

**La Industria de Frituras:
Dicotomía Entre Acumulación y Subsistencia
(Un estudio de caso en la Ciudad de México)**

Dinah Rodríguez Chaurnet*
Felipe Torres Torres**

1. Las actividades marginales como expresión de la economía oculta

Por vivir inmersos en una cotidianeidad 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 ciudadanos como única alternativa de sobrevivencia para grupos cada vez más amplios de la población.

Estas actividades preferentemente se ubican dentro del comercio ambulante en pequeña escala; requieren de una inversión inicial casi insignificante¹ y su giro varía desde la venta

* Investigadora titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

** Investigador asociado del IIEC-UNAM.

¹ En algunos casos, el capital empleado incluso llega a ser nulo sobre todo entre los vendedores "a destajo", éstos trabajan a dueños de talleres clandestinos o manufacturas caseras, quienes les proporcionan la mercancía a crédito o comisión.

ocasional de ropa y accesorios de baja calidad hasta el expendio de bisutería importada.

La razón por la cual ubicamos estas actividades en la esfera de la "economía oculta", se debe primordialmente a su significación en la generación de excedentes —prácticamente no tomadas en cuenta para calcular el crecimiento anual del Producto Interno Bruto por ramas o sectores—, y a cambio de ello, operan como un renglón importante, donde también cumple una función estratégica como amortiguador informal del desempleo abierto, incrementado en forma proporcional a la crisis económica en la última década.

Desde el punto de vista estructuralista, se considera a las actividades marginales, aquéllas que representan la ausencia de un rol económico articulado con el sistema de producción industrial,² siempre que entendamos esa desarticulación como dos formas diferentes de organización del trabajo, que 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" y utilizar insumos industriales.

Si aceptamos el enfoque anterior, 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 trabajo, lo cual representaría una manifestación de la contracción que sufre el aparato industrial que ha generado una tasa de desempleo abierto reconocido hasta en 14 por ciento 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 empleo formal.

También les facilitan 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.

² Larissa Lomnitz. *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo Veintiuno editores, 1977, p. 17.

Por otra parte, el cada vez más acelerado desarrollo tecnológico tenderá a ampliarse con la mayor incorporación en nuestro país a la economía internacional anunciada con la re-conversión industrial, y exigirá, sin duda, una calificación más alta para el trabajo, lo cual conllevará irremediamente hacia una agudización del desempleo y colocará 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 del trabajo cada vez más compleja. Por la misma razón, difícilmente podrá satisfacer los requerimientos de empleo de los grupos marginados, estructurados, en su mayoría, por migrantes del campo —de donde se ha detectado un alto índice de analfabetismo—, y sin posibilidades de capacitarse a corto plazo para ser incorporados a las necesidades que requiere el desarrollo tecnológico. A ello se agregan las nulas posibilidades estructurales para que este sector logre un pretendido arraigo al campo o se ocupe en algún otro renglón productivo alternativo. Ello propicia de manera directa, una mayor intensidad de la emigración y se convierte en un factor de primer orden para la proliferación de actividades como las 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, relacionados con el desarrollo acelerado de los centros primarios frente al desarrollo mucho más lento de las economías dependientes.³

En tal sentido, los diferentes modelos económicos aplicados 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; por otro, una concentración excesiva del ingreso que

³ *Ob. cit.*, p. 17.

tiende a incrementarse como efecto de la capitalización de la crisis mediante la especulación financiera, entre otras formas. En este punto es importante señalar el rasgo común, característico de las ocupaciones marginales: los autoocupados carecen de una seguridad explícita de sus ingresos; por lo tanto, el sustento diario es un aspecto que cobra gran relevancia para ellos.

Estas actividades marginales, cuyo rasgo común es la "informalidad", como 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 estadísticas que engloban el desempleo abierto se disparen aún más. Sin embargo habría que considerar 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 (atención médica, prestaciones sociales, etcétera) y sí, en cambio, todas las desventajas de los trabajadores menos protegidos de la "economía formal" (inseguridad en el trabajo, bajos ingresos, etcétera).

