

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON
Facultad de Economía



ESTRUCTURA DE LA OCUPACION Y LOS SALARIOS
Y
ANALISIS DE LA
DISTRIBUCION Y LA REDISTRIBUCION DEL INGRESO
EN
PIEDRAS NEGRAS, COAHUILA
(1968)

TESIS

QUE EN OPCION AL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTAN LOS PASANTES

Héctor M. Vielma Valdívia y David García Contreras

MONTERREY, N. L.

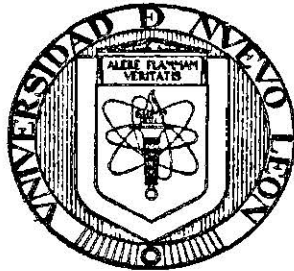
ABRIL DE 1969

T
HD4981
.C6
V5
C.1



1080064296

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON
Facultad de Economía



ESTRUCTURA DE LA OCUPACION Y LOS SALARIOS
Y
ANALISIS DE LA
DISTRIBUCION Y LA REDISTRIBUCION DEL INGRESO
EN
PIEDRAS NEGRAS, COAHUILA
(1968)

TESIS

QUE EN OPCION AL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTAN LOS PASANTES

Héctor M. Vielma Valdívia y David García Contreras

T
HD4981
.C6
115



Biblioteca Central
Magna Solidaridad

F. FRSIS



FONDO
TESIS LICENCIATURA

A Leopoldo e Irene, mis padres:

Con profunda admiración
e inmenso cariño.

A mis hermanos:

Amalia, Francisco, Leopoldo,
Edmundo, Luis Humberto y
Ma. del Socorro.

Con gratitud.

A mis padres:

Roberto y Francisca

A mis hermanos

RECONOCIMIENTOS

Vayan en estas líneas nuestros agradecimientos a todas aquellas personas que de alguna manera contribuyeron a la realización de este trabajo.

Nuestros reconocimientos a los señores Don David Cárdenas V. y José Ramón Purón, Presidente Municipal y Presidente de la Cámara de Comercio de la Ciudad de Piedras Negras, Coahuila.

Sean también nuestros agradecimientos para el licenciado Isidro Paz Torres, Director del Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad de Nuevo León, por la orientación que nos prestó y por las valiosas críticas al borrador del manuscrito, además por permitirnos el acceso a la información y equipo del Centro.

Guardamos una deuda eterna de gratitud para todos nuestros maestros y en forma especial para el Lic. Leoncio Durandeu, quienes nos guiaron en nuestra formación profesional.

A nuestro amigo Raúl Morales y a los compañeros de generación José Manuel Mendoza y Lic. Edilberto Cervantes, nuestra gratitud por la ayuda desinteresada que nos prestaron en la recopilación de la información.

Vayan por último nuestros agradecimientos para la señorita Aurora Cepeda Martínez por su eficiente labor mecanográfica.

INDICE GENERAL

	Página
INTRODUCCION	1
<u>PRIMERA PARTE</u>	
CAPITULO I: CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS	9
A. Población	9
B. Estructura de Edades	11
C. Origen de la Población	15
D. Composición de la Familia	17
E. Composición de la Población	17
CAPITULO II: OCUPACION Y DESOCUPACION	21
A. Estructura de la Ocupación	21
1. Estructura Ocupacional por Grupos . mayores de Ocupación Específica .	31
2. Estructura Ocupacional por Sexo . .	34
3. Estructura Ocupacional según el . . Lugar de Trabajo	36
4. Actividad de la Empresa	40
5. Tiempo de Ocupar el Empleo Actual.	42
6. Duración de la Jornada de Trabajo .	45
7. Ocupación Secundaria	48
B. Estructura de la Desocupación	51
1. Cesantía por Rama Específica de . . Ocupación y Actividad de la Empresa	52
2. Lugar de Origen y Duración de la Cesantía	55
3. Causas de la Pérdida del último em pleo.	57
4. Cesantía por Nivel Educativo, edad y tiempo de radicar en la ciudad .	60
CAPITULO III: SALARIOS	65
Introducción	65
A. Los Salarios en Piedras Negras, Coah.	68
1. Salarios Mínimos de algunas Ciuda des Fronterizas.	68
2. Nivel de Salarios de la Población Ocupada	69

	Página
3. Salario Promedio por Sexo	73
4. Nivel de Salario por Ocupación por . Ocupación Específica y Actividad - Económica de la Empresa, según el lugar de trabajo	74
5. Distribución de los Salarios en Pie dras Negras	81
6. Ingreso Mensual por horas extras y Salarios en Especie	87
 CAPITULO IV: EDUCACION	 91
Introducción	91
A. Nivel Educativo de los Habitantes de - Piedras Negras	93
1. Alfabetismo	93
2. Distribución de la Educación de la Población según el Nivel de Enseñan za	95
3. Asistencia a Instituciones Educativas Públicas o Privadas según el Nivel de Enseñanza	99
4. Promedio de Años de Estudio aproba dos	102
5. Educación por Tipo Específico de Es tudio	104
 <u>SEGUNDA PARTE</u> 	
CAPITULO V: ESTIMACION DEL INGRESO	111
A. Generalidades.	111
B. Definición de los conceptos utilizados.	113
C. Estimación del Ingreso	116
D. Limitaciones	123
 CAPITULO VI: DISTRIBUCION DEL INGRESO Y DESARROLLO ECONOMICO	 127
Consideraciones Generales	127
A. Distribución del Ingreso y Medición del Bienestar y el Desarrollo Económico . .	127

	Página
B. Relación entre los Módulos de Distribución del Ingreso y el Desarrollo Económico	133
C. Inequidad en la Distribución del Ingreso; obstáculo o fomento al Desarrollo Económico.	139
 CAPITULO VII: DISTRIBUCION Y REDISTRIBUCION DEL INGRESO EN PIEDRAS NEGRAS	 153
A. El Patrón Inicial de Distribución del Ingreso.	153
1. Concepto de Distribución.	153
2. Hallazgos	155
3. Una Comparación	161
B. La Política Redistributiva del Estado: Su Impacto sobre el Patrón de Distribución de Ingreso.	163
1. Mecanismos y Concepto de Redistribución.	163
2. Hallazgos	170
 <u>APENDICES</u> 	
APENDICE I: METODOLOGIA	184
APENDICE II: CUESTIONARIO	197
BIBLIOGRAFIA	203

