

PROGRAMA UNIVERSITARIO DE ALIMENTOS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS

CUADERNOS 2

LA INDUSTRIA DE FRITURAS:
EMPLEO INFORMAL Y MODERNIDAD

Dinah Rodríguez Chaurnet
Felipe Torres
Juvencio Wing



IIEc

**LA INDUSTRIA DE FRITURAS:
EMPLEO INFORMAL Y MODERNIDAD**



COORDINACION DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA
PROGRAMA UNIVERSITARIO ALIMENTOS



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS

LA INDUSTRIA DE FRITURAS: EMPLEO INFORMAL Y MODERNIDAD

Dinah Rodríguez Chaurnet
(Coordinación)

Felipe Torres

Juvencio Wing

Otros investigadores: Argelia Salinas, Verónica
Villarespe



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

1988

Primera edición: 1988
DR © 1988. Universidad Nacional Autónoma de México
Ciudad Universitaria, 04510, México, D. F.
Impreso y hecho en México

ISBN 968-36-0524-9

INDICE

1. Las actividades marginales como expresión de la economía oculta	1
1.1 Algo más sobre la economía informal	7
2. Formas comunes de resolver el desempleo: El caso de los vendedores ambulantes de frituras	12
3. Las frituras, un espacio comercial aprovechado por la gran empresa agroalimentaria	19
4. Algunos indicadores que explican el dinamismo de esta industria	27
Conclusiones	39
Anexos: Cuadros estadísticos y gráficas	41
Bibliografía	45

1. *Las actividades marginales como expresión de la economía oculta*

Debido a que vivimos inmersos en una cotidianidad urbana que cambia con relativa frecuencia su panorama, no alcanzamos a percibir con la nitidez suficiente la gran diversidad de actividades marginales que han reaparecido en forma masiva dentro de los ámbitos citadinos como única alternativa de sobrevivencia para grupos cada vez más amplios de la población.

Dichas actividades se ubican preferentemente dentro del comercio ambulante en pequeña escala; requieren de una inversión inicial muy baja* y su giro varía desde la venta ocasional de ropa y accesorios de baja calidad, el expendio de bisutería importada, todo tipo de bocadillos caseros, frituras y alimentos en general.

* En algunos casos, el capital empleado incluso llega a ser nulo, sobre todo entre los vendedores "a destajo", éstos trabajan con ciertos dueños de talleres clandestinos o manufacturas caseras quienes les proporcionan la mercancía a crédito o comisión. También les proporcionan el equipo necesario para el expendio de sus productos, como sería el caso de los vendedores de gelatinas, paletas, "hot dogs" y hamburguesas; por el uso de los cuales pagan normalmente una cuota adicional.

La razón por la cual ubicamos estas actividades en la esfera de la “economía oculta”, se debe primordialmente a que a pesar de ser significativas en la generación de excedentes, prácticamente no se toman en cuenta para calcular el crecimiento anual del Producto Interno Bruto por ramas o sectores; a cambio de ello, operan como un renglón importante que, además, cumple una función estratégica como amortiguador informal del desempleo abierto que se ha estado incrementando en forma proporcional a la crisis económica que viene aquejando al país en la última década.

Las consideramos actividades marginales debido, igualmente, a que la forma más comúnmente aceptada, cuando se define estructuralmente a la marginalidad, es que representa la ausencia de un rol económico articulado con el sistema de producción industrial,¹ siempre que entendamos esa desarticulación como dos formas diferentes de organización del trabajo, que a pesar de todo, se articulan a través del mercado tanto de productos como de factores productivos, de distintas maneras. Veremos más adelante que las actividades marginales no pueden eludir, al igual que sus competidoras de las industrias “formales” ocupar mano de obra segregada por la “economía formal”, así como utilizar insumos industriales.

Si aceptamos el enfoque anterior como válido, casi de inmediato encontraremos que quienes se dedican a este tipo de actividades son por una parte, trabajadores que fueron despedidos previamente de sus centros de

¹ Larissa Lomnitz *Cómo sobreviven los marginados*. Edit. Siglo XXI, pág. 17. México, 1977.

trabajo, lo cual representaría una manifestación de la contracción que sufre el aparato industrial que ha generado una tasa de desempleo abierto reconocida hasta en 14% y más durante 1986; la otra se conforma por inmigrantes del medio rural que se trasladan a las principales concentraciones urbanas del país con la esperanza de ocuparse en alguna actividad que les permita sobrevivir junto con su familia en tanto encuentran un empleo formal.

Por otra parte, el cada vez más acelerado desarrollo tecnológico que, dicho sea de paso, tendería a ampliarse con la mayor incorporación de nuestro país a la economía internacional anunciada ya con la reconversión industrial, exigirá sin duda una calificación más alta para el trabajo, lo cual conlleva irremediamente hacia una agudización del desempleo y coloca al trabajador mejor calificado como el único con posibilidades reales, aunque relativas, de acceder al nuevo mercado de trabajo que se está formando.

Este nuevo esquema de producción representa una división social de trabajo cada vez más compleja. Por la misma razón, difícilmente podrá satisfacer los requerimientos de empleo de los grupos marginados, mismos que están estructurados, en su mayoría, por migrantes analfabetas del campo sin posibilidades de poderse capacitar a corto plazo para incorporarse a un empleo formal, dadas las exigencias del desarrollo tecnológico. A ello debemos agregar que tampoco existen las posibilidades estructurales para que este sector logre un pretendido arraigo al campo o se ocupe en algún otro renglón productivo alternativo. Ello favorece de manera directa una mayor intensidad de la migración hacia las áreas urbanas y se convierte en un factor de

primer orden para la proliferación de actividades como la que ahora intentamos analizar.

No podemos dejar pasar por alto, en otro sentido, que nuestras propias características de país subdesarrollado implican, como algunos autores han mencionado, un proceso de marginalización en sí mismo, relacionado con el desarrollo acelerado de los centros primarios frente al desarrollo mucho más lento de las economías dependientes.²

En tal sentido, las diferentes combinaciones de políticas económicas aplicadas en nuestro país, se han mostrado incapaces a lo largo del tiempo para lograr proporcionar empleo a la totalidad de la población económicamente activa bajo condiciones decorosas.

Lo anterior ha propiciado una estructura de desarrollo bipolar: por un lado una miseria extrema ante la cual se vienen agotando sistemáticamente las vías convencionales de resolución y, por el otro, una concentración excesiva del ingreso que tiende a incrementarse como efecto de la capitalización de la crisis mediante la especulación financiera, entre otras formas. Resulta pertinente agregar aquí que el rasgo común característico de las ocupaciones marginales es que los así autoocupados carecen de una seguridad explícita de sus ingresos; por lo tanto, el sustento diario es un aspecto que cobra gran relevancia para ellos.

Las actividades marginales, cuyo rasgo común es la "informalidad" y ser un componente importante de la "economía oculta", suelen ser consideradas oficialmente bajo el rubro de subempleo. Dicha conceptualización atenúa, en cierta forma, la posibilidad de que las

² *Op. cit.*, Pág. 17.

estadísticas que engloban el desempleo abierto registren el fenómeno en toda su dimensión. Habría que considerar, sin embargo, que el registro del subempleo es una forma de encubrir el desempleo; en la práctica, el subempleo no asume ninguna de las ventajas del que se encuentra empleado formalmente (contratación, protección legal, atención médica, prestaciones sociales, etc.), y sí, en cambio, todas las desventajas de los trabajadores menos protegidos de la "economía formal" (inseguridad en el trabajo, bajos ingresos, etc.).

Sin detenernos en analizar las implicaciones que cada concepto tiene, resulta ampliamente conocida la forma en que los niveles de desempleo abierto y subempleo se han venido incrementando, a ritmos tales que pueden acarrear consecuencias sociales peligrosas.

Como ejemplo de lo anterior baste mencionar que, de acuerdo con datos censales de 1970, se estimó que el subempleo abarcaba entre el 38 y 45% de la población económicamente activa.

Para 1980, según esa misma fuente, casi el 24% de la PEA eran trabajadores no remunerados y alrededor del 30% sólo obtuvo ingresos mensuales de hasta \$3 610.00 cuando el promedio del salario mensual mínimo de México era de \$4 220.70, con un día a la semana de descanso pagado y jornada de ocho horas. Así estas cifras representan indicadores importantes del elevado número de trabajadores que sólo tienen ocupaciones "informales" en las grandes ciudades.

Entre las actividades "informales" asumidas por la población marginada y subempleada, llama la atención el hecho de que un porcentaje muy cercano a niveles alarmantemente elevados se haya venido concentrando alrededor de la elaboración y comercio de alimentos,

cuyo valor higiénico así como nutricional resulta dudoso. Dadas las características de este tipo de alimentos, resulta común que estén compuestos más bien por un alto contenido de carbohidratos y grasas, lo cual no hace sino expresar el deformado y pobre patrón alimentario nacional. Por otra parte, la preferencia por expender este tipo de alimentos posiblemente se debe a que sólo requieren un proceso de elaboración simple —no necesariamente casero— y cuyo costo de preparación es bajo. Un aspecto a considerarse de manera importante son las deficientes condiciones de higiene en las que actúan vendedores y consumidores; los primeros, al utilizar expendios callejeros no sujetos a regulación sanitaria, generalmente no cuentan con agua confiable, reciben todos los efectos del medio ambiente contaminado, además de que manejan dinero y preparan alimentos simultáneamente; en el caso de los segundos, resulta difícil que por lo menos logren lavarse las manos.

