

AGRICULTURA URBANA EN LA CIUDAD DE VALDIVIA, CHILE. UNA NUEVA ALTERNATIVA MICROEMPRESARIAL.

Beatriz Vera O¹ y Juri Zencovich O¹.

¹Instituto de Economía Agraria, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Austral de Chile.
Casilla 567 Valdivia Chile. e- mail:bvera@uach.cl.

ABSTRACT

Urban agriculture in Valdivia city, Chile. A new small enterprise alternative.

Key Words: Urban agriculture, small enterprise, initial capital, marketing channel, full-time and part-time employees.

Urban agricultural small enterprises are understood as the agriculture carried out within the city or on its peripheries. Horticultural cultivation is most frequently found in densely inhabited areas.

This study purports to economically, productively and commercially characterize a group of enterprises devoted to urban agriculture as well as to define the jobs they can create in the city of Valdivia.

A "Snowball" poll was applied to identify the urban farmers of the city. The poll identified a total of 22 small enterprises that met the requirements and hypotheses used in this research.

According to the classification carried out by CORFO (2000), all of the urban agricultural enterprises under study are defined as small enterprises since none of them generates net annual sales over 2.400 UF.

Productively speaking, there is an important percentage of urban farmers (46%) who are dedicated to the production of ornamental plants and shrubs and to a lesser extent to tree fruit growing (4%). Fifty nine of urban farmers control chemically pests and plant diseases.

Regarding the marketing channels used by urban agricultors, 100% of these farmers reach the final consumer.

It appears that urban agriculture is an important source of employment in Valdivia city apart from offering part-time jobs in summer time.

RESUMEN

Palabras claves: Agricultura urbana, microempresa, capital inicial, canal de comercialización, empleados permanentes y temporales.

Las microempresas agrícolas urbana se pueden definir, como la agricultura que se realiza al interior o en la periferia de las ciudades. Principalmente son los cultivos hortícolas, los que con mayor frecuencia se pueden encontrar en las zonas densamente pobladas.

El objetivo de este estudio, es caracterizar económica, productiva y comercialmente un grupo de empresas dedicadas a la agricultura urbana, así como definir el empleo que ellas originan en la ciudad de Valdivia.

Para poder realizar esta investigación, primero se aplicó el método "Snowball", para identificar a los agricultores urbanos de la ciudad. En el sondeo se identificó un total de 22 microempresas que cumplían con los requisitos planteados en esta investigación.

De acuerdo a la clasificación de CORFO (2000), la totalidad de las empresas agrícolas urbanas del estudio, son definidas como microempresas, ya que ninguna de ellas genera ventas anuales netas sobre las 2.400 unidades de fomento (UF).

En el aspecto productivo, un porcentaje importante de los agricultores urbanos (46 %), se dedica a la producción de plantas y arbustos ornamentales y en menor proporción (4 %) a la fruticultura. Por otro lado, el 59,1 % de los agricultores urbanos realiza control químico de plagas y enfermedades.

En relación a los canales de comercialización utilizados por los agricultores urbanos el 100% de estos agricultores llega al consumidor final, es decir ocupan un canal directo y simple.

Se pudo constatar que la agricultura urbana es una fuente importante de empleo permanente en la ciudad de Valdivia, además de ofrecer trabajo temporal en la época estival.

INTRODUCCIÓN

Se estima que en los próximos 20 años la migración de comunidades rurales a grandes centros poblados se intensificará en América Latina y el Caribe, debido a numerosos factores, entre los que se puede destacar la incapacidad de los agricultores de hacer rentables sus explotaciones agrícolas.

En Chile, en los últimos años, se está produciendo una migración de comunidades rurales a ciudades intermedias, en las cuales se están desarrollando nuevos focos de desarrollo económico, que son atractivos para el habitante rural.

Como característica general, los agricultores que migran a los centros densamente poblados son frecuentemente jóvenes, los cuales tienen menos sentimientos de pertenencia por el lugar natal y sólo piensan en lograr un éxito económico que les fue esquivo en el mundo rural.

Algunas veces el migrante rural al no encontrar solución a sus problemas, se ve obligado a vivir en la periferia de las ciudades, donde de algún modo se reencuentra con las costumbres rurales, como las huertas de hortalizas que se realizan en los campos. Es así, entonces, como empieza a gestarse la agricultura urbana.