INDICE DE CUADROS

		Página
Cuadro	I-1. Volumen de Población y Tasas de Crecimien <u>to</u> para las ciudades fronterizas más importantes.	10
"	I-2. Estructura de Edades.	12
"	I-3. Estructura de Edades para Piedras Negras 1960-1968.	15
"	I-4. Lugar de Nacimiento.	16
"	I-5. Composición de la Familia.	17
"	I-6. Composición de la Población por Sexo.	18
"	I-7. Composición de la Población por Sexo y Categorías Económicas.	19
"	II-1. Participación por Sexo en la Población Económicamente Activa.	21
"	II-2. Personas Ocupadas la Semana Anterior.	24
"	II-3. Personas No-Ocupadas la Semana Anterior.	27
"	II-4. Composición Familiar de los Inactivos.	27
"	II-5. Nivel Educativo de los Inactivos.	28
"	II-6. Estructura Ocupacional para Piedras Negras, Coah., 1960 y 1968.	32
"	II-7. Ocupación por Sexo.	35
"	II-8. Lugar de Trabajo de las Personas Ocupadas.	37
"	II-9. Ocupación según el Lugar de Trabajo.	39
"	II-10. Actividad de la Empresa por Sexo.	41
"	II-11. Tiempo de ocupar el Empleo Actual.	43
"	II-12. Causas de la Pérdida del último Empleo.	45

	Página
Cuadro II-13. Horas semanales de Trabajo Ordinario por Ocupación Específica.	46
" II-14. Población con Ocupación Secundaria por <u>Ra</u> ma de Ocupación.	49
" II-15. Población con Ocupación Secundaria por <u>Ra</u> ma de Actividad Económica.	51
" II-16. Cesantía por Rama de Ocupación	53
" II-17. Cesantía por Rama de Actividad Económica de la Empresa.	53
" II-18. Causas de la Pérdida del último Empleo <u>pa</u> ra los Cesantes	54
" II-19. Lugar de Origen de la Cesantía.	56
" II-20. Duración de la Cesantía.	56
" II-21. Causas de la Pérdida del último Empleo.	58
" II-22. Causas de la Pérdida del último Empleo del Grupo con menos de un Año en el Empleo Actual.	59
" II-23. Nivel Educativo de los Cesantes.	61
" II-24. Edad de los Cesantes.	62
" II-25. Tiempo de radicar en Piedras Negras, el Grupo de los Cesantes.	63
" III-1. Salarios Mínimos de las Ciudades <u>Fronteri</u> zas más importantes.	70
" III-2. Sueldos, Salarios y Educación por Ocupación Específica (Para personas que trabajan en <u>Pie</u> dras Negras, Coah.).	76
" III-3. Sueldos y Salarios Promedio por Actividad <u>Eco</u> nómica de las Empresas (en Piedras Negras, Coah.).	77

	Página
Cuadro III-4. Sueldos y Salarios por Ocupación Específica (Para ocupados en Estados Unidos).	79
" III-5. Sueldos y Salarios Promedio por Actividad Económica de la Empresa (Para las personas que trabajan en Estados Unidos).	81
" III-6. Distribución de los Salarios entre las Personas que ganan por abajo del Salario Mínimo Legal.	83
" III-7. Jornada de Trabajo por Rama de Ocupación de las Personas que perciben un Salario Inferior al mínimo legal.	84
" III-8. Ingreso de Sueldos y Salarios por Horas Extras.	88
" III-9. Ingreso por Sueldos y Salarios en Especie.	89
" IV-1. Alfabetismo de la Población.	94
" IV-2. Analfabetas por Estructura de Edad.	96
" IV-3. Proporción de la Población Estudiando.	97
" IV-4. La Población Estudiando con Especificaciones del Nivel de Enseñanza.	98
" IV-5. Nivel de Enseñanza de la Población que no Estudia Actualmente.	100
" IV-6. Asistencia a Planteles Educativos, según el Tipo de Institución.	101
" IV-7. Años de Estudio Aprobados.	103
" IV-8. Promedio de Años de Estudio Aprobados.	104
" IV-9. Años de Estudio Aprobados (Migrantes y No-Migrantes).	105
" IV-10. Educación según el Tipo Específico de Estudio.	107

		Página
Cuadro	V-1. Distribución Funcional del Ingreso.	121
"	VII-1. Distribución del Ingreso Familiar en Piedras Negras.	156
"	VII-2. Distribución de los Salarios de los Ocupados por Lugar de Trabajo.	158
"	VII-3. Distribución del Ingreso en Piedras Negras y Monterrey (Antes de Impuestos).	161
"	VII-4. Tasas de Concentración del Ingreso en sus Tres Etapas (Piedras Negras, 1968).	170
"	VII-5. Tasas de Concentración del Ingreso e Impacto de los Mecanismos de Redistribución.	175
"	A-1. Límites de Confianza de algunas de las Principales Variables de la Investigación.	193

INTRODUCCION

En México, como en la gran mayoría de los países subdesarrollados, la carencia de estadísticas económicas y sociales constituye una barrera importante en los intentos de impulsar el desarrollo económico y en la asignación eficiente de los recursos. La ausencia de un acervo más o menos completo de información estadística, representa un obstáculo que se manifiesta tanto en la implementación de las políticas económicas y programas de desarrollo del sector público, como también, entre otras cosas, en la elaboración de estudios de mercado y localización industrial que posibilitan asignar las inversiones privadas a los campos más productivos. En México la falta de estadísticas se presenta de manera más crítica no tanto en el nivel nacional, sino sobre todo en los planos correspondientes a regiones y municipios.

El origen de este estudio se encuentra precisamente en las consideraciones anteriores, de tal forma que estando dentro de las posibilidades de los autores, surgió la idea de llevar a efecto una investigación a nivel municipal eligiendo para tal fin el área urbana de Piedras Negras, Coahuila, cabecera del municipio del mismo nombre y una de las ciudades de la frontera norte de más importancia.

2.