Un hecho que certifica la multiplicación de este tipo de actividades es que tan sólo basta con realizar una ligera inspección ocular en un recorrido breve para detectar, principalmente en centros de concentración masiva —como las estaciones del METRO, las terminales de taxis colectivos y de autotransportes urbanos y suburbanos— para encontrar expendios de alimentos representativos de este tipo de consumo tales como: frutas y verduras rebanadas, elotes en grano y enteros, quesos y otros derivados lácteos regionales, tamales, atole, pan casero, café, chocolate caliente, enchiladas, garnachas, tacos fritos y “de canasta”, plátanos fritos, camotes asados, refrescos embotellados, aguas saborizadas con frutas, pambazos, sopes, quesadillas, tortillas

rellenas, golosinas de preparación casera, papas fritas, frituras de maíz como palomitas, charritos, totopos, etc.

Este tipo de actividades, además de constituir la expresión concreta del desempleo, paralelamente reflejan el alto grado de influencia de la cultura tradicional en la sociedad actual, aunque finalmente desemboquen en un sincretismo cultural y económico único. Aunque este tipo de modalidades tienden en la actualidad a ser más evidentes en países subdesarrollados, como México, donde el flujo demográfico del medio rural al urbano aún no termina, es evidente que también ha sido un fenómeno notorio en países altamente industrializados, sólo que ahí se presenta hoy en día de manera menos notoria.

1.1 Algo más sobre la economía informal

Si bien el fenómeno de la economía “informal” o subterránea se ha convertido en los momentos actuales en un tema de gran actualidad para la política económica, debido al impacto decreciente que provoca en la recaudación fiscal, no es menos cierto que, debido a los efectos de la crisis económica tanto en países desarrollados como subdesarrollados es, en los tiempos que corren, la única oportunidad ya sea de asegurar un “empleo” —el autoempleo— o bien de complementar los ya de por sí bajos ingresos de la numerosa población que la ejerce. Asimismo, ha dejado de ser una actividad asociada o cercana a un conjunto de actividades consideradas ilícitas para convertirse en elemento importante de la actividad económica, que puede llegar a jugar un papel importante en las políticas de ajuste destinadas a

favorecer a los grupos más desprotegidos de la población.

Aunque la economía informal ha cobrado relevancia durante los últimos años en muchos países desarrollados, en los que existen estimaciones de su magnitud, no es menos importante en los países subdesarrollados, en algunos de los cuales ha llegado a ser una importante estrategia de supervivencia, con capacidad potencial para reducir el deterioro del bienestar durante periodos de crisis.*

Llegados a este punto, necesariamente habremos de precisar lo que conceptualizamos como economía informal o subterránea.

Generalmente, cuando se habla de economía informal, invariablemente se piensa en la existencia de empresarios y vendedores cuyos negocios no están registrados, no pagan impuestos, y están al margen de las leyes o reglamentos vigentes. De ahí que se les considere, o competidores desleales frente a quienes operan en la legalidad, o bien traidores al estado, ya que por el hecho de evadir impuestos, “privan” a éste de recursos para solventar las necesidades sociales.

Esta concepción de la economía informal, que parece ser la más extendida entre el sector patronal y

* En el Perú, que a partir de 1980 estudia el fenómeno de la economía informal, los datos son impresionantes: se calcula que 439 000 personas dependen del comercio informal; que de los 331 mercados que existen en la ciudad capital, el 83% han sido construidos por los empresarios informales. Asimismo, el mercado informal ha invertido más de 1 000 millones de dólares en vehículos y en su mantenimiento. Por otra parte, el 95% del transporte limeño está en manos de los “informales”. Mientras el estado construyó viviendas de interés social por valor de 173.6 millones de dólares, en el mismo periodo los empresarios informales construyeron viviendas por valor de 8,3 mil millones de dólares, es decir, 48 veces más que el estado. Tomado de Hernando de Soto. *El otro sendero*, Ed. Diana, México, 1987.

algunos círculos del sector oficial, la considera como el producto interno bruto no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal.³

Esta concepción concilia tanto el conjunto de actividades consideradas legales como aquellas consideradas ilegales, por el hecho de no ser gravadas o serlo en menor medida, debido a que escapan al registro de las estadísticas oficiales. Lo que es característico en este enfoque es su unilateralidad e hibridez. Unilateralidad en tanto que considera —no importa qué actividad— en relación a la falta de cabalidad en la recaudación fiscal, ya sea que ésta provenga del impuesto al consumo (IVA), al impuesto sobre la renta, al pago de derechos de importación, a la evasión de pagos por seguro social, etc. Híbrida, en tanto que engloba en un mismo rubro las actividades legales con las ilegales, sin considerar que un aspecto primordial que está en el origen de la economía informal es la situación económica de muchas personas que, de ninguna manera podrían entrar al marco legal de la economía formal. En cambio, las personas que teniendo la capacidad económica para formar parte de la economía formal no lo están, sea porque ejerzan una actividad prohibida (juegos, droga, contrabando, etc.), o bien por el deliberado propósito de evasión fiscal, en estricto sentido no deberían ser considerados como parte de esta economía informal, sino simple y llanamente de una actividad “ilegal”. Es decir que no podemos homologar al contrabandista con el vendedor callejero de las llamadas “fayucas”. Si bien ambos son

³ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. *La Economía Subterránea en México*. Edit. Diana. México, 1987.

ilegales, no podemos asimilar las dos actitudes y sus respectivas actividades.

La economía informal es una forma de sobrevivencia, en tanto que la ilegalidad es un truco, aunque ambas actividades, guardadas las proporciones de evasión fiscal, tengan efectos en el PIB.

Otra caracterización del sector informal sería aquella que considera como parte integrante de éste a los pobres que trabajan, cuyo origen está en el excedente de mano de obra proveniente de la emigración rural urbana que no puede encontrar trabajo en los llamados sectores modernos, o bien en la mano de obra desplazada por el aparato industrial.⁴ Esta fuerza de trabajo se considera en sí como unidad de producción, articulada al resto de la economía. Es informal por oposición a las actividades formales, principalmente debido a su falta de acceso a los recursos productivos y los mercados.

Su falta de capacidad física y humana determina, tanto el tipo de actividades que desarrollan como la organización de su producción: rudimentaria sin una clara división del trabajo ni de la propiedad de los medios de producción. Posee capital escaso y requiere escasas habilidades. El objetivo del empresario informal, por tanto, no tiene como finalidad una tasa de utilidad, sino la maximización de un ingreso total. Las utilidades de producción son negocios de riesgo familiar, que no emplean trabajadores remunerados. Por otra parte, las unidades informales son proveedoras de mano de obra asalariada para las grandes empresas, en cuyo caso esta función adopta la forma de subordina-

⁴ PREALC 3/6, *El sector informal: quince años después*. Documento de trabajo, Santiago de Chile, 1987.

ción en el mercado de trabajo o en el de productos o en ambos, lo cual provoca una degradación del trabajo.

Virtualmente, no existe la competencia entre el llamado sector moderno y el sector informal de la economía, ya que las actividades informales sólo ocupan el espacio de mercado que les deja el sector moderno; y sobreviven en tanto dicho espacio no sea destruido. Su evolución dependerá, pues, de la expansión de las empresas que controlan algunos mercados particulares; lo cual sin embargo, no elimina sus posibilidades de crecimiento; ya que las imperfecciones del mercado aseguran su sobrevivencia. Persiste, sin embargo, subordinación de sus actividades respecto de la gran empresa ya que no pueden determinar precios o producción puesto que actúan en mercados residuales, sea de servicios o de productos.

Algunos autores explican la generalización del sector informal durante los últimos años en función de un incremento de la competencia internacional, que ha llevado a algunos países desarrollados a propiciar tanto una mayor descentralización como flexibilidad de la producción, promoviendo las relaciones de subcontratación, en el que entrarían las maquilas, entre otras formas.

Así, en la década de 1980 se produjo una fuerte expansión del empleo en el sector informal. En América Latina, entre 1980-1985, donde el desempleo abierto aumentó de manera drástica (Cuadro 1), aunque el ajuste del mercado de trabajo no fue el mismo en todos los países, sí se observa el incremento del sector público en la mayoría de los casos, que evitó tasas más altas de desempleo; y por lo que hace al sector informal, aunque esta situación varió según el país, éste jugó un papel

procíclico o anticíclico, lo cual pone en relevancia su importancia en las políticas de ajuste del mercado de trabajo.

CUADRO 1. AJUSTE DEL MERCADO DE TRABAJO EN AMERICA LATINA, 1980-1985 (TASAS ACUMULATIVAS ANUALES).

	Empleo no agrícola	Desem-pleo	Sector informal urbano	Empleo en:			
				Sector público	Total	Privado formal	Grande pequeño
América Latina	3.3	8.1	6.8	4.6	1.2	-0.5	6.6
Argentina	0.5	21.8	3.2	1.0	-0.5	n.d.	n.d.
Brasil	4.3	-0.8	9.3	4.9	2.2	-0.7	11.6
Colombia	3.3	11.6	5.4	n.d.	2.5 ^a	n.d.	n.d.
Costa Rica	2.4	9.6	2.2	2.3	2.5	n.d.	n.d.
Chile ^b	1.2	9.5	1.2	-4.6	0.8	n.d.	n.d.
Guatemala	0.4	47.5	1.6	7.7	-1.2	n.d.	n.d.
México ^b	3.6	6.6	8.4	7.4	-0.7	-1.6	0.3
Perú ^b	0.9	18.5	6.5	2.4	-3.4	n.d.	n.d.
Venezuela	1.7	20.4	2.2	0.9	1.8	1.6	2.8

Fuente: PREALC (1986).

^a Incluye el empleo formal público y privado.

^b Referente a 1981-1985.

2. Formas comunes de resolver el desempleo: El caso de los vendedores ambulantes de frituras

Dentro de la diversidad de actividades ubicadas en el renglón alimentario, destacan por su proliferación más reciente el caso de las papas y frituras de harina de maíz y trigo (charritos, chicharrones, palomitas, etc.).

