicas. Pero en el intertanto ¿de qué vive la familia? Por otra parte, si no se tienen los elementos técnicos adecuados para el manejo del negocio, claramente todo ingreso de capital vía crédito estará destinado al fracaso. Pero también, ¿es suficiente que el micro empresario esté capacitado y cuente con un capital de trabajo satisfactorio? Mientras el tema de la comercialización tampoco esté resuelto, no. El problema se complejiza cada vez más porque el tema de la comercialización se liga con el tipo de mercado al cual los micro empresarios acceden, mercado que está compuesto fundamentalmente por sus pares -es decir, personas pobres- los cuales se encuentran en una situación económica tan precaria como ellos.

i) Consecuencias en la vida familiar

Sin duda, la presencia de una MICRO EMPRESA al interior de la familia tiene fuertes repercusiones en la calidad de vida de la misma. Por una parte, el hecho de que prácticamente todos los miembros de la familia de una u otra forma estén ligados a su actividad, traspasa al conjunto de la familia la responsabilidad sobre su propia reproducción económica. Esto incide principalmente en los hijos, los cuales deben postergar (o dejar) actividades propias de su etapa de desarrollo.

Por otra parte, se ve alterada la vida cotidiana de la familia. Los tiempos destinados a la recreación, por ejemplo, son difusos y, por las urgencias del trabajo, muchas veces se les superpone el tiempo destinado a la producción. Un fenómeno parecido sucede con la utilización de los espacios físicos. Los lugares destinados al hábitat propiamente tal, se ven reducidos por los destinados al negocio. El plano privado es interceptado por el plano público. Muestras claras de esto son, por ejemplo, los bazares instalados en el living de las casas, o los talleres de diversos rubros ubicados en alguna pieza dormitorio, o en el fondo de la propiedad. Así, el espacio personal e íntimo de la familia se ve alterado.

j) Problemas

El principal problema que según los micro empresarios los afectan es la falta de capital expresada fundamentalmente en la necesidad de créditos. La queja central es que el monto de los créditos de los que algunos se han beneficiado son insuficientes. Sin embargo, variados estudios señalan que el crédito dista de ser la solución definitiva a los problemas de sus negocios. Hay factores relacionados con la calidad de la gestión y la administración de los negocios que son fundamentales.

De igual forma, es necesario recalcar que el tema de la comercialización es gravitante y sin duda uno de los más difíciles de resolver por el tipo de mercado al que está destinada la producción micro empresarial. Mientras estos problemas no estén solucionados, el crédito puede llegar a ser perjudicial

para el micro empresario, pues el dinero recibido en calidad de tal, será consumido por las urgencias de la vida diaria y no en inversiones para el negocio. De esta forma, el micro empresario no sólo no habrá resuelto sus problemas, sino que a éstos se añadirá uno más: el de la deuda contraída.

k) Apoyo institucional

Un 85% de los micro empresarios encuestados no ha contado con ningún tipo de apoyo institucional. Existe en general entre ellos una percepción negativa del apoyo que se les ha brindado como sector desde el gobierno central y local. Este se considera no sólo insuficiente sino que ineficaz. Este punto es altamente preocupante si se toma en cuenta los grandes volúmenes de dineros destinados por parte del gobierno e instituciones estatales al tema. Claramente la materialización de los tales proyectos no es palpable para los micro empresarios de Cerro Navia.

La percepción frente a la atención que les ha brindado el Municipio dista de ser totalmente óptima. Si bien, los micro empresarios tienen conciencia respecto a que la Municipalidad se encuentra regida por normas que limitan su accionar en términos de facilitar el desarrollo productivo de la comuna, se expresa una crítica hacia la distancia y el conocimiento de la institución de la realidad que vive el sector, así como a la consabida burocracia municipal en términos de los obstáculos que impone, por ejemplo, en el tema de la formalización.