Junto al agricultor de las características antes mencionadas, hay otro que siempre ha vivido en la ciudad y que ha visto en la agricultura urbana una forma de generar nuevos ingresos para la familia y a la vez aprovechar los espacios eriazos o abandonados que generalmente están en la periferia de las ciudades.

Además, existe un agricultor profesional que se dedica fundamentalmente a producir plantas y árboles ornamentales, que entrega un servicio completo de establecimiento y mantenimiento de jardines particulares; estos últimos son los llamados paisajistas urbanos.

La agricultura urbana, se puede definir como la agricultura situada al interior o en la periferia de los centros urbanos; en este tipo de agricultura, se destaca la producción de hortalizas, floricultura, silvicultura, fruticultura, acuicultura y la cría de ganado, dependiendo de los recursos económicos, canales de comercialización y superficie con que se cuente

(SIAU y YURJEVIC, 2000).

Por lo anterior, y por el escaso conocimiento que hay de la agricultura urbana en Chile, y en especial en la ciudad de Valdivia, es que se ha decidido realizar este trabajo.

El objetivo general del presente estudio, es caracterizar económica, productiva y comercialmente un grupo de empresas dedicadas a la agricultura urbana, así como definir el empleo que ellas originan en la ciudad de Valdivia.

MATERIAL Y METODO

Material.

Área de estudio. El estudio se llevó a cabo en Valdivia, Décima Región de Los Lagos, considerando a un grupo de empresas dedicadas a la agricultura urbana al interior y en la periferia de la ciudad. Las microempresas fueron seleccionadas a través de la metodología "Snowball" (bola de nieve)

Universo y muestra del estudio. El universo está constituido por todos los agricultores que según la definición de agricultura urbana calificaron para el estudio (26 agricultores), identificados por el método mencionado.

Para acotar la población a estudiar, se decidió considerar los siguientes requisitos:

- Que lo producido por las microempresas agrícolas urbanas fuera comercializado.
- Que la venta de sus productos fuera relevante a la economía familiar (mayor al 50% de los ingresos familiares) en la época de mayor producción.
- Que produzcan al interior de la ciudad o en la periferia en un radio(límite urbano) no superior a tres kilómetros a la redonda.

Una vez considerados los requisitos, la muestra quedó constituida por 22 agricultores urbanos.

Método.

Lo primero que se aplicó fue la metodología "Snowball", basada en BLACK Y CHAMPION (1976), debido a que no existe en Valdivia una base de datos sobre agricultura urbana. El punto de partida en la aplicación de la metodología, fue el contacto con un vivero ubicado en el interior de la ciudad, al que se le formuló una de las preguntas básicas: "si conocía dentro o en el

Cuadro 1. Estilo de empresas.**Table 1.** Type of enterprise.

Estilo de empresa	Empresas agrícolas	
	(N ^o)	(%)
Familiar	11	50
No familiar	11	50
Total	22	100

entorno de la ciudad a otra persona con sus características."

Una vez finalizado el sondeo, se aplicó a los 22 agricultores urbanos una encuesta estática de estructura confidencial (HYMAN, 1984), que abordó los objetivos planteados. Posteriormente a la aplicación de la encuesta la información fue procesada principalmente por estadística descriptiva.

RESULTADOS Y DISCUSION

Características económicas.

En lo referente a las características sobre el estilo de empresas, se observa en el Cuadro 1, la condición de familiar y de no familiar, representando un porcentaje del 50% cada una.

Los resultados obtenidos en esta investigación son opuestos a lo indicado por KETS DE VRIES (2001), que señala que el 80% de las empresas existentes son de carácter familiar. En este mismo sentido MUJICA (2001), hace referencia a los posibles conflictos familiares que se podrían

Cuadro 2. Origen del capital inicial de las microempresas.**Table 2.** Source of small enterprises initial capital.

Capital inicial	Agricultores urbanos	
	(N ^o)	(%)
Fondos propios	17	77,3
Créditos	4	18,2
Otros	1	4,5
Total	22	100,0

producir, al trabajar en familia, donde se pone en riesgo a la empresa familiar.