A.- Objetivos

El propósito general del estudio es presentar y examinar en forma objetiva algunas de las características de la actividad económica. De esta forma, en nuestra investigación se detectaron las características que permitieran el estudio y análisis de las condiciones y la estructura de la ocupación y cesantía, el nivel de los salarios y el ingreso familiar, y el nivel del ingreso generado y la distribución y redistribución del mismo. En breve, puede decirse que el objetivo de la investigación es proporcionar una "panorámica" de la actividad económica -y sus perspectivas- del área urbana de Piedras Negras - Coahuila.

B.- Hipótesis de trabajo

Las hipótesis de trabajo que resultan básicas en la investigación, se confeccionaron fundamentalmente con base a algunas apreciaciones personales en relación al "grado" de inequidad de la distribución del ingreso en México y al impacto que sobre el patrón inicial de distribución del ingreso, poseen en el país los mecanismos (fiscales) "redistributivos" del Estado. Con respecto a esto último, se parte del supuesto de que los beneficios que podrían derivarse de los servicios prestados por el gobierno a través del gasto público (servicios de seguridad social y educativos) deben ser canalizados principalmente a los grupos sociales de más bajos ingresos.

Las hipótesis pueden ser formuladas de la siguiente forma:

1). Tomando como punto de referencia los resultados obtenidos en un estudio similar realizado en Monterrey, Nuevo León, se trata de confirmar o rechazar en su caso, si en Piedras Negras -como muy probablemente ocurre en todo el país- el módulo de distribución del ingreso presenta un relativamente "alto grado" de inequidad.

2). Se pretende comprobar si en Piedras Negras se presenta una situación semejante a la observada en Monterrey, en la cual los mecanismos fiscales de redistribución y el gasto público en particular, afectan en forma "limitada" el patrón inicial de distribución del ingreso, sobre todo por la forma indiscriminada en que se proporcionan los servicios sociales que se originan en el gasto público (servicios educativos, médico-asistenciales, etc.).

C.- Contenido

El estudio se divide en dos partes. La primera se dedica principalmente al análisis de la estructura de la ocupación y los salarios y se compone de cuatro capítulos: I. Características Demográficas, II. Ocupación y Desocupación, III. Salarios y IV. Educación. La segunda parte se destina fundamentalmente al examen de la distribución y redistribución del ingreso y está constituida por tres capítulos: V. Estimación del Ingreso del Area, VI. Distribución del Ingreso

4.

y Desarrollo Económico y VII. Distribución y Redistribución del Ingreso en Piedras Negras. Se incluyen además dos Apéndices Metodológicos. En el primero se reseña la metodología utilizada y en el segundo se presenta el cuestionario empleado en la recopilación de los datos.

Ante la imposibilidad de obtener resultados más generales en relación a la distribución del ingreso en México, se ha incluido en el estudio, el capítulo VI, con el cual se pretende proporcionar el herramental teórico que sirva como punto de referencia en el análisis que se hace de la distribución del ingreso en Piedras Negras. De este modo, no obstante que no pueden aplicarse a su comprobación algunas de las hipótesis en relación a la existencia de fuertes concentraciones del ingreso en grupos reducidos de población, con el análisis que se realiza en el mencionado capítulo, se sugieren las implicaciones que podría tener para el desarrollo económico de México, la existencia de una fuerte desigualdad en la repartición de los ingresos.

D.- Limitaciones

Una de las limitaciones más importantes de la investigación es el hecho de haber restringido el estudio únicamente al área urbana del municipio de Piedras Negras. Sin embargo, en razón de la gran

extensión geográfica del municipio y de la forma tan dispersa de los núcleos de población rural, fue imposible, por el costo de tiempo y dinero, ampliar la investigación.

Otra de las limitaciones dignas de mencionarse consiste en la ya señalada falta de estadísticas, que de esta forma imposibilitó la comparación de los resultados obtenidos tanto en el tiempo como en el espacio. De aquí, que en la gran mayoría de los casos las comparaciones que se llevan a cabo en el espacio se realizan con respecto a Monterrey.

E. Fuentes

Los datos utilizados se obtuvieron mediante una encuesta por muestreo estadístico en base a entrevistas directas. La muestra se levantó en el mes de septiembre de 1968. El diseño de la muestra se llevó a cabo con ciertas metas de precisión y confiabilidad - con respecto a la media del ingreso familiar.

Nota Final:

El estudio fue elaborado en forma conjunta en su primera etapa que corresponde al trabajo de campo. El análisis de los datos se dividió entre los dos autores en base a una división por temas.

6.

La primera parte, a excepción del primer capítulo, dedicada al análisis de la estructura de la Ocupación y los Salarios, corresponde al Pasante David García Contreras.

La segunda parte, referente a la Estimación, Distribución y Redistribución del Ingreso, incluyendo el Capítulo de Características Demográficas es responsabilidad del Pasante Héctor Manuel Vielma V.

PRIMERA PARTE

CAPITULO I

CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS

A. Población

Tomando como base la tasa anual de crecimiento intercensal entre 1950 y 1960, se estimó que para el año de 1968 el volumen de población de la Ciudad de Piedras Negras se compone aproximadamente de 66,473 habitantes. Sin embargo, considerando que a escasos dos kilómetros se encuentra situada otra concentración urbana -Villa de Fuente- cuyos moradores no constituyen propiamente una unidad económica, sino por el contrario están fuertemente ligados a la actividad económica de Piedras Negras, para fines prácticos y de análisis se puede tomar el monto de habitantes en forma global, es timándose éste en 68,650 personas.^{1/}

Comparando el volumen de población de la ciudad con las estimaciones realizadas para las ciudades fronterizas de más importancia (véase Cuadro I-1), resulta que Piedras Negras supera (en población) únicamente a Ciudad Acuña, mientras que Ciudad Juárez, -Nuevo Laredo, Matamoros, Reynosa, Tijuana y Mexicali poseen poblaciones mayores.

^{1/} Es necesario llamar la atención a la limitación que resulta de su poner constante la tasa anual de crecimiento intercensal, en la estimación del monto de población para 1968.

