

LECCIÓN 6

LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONÓMICA. LAS MICROEMPRESAS

6.1.- La economía familiar: una forma económica tradicional con contenidos alternativos.

Entendemos por "economía doméstica" o familiar el conjunto de actividades de significado y contenido económico que realizan en el seno del hogar, a través de las cuales se desenvuelve y reproduce la vida familiar.

Desde este punto de vista, la familia (o el grupo familiar) puede ser considerada como unidad económica, como sujeto que realiza actividades de consumo, distribución y producción. Con tales actividades se establecen relaciones económicas al interior del hogar y hacia fuera, con la economía global, así como también relaciones de propiedad o dominio sobre distintos factores y bienes económicos.

LA FAMILIA COMO UNIDAD Y SUJETO DE ACTIVIDADES Y RELACIONES ECONÓMICAS HA EXISTIDO SIEMPRE, DESDE LOS COMIENZOS DE LA HISTORIA HUMANA. LA ECONOMÍA FAMILIAR ES LA MÁS TRADICIONAL DE LAS FORMAS ECONÓMICAS, HABIENDO EXPERIMENTADO, POR SUPUESTO, MODIFICACIONES Y CAMBIOS A LO LARGO DE SU EVOLUCIÓN. NO OBSTANTE SU CARÁCTER TRADICIONAL, SON MUCHAS LAS RAZONES QUE LLEVAN A CONSIDERARLA ENTRE LAS FORMAS ECONÓMICAS ALTERNATIVAS.

AUNQUE PUEDE HABER ALGUNA DIFICULTAD PARA ASIMILARLA AL CONCEPTO DE "EMPRESA", LA CONSIDERACION DE LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONOMICA MERECE ABRIR EL ANALISIS DE LAS FORMAS ALTERNATIVAS DE EMPRESA, EN CUANTO EN ELLA ENCONTRAMOS EN GRADO EMINENTE O DE MANERA DESTACADA ALGUNOS DE LOS MÁS DECISIVOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO Y LA RACIONALIDAD SOLIDARIA, QUE SON -NO POR CASUALIDAD- LOS QUE LA CIENCIA ECONOMICA CONVENCIONAL HA OLVIDADO O MENOSPRECIADO.

Los economistas suelen considerar a las familias como un sujeto económico importante, y al conjunto de ellas como un sector de la economía global –el "sector familias", precisamente- que se tiene en cuenta en los cálculos de cuentas nacionales, etc. Pero al hacerlo, las han considerado fundamentalmente, e incluso exclusivamente, en cuanto unidades de consumo de los bienes producidos en las empresas, o sea en cuanto destinatarias de la mayor parte de los llamados bienes y servicios de consumo (para diferenciarlos de los bienes intermedios y de capital).

Procediendo de este modo, se han apreciado sólo aquellas actividades en que las familias entran en relaciones de intercambio, sea en cuanto son sujetos que perciben ingresos en base a la participación de sus miembros en el mercado (como trabajadores, comerciantes, etc.), sea en cuanto son sujetos que compran bienes y servicios gastando en ello sus ingresos monetarios percibidos.

A los economistas les han interesado muy escasamente las actividades domésticas de carácter productivo, esto es, aquéllas que desarrollan las personas dentro del hogar con el propósito de generar bienes y servicios para el consumo familiar; y no se han preocupado nunca de los

procesos de distribución que se verifican al interior de las economías domésticas, esto es, de los flujos de bienes y valores que transitan de unos miembros a otros en el grupo familiar. Se han olvidado, así, de todas las actividades propias de la familia como unidad económica que proceden conforme a relaciones distintas a las de intercambio; y sin embargo, ellas son importantísimas y de magnitudes considerables.



Esto explica que los economistas convencionales contrapongan el sector "familias" al sector "empresas", asociando el primero a la demanda y el segundo a la oferta de bienes y servicios. Este punto de vista se ha extendido al lenguaje corriente, que contrapone las actividades realizadas en el hogar, como si no fueran trabajo, al trabajo asalariado realizado en las empresas, para terceros. Pero no siempre ha sido así.

Antes de la llegada del capitalismo, las actividades económicas principales eran las que se realizaban en el hogar, mientras que la necesidad de trabajar para terceros, en forma asalariada, era señal de extrema pobreza. Durante milenios, vivían de un salario solamente los más pobres entre los pobres: los que no tenían una economía doméstica autosuficiente, y que no estaban en condiciones de autosustentarse y asegurar la subsistencia de sus familias. La economía familiar y el trabajo autónomo de subsistencia, eran lo principal, y sólo se recurría a la oferta de la fuerza de trabajo propia, o sea, a la economía heterónoma del trabajo asalariado, cuando aquella era insuficiente.