Sin detenernos a analizar las implicaciones que cada concepto tiene, resulta ampliamente conocida la forma en que los niveles de desempleo abierto y subempleo se han incrementado; factor que puede provocar, en cierto momento consecuencias sociales peligrosas.

Como un ejemplo tenemos que, según datos censales de 1970, se estimó que el subempleo abarcaba entre el 38 y 45 por ciento de la población económicamente activa, mientras que en 1980, casi el 24 por ciento de la PEA eran trabajadores no remunerados y alrededor del 30 por ciento obtuvo ingresos mensuales de hasta \$3 610.00, cuando el promedio de salario mensual mínimo de México era de \$4 220.70, con un día a la semana de descanso pagado y jornada de ocho horas; 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 que un porcentaje muy elevado, se haya concentrado alrededor de la elaboración y comercio de alimentos, cuyo valor higiénico así como nutri-

cional resulta dudoso. Dadas las características de este tipo de alimentos, resulta común que estén compuestos 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 considerar de manera importante, son las deficientes condiciones de higiene que no observan vendedores ni consumidores; los primeros, al utilizar expendios callejeros no sujetos a regulación sanitaria, que generalmente no cuentan con agua, y reciben todos los efectos del medio ambiente contaminado, además de manejar dinero y preparar alimentos simultáneamente; en el caso de los segundos, resulta difícil que por lo menos logren lavarse las manos.

Como una forma de comprobar lo anterior, basta con realizar un breve recorrido por los principales centros de concentración masiva —terminales de taxis colectivos, camiones urbanos y suburbanos, estaciones del Metro entre otros—, para encontrar expendios representativos de la más variada polí-cromía nacional como: frutas y verduras rebanadas, elotes en grano y enteros, quesos y otros derivados lácteos regionales, tamales, atole, pan casero, café, chocolate, enchiladas y golosinas de la más variada índole, son los elementos de este universo.

Estas 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.

Aunque este tipo de modalidades tienden en la actualidad a ser más evidentes en países subdesarrollados, como México, donde el flujo 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.

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, maíz y trigo (charritos, chicharrones, palomitas, etcétera).

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 de la industria organizada (donde incluso participan algunas de las empresas transnacionales agroalimentarias más importantes), consideramos pertinente rescatar algunos de los rasgos comunes y 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, sobre todo aquéllas que han logrado penetrar al consumo "organizado".

Para tal efecto, realizamos, en el primer caso, una encuesta en la zona metropolitana de la Ciudad de México⁴ cuyo objetivo primordial fue detectar el perfil socioeconómico y las causas que obligaron a los vendedores ambulantes de frituras a escoger esta actividad como medio de sustento, así como 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 satisface el producto de una

⁴ En la investigación se entrevistaron a 100 personas que se ubicaron en barrios urbanos y principales zonas de afluencia pública, como las estaciones del Metro y algunos lugares de recreo. Los sitios fueron localizados 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.

y otra forma de organización resultan ser en alguna medida, diferente.

Desde hace tiempo ha existido la preparación de frituras⁵ 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 regional, 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, etcétera.

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 que comenzó su florecimiento y expansión en el medio urbano moderno como efecto de las migraciones del campo a la ciudad que 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 propiciaron así, la conformación de 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 este tipo de actividades continúa siendo desempeñado mayoritariamente por migrantes rurales. De acuerdo

⁵ 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 fríe en grasa caliente: tacos, garnachas, sopes, etcétera.

a la población encuestada, el 73 por ciento de los vendedores ambulantes de frituras proviene de diferentes regiones rurales del país (principalmente de los estados más pobres: Hidalgo, Guerrero, Oaxaca y Chiapas) y sólo 27 por ciento corresponden al D.F., en cuyo caso tienen un nexo familiar rural inmediato. La población de mayor antigüedad se ha venido asentando en las zonas periféricas de la Ciudad de México (63 por ciento), aunque se manifiesta una fuerte tendencia a expandirse hacia las zonas conurbadas del Estado de México (27 por ciento), en este caso destaca Ciudad Netzahualcóyotl. 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 por ciento), aunque es mucho más alto el número de quienes ocupan viviendas rentadas (62 por ciento) ahí mismo.