Con respecto a la tasa de crecimiento que se observa para la ciudad en el período censal 1950-1960, se encuentra que ésta (5 por ciento), aunque elevada en relación a la del país en su conjunto, es significativamente inferior a la experimentada por la gran mayoría de las ciudades fronterizas señaladas (Cuadro I-1). Suponiendo que en estas ciudades la tasa de crecimiento natural (nacimiento menos defunciones) sea similar, el factor que explica la menor cuantía de la tasa de crecimiento de la población de Piedras Negras, en relación a otras ciudades fronterizas, puede encontrarse en la intensidad de la corriente migratoria que fluye a estas ciudades.

CUADRO I-1

VOLUMEN DE POBLACION Y TASAS DE CRECIMIENTO
PARA LAS CIUDADES FRONTERIZAS MAS IMPORTANTES

Ciudades:	Población		Población estimada 1968	Tasa anual de crecimiento intercensal
	1950	1960		
Piedras Negras*	28,448	46,406	68,650	5.0
Ciudad Acuña	11,372	20,048	31,473	5.8
Nuevo Laredo	57,668	92,627	135,810	4.9
Reynosa	34,087	74,140	138,249	8.1
Matamoros	45,846	92,327	161,018	7.2
Mexicali	77,154	174,540	335,222	8.5
Tijuana	60,109	152,379	319,574	9.7
Ciudad Juárez	124,244	262,119	474,488	7.7

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. VII y VIII Censo General de Población 1950 y 1960.

* Incluye la población de Villa de Fuente.

Como se sabe, el volumen de migrantes que reciben los centros urbanos, depende en gran parte de la atracción que resulta de la existencia de oportunidades de trabajo y de ingresos más elevados. Al respecto podemos afirmar que en comparación a Piedras Negras, en las ciudades fronterizas bajo análisis existe una mayor actividad económica. En el caso de Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali y especialmente en las dos últimas, la gran afluencia de turismo provocada por la cercanía de grandes conglomerados urbanos estadounidenses, juega un factor de primera importancia. Por otro lado, en Reynosa, las fuertes inversiones que lleva a cabo Petróleos Mexicanos pueden justificar la mayor afluencia de migrantes.

B. Estructura de Edades

Respecto a la estructura por edad, a la población de Piedras Negras puede adjudicársele el calificativo de joven.^{2/} La comparación con la estructuración por edades con poblaciones de otros países, sirve de criterio para respaldar tal aseveración (Cuadro I-2). Mientras en Piedras Negras el grupo que componen los individuos con edades de cero a 13 años representan en 1968 el 37.9 por ciento, en Estados Unidos -población catalogada generalmente como madura- este grupo alcanza solo el 29.5 por ciento. En cambio los mayores de 64 años constituyen el 4.9 y 8.7 respectivamente.

^{2/} No existen límites determinados para calificarse a la población, sino que los criterios utilizados son en base a comparaciones de la pirámide de edades en el tiempo y el espacio.

Debido a que el grupo de las personas con edades de 14 a 64 años no difiere significativamente, la explicación a la relativa juventud de la población de Piedras Negras, en comparación con Estados Unidos, puede encontrarse en la más elevada esperanza de vida que existe en Norteamérica y a la más alta tasa de natalidad de México y que puede hacerse extensiva a Piedras Negras. Por un lado, lo primero hace posible que un porcentaje mayor de personas logre llegar hasta la vejez en Estados Unidos. Por otro, el más elevado índice de nacimientos en Piedras Negras provoca que el grupo de los menores de 14 años, aumente su importancia relativa.

CUADRO I-2

ESTRUCTURA DE EDADES

Edades:	Piedras Negras ^{1/}	Ciudad Juárez ^{2/}	E.E.U.U. ^{3/}	Santiago de Chile ^{4/}
Menores de 14 años	37.88	41.93	29.46	34.13
De 14 a 64 años	57.27	55.35	61.85	65.87
Mayores de 65 años	4.85	2.72	8.69	
Totales:	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: ^{1/} Investigación Directa. Datos Muestrales, 1968.

^{2/} Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. VIII Censo General de Población. México 1963.

^{3/} Departamento de Comercio, Statistical Abstract of the United States, 1960.

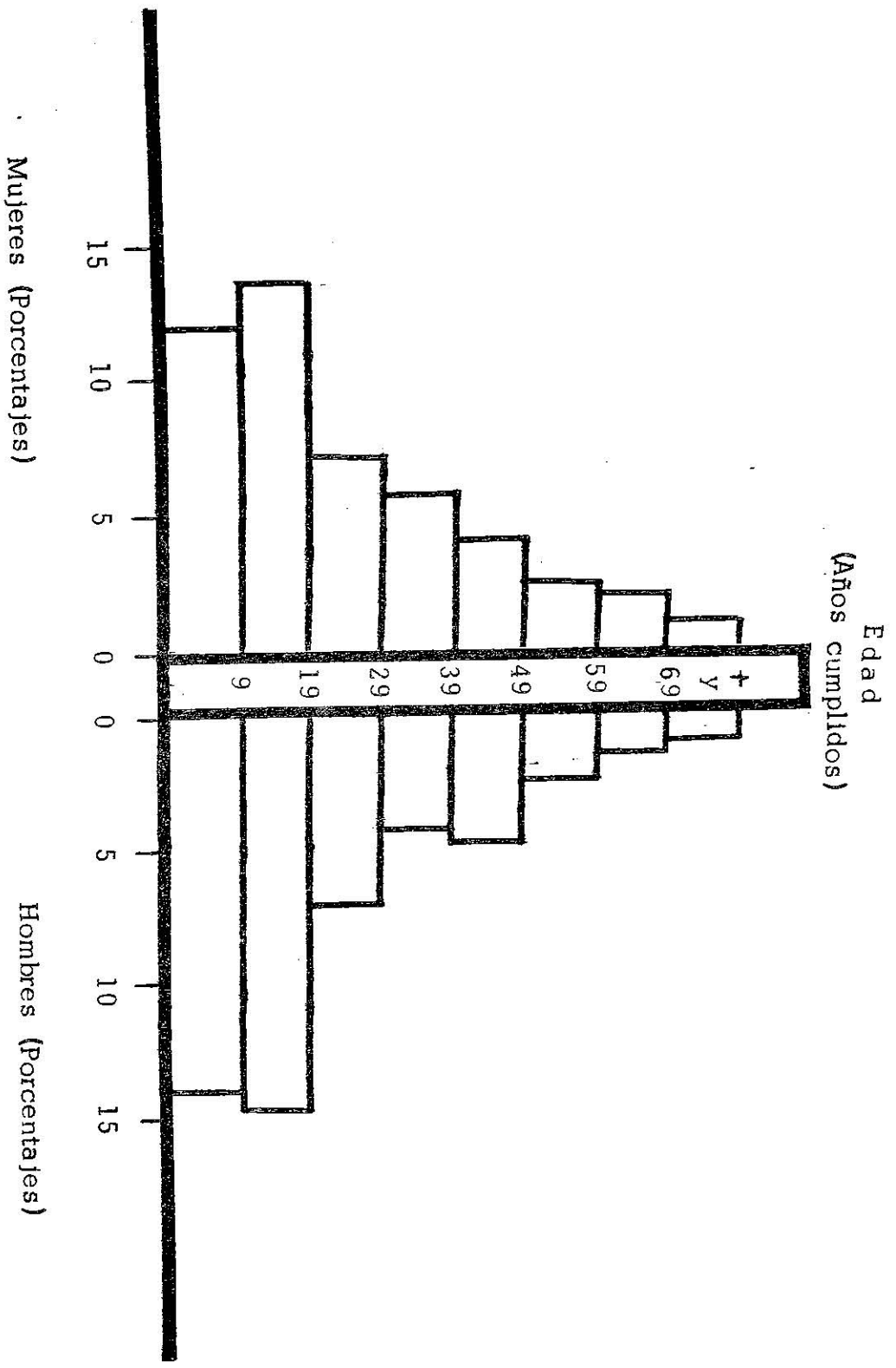
^{4/} Banco Central de Chile. Boletín Mensual, noviembre de 1967.