La economía doméstica y la familia como unidad económica, han experimentado grandes cambios, como consecuencia de la ampliación del trabajo asalariado y como resultado de la expansión de las relaciones de intercambio.

Iván Ilich describe los cambios en la economía familiar norteamericana, en los siguientes términos: "Esta metamorfosis del trabajo doméstico es particularmente obvia en los Estados Unidos a causa de su abrupto acaecimiento. En 1810 la unidad normal de producción de Nueva Inglaterra seguía siendo la casa rural. La elaboración y conservación de la comida, la fabricación de velas, la fabricación del jabón, el arte de hilar y tejer, la confección de calzado, de colchas, de alfombras, el mantenimiento y cuidado de huertos y animales de corral, todo tenía lugar a escala doméstica. Aunque la casa podía tener ingresos monetarios mediante la venta de productos y podía ganarse dinero extra con el sueldo ocasional de algún miembro, la casa estadounidense, de manera dominante, se autoabastecía. La compra y la venta, aunque hubiera un dinero que cambiaba de manos, solía realizarse dentro del sistema de permuta. Las mujeres, en la creación de la autosuficiencia doméstica, eran tan activas como los hombres. Todavía eran, en el plano económico, iguales a los hombres. (...) En 1810, en los Estados Unidos, nueve de cada diez metros de lana eran de origen doméstico. El cuadro había

cambiado hacia 1830. La agricultura de mercado había empezado a subsistir a la agricultura de subsistencia. La necesidad vital del salario se había vuelto corriente y la dependencia del trabajo asalariado ocasional comenzaba a verse como señal de pobreza. La mujer, señora al principio de una casa que abastecía a la familia, se convirtió entonces en guardiana de un lugar en que se guarecían los niños antes de ponerse a trabajar, donde el marido descansaba y donde se gastaban los ingresos de éste". (Ivan Illich. El Trabajo Fantasma, Mimeo).

Exagerando un poco las tintas, el mismo autor señala que la consecuencia más relevante de esta transformación de la economía doméstica es la división, en el seno de la familia, de dos formas complementarias de trabajo industrial: por un lado, el trabajo asalariado que el hombre realiza para un patrón, y por el otro un "trabajo fantasma", realizado por la mujer en la casa, sin un verdadero contenido de subsistencia, económicamente dependiente e improductivo como nunca, orientado básicamente a sustentar el "verdadero" trabajo del hombre. "El hombre y la mujer, enajenados sentimentalmente de las actividades de subsistencia, se convirtieron en objeto de explotación recíproca en beneficio del patrón y de inversiones en bienes de capital". (I. Illich).

Pero el trabajo doméstico y la familia como unidad económica no han perdido completamente su contenido, y constituyen todavía hoy –y al parecer, de manera creciente- una parte considerable de la economía global de la sociedad, aunque no sea adecuadamente reconocido; conserva, también, importantes elementos de economía alternativa.

6.2.- La "invisibilidad" y el problema de la cuantificación de la economía familiar.

La "invisibilidad" que han llegado a tener la economía y el trabajo doméstico autónomos se debe a que las actividades y flujos que no pasan por el mercado de intercambios no tienen expresiones monetarias; de allí también la dificultad existente para apreciar su magnitud y para cuantificarlos. El fetichismo del dinero (según el cual vale solamente lo que tiene un precio monetario) se asocia con el fetichismo de la cantidad (según el cual existe solamente lo que puede cuantificarse y expresarse en fórmulas matemáticas), creando una especial dificultad para identificar el contenido específicamente económico de muchas actividades y labores domésticas.

Tanto es así, que el reconocimiento del trabajo doméstico como verdadero trabajo, el inicio de su visibilidad, ha tenido lugar a partir de los esfuerzos que se han hecho –como consecuencia de la expansión de las reivindicaciones feministas- en orden a cuantificar la economía doméstica, a medir la incidencia del trabajo de la mujer en el hogar sobre el producto global, y a comparar su productividad con la de los demás sectores económicos.

Pero el útil esfuerzo de cuantificación de la economía y trabajo domésticos –detrás el cual está el meritorio propósito de reivindicarlos como verdadero trabajo y verdadera economía- ha conducido en muchos casos a una errónea y parcial identificación de su contenido económico efectivo.