Respecto al origen del capital inicial, se pudo determinar, que un 77,3% de los agricultores urbanos inició su negocio con fondos propios, sólo un 18,2 % financiaron con crédito la iniciación de su negocio y un 4,5 % tuvo otro tipo de financiamiento, que en este caso fueron aportes familiares. (Cuadro 2).

Según lo señalado por PARAGUAS CLUB (2001), los empresarios inician su negocio con capital propio, fruto del ahorro que durante años lograron capitalizar, además del temor de comenzar una microempresa con un nivel de endeudamiento importante al inicio.

En cuanto a las ventas anuales netas, fue necesario abordar esta variable económica definiendo los distintos tamaños de empresas que se desarrollan en Chile, para lo cual se utilizó la clasificación de CHILE, CORPORACIÓN DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN (CORFO) (2000), que las categoriza en grandes, medianas, pequeñas y microempresas, según las ventas anuales en UF (Cuadro 3).

De acuerdo a lo anterior, la totalidad de las empresas agrícolas urbanas estudiadas en la ciudad de Valdivia están en el rango de microempresarios (Figura 1)

Se pudo determinar que el 31,8 % tienen ventas netas anuales, que van de 0 a 2,5 millones de pesos, el 22,7 % tienen ventas anuales netas mayores a 2,5 millones de pesos y menores de 5 millones de pesos; el 18,2 % de los encuestados tiene ventas netas anuales que van entre 5 millones y 10 millones de pesos y por último existe un 27,3 % que vende más de 10 millones de pesos y hasta 39 millones, al año.

GITMAN (1997), señala que es importante conocer la relación que existe entre los beneficios netos obtenidos por las ventas y los costos de producción de los bienes y servicios puestos a la venta.

Características productivas.

Dentro de la agricultura urbana hay distintas actividades agrícolas a la cual se dedican las microempresas, al igual que en la agricultura tradicional, ya sea por satisfacción personal o por un aspecto económico.

En la Figura 2, se muestra el resultado de las 22 empresas agrícolas urbanas, que indica que

Cuadro 3. Clasificación de las unidades económicas, según las ventas anuales netas.

Table 3. Classification of economic units according to net annual sales.

Tamaño de empresa	Ventas anuales netas	
	(UF)	(M\$)
Grandes	Más de 100.001	Más 1.656.408
Medianas	25.001 - 100.000	414.114 - 1.656.392
Pequeñas	2.401 - 25.000	39.770 - 414.098
Microempresas	0 - 2.400	0 - 39.753

Calculado con el valor de la UF del 30 de octubre del 2002 (\$16.563,92)

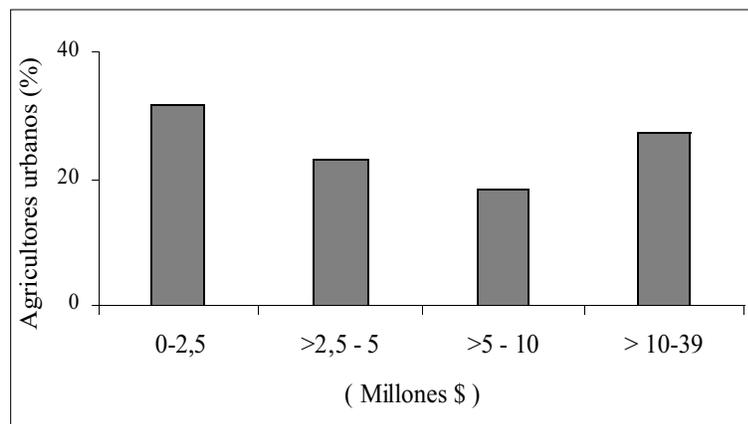
Fuente: Adaptado de CORFO, (2000).

el 46 % de los agricultores se dedica a la producción de plantas y arbustos ornamentales en vivero, un 29 % se dedica la producción de hortalizas, un 21 % tiene como actividad el establecimiento y mantención de jardines; sólo un pequeño porcentaje (4 %), se dedica a la fruticultura. El establecimiento y mantención de jardines es una actividad que ha ido tomando mucha importancia en el último tiempo.

Es importante destacar el control de malezas, plagas y enfermedades, pues hoy en día es de mucha importancia la producción limpia, en vías de mantener de la mejor forma posible el medio ambiente, lo que además permite dar un valor agregado a los productos generados por este tipo de producción.