Los apoyos deseados son: acceso a créditos, capacitación, canales de comercialización, asesoría legal y contable. Es decir, prácticamente todos los ámbitos que conforman una MICRO EMPRESA, y paradójicamente, los ámbitos en que más apoyo oficial se ha otorgado.

6. SUSTENTABILIDAD DE LA MICRO EMPRESA EN EL MARCO DE POLÍTICAS DE DESARROLLO LOCAL

Los elementos para determinar la sustentabilidad de este sector a nivel local son extraíbles del conjunto de características que conforman el diagnóstico de la situación de la MICRO EMPRESA en la comuna. De ésta es posible establecer un paralelo entre sus ventajas y desventajas:

Ventajas:

- 1) Constituye una fuente laboral.
- 2) Constituye una fuente de ingreso total o parcial.
- 3) Presenta facilidades para conformar la unidad productiva por el bajo capital requerido para su instalación.
- 4) Tiene un alto costo de oportunidad en tanto representa una alternativa de trabajo frente a la cesantía.
- 5) Si bien los ingresos que genera son bajos en términos absolutos, son acordes a lo que el mercado laboral otorga en relación al nivel de instrucción formal del trabajador.
- 6) Posibilita la producción en condiciones de informalidad, lo que disminuye los costos de producción.

Desventajas:

- 1) Es una fuente laboral precaria.
- 2) Carencia de previsión de salud y de vejez.
- 3) Alteración de la calidad de vida.
- 4) Alteración del espacio privado familiar.
- 5) Alto costo en términos de sacrificio personal y familiar.
- 6) Sobre explotación laboral.

De esta forma y en la perspectiva del diseño de políticas de fomento hacia el sector, se hace necesario analizar el tema de fondo cruza a la actividad micro empresarial así como el fomento que se le ha dado desde el gobierno. Este tipo de actividad de pequeña producción innegablemente constituye una fuente laboral generadora de ingresos para el núcleo familiar. Pero es necesario reflexionar frente al tipo de fuente de trabajo que ésta es. La inestabilidad, vulnerabilidad y carencia de previsión, dentro de otros, son elementos que ejemplificar la precariedad que la caracteriza. Cabe plantearse la duda sobre el carácter estructural de estas limitaciones, más aún considerando que los micro empresarios, en su mayor parte son trabajadores asalariados cesantes, que presentan una baja escolaridad y escasa preparación técnica para asumir labores de administración y gestión de sus unidades productivas.

Por ello es cuestionable el planteamiento de la actividad micro empresarial como parte de la estrategia de desarrollo nacional. Sin duda, esto responde a la necesidad de absorber la mano de obra expulsada del sistema económico formal. En otras palabras, la MICRO EMPRESA es una consecuencia del actual modelo económico, así como su fomento es funcional al mismo.

En tanto este sector constituye una realidad en expansión, es fundamental que se elabore una política pública de carácter local hacia este sector, a través de la concreción de acciones directas. Es necesario plantearse un plan global de apoyo. Claramente apuntar a sólo uno o dos de los elementos que inciden en el desarrollo de la MICRO EMPRESA no será un aporte determinante para el sector.

De igual forma, a éste debe tomar en cuenta el conjunto de factores que inciden en el desarrollo de la economía local y también nacional. Esto debido a que la viabilidad y la sustentabilidad de la pequeña producción, está en estrecha dependencia de las condiciones socioeconómicas del medio en que se desenvuelve. Si en el contexto económico comunal se presentan dificultades los micro empresarios serán un sector fuertemente afectado. En este sentido, en tanto el conjunto de la comuna no crezca, la MICRO EMPRESA en el medio urbano marginal seguirá representando sólo una estrategia más que le permita a la familia la subsistencia básica.

En este sentido al Municipio, en tanto instancia mediadora entre la comunidad y el gobierno central, le cabe un trascendental papel. Es desde ésta instancia donde se debe generar un plan de desarrollo a la producción local que considere al conjunto de los actores económicos relevantes de la comuna así como su interacción en el medio comunal.