En el intento de cuantificar el trabajo doméstico se ha procedido en base a dos criterios complementarios: a) si se puede comprar en el mercado algún equivalente de aquellos bienes y servicios que son producidos en el hogar; y b) si el tipo de trabajos domésticos se ofrece también en el mercado en algún valor monetario. Determinada, así, la producción familiar, se procede a valorarla en base a los precios que similares bienes y servicios tienen en el mercado; e identificada la cantidad de horas de trabajo doméstico, se les asigna el valor de los salarios que se pagan en el mercado por actividades equivalentes, o bien el valor de los salarios que obtienen en el mercado trabajadores de igual nivel de calificación.

A modo de indicación podemos consignar algunos datos: en Francia, un estudio realizado en 1980 por Annie Fouquet estima que se ocupan 39.5 miles de millones de horas anuales en trabajo asalariado, y 53 miles de millones en trabajo doméstico. En Chile, un estudio de Lucia Pardo en 1983 estima que el trabajo de las dueñas de casa medido conforme a los precios que

tienen en el mercado los mismos bienes y servicios (cocinar, limpiar, lavar ropa, hacer compras, atender niños y ancianos, etc.) corresponde al 15,1% del PGB nacional, subiendo a más del 30% si se considera el producto que generan otros miembros de las familias en actividades domésticas. En Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido, con similar metodología se ha estimado en torno al 22% del PGB el aporte de las mujeres por labores en el hogar.

Estas formas de cuantificar el trabajo hogareño ponen de manifiesto la ausencia de adecuados instrumentos conceptuales para reconocer y comprender la economía familiar, y muestran todavía una subordinación teórica y práctica a la economía de intercambios (pues para hacer visible y cuantificar el trabajo doméstico se recurre a los criterios propios de la economía de intercambios).

Tal subordinación está presente también cuando se procede a distinguir entre las actividades domésticas que el individuo consagra a sí mismo (comer, recrearse, asistir a espectáculos, etc.) y las que tienen por objeto satisfacer necesidades de otros miembros de la familia (como preparar comida, cuidar niños, lavar ropa, etc.) reconociéndose dimensión económica y la calidad de trabajo solamente a éstas últimas.

En realidad, las actividades domésticas pueden ser subdivididas en tres grupos, a saber, las que cada individuo realiza para sí mismo, las que efectúa para otros miembros, y las que hace en función del grupo familiar. Desde otro punto de vista, pueden distinguirse las actividades realizadas individualmente, las efectuadas entre varios miembros, y las que integran a toda la familia. En cualquiera de estas subdivisiones y categorías pueden individuarse algunas actividades económicas y laborales.

SÓLO SUPERANDO LA SUBORDINACIÓN A LOS CRITERIOS MERCANTILES, AMPLIANDO LA CONCIENCIA Y EL RECONOCIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES, RELACIONES Y SUJETOS ECONÓMICOS Y DESCUBRIENDO LAS PARTICULARIDADES DEL TRABAJO Y DE LA ECONOMÍA FAMILIAR, ES POSIBLE RECONOCER LAS VERDADERAS DIMENSIONES DE ÉSTA Y DESCUBRIR UNA SERIE DE ASPECTOS QUE LE SON PROPIOS Y EXCLUSIVOS.

POR EJEMPLO, SE TOMARA CONCIENCIA DE QUE LA CALIDAD Y EL TIPO DE BIENES Y SERVICIOS NO ES COMPARABLE A LOS EQUIVALENTES O SUSTITUTOS QUE OFRECE LA ECONOMIA HETERONOMA; QUE LOS CRITERIOS DE EVALUACION DE LA PRODUCTIVIDAD HAN DE SER COMPLETAMENTE DISTINTOS; Y SOBRE TODO, QUE LA ECONOMIA FAMILIAR CONTIENE ELEMENTOS ALTERNATIVOS DE GRAN IMPORTANCIA, QUE PUEDEN SER ULTERIORMENTE DESARROLLADOS.

6.3.- Relaciones económicas, formas de propiedad y división del trabajo en la economía familiar.

Desde el punto de vista de la identificación de los elementos alternativos presentes en la economía familiar, de gran importancia resulta analizar los tipos de relaciones económicas que la caracterizan.

LA ECONOMIA DOMESTICA SE DESENVUELVE TRADICIONALMENTE EN BASE A RELACIONES DE COMENSALIDA , EN EL MAS ALTO GRADO DE INTEGRACION; ENTRE LOS MIEMBROS DE LA FAMILIA NO SOLO SE DAN RELACIONES SOLIDARIAS SINO, AUN MAS ESTRECHAMENTE, SE MANIFIESTA LA UNIDAD INTIMA QUE RESULTA DEL AMOR Y LA CONSANGUINEIDAD.