Observando la Gráfica I-1, en la cual se presenta la pirámide de edades para la población de Piedras Negras, puede apreciarse de una manera más clara lo que ya se puso de manifiesto en párrafos anteriores, es decir, que la población de Piedras Negras es relativamente joven. Salta a la vista que los grupos de personas con edades más bajas (0-9 y 10-19 años) son bastante numerosos, lo cual provoca que la base de la pirámide sea de gran amplitud. En general puede decirse que la forma de la pirámide de edades encontrada para la ciudad es del tipo que se podría considerar "clásico" en los países subdesarrollados, ya que sus tasas de crecimiento de la población -con relación a la de los países industrializados- son relativamente altas.

Situando en el tiempo la estructura de edades de la población de Piedras Negras, los resultados no indican cambios significativos. En el Cuadro I-3, que presenta los datos obtenidos para 1968 y los que proporciona el Censo de 1960, se encuentra apoyo a la afirmación anterior.^{3/}

^{3/} La pequeña variación que se aprecia en el Cuadro I-3, en relación a los dos primeros grupos de edad (0-13 y 14 a 64) no es estadísticamente significativo. Las variaciones se sometieron a una prueba de hipótesis utilizando la distribución X^2 y con un nivel de significación del 2.5 por ciento. Los resultados indicaron la aceptación de la hipótesis nula de que la estructura de edades no había experimentado cambios.

GRAFICA I-1
 PIRAMIDE DE EDADES
 Piedras Negras, Coah.
 (1968)



CUADRO I-3
ESTRUCTURA DE EDADES PARA PIEDRAS NEGRAS
1960-1968

Edades:	1960 ^{1/}	1968 ^{2/}
Menores de 14 años	40.77	37.88
De 14 a 64 años	55.17	57.27
Mayores de 65 años	4.06	4.85
Totales:	100.00	100.00

FUENTE: 1/ Secretaría de Industria y Comercio, Departamento General de Estadística. VIII Censo General de Población, México 1963.

2/ Investigación Directa. Datos muestrales, 1968.

C. Origen de la Población

El análisis de la población en base al lugar de nacimiento nos dice que el 57.9 por ciento de los habitantes de la ciudad nacieron en ella (Cuadro I-4). De los nacidos fuera de Piedras Negras el 26.1 por ciento nació dentro del Estado de Coahuila. De los que nacieron en el resto del país, la mayoría de ellos, -más de la mitad- (55.4 por ciento) provienen de cinco estados que son en orden de importancia: Nuevo León, San Luis Potosí, Durango, Jalisco y Guanajuato.

Los habitantes de la ciudad detectados por la investigación como extranjeros, merecen un comentario por separado. Las personas

que manifestaron haber nacido fuera del país constituyen el 3.5 por ciento de la población. Pero sin embargo, se observó que una gran parte de esas personas son en su mayoría menores nacidos en la ciudad, solo que los padres, aprovechando ciudadanía americana o pasaporte de residencia en Estados Unidos, registran a los recién nacidos en ese país.

CUADRO I-4
LUGAR DE NACIMIENTO

Estados:	Porcentaje	Población
Aguascalientes	0.16	110
Coahuila	26.12	17,931
Chihuahua	0.24	165
Durango	1.80	1,236
Distrito Federal	0.49	336
Guerrero	0.08	55
Guanajuato	1.31	899
Jalisco	1.47	1,009
Michoacán	0.41	281
Estado de México	0.08	55
Nuevo León	2.21	1,517
Nayarit	0.16	110
Oaxaca	0.08	55
Sonora	0.25	172
San Luis Potosí	2.05	1,407
Tamaulipas	0.48	330
Veracruz	0.32	220
Zacatecas	0.82	563
Extranjero	3.45	2,368
Piedras Negras	57.92	39,762
Totales:	100.00	68,650

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

D. Composición de la familia

El número de miembros por familia en Piedras Negras es aproximadamente de 5.5 personas. De éste, 3.3 son hijos y 1.8 son jefe de familia y cónyuge (Cuadro I-5).

CUADRO I-5
COMPOSICION DE LA FAMILIA

	Personas
Jefes de familia	0.9
Cónyuges	0.9
Hijos	3.3
Parientes	0.4
No parientes	0.0
Totales:	5.5

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

E. Composición de la población

La distribución de la población por sexo indica que los hombres constituyen aproximadamente el 49 por ciento y las mujeres el 51 por ciento restante. La composición por sexo de la población de Piedras Negras es muy similar a la del país en su conjunto, ya que en él los hombres representan el 48 por ciento y las mujeres el 52 por ciento.