En la ciudad es complicado utilizar libremente productos químicos, por estar dentro de un centro poblado. Además, las autoridades de salud y servicios competentes son rigurosos en el otorgamiento de permisos, para la utilización de productos químicos, como por ejemplo en la producción de hortalizas, tratando de evitar así emisiones o sistemas que generen productos nocivos para la salud y el medio ambiente.

En el Cuadro 4, se observa que entre los agricultores urbanos encuestados, a pesar de la cercanía a centros de adquisición de productos químicos, sólo el 18,2 % utiliza estos productos. El control manual y el control integrado tienen igual importancia, en ambos casos un 40,9 % de los encuestados utiliza cada una de estas formas



Calculado con el valor de la UF del 30 de octubre del 2002 (\$16.563,92)

Figura 1. Ventas anuales netas de las microempresas en estudio.

Figure 1. Net annual sales of the small enterprises under study.

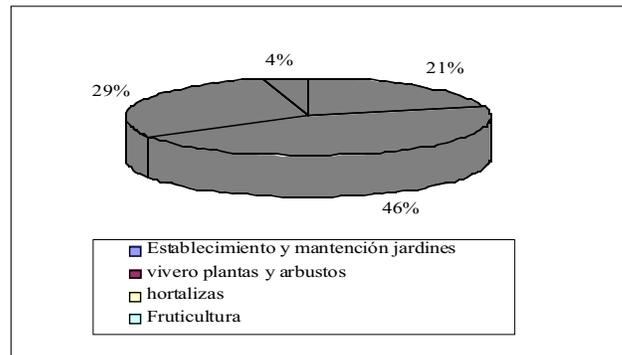


Figura 2. Actividad a la cual se dedican las microempresas agrícolas urbanas
Figure 2. Tasks to which urban agricultural small enterprises are devoted to.

de controlar malezas.

PARRA (2001), menciona que si los empresarios no utilizan herramientas de producción limpia no solo tendrán dificultades económicas, sino que también productivas ya que estarán cada vez más atrasados en relación con otros microempresarios que sí realizan estas prácticas.

Como se mencionó anteriormente, en los centros urbanos poblados, es muy difícil utilizar indiscriminadamente plaguicidas, además que en la última década los agricultores han ido tomando conciencia de los serios daños que se ocasionan al medio ambiente por el uso excesivo de productos químicos.

En el Cuadro 5, se puede ver que la mayoría de los agricultores urbanos (59,1%) usa el control

químico como única forma de contrarrestar el ataque de plagas y enfermedades, lo que indicaría que estos agricultores usan prácticas preventivas contra el ataque de ciertos insectos y hongos predominantes en una ciudad como Valdivia. Otro aspecto importante de destacar es el hecho que un 22,7 % de los agricultores encuestados no realiza ningún tipo de control en las distintas actividades. Por último, tanto el control manual como el integrado son utilizados en una muy baja proporción por los agricultores encuestados.

Los microempresarios, si utilizan una gran cantidad de productos químicos, para el control de plagas y enfermedades no solo incrementan sus costos de producción, sino que si el uso es excesivo, podrían contribuir a crear resistencia a algunos tratamientos químicos (PARRA 2001).

Cuadro 4. Formas utilizadas para controlar malezas.
Table 4. Different ways for weed control.

Forma de control	Agricultores urbanos	
	(N ^o)	(%)
No controla	0	0,0
Químico	4	18,2
Integrado	9	40,9
Manual	9	40,9
Total	22	100,0

Cuadro 5. Formas de controlar plagas y enfermedades.

Table 5. Ways to control pests and diseases

Forma de control	Agricultores urbanos	
	(N ^o)	(%)
Manual	2	9,1
Integrado	2	9,1
No controla	5	22,7
Químico	13	59,1
Total	22	100,0

Comercialización.

La comercialización puede llegar a ser uno de los factores que más influye en el éxito o fracaso de una microempresa. En la Figura 3, se aprecian claramente los distintos canales de comercialización utilizados por las microempresas.