En el renglón habitacional destaca como un factor importante que la mayor parte (88 por ciento) 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 por ciento 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 para emplearse, es que 41 por ciento de los entrevistados declaró haber estado empleado antes de dedicarse a esta actividad, además, el 59 por ciento restante no ha logrado encontrar trabajo; un 20 por ciento de los primeros mencionó que prácticamente se marginaron del empleo formal debido a que el ingreso obtenido no les permitía sufragar los gastos indispensables, mientras que el 14 por ciento ha logrado permanecer en sus empleos pero, al mismo tiempo 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 por ciento son declaradamente analfabetas, 39 por ciento cursó la primaria y sólo el 25 por ciento logró concluirla, el 13 por ciento llegó hasta la secundaria y el 4 por ciento tiene algún

estudio mínimo (correspondiente por lo regular a los programas de alfabetización o educación abierta).

Un comentario generalmente escuchado es 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 por ciento de los sujetos interrogados tiene un ingreso semanal inferior a los \$5 000.00; 34 por ciento entre \$6 000.00 y \$10 000.00; 37 por ciento de \$11 000.00 a \$20 000.00 y 4 por ciento no supo calcular sus ingresos netos (cuando el salario mínimo del D.F. es de \$2 400.00 diarios o \$16 800.00 pesos semanales)

De cualquier manera, el ingreso semanal no podemos manejarlo como un indicador aislado de su contexto, aunque es pertinente considerar que 10 por ciento tiene ingresos personales extras por ejercer alguna otra actividad colateral y en un 24 por ciento existe otro miembro de la familia que trabaja y contribuye al ingreso familiar; lo cierto es que no puede pensarse que esta actividad les permita satisfacer sus necesidades básicas y todavía obtener un margen importante de acumulación.

Así tenemos que el 61 por ciento sostiene hasta 5 miembros y 39 por ciento 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 las necesidades mínimas. Por otra parte, habría que considerar el factor 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, y más si a esto se agrega que están expuestos a contraer enfermedades frecuentes por exponerse a la intemperie. Lo anterior se ve agravado con el hecho de que el 75 por ciento tiene como único ingreso la venta de frituras,

89 por ciento de ellos tiene un sólo expendio que se reduce a un canasto o tabla.

En algunos de los casos ni siquiera logran trabajar por cuenta propia, ya que son regenteados por un patrón (11 por ciento) bajo las condiciones más extremas; éste sólo les paga una comisión proporcional a las ventas, reservándose así, implícitamente el derecho de obligarlos a trabajar jornadas mayores de 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. Es muy frecuente aquí el empleo de mujeres y niños. Como se podrá ver en la interpretación de datos censales y con la presentación de los productos, el "patrón" de estos vendedores ambulantes, se sitúa en el escalón de empresarios chicos de carácter doméstico con escasas posibilidades de acumulación y transformación.

En tanto actividad marginal que no está sancionada legalmente, el 57 por ciento no cuenta con ningún tipo de permiso para la venta de sus productos, y sólo el 38 por ciento paga algún tipo de impuesto a la autoridad pública el cual corresponde, por lo general, a las denominadas "mordidas" a miembros de corporaciones policíacas. Dicha situación somete a los vendedores a un estado de presión y dificultades constantes; en algunos casos se les decomisa todo su producto.

Los insumos utilizados por este tipo de productores observa una estructura homogénea, el 100 por ciento utiliza invariablemente los mismos elementos 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, 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 ambiental. De cualquier manera, aunque el expendio se efectúa normalmente al aire libre, la presentación no garantiza una mínima protección: 55 por ciento utiliza bolsas de polietileno abiertas, 30 por ciento bolsas de papel abiertas y el 15 por ciento restante no tiene prácticamente ningún envoltorio.

Si bien no detectamos en forma inmediata la preferencia por un tipo de producto u otro, son las papas fritas las que presen-

tan mayor demanda (90 por ciento) frente a los chicharrones de harina (10 por ciento); no existe sin embargo, una inclinación clara para el consumo específico de algunos de ellos. En todo esto se logró ubicar que el 30 por ciento de los consumidores son niños.