Comparando los datos para 1968 con los que registró el Censo de 1960, encontramos -como era de esperarse- que no se registró un cambio significativo en el lapso señalado (Cuadro I-6). - No obstante que las cifras que proporcionó la muestra indican que la proporción de mujeres aumentó aproximadamente en un 1 por ciento, esta variación no es estadísticamente significativa y puede atribuirse a un error muestral.^{4/}

CUADRO I-6

COMPOSICION DE LA POBLACION POR SEXO

Sexo:	1960 ^{1/} (%)	1968 ^{2/} (%)
Hombres	49.94	48.97
Mujeres	50.06	51.03
Totales:	100.00	100.00

FUENTE: ^{1/} Secretaría de Industria y Comercio, Departamento General de Estadística. VIII Censo General de Población. México, 1962.

^{2/} Investigación Directa. Septiembre de 1968.

Con respecto a la composición de la población por categorías económicas (Cuadro I-7), las personas con edades de 14 a 64

^{4/} La variación que registran los datos de la Muestra fue sometida a una prueba de hipótesis. La hipótesis nula de que la distribución por sexo no experimentó cambio alguno en el lapso señalado fue aceptada. Se hizo uso de la distribución normal con un nivel de significación del 5 por ciento.

CUADRO I-7

COMPOSICION DE LA POBLACION POR SEXO Y CATEGORIAS ECONOMICAS

	Porcentaje	Población (personas)
Población total	100.00	68,650
Hombres	48.97	33,618
Mujeres	51.03	35,032
Población menor de 14 años y mayor de 64	42.73	29,334
Población de 14 a 64 años (Fuerza de Trabajo)	57.27	39,316
Población económicamente activa	31.52	21,638
Población económicamente inactiva	68.48	47,012
Población económicamente activa	100.00	21,638
Ocupados	95.05	20,567
Trabajando	91.93	19,892
Ausentes temporales	<u>3.12</u>	<u>675</u>
Desocupados	4.95	1,071
Cesantes	3.91	846
Buscan trabajo por primera vez	<u>1.04</u>	<u>225</u>

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

años y que representan la fuerza de trabajo, constituyen el 57.3 por ciento de la población, mientras que, los habitantes menores de 14 años y mayores de 65 constituyen el 42.7 por ciento.^{5/}

La población económicamente activa alcanza un 31.5 por ciento y el 68.5 por ciento de la población lo forman el grupo de los económicamente inactivos.^{6/} Es útil hacer notar que del total de la fuerza de trabajo, únicamente un 55 por ciento (población activa/fuerza de trabajo) se encuentra trabajando.

La carga de dependencia para la Ciudad de Piedras Negras es del orden del 2.17, que dicho en otras palabras, significa que por cada 100 personas ocupadas en actividades productivas, existen 217 que no trabajan.

^{5/} Esta se define como el total de personas que están en edad de trabajar. La más aceptada es aquella que incluye a las personas entre 14 y 64 años de edad.

^{6/} La población económicamente activa incluye a las personas que se encuentran ocupadas en actividades productivas (con o sin remuneración), además de los desocupados buscando trabajo, ya sea cesantes o por primera vez.

CAPITULO II

OCUPACION Y DESOCUPACION

A. Estructura de la Ocupación

La población económicamente activa en el área urbana de Piedras Negras, Coah., (incluida Villa de Fuente) asciende aproximadamente a 21,638 personas, quienes representan el 31.5 por ciento de la población total del área. Respecto a la participación de la mujer en la población económicamente activa, ésta se puede considerar elevada, pues llega a un 27 por ciento del total (Cuadro II-1). La cifra resulta alta si se la compara con la participación que guarda en ciudades como Monterrey, o con la República Mexicana en su conjunto.

CUADRO II-1

PARTICIPACION POR SEXO EN LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

Ciudad \ Sexo	Hombres %	Mujeres %
Piedras Negras ^{1/}	72.88	27.12
Monterrey ^{2/}	75.85	24.15
República Mexicana ^{3/}	81.69	18.31

FUENTE: ^{1/} Investigación Directa.- Septiembre de 1968.

^{2/} CIE, UNL. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1966. p.11.

^{3/} Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. La Población Económicamente Activa de México 1964-1965. Tomo VII.

La elevada participación de la mujer en la población económicamente activa podría causarnos extrañeza, ya que es un hecho comúnmente aceptado entre los economistas que al llegarse a estadios más avanzados de desarrollo, la participación de la mujer entre la población ocupada tiende a aumentar por abrirse nuevas oportunidades de trabajo a la mujer, así como también por darse un cambio de valores en la sociedad que permite a la mujer desempeñar labores que anteriormente le estaban vedadas. La explicación a esta elevada participación de la mujer dentro de la población ocupada en nuestro caso, puede deberse a la proximidad con los Estados Unidos, el que puede influir de dos formas: 1) Como mercado de trabajo para dichas personas y 2) como motor de cambio de los valores tradicionales de las personas que viven cerca de sus fronteras.

Así mismo, "el rápido movimiento de las mujeres dentro de la fuerza de trabajo, puede ser atribuido, en parte, al cambio de la población de áreas rurales, hacia pueblos y ciudades. Esto tiene el efecto de colocar más mujeres en lugares donde más y crecientes oportunidades de conseguir empleos están disponibles".^{1/} Lo anterior puede ser una explicación válida, si consideramos que un porcentaje considerable (42 por ciento) de la población de Piedras Negras, está cons

^{1/} Population Studies. A Journal of Demography. Population Investigation Committee, London School of Economics. Vol. XVIII, No. 1. July 1964. p.30.

tituído por inmigrantes.