Dado que dicha proliferación está asociada casi con certeza al progresivo aumento de la tasa de desempleo en los principales centros industriales del país y que, además de ello, presenta como característica relevante

el interactuar con una fuerte participación de la industria organizada (donde incluso participan algunas de las empresas transnacionales agroalimentarias más importantes), consideramos pertinente rescatar algunos de los rasgos más comunes y las diferencias que caracterizan tanto a la producción casera dedicada a la venta ambulante de estos productos como a las empresas industriales dedicadas a la producción masiva y que han logrado penetrar al consumo "organizado".

Para tal efecto, realizamos, en el primer caso, una encuesta estratificada al azar en la zona metropolitana de la Ciudad de México,* cuyo fin primordial fue rescatar el perfil socioeconómico y las causas que obligaron a los vendedores ambulantes de frituras a escoger esta actividad como medio de sustento, al tiempo que observar las condiciones en que se realiza. En el segundo caso, recurrimos a un procesamiento estadístico de los datos correspondientes al censo industrial de 1975 (por ser la información disponible más reciente) para determinar los indicadores más sobresalientes que explican la estructura de esta industria, su dinamismo y los límites que podría encontrar a su expansión futura.

Es pertinente aclarar que el presente estudio no tiene la pretensión de ser comparativo, ya que las condiciones en que se establecen y las necesidades que satisfa-

* La encuesta abarcó 100 personas localizadas en algunos barrios urbanos y las principales zonas de afluencia pública como las estaciones del metro y algunos lugares de recreo. Los sitios fueron ubicados de acuerdo al criterio de muestreo estratificado al azar. El cálculo de representatividad permanece pendiente, debido a que se desconoce el número total de personas dedicadas a esta actividad, lo cual además resulta complicado porque varía de acuerdo a los movimientos cíclicos del desempleo.

cen los productos de una y otra forma de organización resultan ser en alguna medida, diferentes.

La preparación de frituras* ha existido desde hace tiempo en el variado arte culinario nacional; sin embargo, lo que las distinguió originalmente fue la transformación directa que requería la materia prima empleada, es decir, no utilizaba materias primas de segunda transformación como ocurre actualmente. En tanto se constituyeron sobre la base de la producción de materias primas locales y satisfacían fundamentalmente el consumo local, había cuidado en utilizar materiales naturales primarios. Por ejemplo, se recurría al maíz en forma directa mediante su nixtamalización y molienda previa para obtener "totopos" en lugar de la harina de maíz industrializada requerida actualmente, piel de cerdo para chicharrón y no harina de trigo, manteca o grasa natural en lugar de aceite industrializado, etc.

Así, encontramos a partir de la observación inicial, que esta actividad tiene su origen en la cultura tradicional resultante de una relación directa e inmediata entre el medio rural y urbano pero comenzó su florecimiento y expansión en el medio urbano moderno como efecto de las migraciones del campo a la ciudad que se iniciaron en el país junto con el proceso de industrialización concentrada. De esta manera, la población migrante rural, portadora de la cultura tradicional penetró a la población marginada y las clases medias urbanas y,

* Por razones metodológicas, únicamente consideramos frituras las contempladas en la clase de actividad 2094 rama 20 del censo industrial de 1975 y que engloba la fabricación de palomitas, charritos, papas fritas y productos similares, ya que la denominación popular de frituras correspondería prácticamente a todo lo que se fric en grasa caliente: tacos, garnachas, sopes, etc.

conformaron un grupo más amplio de consumidores. En este proceso se encuentra implícito el hecho de que el aparato industrial no ha sido capaz de absorber totalmente a la mano de obra disponible. Esta, al no contar con expectativas reales de empleo, prefirió dedicarse por cuenta propia a este tipo de actividades marginales que no requerían prácticamente disponibilidad inmediata de capital.

Hoy en día estos tipo de actividades continúan siendo desempeñadas mayoritariamente por migrantes rurales. De acuerdo a la población encuestada, el 73% de los vendedores ambulantes de frituras proviene de diferentes regiones rurales del país (principalmente de los estados más pobres: Hidalgo, Guerrero, Oaxaca, Chiapas, etc.) y sólo 27% corresponden al D.F., en cuyo caso tiene un nexo familiar rural inmediato. La población de mayor antigüedad se ha venido asentando en las zonas periféricas de la Ciudad de México (63%), aunque se manifiesta una fuerte tendencia a expandirse hacia zonas conurbadas del estado de México (27%), en este caso destaca Ciudad Netzahualcoyotl, México. Probablemente su asentamiento en estas zonas — normalmente no aceptadas por las capas medias—, se deba a que han encontrado ahí facilidades para conseguir una vivienda propia (38%), aunque es mucho más alto el número de quienes ocupan viviendas rentadas (62%) ahí mismo.

En el renglón habitacional destaca como un factor importante que la mayor parte (88%) de las viviendas de los vendedores de frituras cuentan con los servicios urbanos más indispensables tales como agua, electricidad y transporte, si bien el 12% restante carece de alguno de ellos.

Un indicador que puede ayudarnos a demostrar que quienes se dedican a la fabricación y venta ambulante de frituras son recientemente desempleados o, por lo menos, no han encontrado oportunidad de emplearse, es que 41% de los entrevistados declaró haber estado empleado antes de dedicarse a esta actividad, además, el 59% restante no ha logrado encontrar trabajo; un 20% de los primeros mencionó que prácticamente se marginaron del empleo formal debido a que el ingreso obtenido no les permitía sufragar los gastos indispensables; 14% han logrado permanecer en sus empleos pero ejercen esta actividad por su cuenta para complementar sus deteriorados salarios.

Entre otros factores, el rechazo a que están sujetos en el mercado "formal" de trabajo corresponde tanto a su escasa capacitación como al bajo nivel de educación escolarizada: 19% son declaradamente analfabetas, 39% cursaron la primaria sin completarla, 25% lograron concluir la primaria, sólo el 13% llegó hasta la secundaria y 4% tiene algún estudio mínimo (correspondiente por lo regular a los programas de alfabetización o educación abierta).

Un comentario frecuentemente escuchado gira en el sentido de que la mayoría de las actividades englobadas dentro de la "economía oculta" como la que ahora analizamos, generan ingresos elevados para quienes las ejercen y éste es el origen de su inclinación hacia ellas. Sin dejar de considerar que en algunos casos dicha opinión puede ser válida, los hechos demuestran que la mayoría de las veces este fenómeno corresponde a un mero acto de sobrevivencia. De acuerdo a los datos captados, el 10% de los sujetos interrogados tiene un ingreso semanal inferior a los \$5 000.00; 34% en-

tre \$6 000.00 y \$10 000.00; 37% de \$11 000.00 a \$20 000.00 y 4% no supo calcular sus ingresos netos (cuando el salario mínimo del D.F. es de \$2 400.00 diarios o \$16 800.00 semanales).

De cualquier manera, no podemos considerar el ingreso semanal como un indicador aislado de su contexto; así, aunque entre los entrevistados el 10% tiene ingresos personales adicionales por ejercer alguna otra actividad colateral y en un 24% existe otro miembro de la familia que trabaja y contribuye al ingreso familiar, lo cierto es que no puede pensarse que estas entradas les permitan satisfacer sus necesidades básicas y todavía obtener un margen importante de acumulación, ya que 61% sostiene hasta 5 miembros y 39% entre 6 y 10. Si lográramos realizar un breve ejercicio acerca de la distribución elemental del ingreso (alimentación, vivienda, transporte, ropa, calzado y gastos escolares) tendríamos que en muchos de los casos, dichos ingresos no alcanzan a cubrir aún las necesidades mínimas. Por otra parte, habría que considerar el aspecto de la salud ya que al estar autoempleados, la mayoría no tiene acceso a los servicios médicos de cobertura laboral, razón por la cual se ven obligados a realizar importantes erogaciones, más aún si se toma en cuenta que están expuestos a contraer enfermedades frecuentes por trabajar a la intemperie. El cuadro anterior se ve agravado con el hecho de que el 75% cuenta la venta de frituras como único ingreso personal y, si consideramos que 89% tiene un solo expendio que se reduce a un canasto o tabla, la conclusión de que vive en forma precaria resulta con un alto grado de certeza.

En algunos de los casos ni siquiera logran trabajar por cuenta propia, ya que son regenteados por un pa-

trón (11%) que los explota bajo las condiciones más extremas; éste sólo les paga una comisión proporcional a las ventas y se reserva así, implícitamente, el derecho de obligarlos a trabajar jornadas mayores a las acostumbradas en el sitio habitual y por la ruta de ida y regreso al lugar de aprovisionamiento, sin proporcionarles ningún tipo de seguridad social. Resulta aquí muy frecuente el empleo de mujeres y niños. Como se podrá ver en la interpretación de los datos censales y con la presentación de los productos expendidos, el “patrón” de estos vendedores ambulantes se sitúa en el escalón de empresarios domésticos con escasas posibilidades de acumulación y transformación.

En tanto actividad marginal que no está sancionada legalmente, el 57% no cuenta con ningún tipo de permiso para la venta de sus productos; sólo 38% paga algún tipo de exacción a la autoridad pública el cual corresponde por lo general a regalos forzosos (aquí denominados “mordidas”) a miembros de corporaciones policíacas. Dicha situación somete a los vendedores a un estado de presión y dificultades constantes; en algunos casos, las autoridades locales les decomisan todo el patrimonio de trabajo: vehículo, contenedores y artículos.

Los insumos utilizados por este tipo de productores observa una estructura homogénea, el 100% utiliza invariablemente los mismos en la elaboración de las frituras: aceite, papa natural, harina de maíz, harina de trigo, chile, limón y sal. Los lugares de aprovisionamiento más representativos son la Central de Abastos, el mercado de La Merced y en general otros expendios del comercio organizado legalmente.