Como corresponde a este tipo de actividades, las frituras integran una fuerte participación familiar en el trabajo (59 por ciento) lo cual ayuda en ciertos casos, como un elemento importante de integración. Normalmente dedican de 1 a 5 horas al trabajo (67 por ciento), aunque en algunos casos se eleva entre 6 y 10 horas (20 por ciento); 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 por ciento de los consumidores habituales son adultos; entre ellos ocupa una proporción importante los estudiantes, obreros y empleados de oficina, para éstos este tipo de productos representa 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 los entes económicos que participan en la fabricación y ampliación del gusto por estos productos. Su éxito en el mercado más bien obedece a la forma en que se encuentra estructurado el sistema social, lo cual no permite, la mayoría de las veces, cumplir con las bases mínimas de la reproducción social en general y de la fuerza de trabajo en particular. Bajo este contexto la satisfacción de las necesidades alimentarias como parte esencial de la actividad humana, corresponde a una función de resolución estrictamente personal. Debido a ello, se asientan actividades como la fabricación de frituras, las cuales cumplen de paso un importante rol social y reproducen, a la vez, los mecanismos de una "economía oculta" a la vista de todos.

La participación de las empresas en la fabricación y venta de frituras, corresponde desde sus inicios a la satisfacción de necesidades ya creadas por la dinámica del consumo, lo cual determina, en última instancia, los hábitos alimentarios de una población.

Estos artículos no fueron "inventados" por las empresas industriales "formales" sobre la base de 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 y ampliaron el círculo de consumidores, al igual que nuevas formas de consumirse. El único mérito 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 las mismas bases que lo ha hecho con la producción casera o artesanal.

Otro aspecto importante 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 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, su venta se realiza al aire libre en sitios altamente contaminados y con escasa protección en el empaque.

En el renglón específico del empleo, se observan marcadas diferencias entre la actividad marginal y la "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, renglón que ni siquiera las empresas pueden controlar completamente, ya que se encuentran sujetas a control oficial de precios.

El dinamismo que ha caracterizado a las empresas de esta actividad industrial en la última década,⁶ es posible que se vea

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 por ciento siendo la mayor entre todas las que conforman la industria alimentaria. A mediados del decenio de los sesenta, 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 por ciento son trasnacionales y controlan el 73 por ciento 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. Todos son de capital estadounidense (véase Rosa Elena Montes de Oca y Gerardo Escudero, "Las empresas trasnacionales en la Industria Alimentaria Mexicana", *Comercio Exterior*, Vol. 31, No 9, México, 1981).

frenado en un futuro no muy lejano; ello sería resultado del efecto combinado de dos factores: por una parte, la sobreesaturación del mercado y por la otra, los límites naturales que marca la propia demanda. En este mismo sentido podemos contemplar un posible cambio de los hábitos de consumo a mediano plazo, los cuales incluso estarían sujetos a la disponibilidad de la materia prima empleada en la fabricación de frituras.

Lo anterior es importante destacarlo, porque ante lo errático de la producción de granos y cereales —y un monopolio cada vez más concentrado en su mercado—, estos productos tienden a destinarse hacia otros usos industriales más cercanos al consumo humano y pecuario como forma de prevenir un posible estallido social por demanda de alimentos. También debemos considerar los límites naturales de la frontera agrícola nacional, la sustitución del maíz, y en algunos casos trigo (productos indispensables en las frituras), por otros cultivos diferentes donde destacan de manera notoria, los 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.

También es importante considerar los diferentes usos industriales que se le están dando al maíz, sobre todo en la obtención de edulcorantes para la industria refresquera en sustitución de la caña de azúcar, así como su uso creciente en la obtención de aceites comestibles y en otros alimentos denominados de preparación rápida; sin embargo, el problema de la disponibilidad de materia prima podría verse atenuado a mediano plazo por el efecto de un posible incremento en la productividad de los cultivos básicos gracias a nuevos descubrimientos en genética vegetal inscritos en el campo de la biotecnología.