Como observó Hegel, "el matrimonio no es, en su base esencial, una relación contractual, sino al contrario, precisamente un salir del punto de vista contractual que es propio de las personalidades independientes en su individualidad, para anularlo". En la base de la formación del grupo familiar, se encuentra una libre decisión de dos personas autónomas que consienten en unir sus existencias individuales, y que forman una comunidad permanente, reconocida socialmente, que se amplía después con los hijos, incorporando también a menudo otras relaciones de parentesco natural o político.

Relaciones de donación y de reciprocidad caracterizan algunos flujos menores de bienes y servicios entre los miembros de la unidad, que vienen a resaltar el carácter solidario que integra económicamente a las familias, consideradas en términos ampliados, esto es, que van más allá de los límites de la familia nuclear.

En la unidad familiar es habitual que se disuelvan las propiedades individuales, constituyéndose un patrimonio familiar cuya posesión y uso es compartido por los integrantes del grupo familiar, en función de las necesidades de cada uno y de las del grupo como tal.

La racionalidad específica de la economía doméstica, como expresión de las relaciones de comensalidad que la distinguen está basada entonces en la indivisibilidad del patrimonio y de los bienes comunes, aún cuando la titularidad legal de ellos pueda recaer sobre el jefe de la familia.

El establecimiento de pactos que impliquen una limitación a la comunión de bienes entre los cónyuges, como la separación de bienes para efectos legales u otros, están orientados a prever situaciones resultantes del término del matrimonio, por muerte natural, por separación, etc., y son un modo de limitar el ámbito de la comensalidad garantizando a los miembros que queden separados la parte que han aportado individualmente a la formación del patrimonio utilizado en común. Cabe señalar también que la comunidad de bienes no obsta para que los integrantes del grupo familiar mantengan propiedad individual sobre distintos bienes y activos económicos que hayan adquirido en el mercado de intercambios, obtenido como donación, elaborado personalmente, etc.

Ahora bien, no obstante la integración subjetiva y la indivisibilidad patrimonial, se verifica en la economía doméstica una cierta división del trabajo, en conformidad con una distinción de roles entre hombres y mujeres y entre padres e hijos. Distinción que responde a pautas culturales diferentes según la sociedad y el nivel socio-económico de que se trate, las que, por lo demás, están cambiando rápidamente en las culturas modernas.

En particular, la forma que asume esta división de roles entre el hombre y la mujer en la sociedad moderna, es en gran medida resultado de aquella transformación que se verificó junto con la expansión del trabajo asalariado, y que –como vimos– condujo a una acentuada división del trabajo por la exclusión del hombre de las tareas propias de la economía familiar, y la desvalorización de las tareas domésticas cuya responsabilidad principal recayó en la mujer.

Como parte de estas mismas transformaciones, se advierte también, en la familia moderna, una reducción del ámbito en que rigen relaciones de comensalidad, reducción paralela a la penetración al interior de la economía doméstica de formas de relaciones de intercambio. Tal fenómeno puede ser entendido como resultado del impacto que ha tenido la expansión del capitalismo moderno sobre el ethos, la cultura y los comportamientos de la vida familiar, con la notable acentuación del sentido de propiedad privada y el predominio de las relaciones de intercambio mercantil.

Incide en el mismo sentido la existencia y difusión de trabajos, servicios y productos "de mercado" que sustituyen actividades y bienes que tradicionalmente se insertaban solamente en la economía doméstica; y en algún sentido también el fenómeno inverso, o sea, la realización doméstica de actividades que antes se desplegaban solamente en términos mercantiles.

La reducción del ámbito de la comensalidad en las economías familiares modernas tiene expresiones más complejas, y se asocia con fenómenos culturales, sociales y tecnológicos. La reducción de la familia al grupo nuclear compuesto por el matrimonio y los hijos, la disminución

del número de hijos, la creciente necesidad de incorporación de la mujer al trabajo asalariado, la problemática de la emancipación de la mujer y nuevos cambios en los roles atribuidos a los sexos, la mayor duración y los cambios cualitativos que se verifican en la educación de los jóvenes, etc., son fenómenos que impactan profundamente la economía doméstica, tanto en sus bases materiales como en su significado cultural.