Del total de personas ocupadas, merecen especial atención los trabajadores eventuales por constituir un porcentaje considerable (4 por ciento) de la población ocupada (Cuadro II-2). En su mayor parte son personas que se dedican a la construcción residencial, fabricación de ladrillos, y a diversas actividades dentro de la industria siderúrgica. Tal vez a estos últimos, más que eventuales se les podría llamar "suplentes", ya que por lo general trabajan en lugar de personas que se encuentran de vacaciones o enfermas.^{2/} La eventualidad de los primeros (obreros de la construcción), se presenta en la mayoría de los casos, debido al período de duración de la actividad específica que desempeñen dichas personas en la obra en proceso de edificación, ya que al no poseer -por lo general- un trabajo de planta, al concluirse el trabajo que están desempeñando, deben buscar otra obra en la cual puedan colocarse. La causa de la eventualidad entre los fabricantes de ladrillo, está dada principalmente -por el estado del tiempo, es decir, cuando se presenta un tiempo nublado o lluvioso, no pueden trabajar ya que la lluvia les destruye el ladrillo antes de que llegue a secarse o, no permite que se fabriquen los moldes para su cocimiento.

^{2/} Tales personas después de un cierto período de tiempo al que se le podría llamar de "entrenamiento", entran a formar parte definitiva de la empresa.

CUADRO II-2

PERSONAS OCUPADAS LA SEMANA ANTERIOR

	Hombres		Mujeres		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Desempeñando su trabajo.	12,398	82.71	4,619	82.83	17,017	82.74
Desempeñando más de una ocupación.	676	4.51	56	1.01	732	3.56
Inactivo temporalmente.	564	3.76	113	2.02	677	3.29
Trabajando sin remuneración.	338	2.25	113	2.02	451	2.19
Estudiando y trabajando.	169	1.13	56	1.01	225	1.09
Ama de casa y trabaja.	---	----	620	11.11	620	3.01
Trabajador eventual	845	5.64	---	----	845	4.11
Totales:	14,990	100.00	5,577	100.00	20,567	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

Cabe destacar además, el que un 11 por ciento de las mujeres ocupadas sean amas de casa, lo que puede explicarse por el hecho de que la mayoría de ellas desempeñan trabajos domésticos en sus horas libres, o bien, porque atienden alguna pequeña tienda de su propiedad. Sin embargo, no puede considerársele como una proporción elevada, ya que al compararlo con el que para Monterrey se observó en el año de 1966, se encuentra que existe bastante similitud entre ambas proporciones -en Monterrey se encontró que un 13.6 por ciento de las mujeres ocupadas eran amas de casa, representando éstas el 3.3 por ciento del total de la población ocupada.^{3/}

El que un 11 por ciento de las mujeres ocupadas sean amas de casa puede explicarse en base a los bajos ingresos declarados - por dichas familias;^{4/} siendo para casi el 73 por ciento de ellas inferior a 2,500 pesos mensuales, -27.3 por ciento con un ingreso inferior a 1,000 pesos mensuales y 45.4 por ciento con un ingreso de 1,000 a 2,499 pesos mensuales- lo cual en cierta forma hace que si dichas personas quieren elevar su ingreso, tengan que realizar en sus tiempos libres alguna labor que las posibilite a mejorar su ingreso. Así, a pesar que los salarios mensuales devengados por ellas sean bajos,

3/ CIE., UNL. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1966. p. 11.

4/ En esta cifra de ingreso familiar no se incluye el ingreso percibido - por el trabajo de las amas de casa, para de esta manera ver el ingreso familiar mensual antes de que ellas trabajasen.

-el 63.6 por ciento percibe un salario mensual inferior a 500 pesos y el 27.3 por ciento un salario mensual que va de 500 a 999 pesos- es to las posibilita a incrementar el nivel del ingreso familiar y con ello se incrementa también el bienestar económico de que disfrutaban los miembros de la familia.

Otra característica de la población ocupada de Piedras Ne gras, Coah., es que la mayoría de ellos (95.5 por ciento) desempeña una sola ocupación, mientras que tan sólo el 4.5 por ciento de la po blación ocupada declaró tener más de un empleo simultáneamente.

Entre las personas que componen la población inactiva de la fuerza de trabajo, ^{5/} existe un grupo de personas (10 por ciento) - que no hace absolutamente nada (Cuadro II-3); situación que puede te ner varias explicaciones. La primera, surge al observar que el 82 por ciento de ellos son hijos de familia (Cuadro II-4) que terminaron algún estudio y probablemente están esperando para conseguir un - "buen" empleo. ^{6/} Dicha hipótesis puede robustecerse si observamos el nivel educativo de estas personas (Cuadro II-5), el cual es "ele vado", siendo en los grupos de 14 a 24 años donde se concentran la

^{5/} Población inactiva de la fuerza de trabajo, se define como el grupo de personas comprendidas de los 14 a los 64 años que no trabajan, y que no andan buscando trabajo.

^{6/} "El grado de penalidad económica resultante de la no participación en la fuerza de trabajo está determinado grandemente por las respon sabilidades familiares de los no participantes. Si es un soltero joven puede vivir con poco ingreso, especialmente si está viviendo con parientes". (Holand, Susan S. Adult Men not in the Labor Force.

CUADRO II-3

PERSONAS NO OCUPADAS LA SEMANA ANTERIOR

	Frecuencia	Porcentaje	% en relación a P.E.A. ^{1/}
A). Si			
1. Por primera vez	226	1.01	1.04
2. Cesante	847	3.79	3.91
B). No			
3. Ama de casa	13,651	61.11	
4. Estudiante	4,175	18.69	
5. Rentista	226	1.01	
6. Jubilad o pensionado	337	1.51	
7. Incapacitado para traba jar	733	3.28	
8. No hace absolutamente nada	2,145	9.60	
Totales:	22,340	100.00	

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO II-4

COMPOSICION FAMILIAR DE LOS INACTIVOS ^{1/}

	Porcentaje
Jefes de familia	2.63
Hijos	81.58
Parientes	13.16
No parientes	2.63
Totales:	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{1/} Incluye únicamente a los que no hacen nada.