Un fenómeno indiscutible que debe acreditarse a las empresas industriales insertas en esta actividad es la extensión de estos productos hacia esferas cada vez más amplias del consumo organizado, a tal grado que resultan hoy en día imprescindibles en reuniones sociales y días de campo como “animación previa” a la ingestión de bebidas alcohólicas; este hecho no se presentaba de manera significativa cuando eran producción exclusiva de fabricantes caseros. Bajo esta situación el problema

de la higiene se resuelve adecuadamente porque penetra hacia estratos sociales que observan hábitos y costumbres diferentes. Lo que resalta en este sentido es que se viene explotando 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 tasa de ganancia, en el segundo corresponde a necesidades de sobrevivencia dentro de una sociedad cada vez más polarizada.

Como la mayoría de las actividades que conforman la industria alimentaria nacional, el surgimiento espontáneo de las empresas en la fabricación de frituras corresponde a la necesidad mercantil cotidiana de las mismas, por darle vigencia a sus funciones o competitividad a sus productos. Este fenómeno se presenta bajo la vía de falsas innovaciones que otorga una nueva presentación, empaque o diferenciación de sabor de los mismos. 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”, etcétera), o incorporando otros que ya formaban parte de la esfera del consumo pero no tenían formalidad industrial.

Lo anterior permite a las empresas expandir 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 cuanto a su distribución se insertan en la propia demanda que crea una estructura ya conformada. De esta manera explota materias primas convencionales 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) para asegurarse la provisión de la materia prima básica, dado que ha sido por largo tiempo la modalidad

predilecta sobre todo de las empresas trasnacionales y no se debe perder de vista que aquí participan algunas de las más importantes como Barcel y Pepsico.

Otras 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, harina de maíz y trigo, sal, etcétera). 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 el financiamiento en toda la 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, aunque de cualquier manera continúa siendo importante la protección estatal.

Como en toda la industria moderna, la utilización de materiales secundarios (empaques, impresión, cierres) tiene una abrumadora mayor importancia que los primarios, situación que corresponde al estilo tecnológico actual que adoptan las empresas.

No obstante lo anterior, y tal vez de manera más notoria que en otras industrias de corte moderno, la mayor parte de las empresas ubicadas en esta actividad corresponden a un estilo tecnológico y organizativo atrasado; sin embargo en algunos rubros económicos se destacan por ser las más adelantadas. Una primera consideración de ello es que prácticamente resulta inexistente el personal no remunerado, situación que de presentarse podría denotar una fuerte conformación artesanal; otro hecho que refuerza esta explicación es que se invierte más en el equipo de transporte, instalaciones y publicidad que en el propio equipo productivo básico.

Como es de esperarse, los niveles de ganancia⁷ resultan mayores en las empresas más grandes del ramo, aunque no ne-

⁷ Es pertinente acotar que los niveles de ganancia (masa de ganancia) corresponden al conjunto de las empresas, mientras que la tasa de ganancia al monto del capital.

cesariamente la tasa de ganancia, la cual tiende a decrecer a medida que aumenta el tamaño de las mismas.

Es importante destacar que esta industria en general, tiende a desaprovechar la capacidad instalada, ya que así lo señalan los límites establecidos en el crecimiento de la demanda frente al tamaño de los equipos disponibles. Dicha tendencia también parece manifestarse en otras clases de actividad con características similares a la presente; por ejemplo, en la industria de galletas se registró un crecimiento temporal acelerado gracias a la expansión de las exportaciones, lo cual ya no ocurre actualmente.

4. Algunos indicadores que explican el dinamismo de esta industria

De acuerdo al censo industrial de 1975, encontramos que en la presente actividad se manifiestan características muy heterogéneas; ello, dada la capacidad económica tan desigual de las empresas que participan en ella.