Cabe observar que el tamaño y el peso relativo de la economía familiar, como también sus características y el modo en que se articulan en ella las relaciones económicas, difiere según los particulares contextos históricos, culturales, políticos. Es fácilmente observable, por ejemplo, que la contribución que hacen las actividades domésticas a la satisfacción de las necesidades es porcentualmente mayor en las familias populares de menores ingresos. En las familias de más elevado nivel socio-económico muchas actividades que tradicionalmente eran efectuadas por los integrantes de la familia, suelen ser realizadas por trabajo externo contratado conforme a relaciones de intercambio: empleadas domésticas, jardineros, cocineros, mayordomos, chóferes, etc.

AUNQUE TODAVÍA ES DIFÍCIL EVALUAR LAS DIMENSIONES Y EL SIGNIFICADO QUE PUEDEN ALCANZAR, ESTÁN EN CURSO FENÓMENOS QUE CONTRADICEN LA TENDENCIA A LA YA CITADA DISMINUCIÓN DE LAS RELACIONES DE COMENSALIDAD EN LA ECONOMÍA FAMILIAR. LA REDUCCIÓN DE LA JORNADA LABORAL Y LA DESOCUPACIÓN ; LA DISMINUCIÓN DE LA EDAD DEL PENSAMIENTO; EL DESARROLLO TECNOLÓGICO QUE HA ELEVADO AL SENO DEL HOGAR UN CONJUNTO DE MÁQUINAS ELECTRODOMÉSTICAS Y ELECTRÓNICAS QUE PRESTAN SERVICIOS EFICIENTES Y FACILITAN EL TRABAJO; EL DESARROLLO DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN; LA COMPUTACIÓN Y LA INFORMÁTICA , QUE ABREN NUEVAS VÍAS DE SOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y FORMAS DE TRABAJO QUE PUEDEN EJECUTARSE SIN NECESIDAD DE SALIR DE LA CASA ; CAMBIOS CULTURALES ACCELERADOS ESPECIALMENTE EN LA RELACIÓN ENTRE LOS SEXOS Y ENTRE PADRES E HIJOS; SON PROCESOS QUE ESTÁN AMPLIANDO VARIOS ESPACIOS DE LA ECONOMÍA FAMILIAR Y DOMÉSTICA, Y LA LLEVAN A EXPRESAR NUEVAS RELACIONES DE COMENSALIDAD.



Uno de los fenómenos más relevantes que se observan al respecto, es la creciente participación del hombre en las actividades domésticas, ya sea en cuanto ciertos trabajos que hace poco eran considerados de responsabilidad principal de la mujer tienden a ser hoy compartidos por la pareja, como por la realización doméstica de algunos trabajos particulares (el difundido "hágalo usted mismo", o bricolage). Ambos hechos ponen de manifiesto que la racionalidad propia de la comensalidad, esto es, la indivisibilidad y el compartir, pueden alcanzar una realización más perfecta que la existente, no solo al nivel del consumo y la distribución sino también en el aspecto laboral y productivo. Del mismo modo, las transformaciones tecnológicas, especialmente aquellas vinculadas al ámbito de las comunicaciones, permiten hipotetizar que se están abriendo dimensiones completamente inéditas a la economía familiar, que es conveniente explorar teórica y prácticamente.

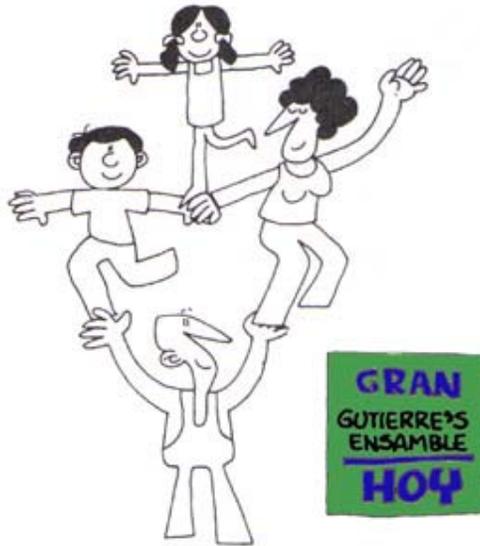
6.4.- Las microempresas y talleres de carácter familiar

Es oportuno referirse aunque sea brevemente, en esta unidad centrada en la economía familiar, a las microempresas y talleres que tienen como base, habitualmente, la organización familiar. Son una forma de organización económica que no debemos confundir con la economía familiar, pero que mantiene con ésta algunos vínculos significativos.