Como ya hemos mencionado, en la mayoría de los casos se observa una deficiente higiene personal y am-

biental. De cualquier manera, aunque el expendio se efectúa normalmente al aire libre, la presentación no garantiza una mínima protección: 55% utiliza bolsas de polietileno abiertas, 30% bolsas de papel abiertas y el 15% restante no tiene prácticamente ningún envoltorio.

Si bien no observamos en forma inmediata la preferencia por un tipo de productos u otro, las papas fritas representan el mayor volumen de ventas (90%) frente a los chicharrones de harina (10%); no existe evidencia de una inclinación clara por el consumo específico de alguno de ellos, siendo este consumo tan diversificado como los mismos productos exhibidos. El 30% de los consumidores son niños.

Como corresponde a este tipo de actividades, las frituras integran una fuerte participación familiar en el trabajo (59%) lo cual ayuda en ciertos casos, como un elemento importante de integración. Normalmente dedican de 1 a 5 horas al trabajo (67%), aunque en algunos casos se eleva entre 6 y 10 horas (20%); esto último varía de acuerdo al volumen que se maneje.

3. Las frituras, un espacio comercial aprovechado por la gran empresa agroalimentaria

La extensión mostrada por esta actividad tanto en su forma marginal como industrial "formal", corresponde, en cierto sentido, a determinadas manifestaciones evidentes de desorganización social que involucran, por un lado, la planeación del tiempo de los consumidores, por el otro, a los propios hábitos de consumo. De acuerdo con los datos de la encuesta, el 70% de los consumidores habituales son adultos; entre ellos ocupan

una proporción importante los estudiantes, obreros y empleados de oficina; para ellos, este tipo de productos les significa un complemento alimentario cotidiano, aunque en algunos casos sustituyen una ración completa. La problemática anterior, que estriba en otorgar excesiva importancia a los "alimentos de paso", sería teóricamente resoluble en el pretendido caso de que estuviese en nuestras manos organizar debidamente el tiempo y la reorientación correcta de nuestros hábitos alimentarios. Sin embargo, no podemos soslayar el hecho de que estamos sujetos a una estructura social predeterminada que nos impide calibrar concretamente la disponibilidad de tiempo y los efectos de la ingestión de estos productos tanto para la economía individual como para la alimentación.

Es justamente en la desorganización de nuestra vida urbana donde se finca el éxito de estos giros industriales, los cuales aparentemente surgen "de la nada" y tal pareciera que cubren un "vacío" dentro de las necesidades sociales básicas que hacía tiempo reclamaban su presencia.

De cualquier manera, no podemos asignar una responsabilidad absoluta a empresas que participan en la fabricación y difusión del hábito del consumo de estos productos. Su éxito en el mercado más bien obedece a la forma en que se organiza la sociedad; y esa forma específica en las zonas urbanas de países subdesarrollados incluye para la mayoría la aceptación de lugares de empleo o actividad diaria cada vez más alejados del ambiente familiar, horarios de trabajo y descanso incompatibles con la ingestión periódica de cada 4 horas, y, sobre todo, la aceptación de salarios incompatibles con cualquier grado de bienestar que, combinados con

la confusión generalizada entre alimentarse y “entrete-
ner el hambre” dan como resultado desde la interrup-
ción de labores a hora fija dentro del local de trabajo
hasta la ingestión simultánea al trabajo sin horario ni
lugar definidos.

Las frituras, sobre todo en su versión industrial, se
han ido ajustando a este estilo de subalimentación: su
envase hermético los hace transportables y conserva-
bles; su tamaño los hace discretos; su precio —que no
obstante ser elevado respecto al costo de los
materiales— representa menos que el de una ración de
alimentos adecuados, el atractivo que da tanto su cali-
dad crujiente como la presencia de energéticos inmedia-
tos (la grasa y el azúcar) y otras cualidades que los hacen
“cómodos” y “discretos”: no hay que esperar su prepa-
ración y su consumo puede interrumpirse para prose-
guirse en otra oportunidad en que la soledad lo permita.
En este contexto, la satisfacción de las necesidades ali-
mentarias como parte esencial de la actividad humana,
corresponde a una función de resolución estrictamente
personal.

Estos artículos no fueron “inventados” por las em-
presas industriales “formales” sobre la base de verdade-
ras o falsas innovaciones de producto como ha ocurrido
en otros casos (algunas golosinas, por ejemplo) sino más
bien se insertaron en un espacio comercial ya creado
dentro del patrón alimentario nacional, expandieron la
producción a gran escala, modificaron significativa-
mente los procesos —introduciendo, por tanto, innova-
ciones en el proceso—, se presentan con marca
registrada de fabricación y nuevos envases y ampliaron
el círculo de consumidores, al igual que nuevas formas
de consumirse. La cualidad distintiva que, en todo caso,

les correspondería, es que le otorgaron formalidad a una actividad que ya existía de manera informal. En tal proceso de formalidad han intervenido de manera importante los propios mecanismos en que se establece el consumo desorganizado que da origen a la ampliación de esta industria sobre la misma base que lo ha hecho con la producción casera o artesanal.

Un aspecto importante de retomar, es el de las condiciones de higiene relacionadas con la forma en que se expende el producto, ya que, en cualquier forma se manifiestan deficiencias. Si bien resulta cierto que en el caso de las empresas industriales se observan las condiciones adecuadas, dado que además de estar automatizado el proceso de producción, el producto se distribuye perfectamente envasado y están sujetas a inspección y vigilancia sanitaria estatal, sin embargo, al consumirse en un medio ambiente por lo regular contaminado, difícilmente se mantiene el producto exento de peligros.

En el caso de los vendedores ambulantes, el problema es doblemente complicado, ya que además de no estar sujetos a vigilancia sanitaria en la elaboración, se venden al aire libre en sitios altamente contaminados y con escasa protección en el empaque.

Resulta pertinente enfatizar que, en el renglón específico del empleo, se observan marcadas diferencias entre la actividad marginal y "formal". En el caso de los productores caseros, el productor es normalmente dueño de la producción y sus medios; además, se autoemplea e involucra prácticamente a toda la familia. Por otra parte, tampoco está sujeto a un horario, no tiene un salario determinado, el ingreso depende de los vaivenes de su mercado y no posee ninguna prestación adicional. A cambio de esto último, puede controlar su

propio proceso de producción, normar los tiempos en que trabaja, el ámbito del mercado y, en algunos casos, el nivel propio de sus ganancias (que incluyen no sólo el que corresponde a la elaboración sino también el que se atribuye a la comercialización), renglón que ni siquiera las empresas pueden controlar completamente, ya que se encuentran sujetas a un cierto grado de competencia en un “mercado” donde compiten por lo menos dos marcas de fabricación, en el caso de México.

El dinamismo que ha caracterizado a las empresas de esta actividad industrial en la última década,⁶ es posible que se vea frenado en un futuro no muy lejano; ello sería resultado del efecto combinado de dos factores: por una parte, la sobresaturación del mercado por sobreproducción a costos crecientes y, por la otra, los límites que marca la propia demanda. En este mismo sentido debe considerarse un posible cambio de los hábitos de consumo a mediano plazo, dado que estarían sujetos a la disponibilidad de materias primas.

Lo anterior es importante destacarlo, porque ante las fluctuaciones de la producción de tubérculos y cereales y la acentuación de características monopólicas en su

⁶ Un estudio sobre la industria alimentaria en México, destaca que esta clase de actividad industrial se implantó en 1966, por lo cual es hasta 1970 cuando aparece con registro censal, agrupándose en el 2099 (otros productos alimenticios). En el periodo 1970-1975 esta clase creció a una tasa del 26.6% siendo la mayor entre todas las que conforman la industria alimentaria. A mediados de la década de 1960, este tipo de productos deja de ser elaborado por empresas pequeñas y empiezan a fabricarlos las filiales trasnacionales. De 100 establecimientos registrados en 1975, 5% son trasnacionales y controlan el 73% de la producción. Los cuatro mayores establecimientos son: 2 de Sabritas, filial de Pepsico Corp., uno de Kellogg de México y el de la Compañía Operadora de Teatros. (Véase Rosa Elena Montes de Oca y Gerardo Escudero, “Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria Mexicana”, *Comercio exterior*, Vol. 31, Núm. 9, México, 1981.)

mercado, estos productos podrían ser objeto de intervención pública para ser sustraídos de algunos usos industriales.

También debemos considerar la sustitución del maíz y el trigo (productos indispensables en las frituras) por otros cultivos diferentes donde destacan de manera notoria, los que hasta hoy son dedicados a la fabricación de alimentos para animales. No debemos descartar, asimismo, la posibilidad de que surgieran otros productos que sustituyeran a las frituras con sus características actuales.

Un fenómeno evidente que debe acreditarse a las empresas industriales insertas en esta actividad es la extensión del consumo de estos artículos, a tal grado que su presencia hoy en día resulta frecuente como “animación previa” junto con la ingestión de bebidas alcohólicas; este hecho no se presentaba de manera significativa cuando eran producción exclusiva de fabricantes caseros. Bajo esta situación algunos aspectos de la higiene se resuelven adecuadamente porque penetra hacia estratos sociales que observan hábitos y costumbres diferentes. Lo que resalta en este sentido es que se viene explotando un hábito propio de una esfera de la vida social que tiende a ampliarse ilimitadamente.

La naturaleza económica de las empresas industriales y los fabricantes caseros de frituras se ubica en diferentes dimensiones; en el primer caso, el criterio fundamental consiste en ampliar la capacidad de acumulación y mantener niveles ascendentes en la masa de ganancia, utilizando para ello una gama cada vez más amplia de variedades de productos y presentaciones; en el segundo caso, corresponde a necesidades de supervivencia dentro de una sociedad cada vez más polarizada.