Por tal causa, sobresalen cuatro estratos de empresas con diferencias notorias entre uno y otro. El estrato chico agrupa empresas cuyo activo fijo bruto varía entre 1 mil y 500 mil pesos; mantiene una productividad anual de \$236.67 miles de pesos por obrero. En el valor total del producto elaborado, los denominados otros gastos (empaque, presentación, logotipo, etcétera) representan una proporción baja: sólo \$11.91 por cada \$100.00 de materia prima que procesan. Otros insumos productivos (agua, energía, etcétera) también ocupan una proporción más baja que las empresas ubicadas en estratos superiores: \$15.85 aproximadamente dentro del indicador referido.

Las empresas ubicadas en el estrato mediano operan con un activo fijo bruto que oscila entre 501 mil y 3 millones de pesos; su productividad anual es de \$185.06 miles de pesos por obrero; otros gastos ocupan \$22.13 y otros insumos \$30.93

por cada 100 pesos de materia prima que procesan.⁸ (Véase cuadros 1 y 2 al final del artículo).

Las empresas del estrato grande observan un activo fijo bruto entre 3 y 50 millones de pesos, se manifiestan como las más eficientes de la clase ya que su productividad anual es de \$590.53 miles de pesos por obrero. El renglón de *otros gastos* tiende a ser más elevado (\$55.41 por cada \$100 de producto) al igual que *otros insumos* (\$42.12).

Las empresas representadas en el estrato gigante operan con un activo fijo bruto que varía de 75 a 100 millones de pesos, alcanza una productividad anual de 480.55 miles de pesos por obrero. En otros gastos se disparan hasta \$132.63 y en otros insumos alcanzan \$59.98.

Las empresas del estrato gigante observan importantes diferencias respecto al estrato chico y mediano: controlan el 90.34 por ciento del total de la producción que se genera en la clase; disponen del 89.42 por ciento del activo fijo bruto; realizan el 100 por ciento del pago de patentes y regalías de la clase industrial; controlan el 10 por ciento de los establecimientos (lo cual habla simultáneamente de la excesiva concentración de capital) y tienen por lo regular el doble de productividad.

Respecto al peso específico que adquiere la materia prima en el proceso productivo, tenemos que para las empresas gigantes representa la tercera parte del precio, mientras que a las chicas y medianas menos de la mitad; esto quiere decir que la proporción que guarda la materia prima en el costo total de la producción, es mayor en las empresas chicas y medianas que en la gigante, lo cual da margen a que estas últimas empleen mayores gastos complementarios como empaque más sofisticado, propaganda y publicidad, etcétera.

La empresa gigante tiende a encarecer en forma más notoria el precio original de la materia prima (\$405.99 por cada \$100.00 que se procesan), por lo tanto el valor agregado tiende a ser mayor que en los otros estratos (\$310.82 en el grande, \$228.74

⁸ En el cuadro número 2 se desglosa la proporción de gastos en el producto elaborado para su venta final al consumidor dentro del cual se encuentra contenida ya la materia prima procesada, más los rubros empleados en el proceso de producción

en el mediano y \$213.91 en el chico). Dicho valor agregado no gravita sin embargo en el pago de la mano de obra, el rubro que tiende a ser más importante en las empresas chicas.

Por cada \$100.00 de producto que elaboran la empresa chica gasta \$30.12 en salarios, la mediana \$15.73, la grande \$12.04 y la gigante sólo \$2.88. A cambio de ello los pagos a personal de oficina representan \$30.69 en la última frente a \$23.59 de la grande. Esto habla de la escasa importancia que tienen los objetivos sociales para las empresas de gran tamaño, ya que tienden a desplazar mano de obra en aras de integrar una mayor automatización, el cual eleva al mismo tiempo el precio que debe pagar el consumidor final por los productos.

Conclusiones

La proliferación de actividades marginales como la elaboración y venta de frituras a base de harina de maíz y trigo, expresa en buena medida, la cada vez mayor importancia que adquiere la denominada "economía oculta" como forma de resolución individualizada al problema del desempleo abierto.