Es importante resaltar que éstas utilizan más de un canal de comercialización (estrategias paralelas). Un 100 % de ellas llega al consumidor final, un 45,5 % vende en su propio negocio o en negocios del rubro. Ilustrando el caso anterior, existen viveristas que utilizan el vivero como centro de ventas y también entregan su producción a florerías establecidas. Las ferias libres son otro canal de comercialización utilizado por un 18,2 % de los encuestados. Solo un 9,1 %

de ellos utiliza el supermercado como canal de comercialización, debido principalmente a la irregular forma de pago que estos tienen. Normalmente, son las empresas hortícolas las que utilizan este canal de comercialización. Por último un porcentaje importante de estos agricultores (54,5 %), principalmente los viveristas, utilizan a los intermediarios como canal de comercialización

En la Figura 4, se observa que la mayoría de las microempresas (81,8 %) comercializa en su hogar o lugar de producción, siendo este el lugar principal, el 81,8 % comercializa en el mercado local, el 31,8 % dentro de la región y sólo el 13,6 % de las microempresas comercializan en otras regiones, principalmente en la novena y décima primera regiones.

Como se puede observar en la Figura 3, los

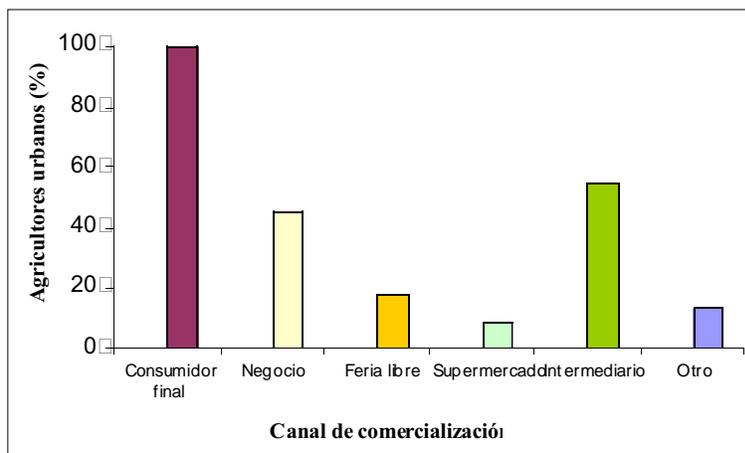


Figura 3. Canales de comercialización utilizados por las microempresas

Figure 3. Marketing channels used by the small enterprises.

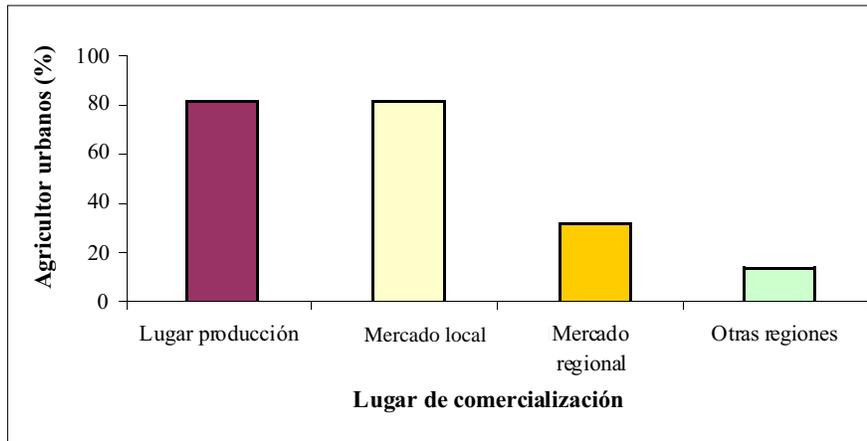


Figura 4. Lugar de comercialización de las microempresas
Figure 4. Marketing places utilised by the small enterprises

canales de comercialización de las microempresas agrícolas urbanas son diversos, lo que concuerda por lo expuesto por CALDENTEY et al., (1987), quienes mencionan que los microempresarios tienen distintos canales de comercialización: comercialización intensiva, en la cual tratan de comercializar su producción a través de distintos canales; comercialización exclusiva, cuando venden su producción sólo a través de un canal de comercialización y en último caso aquellos que tienen una comercialización selectiva, y venden sus productos en algunos canales determinados.

Empleo generado por la agricultura urbana.