Como la mayoría de las clases de actividad que conforman la industria alimentaria nacional, el establecimiento espontáneo de las empresas en la fabricación de frituras corresponde a la necesidad mercantil cotidiana de las mismas por darle un uso a los capitales ya acumulados o aumentar la competitividad de sus productos con otros productos de consumo combinado.⁷ Este fenómeno se presenta bajo la vía de innovaciones (algunas auténticas, otras no) que otorgan una nueva presentación, empaque o diferenciación a través de saborizantes. Esto ocurre con mayor frecuencia en el caso de productos que ya tienen un tiempo determinado en el mercado (como podría ser el caso de los “doritos”, “chetos”, “churrumais”, “sabritones”, y otras versiones de artículos), o incorporando otros que ya formaban parte de la esfera del consumo pero no tenían formalidad industrial.

Lo anterior permite a las empresas expender y diversificar sus actividades, así como penetrar a espacios comerciales que no se encuentran aún sobresaturados.

En la esfera de la producción, las empresas que participan en este giro, aprovechan las ventajas que ofrece la misma lógica del esquema agroindustrial; en la esfera de la distribución no hace sino insertarse en la propia demanda que crea una estructura ya conformada. De esta manera explota materias primas conven-

⁷ Esto se denomina en la teoría económica: “demanda conjunta”. En la experiencia nacional puede ejemplificarse con la empresa productora de bebidas dulces que el consumidor combina con alcohol y la ingestión de botanas industrializadas; en tal caso, la empresa encuentra que sus oportunidades de “hacer negocio” puede ampliarse hacia la “botana industrial”. En otra experiencia, el negocio de exhibición cinematográfica se extiende hacia la fabricación y expendio de palomitas de maíz en el vestibulo a una clientela “cautiva”.

cionales donde prevalece incluso una participación pública determinante (como en el caso del aceite, sal y harinas de maíz y trigo). Esto no les impide que puedan tener una fuerte participación en la agricultura mediante el sistema de contrato que las empresas establecen con los productores primarios (como en el caso de la papa y el cacahuate) para asegurarse la provisión de la materia prima básica, dado que ha sido por largo tiempo la modalidad predilecta sobre todo de las empresas transnacionales y no debemos perder de vista que aquí participan algunas de las más importantes.

Otra de las preferencias de las empresas por esta actividad estriba en la protección oficial, vía subsidios, a la mayor parte de los insumos requeridos en la producción (aceite, harinas de maíz y trigo, sal, etc.). Esto les permite obtener un margen adicional de ganancia o, por lo menos, la seguridad en el aprovisionamiento para no interrumpir el proceso productivo, situación esta última que cobra gran importancia para sostener el funcionamiento del ciclo productivo en toda industria de transformación. No obstante el retiro sistemático de subsidios a los productos básicos que por efecto de las políticas neoliberales ha venido ocurriendo en nuestro país en fechas recientes, las grandes empresas son las mejor libradas de esta medida, así que de cualquier manera continúa siendo importante la protección estatal.

Como en toda industria moderna, la utilización de materiales secundarios (empaques, impresión, cierres) tiene una abrumadora mayor importancia —en el costo— que los primarios, situación que corresponde al estilo tecnológico actual que adoptan las empresas al verse sometidas a la diferenciación de sus productos.

Y además, tal vez de manera más notoria que en otras industrias de corte moderno, la mayor parte de las empresas más grandes ubicadas en esta actividad corresponden a un estilo tecnológico y organizativo peculiar en el que se invierte más en el equipo de transporte e instalaciones que en el propio equipo productivo básico.

Como es de esperarse, los niveles de ganancia⁸ resultan mayores en las empresas más grandes de la clase; en tanto que la tasa de ganancias tiende a decrecer a medida que aumenta el tamaño de las mismas.

4. *Algunos indicadores que explican el dinamismo de esta industria*

De acuerdo al censo industrial de 1975, encontramos que en la presente actividad (que ahí se denomina clase industrial 2094: fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares) se manifiestan características muy heterogéneas dada la capacidad económica tan desigual de las empresas que participan en ella.

Por tal causa, sobresalen cuatro estratos de establecimientos con diferencias notorias entre uno y otro. El estrato chico agupa 78 (de 100) establecimientos cuyo activo fijo bruto varía entre 1000.00 y \$500 000.00 presenta una productividad anual de \$46,577.00 por

⁸ Es pertinente acotar que los niveles de ganancia (masa de ganancia) se calculan para el establecimiento medio de cada estrato, mientras que la tasa de ganancia se calcula con referencia al monto del activo fijo del establecimiento (edificio, instalaciones, equipos productivos, no-productivos, transportes, etc.).

obrero.* Para transformar \$100.00 de materia prima y auxiliares, tienen que gastar adicionalmente \$80.53, que es el nivel más bajo en costo de fabricación en toda la “clase industrial 2094”; de ese costo, sólo \$15.85 son erogados para adquirir envases y empaques, combustibles y lubricantes, la parte proporcional de refacciones, accesorios y herramientas y energía eléctrica (estos renglones de gastos se denominan “otros insumos productivos”, y son los más bajos en toda la clase; también de ese costo, \$30.12 se pagan en salarios de obreros directamente productivos y son los pagos más altos efectuados en ese renglón (respecto a la materia prima consumida) por toda la “clase industrial”; sin embargo, la ganancia obtenida por el establecimiento por cada \$100.00 de materias primas y auxiliares consumidas es de \$33.00, que es ligeramente superior al promedio de la “clase”

Aún así, con alto costo de mano de obra y ganancias superiores al promedio —ambas respecto a las materias primas y auxiliares—, vende a un precio inferior al de los otros grupos de la “clase”: \$213.99 por cada \$100.00 de materia primas y auxiliares.

Así que desde el punto de vista del establecimiento, el fuerte peso del gusto en salarios dentro del costo de fabricación no resulta un obstáculo mayor para pervivir, dado que erogaciones tan importantes como los “otros insumos” y otros motivos de erogación son significativamente más altos para las competidoras que están fuera del grupo de establecimientos de menor activo fijo bruto. Además, dado el pequeño volumen de producción que cada establecimiento menor puede controlar

* Medida por la suma de materias primas y auxiliares más otros insumos productivos utilizados, dividida entre el número de obreros y personal sin remuneración.

(entre todos los 78 establecimientos, que representan el 78% del total censado, sólo alcanzaba a producir el 2.92% del valor del producto elaborado de esta clase industrial) la capacidad de competir dentro de la clase no puede ser de consideración. Esta capacidad de supervivencia se reafirma al tomar en cuenta que, como veremos, los precios de venta por el mismo valor de materia prima procesada es superior en 45.5 y 89.7% para los grupos grande y gigante, respectivamente. Esta diferencia no siempre se refleja en los precios pagados por el consumidor final quien debe de soportar el costo de la comercialización y la tendencia del vendedor más inmediato a poner precios de acuerdo a los niveles alcanzados por los productos del competidor más temido que, en este caso —para su fortuna— fija los precios más altos registrados hasta ahora. El fenómeno se conoce como “liderato de precios”, y es ejercido por establecimientos grandes y gigantes frente a los pequeños y medianos.

Los establecimientos del estrato mediano (12 unidades de un total de 100) operan con un activo fijo bruto que oscila entre 501 mil y 3 millones de pesos; su productividad anual es de \$146,585.00 por obrero. Para transformar \$100.00 de materia prima en producto tienen que gastar adicionalmente \$97.44 el segundo nivel más bajo en costo de fabricación en toda esta clase industrial. De esta erogación \$30.93 corresponden a adquisición de envases y empaques, combustibles y lubricantes, la parte proporcional de refacciones, accesorios y herramientas, y energía eléctrica (“otros insumos productivos”).

De la misma erogación, \$33.12 corresponde a pagos al personal, tanto obreros (\$15.73) como empleados

fuera de la operación productiva (\$12.34). Otro renglón incluido en el costo de fabricación que destaca ya en este grupo mediano es el de erogaciones (“otros gastos”) por reparaciones y mantenimientos, fletes, seguros, servicios profesionales, materiales utilizados para ampliar el activo fijo de la propia empresa, y alquileres pagados por el uso de espacios, instalaciones, equipos no-productivos (\$22.13).

Comparados con los establecimientos pequeños, los medianos ya no cargan con un peso salarial tan grande, aunque la participación de los sueldos es casi ya tan importante como la de los salarios; por otra parte, los “otros insumos productivos” y “otros gastos” son ya del doble respecto a los de establecimientos pequeños.

En resumen, al pasar de los establecimientos pequeños a los medianos, el peso de las remuneraciones al personal, disminuye; en tanto, en casi todos los demás renglones, aumenta. Así, el costo de fabricación para establecimientos medianos, por cada \$100.00 de materias primas, resulta aumentado en pequeña proporción.

Podría quizá afirmarse que, contando con las ventajas del costo de fabricación muy similar al de los pequeños, los establecimientos medianos cuentan con una mayor productividad y el peso salarial es menor.

Como resultado, los establecimientos medianos, a pesar de contar con una productividad mayor que los pequeños, aún con ganancias similares vendieron sus productos a un precio igualmente superior a los que se observaron en los pequeños. Así los \$100.00 de materias primas se vendieron en \$228.74 una vez transformados en productos elaborados (mientras los establecimientos pequeños, los vendieron en \$213.99) que todavía es un precio inferior al que tienen los productos provenientes

de los establecimientos grandes y gigante. Este hecho podría por sí solo garantizar su permanencia en el mercado.

De la misma manera que para los establecimientos pequeños, la escasa participación en el producto total de la clase (los 12 establecimientos que representan el 12% de la clase, controla el 6.73% del producto de la clase) tampoco puede significar una competencia considerable para los establecimientos mayores.