El ejercicio de este tipo de actividades —conceptualizadas como marginales— se debe a que genera productos que pueden ser elaborados en forma casera, o también al "aire libre" los cuales no requieren de una inversión significativa en equipo o insumos empleados. Contrariamente a lo que pudiera pensarse, la preferencia por esta actividad entre familias de grupos marginados no corresponde a la expectativa de obtener un margen aceptable de ganancias ya que apenas les permite sobrevivir. Un elevado porcentaje de los vendedores ambulantes y productores individuales de estos productos no logran ganar semanalmente ni el salario mínimo general.

Es un hecho conocido que la elaboración de frituras tienen origen en la sociedad tradicional que logró extenderse y pervivir en el ámbito urbano actual; esto, una vez que aumentó la emigración del campo a la ciudad, y la industria observó un crecimiento excesivamente concentrado.

Lo anterior generó una mayor ampliación del círculo de consumidores y sentó al mismo tiempo las bases para la formali-

Cuadro 1

Composición del Precio por cada \$ 100 de Producto Elaborado

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

	Toda la Clase		Empresa Chica		Empresa Mediana		Empresa Grande		Empresa Gigante	
	Absolutos (en miles)	por c/\$100 de VPE	Absolutos (en miles)	por c/\$100 de VPE	Absolutos (en miles)	por c/\$100 de VPE	Absolutos (en miles)	por c/\$100 de VPE	Absolutos (en miles)	por c/\$100 de VPE
Salarios	29 139	3.05	3 923	14.07	4 420	6.88	17 967	3.87	2 829	0.71
Sueldos	72 397	7.58	909	3.26	3 469	5.40	37 877	8.17	30 142	7.56
Prestaciones sociales	23 775	2.49	738	2.65	1 312	2.04	12 516	2.70	9 209	2.31
Utilidades repartidas	2 218	0.23	95	0.34	106	0.16	1 166	0.25	851	0.21
Pagos a la Mano de Obra	127 529	13.36	5 665	20.32	9 307	14.84	69 526	14.99	43 031	10.79
Depreciación de maq. y eq.	7 333	0.77	190	0.68	889	1.38	3 774	0.81	2 480	0.62
Depreciación de edificios	1 056	0.11	29	0.10	69	0.11	540	0.12	418	0.10
Depreciación de mobiliario y eq. transporte	3 451	0.36	175	0.63	296	0.46	1 677	0.36	1 303	0.33
Depreciación Total	11 840	1.24	394	1.41	1 254	1.95	5 991	1.29	4 201	1.05
Materias Primas y Auxiliares	288 538	30.23	13 026	46.73	28 102	43.72	149 187	32.17	98 223	24.63
Otros Insumos Productivos	132 505	13.88	2 065	7.41	8 691	13.52	62 833	13.55	58 916	14.77
Pagos Servicios de Propaganda y Publicidad	50 004	5.24	73	0.26	139	0.22	13 955	3.01	35 837	8.99
Pagos por Comisiones sobre Ventas	7 283	0.76	3	0.01	198	0.31	7 082	1.53	0	0.00
Pagos por Intereses	12 897	1.35	22	0.08	338	0.52	2 427	0.52	10 110	2.53
Pagos por Patentes y Regalías	18 973	1.99	19	0.07	0	0.00	1 245	0.27	17 709	4.44
Pagos a Terceros por Maquila	52	0.00	4	0.01	48	0.07	0	0.00	0	0.00
Pagos por Alquiler de Maquinaria y Equipo	5 380	0.56	693	2.49	1 190	1.85	2 248	0.48	1 249	0.31
Otros Gastos	220 717	23.12	1 552	5.57	6 219	9.67	82 672	17.83	130 274	32.67
SUMA DE GASTOS	875 718	91.73	23 516	84.36	55 846	86.32	397 166	85.65	399 550	100.19
Ganancia Bruta de Operación*	78 917	8.27	4 359	15.64	8 794	13.68	66 541	14.35	-777	-0.19
Valor del Producto elaborado (VPE)	954 635	100.00	27 875	100.00	64 280	100.00	463 707	100.00	398 773	100.00
Costo de Fabricación**	587 180	61.50	10 490	42.60	27 384	42.60	247 979	53.48	301 327	75.56

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.