Hoy en día a nivel mundial las microempresas se han convertido en las principales generadoras de empleo, es así como LOPEZ (1995), señala que en muchos sectores de la población, la necesidad de empleo la satisfacen las microempresas: En este sentido ECH (s.f.), señala que a nivel nacional las microempresas concentran el 40 % de la fuerza laboral activa del país, seguidas por la pequeña empresa con el 34 % y en menor medida por la mediana y gran empresa con un 14 y 12 %, respectivamente.

En el Cuadro 6 se observa que un 86,4 % de las microempresas contrata personal, y un 13,6 % no contrata o trabaja solo con la familia, la cual no es remunerada. Estos resultados se contraponen a lo expuesto por CAMINO (2002), que señala que un alto porcentaje de las

microempresas en la ciudad de Valdivia, no contrata personal.

Entre las microempresas agrícolas urbanas existen algunas que contratan empleados en forma permanente y otras que requieren de trabajadores adicionales en cierta época del año. La totalidad de las microempresas que contratan personal, mantienen sus empleados durante todo el año.

Lo más importante de destacar del Cuadro 7, es el número de empleos generados por la agricultura urbana en forma permanente, que alcanza a 53 empleados, cifra mayor a lo citado por CAMINO (2002), quien señala que en un total de 20 microempresas, éstas generan empleos para 34 personas.

Además, se confirma lo expresado por PEREZ y JOFRE (2000) y CHILE, MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN (MIDEPLAN) (1992), que afirman que las microempresas mantienen entre 1 a 9 empleados, lo que es concordante con los resultados de la presente investigación.

Cabe destacar, que de las 22 microempresas en estudio, el 86,4 % tiene empleados permanentes.

Como es de suponer al igual que en la agricultura tradicional, la agricultura urbana requiere de trabajadores temporales en determinadas épocas del año, que dejan luego sus funciones hasta la nueva temporada. (DONOSO et al., 1996)

Según el Cuadro 8, un total de 12

Cuadro 6. Empleados contratados en las microempresas del estudio**Table 6.** Employees contracted in the small enterprises studied

Contrata	Microempresas	
	(N ^o)	(%)
No	3	13,6
Si	19	86,4
Total	22	100

microempresarios necesita trabajadores temporales. De los 19 microempresarios que mantienen empleados permanentes, 12 de ellos requieren de trabajadores adicionales durante un periodo del año, requerimiento que se concentra en los meses de primavera y parte del verano; los rubros productivos que requieren mayor cantidad de mano de obra son los viveros de plantas ornamentales junto con los productores de hortalizas. Como se observa en el mismo Cuadro, ocho de los microempresarios contratan una persona extra y sólo un microempresario requiere de 10 trabajadores temporales.

CONCLUSIONES

Entre las características económicas, un 77,3% de los agricultores urbanos inició su negocio con fondos propios y sólo un 18,2 % optaron por un crédito para iniciar su negocio.

El 31,8 % generó ventas anuales netas que van de 0 a 2,5 millones de pesos, el 22,7 % tiene ventas anuales netas mayores a 2,5 millones y menores de 5 millones de pesos, un 18,2 % de los encuestados tienen ventas anuales netas que van de los 5 millones a 10 millones de pesos anuales, por último el 27,3 % tienen ventas

Cuadro 7. Microempresas con empleados permanentes.**Table 7.** Small enterprises with full-time employees.

Empresas N ^o	Empleados	
	(N ^o)	Total empleados permanentes
7	2	14
4	4	16
4	3	12
3	1	3
1	8	8
19 (TOTAL)		53

Cuadro 8. Microempresas con empleados temporales
Table 8. Small enterprises with part-time employees.

Empresas N°	Empleados	
	(N°)	Total empleados temporales
8	1	8
2	2	4
1	4	4
1	10	10
12		26

mayores a 10 millones de pesos. Los meses de mejor venta de los agricultores urbanos encuestados son los meses de primavera verano.

En lo referente a las características productivas, un 46 % de las microempresas se dedica a la producción de plantas y arbustos ornamentales en vivero, un 29 % se dedica a la producción de hortalizas, un 21 % tiene como actividad agrícola el establecimiento y mantención de jardines y por último solo un pequeño porcentaje (4 %) se dedica a la fruticultura.

Las microempresas utilizan más de un canal de comercialización, llegando un 100% de ellas al consumidor final; un 45,5% vende en su propio negocio o en negocios del rubro, el 18,2% usa las ferias libres y sólo el 9,1% utiliza los supermercados.