Los establecimientos del estrato grande disponen de un activo fijo bruto entre 3 y 50 millones de pesos, la productividad anual por obrero es de \$241,480.00. Para transformar \$100.00 de materia prima en producto, los establecimientos de este grupo deben erogar adicionalmente \$166.22 de los cuales, \$46.60 se dedican a pagos del personal, \$12.04 como salarios a obreros y \$23.59 a otros empleados. El renglón de "otros insumos productivos" es de \$42.12 y el de "otros gastos", \$55.41.

En este caso, el pago a los empleados que no intervienen de manera directa en la producción, han sobrepasado a los pagos de los salarios a los obreros que intervienen directamente en el proceso productivo; y en conjunto, el peso relativo de los pagos al personal son mayores que en los dos grupos anteriores, aunque la tendencia a disminuir el peso relativo de los salarios en la medida que aumenta la productividad, se vuelve a confirmar en este grupo.

El hecho de contar con una productividad mayor que en los establecimientos medianos, no les permitió abatir el costo de fabricación que se elevó a \$166.22 (70.58% más que en los medianos).

De manera similar, aunque en forma más pronunciada, los aumentos en la productividad, no fueron

acompañados por disminuciones en los precios; todo lo contrario, con una productividad media superior en casi 65% respecto del grupo de establecimientos medianos, los establecimientos grandes vendieron en \$310.82 el producto de la transformación de \$100.00 de materia prima, lo que equivale a 35.88% más que el precio alcanzado por los productos de los establecimientos medianos.

Los 9 establecimientos grandes (9% del número total en la clase) controlan el 48.57% del producto elaborado por toda la clase (calculado por su valor mercantil) contando con el 49.42% de los activos fijos brutos de toda la clase industrial.

Los establecimientos grandes realizan erogaciones tanto para adquirir servicios de publicidad y propaganda (añaden \$9.35, en promedio, por cada \$100.00 de materia prima utilizada) como para utilizar marcas y procesos patentados (83 centavos por cada \$100.00 de materia prima) que constituyen el 6.56% de los gastos en este renglón ejecutados por esta clase industrial.

Los establecimientos grandes, por tanto, representan un tipo de “modernidad” industrial donde aparecen características que deben llamar la atención: su productividad por obrero y la ganancia obtenida por cada unidad de materia prima los coloca en una posición de fuerza y lo mismo podría observarse respecto a la incorporación de innovaciones tecnológicas y explotación de marcas. Sin embargo, ese mismo estilo de trabajo los pone en una situación en la que deben erogar casi el doble en sueldos respecto al costo salarial. Posiblemente una exploración más cercana nos llevaría a precisar el carácter de esa expansión del personal que no labora directamente en la actividad productiva.

Parece ser evidente que el mercado que cubren estos establecimientos ya no puede ser el local, sino el regional, que implica entre otras cosas una presentación adecuada del envase —pues debe soportar un lapso mayor entre la fecha de elaboración y la de venta—, y un aparato más complejo de transportación y distribución.

Con mucha seguridad, los establecimientos grandes son parte de una o dos unidades empresariales que han dividido sus operaciones en varios establecimientos de acuerdo a un criterio regional.

El establecimiento representado en el estrato gigante opera con un activo fijo bruto que prodría ser de 75 a 100 millones de pesos, alcanza una productividad anual de \$480 550.00 por obrero.

Solo un establecimiento (de los 100 de la clase) fue identificado en este grupo. Para transformar \$100.00 de materia prima, el establecimiento gigante tuvo que gastar adicionalmente \$306.78; de los cuales, \$43.81 se dedicaron a pagos al personal, pero sólo \$2.88 se pagaron como salarios a obreros de la operación productiva, mientras \$30.69 se pagaron como sueldos a empleados dedicados a labores diferentes de las productivas.

El renglón de “otros insumos productivos” es en este caso de \$59.98; y el de “otros gastos”, \$132.63. (Estos dos últimos son los mayores encontrados en toda la clase industrial y se relacionan, el primero, con el empaque, la envoltura, la energía eléctrica y combustibles y lubricantes, así como refacciones y herramientas consumidas en operaciones de mantenimiento; y, el segundo, con alquileres de locales e instalaciones, terrenos, equipo de transporte, mobiliario, además de mantenimientos realizados por terceros, fletes, seguros, servicios profe-

sionales, investigación, materiales para construcción utilizados por el establecimiento y otros gastos no incluidos relacionados con la operación productiva).

En este caso, como en el de establecimientos grandes, el peso de los pagos al personal que no es directamente productivo, vuelve a ser superior al peso de los pagos al personal directamente productivo.

La publicidad y propaganda alcanza los \$36.48 por cada \$100.00 de materia prima; mientras el pago de patentes, de marcas y procesos, y servicios tecnológicos, llega a los \$18.00. En ambos renglones, el establecimiento gigante tiene erogaciones superiores frente al resto de la clase.

De la misma manera, el precio cobrado a los consumidores por cada \$100.00 de materia prima, alcanza el máximo de la clase: \$405.99, que no sólo no le rindió ganancias al establecimiento en 1975, sino le acarreo una pérdida de 79 centavos por cada \$100.00 de materia prima.

El único establecimiento gigante controla el 41.77% de la producción (medida por su valor mercantil) de toda la clase, mediante el 41% de los activos fijos brutos de toda la clase y la erogación del 93.34% de los gastos de toda la clase en el renglón de patentes y servicios tecnológicos.

Como la productividad por obrero es el doble de la que alcanzan los establecimientos grandes, y por disponer de la casi totalidad de las patentes de innovaciones y marcas, parecería que el establecimiento gigante está en posición de acabar con toda la competencia significativa que representan los establecimientos grandes en un lapso corto. Sin embargo, habría que considerar si su productividad potencial no ha sido ya alcanzada (lo que

es prácticamente imposible de detectar sólo con los datos censales), pues de ser el caso, los pesados gastos del personal no dedicado a labores directamente productivas, gastos publicitarios, pago de patentes y “otros gastos”, podrían diluirse en una masa superior de producto, y el resultado sería la disminución del costo de fabricación que amenazaría en primer lugar a los establecimientos grandes.

Por el momento, el alto costo de fabricación (\$306.78 por cada \$100.00 de materia prima) que es casi el doble (84.56% superior) que en los establecimientos grandes, aunque no le ha impedido controlar —y, al contrario, es quizá lo que lo hace posible, pues se incluye en ello importantes gastos para ampliar la demanda, “mejorar” la presentación del producto y conocer mejor a los clientes— ese 41.77% de la producción de esta clase industrial, sí limita, al mismo tiempo y en forma contradictoria, su capacidad de competir a través de precios.

Vista la clase en conjunto, se advierte, entre otras cosas, que más del 90% del producto elaborado (medido por su valor mercantil) y 85.75% de las materias primas está controlado por los establecimientos grandes y el gigante, y éstos poseen más del 90% del activo fijo bruto y realizan el 100% de los gastos por uso de patentes de marcas y procesos así como de servicios tecnológicos.

Por lo que, el 90% de los establecimientos restantes, que pueden considerarse como chicos y medianos, se desempeñan realmente como “marginales”, aun cuando den empleo al 32.3% de las personas dedicadas a esta clase de actividad industrial.

Por otra parte, la erogación para alquilar procesos y marcas patentadas tampoco puede ser identificado con

el avance tecnológico en forma segura, excepto en los casos en que el proceso productivo ha evadido el uso directo de las manos y con ello ha disminuido las posibilidades de contaminación colectiva.

Respecto a las cuestiones de higiene, parece ser evidente que el uso de envases cerrados desde la fábrica hasta el consumidor, por los menos deja a salvo la responsabilidad de la industria, aunque en alguna proporción contribuyen a elevar los costos, especialmente elevados en los establecimientos grandes y gigantes en el renglón de "otros insumos productivos".

No deja de tener importancia, sin embargo, que en los establecimientos grandes y gigante de la clase, con productividad seis y más de diez veces mayor, respectivamente, que en los establecimientos chicos y habiendo abatido el costo salarial al 40% y menos del 10%, el pago a la mano de obra total sea aproximadamente igual: en todos los casos (salvo para los medianos) es un poco superior al 40%.

Igualmente importante es el hecho de que la alta productividad relativa de los establecimientos grandes y gigante, en vez de abatir el costo de fabricación el lo aumentado en más del doble, y en casi el cuádruplo, respectivamente, en comparación con el establecimiento chico.

Estas dos últimas observaciones son complementarias al hecho observado de que "otros insumos productivos", "pagos por patentes y regalías" y "pagos por servicios de propaganda y publicidad", así como "otros gastos" ocupan lugares prominentes para los establecimientos grandes y gigante.

En otras palabras, un aumento notable en la capacidad de procesamiento por obrero tiene que ir acompa-

ñado, en la época del estudio, con un esfuerzo en muchos sentidos: administrativo, tecnológico, higiénico, de relaciones mercantiles, etc., que no sólo anula la posibilidad de abatir los costos, sino además los aumenta en forma manifiesta.

Sin embargo, debe señalarse que esto sucede en la época de estudio, y, por tanto, los fenómenos aquí presentados bien podrían corresponder a una etapa de adaptación de los establecimientos a las condiciones del mercado (que incluye no sólo a los compradores del producto terminado, sino también a los proveedores de los servicios y los materiales que los establecimientos deben adquirir para elaborar el producto) que no hacen propicio ni la elevación del volumen de ventas (con el consiguiente aprovechamiento de sus capacidades de producción instalada) ni, por tanto, a la disminución de los gastos adicionales al costo unitario de la materia prima.