Nos referimos, concretamente, al pequeño taller de confección de prendas de vestir; a la amasandería o pequeña producción de pan y pasteles; a la fabricación de artículos de cuero, de madera, de cerámica, mimbre y otras fibras; a los talleres de cerrajería y ornamentación; a las tiendas de barrio, cafés y expendios de comidas y bebidas; etc. que tienen su local de funcionamiento en la misma vivienda o en local adyacente a la casa del propietario, y que él mismo dirige y administra, normalmente con la colaboración de otros miembros de la unidad familiar. Pueden ser consideradas como una especie de prolongación de la economía doméstica, mediante la cual la familia como unidad económica establece relaciones con el mercado, básicamente a nivel local y de barrio.

Estos talleres y microempresas mantienen algunas características que permiten asociarlas a las formas económicas alternativas, e incluso considerarlas como una de sus expresiones. Para comprenderlo adecuadamente, es preciso hacer referencia a algunas características relevantes de sus integrantes y de su modo de operación económica.

Basado en un estudio sobre las microempresas en Colombia, Ernesto Parra sostiene: "El microempresario no es ciertamente el empresario clásico que invierte su capital en una empresa rentable buscando maximizar sus ganancias. (...) El microempresario es una persona que crea su propia unidad económica: a) como fuente de empleo ante la ausencia de puestos de trabajo; b) como instrumento para elevar los escasos ingresos que percibe en su puesto de trabajo y que apenas le permiten subsistir; c) como una forma de obtener independencia después de años de trabajo asalariado como empleado u obrero bajo el mando del patrón. Este tipo de motivación lo hace supremamente estable en su actividad. El no buscar la ganancia como objetivo empresarial sino el empleo y el ingreso en forma independiente, lo hace relativamente inmune a las oleadas recesivas de la economía cuando caen las ganancias".



EN LA MOTIVACIÓN DEL MICROEMPRESARIO ESTÁ, PUES, LA POSIBILIDAD DE REALIZAR SU TRABAJO CON AUTONOMÍA DE GESTIÓN, LA BÚSQUEDA DE LA SUBSISTENCIA Y EL MEJORAMIENTO DE LA PROPIA ECONOMÍA FAMILIAR Y, EN TÉRMINOS MÁS GENERALES, EL DESEO DE AMPLIAR EL CONTROL SOBRE LAS PROPIAS CONDICIONES DE VIDA. TODO ELLO APUNTA EXACTAMENTE EN LA DIRECCIÓN DE UNA ECONOMÍA ALTERNATIVA.

Señala también, el mismo autor, que la microempresa se caracteriza porque en ella no es plena la separación entre trabajo y capital: "El microempresario participa directamente en el proceso de producción, realizando personalmente algunas de sus actividades; el microempresario es todavía en cierto sentido un obrero, un trabajador. (...) La unión de trabajo y capital se manifiesta además en la presencia de trabajo familiar no remunerado o subremunerado, que legítimamente puede interpretarse como aporte del trabajo del propietario a la empresa". Y junto a esto, el hecho que en estas unidades productivas es escasa la división del trabajo, "en el sentido de que la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad del proceso de producción (o de que una proporción apreciable de las actividades del proceso de producción son realizadas en forma conjunta por los distintos trabajadores)".

Este conjunto de características hacen que las microempresas de carácter familiar desplieguen una lógica operacional, un modo de comportamiento, y un tipo de relaciones económicas tanto en su interior como en el mercado, que las aproximan o integran a la economía solidaria.

En efecto, en las microempresas corrientemente es el factor trabajo el que se pone como organizador de la unidad económica; la propiedad de los medios y recursos suele ser de carácter familiar; las relaciones económicas internas que predominan son las de la comensalidad y cooperación; y las relaciones de intercambio que establecen con el mercado externo no están marcadas por el afán de lucro sino por la necesidad de mantener vínculos estables con un clientela local y con trabajadores dispuestos a ser contratados en ocasión de incrementos de la demanda, lo cual exige que las relaciones sean justas y susciten recíproca confianza.

Como consecuencia de todo ello, difícilmente estas unidades económicas experimentan acelerados procesos de acumulación de capital; tienden más bien a alcanzar un punto de equilibrio a nivel de la reproducción simple de sus factores productivos. Por este motivo las oscilaciones, subidas y bajadas en los niveles de ingreso no se manifiestan tanto en procesos de inversión y desinversión, sino en mejoramientos o disminuciones en los niveles de consumo de las unidades familiares que sustentan estas microempresas.