El principal lugar de comercialización es el mercado local (81,8%), el 31,8% comercializa dentro de la región y sólo el 13,6% de las microempresas comercializan en otras regiones.

En cuanto al empleo generado por la agricultura urbana, un 86,4 % de las microempresas contrata personal, y un 13,6 % no contrata o trabaja sólo con la familia, la cual no es remunerada. Las microempresas agrícolas urbanas que mantienen empleados permanentes tienen un promedio de 2,8 empleados por microempresa y el total de trabajadores alcanza a 53 empleados.

De las 19 microempresas que mantienen empleados permanentes, 12 de ellas requieren de trabajadores adicionales durante un periodo del año, requerimiento que se concentra en los meses de primavera y parte del verano, lo que

significa trabajo temporal para 26 personas.

AGRADECIMIENTOS

Esta investigación fue realizada con el apoyo financiero de la Dirección de Investigación y Desarrollo (DID) de la Universidad Austral de Chile (UACH), a través del Proyecto S-200206 y de la información gentilmente aportada por un grupo de agricultores urbanos de la ciudad de Valdivia.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO ESTADO DE CHILE (BECH). s.f. Diagnóstico sector MYPE. Documento de trabajo del Banco del Estado de Chile, Santiago. 19 p
- BLACK, J.; CHAMPION, D. 1976. Methods and issues in social research. Cap. 8 "Sampling Methods". University of Tennessee. United States of America. 445 p.
- CALDENTEY, P; HARO, T; TITOS, A. ; BRIZ.1987. Marketing agrario. Mundi-Prensa, España. 212 p.
- CAMINO, P. 2002. Caracterización y tipificación de microempresas clientes del Banco Estado de Chile. Tesis Lic. Agr. Valdivia Universidad Austral de Chile. Facultad de Ciencias Agrarias. 99 p
- CHILE, CORPORACION DE FOMENTO DE LA PRODUCCION (CORFO). 2000. La PYME en Chile. Presencia de la PYME en Chile. 34 p.
- CHILE, MINISTERIO DE PLANIFICACION Y COOPERACION (MIDEPLAN).1992. Avanzando en equidad. Un proceso de integración al desarrollo 1990-1992. 151 p
- DONOSO, S; HAWES, G.; FUENTES, V. 1996.

- Investigación y promoción de la mujer temporera, Región del Maule. Universidad de Talca. Chile Instituto de Investigación y Desarrollo Educativo. 162 p
- GITMAN, L. 1997. Fundamentos de administración financiera. 7a ed. Harla. México. 1070 p.
- HYMAN, H. 1984. Diseño y análisis de encuestas sociales. Cap. 2. Amorrortu Editores. Buenos Aires. Argentina. 531 p
- KETS DE VRIES, M. 2001. Lo bueno y lo malo de las empresas de titularidad familiar. < h t t : / / www.mitinci.gob.pe/gtz/Docs/Toolbox/17_1.htm> (20 nov. 2002).
- LOPEZ, J. 1995. Instrumentos de financiamiento para las micro y pequeñas empresas: diagnóstico y propuestas para regiones. In. Minkner – Bünjer, M (ed). Micro y pequeña empresas: buscando nuevos espacios para su desarrollo. Fundación Friedrich Naumann, Chile. Pp 189 – 192.
- MUJICA, J. 2001. El inicio de la empresa familiar y sus fundadores. Mundo PYME. La revista de la pequeña y mediana empresa (Chile). N°2:25 – 27
- PARAGUAS CLUB. 2001. El desafío de ser Microempresa.<ht://www.paraguasClub.orgar/microemp.htm.> (15 nov.2002)
- PARRA, P. 2001. Implemente usted mismo la producción limpia en su empresa. Mundo PYME. La revista de la pequeña y mediana empresa (Chile). N°2:45 – 47
- PEREZ, A.; JOFRE, I. 2000. Documento de investigación sobre la microempresa rural. <http://www.Promer.cl.> (15 nov. 2002).
- SIAU, G. ; YURJEVIC, A. 2000. La agricultura urbana, una alternativa productiva para combatir la pobreza en sectores marginales. Revista CLADES (On Line) 5(14). <http://www.clades.org/>. (15 sep. 2001).