En vista de que los precios de estos productos cuando provienen de establecimientos grandes y gigante no son lo suficientemente bajos —con relación a los que provienen de establecimientos pequeños y medianos— puede suponerse que no son los precios de esos productos la razón por la que los establecimientos mayores puedan controlar más de 95% de las ventas, sino que son otros factores como la disponibilidad de mayor capacidad de procesamiento, la eficiente distribución comercial que permite disponer del producto en una área más amplia y con un número mayor de sitios de venta; el envase que por su hermeticidad permite lapsos de transportación más largos; la publicidad en los medios de difusión audiovisual de mayor influencia sobre consumidores más desprevenidos y con niveles de ingresos adecuados;

en suma, la introducción del hábito de consumo de estos productos, en un medio propicio a ello, forma la base primordial de la pervivencia de esta clase industrial dentro de los marcos de una “industria moderna” incapacitada para cumplir su función de abatir costos, rodeada de minúsculos competidores “marginales” que aprovechan esa incapacidad para reafirmar que aún con su atraso tecnológico y comercial, su presencia es todavía posible.

A manera de prueba lateral de la escasa capacidad que para abatir los costos tienen los establecimientos “modernos”, podría observarse la tendencia marcada a utilizar como materias primas artículos que en alguna forma reciben la influencia del control oficial de precios —por intervención del sector público tanto en la distribución como en su acopio e importación—, a saber: el maíz, la harina de trigo, el aceite comestible vegetal, la papa, la sal y el azúcar. Mientras, por otro lado, se hacen intentos por establecer condiciones cercanas a la cautividad del consumidor; así, una compañía de espectáculos se convierte en productora de golosinas de maíz, una empresa trasnacional de bebidas de cola (cuyo consumo se asocia a las bebidas alcohólicas) resulta ser productora importante de hojuelas de papas fritas cuyo consumo intenta asociar a la “cola” y el alcohol; o, finalmente, una empresa productora de pan industrial “extiende” su operación hacia las golosinas y botanas para aprovechar la experiencia adquirida en su producto original.

CONCLUSIONES

Estamos, por tanto, ante una actividad en la que la introducción de nuevas tecnologías y nuevos métodos de comercialización, bien podrían considerarse como ejemplos de “modernización” en el uso de materias primas tradicionalmente conocidas, para disponer de alimentos de consumo inmediato.

La “modernización” que se manifiesta en la forma de establecimientos grandes y gigantes, es hasta ahora tan onerosa, que el crecimiento de la productividad por obrero no se ha traducido en una disminución relativa de los precios de los artículos producidos.

Así, a pesar de que los establecimientos pequeños y medianos deben adquirir sus materias primas en pequeños volúmenes y, presumiblemente, a precios superiores a los que logran los grandes y gigantes —que adquieren volúmenes superiores y bajo métodos diferentes de compra— logran pervivir, si bien en un mercado local estrecho, ofreciendo sus artículos a menor precio relativo.

La industria representada actualmente por establecimientos chicos y medianos, sin embargo, también participa de la “modernidad”; parte de sus insumos

proviene de la industria "moderna": aceite, envoltorios, sal, azúcar. Igualmente, sus precios de referencia son los de la industria "modernizada" y ésta actúa como "líder" al que siguen de cerca hasta donde les es posible.

Para los establecimientos de todos los tamaños, a pesar de todo, los gastos adicionales crecientes y el encarecimiento continuo de los artículos que expenden parecen no ser obstáculo para su crecimiento. De hecho, esta "clase industrial" ha sido una de las de mayor crecimiento en los últimos veinte años, dentro de la rama de alimentos.

Y qué otro punto de apoyo sustancial podría tener el fenómeno sino la creciente imposición de un patrón de alimentación "moderno" que incluye la golosina y la botana como sustituto de la alimentación tradicional.

ANEXOS

Gasto Adicional por cada \$ 100 de Materia Prima Procesada

Clase industrial 2094: Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares, 1975.

	Toda la Clase Absolutos por c/\$100 (en miles) de VPE Prima	Empresa Chica Absolutos por c/\$100 (en miles) de VPE Prima	Empresa Mediana Absolutos por c/\$100 (en miles) de VPE Prima	Empresa Grande Absolutos por c/\$100 (en miles) de VPE Prima	Empresa Gigante Absolutos por c/\$100 (en miles) de VPE Prima
Salarios	29 139	3 923	4 420	17 967	2 829
Sueldos	72 397	909	3 469	37 877	30 142
Prestaciones sociales	23 775	738	1 312	12 516	9 209
Utilidades repartidas	2 218	95	108	1 186	851
Pagos a la Mano de Obra	127 529	5 665	9 307	69 526	43 031
Depreciación de maq. y eq.	7 333	190	889	3 774	2 480
Depreciación de edificios	1 056	29	69	540	418
Depreciación de mobiliario y eq. de transporte	3 451	175	296	1 677	1 303
Depreciación Total	11 840	394	1 254	5 991	4 201
Materias Primas y Auxiliares	288 538	13 026	28 102	149 187	98 223
Otros Insumos Productivos	132 505	2 065	8 691	62 833	58 916
Pagos Servicios de Propaganda y Publicidad	50 004	73	139	13 955	35 837
Pagos por Comisiones sobre Ventas	7 283	3	198	7 082	0
Pagos por Intereses	12 897	22	338	2 427	10 110
Pagos por Patentes y Regalías	18 973	19	0	1 245	17 709
Pagos a Terceros por Maquilas	52	4	48	0	0
Pagos por Alquiler de Maquinaria y Equipo	5 980	693	1 190	2 248	1 249
Otros Gastos	220 717	1 552	6 219	82 672	130 274
SUMA DE GASTOS	303.50	180.53	197.44	266.22	406.78
MAS \$ 100 DE MATERIA PRIMA					
Ganancia Bruta por c/\$100 materia prima procesada*	27.35	33.46	31.29	44.60	-0.79
Gasto Adicional más \$100 de materia prima procesada**	330.85	213.99	228.74	310.82	405.99
Costo de Fabricación***	203.50	80.53	97.44	166.22	306.78

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Censo Industrial, 1976, SPP México.

* (VPE - Suma de Gastos)/(Materias Primas) = Ganancia Bruta por c/\$ 100 de materia prima procesada.

** Gasto que se agrega para transformar \$ 100 de materia prima y que es pagado por el consumidor. Esta cifra resulta de sumar \$ 100 de materia prima, la ganancia bruta y el costo de fabricación.

*** (Suma de Gastos - Materias Primas)/(materias primas) = Costo de Fabricación.

Cuadro 1

Composición del Precio por cada \$ 100 de Producto Elaborado

Clase industrial 2064: Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares, 1975.

	Toda la Clase Absolutos (en miles)	Empresa Chica Absolutos (en miles)	Empresa Mediana Absolutos (en miles)	Empresa Grande Absolutos (en miles)	Empresa Gigante Absolutos (en miles)
Salarios	29 139	3 923	4 420	17 967	2 829
Sueldos	72 397	909	3 469	37 877	30 142
Prestaciones sociales	23 775	2 49	1 312	12 516	9 209
Utilidades repartidas	2 218	0 23	106	1 166	851
Pagos a la Mano de Obra	127 529	5 665	9 307	69 526	43 031
Depreciación de maq. y eq.	7 333	190	889	3 774	2 480
Depreciación de edificios	1 056	0 11	69	540	418
Depreciación de mobiliario y eq. transporte	3 451	175	296	1 677	1 303
Depreciación Total	11 840	394	1 254	5 991	4 201
Materias Primas y Auxiliares	288 538	13 026	28 102	149 187	98 223
Otros Insumos Productivos	132 505	2 065	8 691	62 833	58 916
Pagós Servicios de Propaganda y Publicidad	50 004	73	139	13 955	35 837
Pagos por Comisiones sobre Ventas	7 283	0 76	198	7 082	0
Pagos por Intereses	12 897	1 35	338	2 427	10 110
Pagos por Patentes y Regalías	18 973	1 99	0	1 245	17 709
Pagos a Terceros por Maquila	52	0 00	48	0	0
Pagos por Alquiler de Maquinaria y Equipo	5 380	0 56	1 190	2 248	1 249
Otros Gastos	220 717	1 552	6 219	82 672	130 274
SUMA DE GASTOS	875 718	91 73	55 846	397 166	399 550
Ganancia Bruta de Operación	78 917	8 27	8 794	66 541	-777
Valor del Producto elaborado (VPE)	954 635	100 00	64 280	463 707	398 773
Costo de Fabricación**	587 180	61 50	27 384	247 979	301 327

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del XI Censo Industrial, 1976, SPP, México.

* VPE = Suma de Gastos = Ganancia Bruta de Operación.

** Suma de Gastos - Materias Primas = Costo de Fabricación.

Comparación entre niveles de costo de fabricación y diversos elementos que lo constituyen (Clase industrial 2094; en 1975)

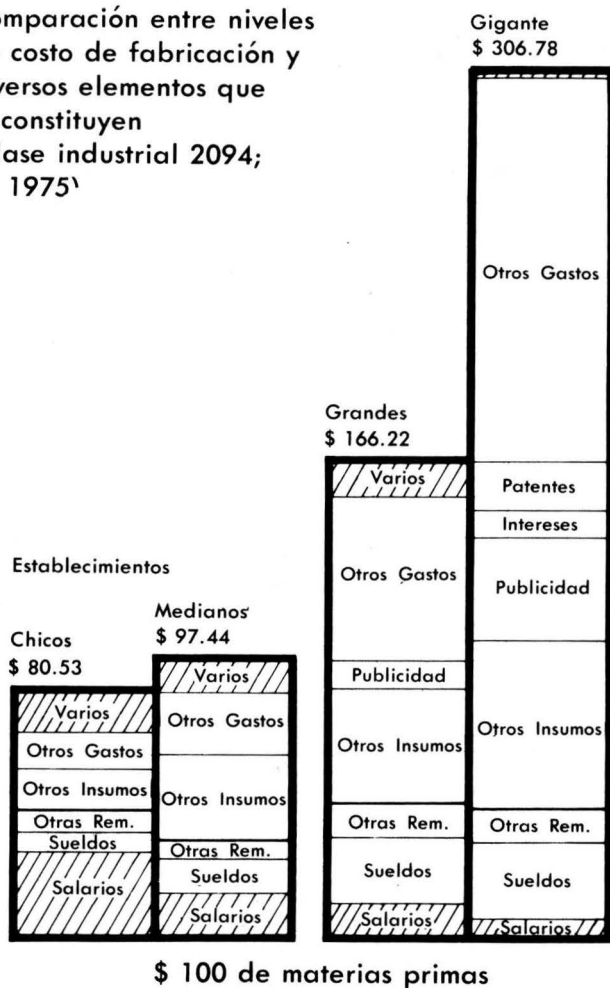


Fig. 1. En la situación del año de estudio (1975), el tamaño del establecimiento implicó una estructura y nivel de costos diferentes. Sin embargo, podría tratarse de una diferencia permanente. La disminución del peso salarial a medida que el establecimiento es mayor, se acompaña de niveles superiores de costo de fabricación en los que el elemento "otros gastos", publicidad y otros insumos parecen haber crecido desproporcionadamente. El costo de fabricación en el "establecimiento" mayor llega a ser mayor que en el más pequeño en una proporción de 3.8 por 1.

Comparación entre los Precios de Fábrica y la Productividad

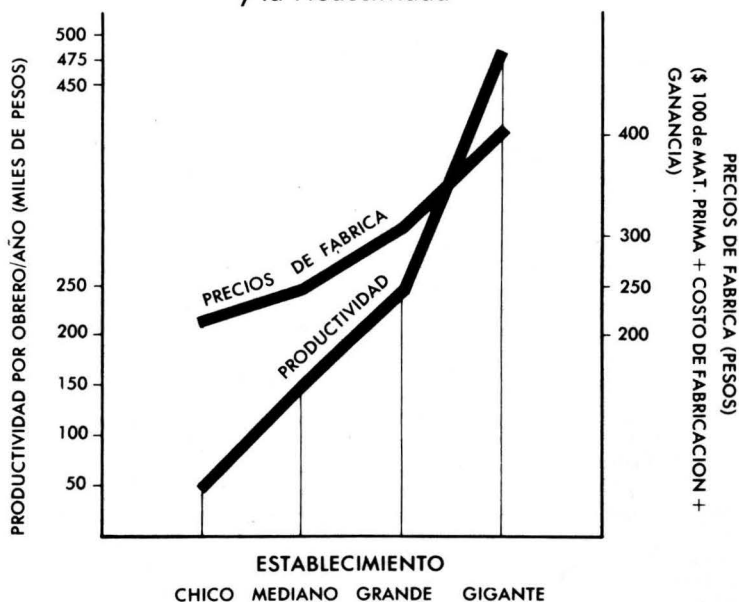


Fig. 2. Obsérvese que los niveles de productividad son mayores en los establecimientos mayores. Los precios de fábrica —contra toda suposición— resultan también mayores. Este hecho podría ser aclarado si se tomara en cuenta la capacidad inutilizada de los establecimientos mayores.

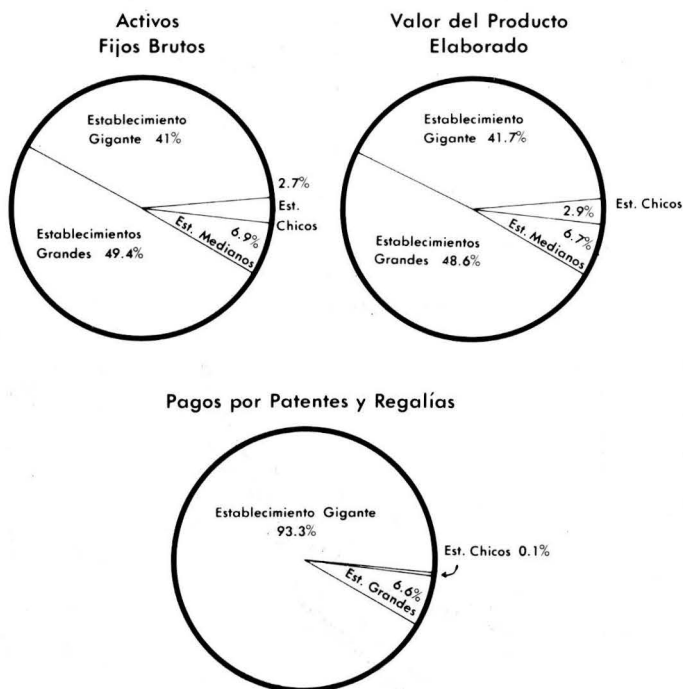


Fig. 3. Al comparar las proporciones que corresponden a los 4 tamaños de establecimiento en el total de Activos Fijos Brutos y en el total del Valor del Producto Elaborado, se puede advertir que, a pesar de los diversos tamaños de establecimiento y de las diferencias en tecnologías y presentación de producto, cada porción de AFB se utiliza para producir porciones uniformes de VPE. Para esta "clase industrial", por tanto, en 1975, fue irrelevante la utilización de métodos de elaboración y presentaciones "novedosas" o "superiores" —introducidas principalmente por el establecimiento gigante— si se ha de considerar a la "clase industrial" en su conjunto como utilizadora de capital para obtener productos. En otras palabras, no aparecieron las esperadas "economías de la producción a gran escala" por las que pudiera aumentar el volumen de producción por cada porción de AFB. Al contrario, si se toma en cuenta que los establecimientos mayores presentan precios de fábrica superiores, cada porción igual de AFB de los establecimientos mayores sólo pudo producir un volumen físico menor que en los establecimientos menores. (En el dibujo, se presenta valor del producto y no volumen físico). Así, aunque los establecimientos mayores pueden ser considerados individualmente como verdaderas fábricas "modernas", su comportamiento real las identifica, en conjunto, como "talleres manufactureros".

BIBLIOGRAFIA

- Barkin, David y Suárez, Blanca. *El fin de la autosuficiencia alimentaria*. Edit. Nueva Imagen, México, 1982.
- Barragán Valencia, Héctor. *Los documentos del S.A.M.* Excélsior, Sección financiera, México, D.F., 26 de mayo de 1981.
- Bourbach, Roger y Flynn, Patricia. *Las agroindustrias transnacionales en América Latina*. Edit. Era, México, 1981.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. *La economía subterránea en México*. Edit. Diana, México, 1987.
- Colegio Nacional de Trabajadores Sociales. *Las políticas de bienestar social*, Revista de Bienestar Social. Núms. 1 y 3, México, 1973.
- Costa, E. *El programa mundial de alimentos y el empleo*. Revista Internacional del Trabajo. Vol. 98, Núm. 3. México, 1973.
- Cruz Serrano, Alejandro. *Hambre y desnutrición: los deseos y las realidades*. Revista Comercio Exterior, Vol. 31, Núm. 7, México, 1981.
- Chávez, Adolfo. *La alimentación y los problemas nutricionales*. Instituto Nacional de la Nutrición, México, 1982.
- Chávez, Adolfo. *México, Hoy: Nutrición, Problemas y Alternativas*. Edit. Siglo XXI, México, 1980.
- De Soto, Hernando. *El otro sendero*. Edit. Diana, México 1987.
- García, José de Jesús. *Los documentos del S.A.M.* Excélsior, Sección financiera, México, D.F. 23 de mayo de 1981.
- George, Susan. *Cómo muere la otra mitad del mundo*. Edit. Siglo XXI, México, 1980.

- Montañez, Carlos, *et. al.* *Las negociaciones del hambre*. Edit. CEESTEM-Nueva Imagen, México, 1983.
- Montes de Oca, Rosa Elena y Escudero C., Gerardo. *Las empresas trasnacionales en la industria alimentaria mexicana*. Revista Comercio Exterior, Vol. XXXI, Núm.9, México, 1981.
- OIT/PREALC 3/6. *El sector informal: quince años después*. Documentos de trabajo, Santiago de Chile, 1987.
- Rello, Fernando. *La crisis agroalimentaria en México*. Problemas del Desarrollo Núm. 61, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1986.
- Rodríguez Chaurnet, Dinah. *El Sistema Alimentario Mexicano*. Problemas del Desarrollo, Núm. 41. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1980.
- Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. *¿Qué es el S.A.M?*, México, 1980.

**Esta impresión de 1,000 ejemplares
se terminó en octubre de 1988
en los talleres de Lito Roda,
calle La Escondida Núm. 2
Col. Volcanes, Tlalpan, D.F.**

En la industria de frituras aparecen enfrentadas dos formas de trabajo que representan los extremos de la evolución industrial: la artesanía y la fábrica automatizada, además de formas intermedias menos visibles. La productividad del trabajo va de un punto a otro de la escala.

Aún así, las formas tradicionales de elaboración, con amplio predominio del trabajo manual, igual que las instalaciones más avanzadas, tienen que proveerse de materias primas originadas en la industria moderna y, en el mercado, siguen de cerca los precios que ésta impone. Hasta sus trabajadores son producto de ese ambiente de desocupación permanente y desamparo típicos de las sociedades capitalistas.

En su presentación industrial, estos productos aprovecharon un espacio comercial ya creado dentro del patrón alimentario nacional, ostentan una marca de fábrica, nuevos envases y han ampliado el círculo de consumidores al igual que nuevas formas de consumirse.

El hábito de consumo de estos productos, en un medio apropiado para ello, forma la base primordial de la permanencia de esta clase industrial dentro de los marcos de una "industria moderna", incapaz para cumplir su función de abatir costos, rodeada de minúsculos competidores "marginales" que aprovechan esa incapacidad para reafirmar que, aún con su atraso tecnológico y comercial, su presencia es todavía posible.