CUADRO II-5
NIVEL EDUCATIVO DE LOS INACTIVOS ^{1/}

Años de estudio:	Edad:	14	15 - 19	20 - 24	30 - 34	35 - 39	55 - 59	65 y más	Totales
0	---	---	9.09	---	---	---	25.00	100.00	11.11
2	---	---	22.73	---	---	100.00	25.00	---	19.44
3	---	---	9.09	---	---	---	---	---	5.56
4	25.00	---	---	---	---	---	25.00	---	5.56
5	---	---	13.64	---	---	---	25.00	---	11.11
6	75.00	---	22.73	66.67	100.00	---	---	---	30.56
7	---	---	9.09	---	---	---	---	---	5.56
8	---	---	9.09	---	---	---	---	---	5.56
11	---	---	4.55	---	---	---	---	---	2.78
12	---	---	---	33.33	---	---	---	---	2.78
Totales:	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.02

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{1/} Incluye solamente a los que no hacen nada.

mayoría de las personas que terminaron la primaria (55 por ciento).

Hay que dejar claro sin embargo, que para que esta situación -esperar por un "buen" empleo- pueda presentarse, es necesario que el ingreso familiar de estas personas sea lo suficientemente elevado como para que no resulte indispensable que deban trabajar de inmediato y les permita esperar algún tiempo buscando con ello conseguir mejores oportunidades de empleo. Al observar el ingreso per cápita de dichas personas, encontramos que éste es relativamente alto, concentrándose el 50 por ciento de ellos en el rango de más de 300 pesos mensuales, siendo precisamente en este rango donde se concentran las personas que en promedio han aprobado un mayor número de años de estudio; lo anterior nos sirve para confirmar la hipótesis de que estas personas están esperando conseguir mejores ocupaciones.

Podría a su vez afirmarse que el resto de las personas, por su bajo nivel educativo, así como también por su edad avanzada, se les dificulta encontrar un empleo "adecuado", debido a que por su ya antes señalado bajo nivel educativo, es poco probable que posean algún oficio.

6/ Continuación:

United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, March 1967). p.13. "El estado civil, edad y sexo tienen importante significación en las decisiones de trabajar o no, de trabajar jornada completa o parcial, dejar un trabajo que disgusta o permanecer en él". (Perrella, Vera C. and Waldman, Elizabeth. Marital and Family Characteristics of Workers in March 1965. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, March 1966. p.262).

Otra explicación que se podría dar a este fenómeno, es su poner que en realidad se estén creando menos trabajos de los necesarios para balancear el crecimiento de la fuerza de trabajo. Lo anterior, puede ser una hipótesis válida si se observa la alta tasa de crecimiento de la población que Piedras Negras ha registrado en los últimos años.

La afirmación anterior parece contradictoria con el hecho de que gran parte del crecimiento de la población, se debe al flujo continuo de inmigrantes a la ciudad (42 por ciento de la población son inmigrantes) y que, precisamente tales movimientos de población sólo se dan mientras puedan conseguir empleos a las zonas a las cuales migraron, -a menos que en sus lugares de origen existan menos oportunidades de conseguir empleo, o que en las ciudades a las cuales migraron puedan conseguir algunas otras ventajas, tales como educación para sus hijos, atención médica, etc.- Si dichas personas no pudiesen conseguir empleo en las zonas a las cuales migraron, el movimiento de población hacia esas zonas descendería; en nuestro caso, esto parece no aplicarse ya que continúan llegando inmigrantes a la ciudad. Sin embargo, por su condición de frontera con los Estados Unidos, parece ser que un porcentaje considerable de los inmigrantes, no piensan de su estancia en la ciudad de Piedras Negras como algo definitivo, sino que están buscando irse a vivir a los Estados Unidos, o en última instancia trabajar allá.

1. Estructura ocupacional por grupos mayores de ocupación específica.

Analicemos primero qué cambios se han efectuado en Piedras Negras respecto a la estructura ocupacional, a partir del VIII Censo General de Población de 1960 (Cuadro II-6). La primer modificación de importancia se puede observar en los empleos a nivel profesional y técnico, los que en los 8 años transcurridos a partir del Censo General de Población de 1960, han duplicado su importancia, pasando de representar el 5.4 por ciento de la población ocupada al 12.3 por ciento. Sin embargo, la variación más importante dentro de la estructura ocupacional, está dada por la disminución del porcentaje que representan las ocupaciones agrícolas dentro del total, las que pasaron de representar un 31.6 por ciento de la población ocupada en 1960, a tan sólo el 8.5 por ciento en 1968.

Disminución que puede ser explicada, en parte, porque en nuestro estudio sólo se tomaron en cuenta los núcleos urbanos de población; lo que tuvo como consecuencia que las ocupaciones del tipo agropecuario no se pudiesen detectar correctamente y por tanto, el porcentaje que les corresponde en nuestro estudio se encuentra subestimado.

Así mismo, esto nos llevó a una sobre-estimación del porcentaje que a las ocupaciones de tipo industrial corresponde dentro

CUADRO II-6

ESTRUCTURA OCUPACIONAL PARA PIEDRAS NEGRAS, COAH., 1960 Y 1968

Ocupación:	1960		1968	
	Personas	Porcentaje	Personas	Porcentaje
Profesionistas y afines	724	5.42	619	3.01
Técnicos y afines	289	2.16	1,915	9.31
Gerentes, administradores y funcionarios	1,519	11.36	958	4.66
Oficinistas	1,335	9.98	2,197	10.68
Vendedores	4,232	31.65	1,859	9.04
Agricultores			1,746	8.49
Transporte			732	3.56
Operarios y artesanos	3,894	29.12	3,494	16.99
Auxiliares en la industria			4,058	19.73
Otros trabajadores ^{1/}	1,379	10.31	2,931	14.25
No bien especificados			56	0.27
Totales:	13,372	100.00	20,565	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. VIII Censo General de Población, México 1963.

^{1/} Incluye servicios personales, fuerzas armadas y servicios de gobierno, así como servicios financieros y bancarios.

de la estructura ocupacional, las que pasaron de representar un 29.1 por ciento de la población ocupada en 1960, al 40.3 por ciento en 1968. No hay que olvidar sin embargo, que una parte del incremento que les corresponde a estas ocupaciones, se debe al crecimiento industrial que se ha venido generando en la ciudad en los últimos años,^{7/} debido principalmente a las facilidades que ha otorgado el gobierno federal mediante el Programa Nacional Fronterizo, a los inversionistas privados para la instalación de empresas en dichas zonas fronterizas.

La estructura ocupacional de Piedras Negras, Coah., se puede considerar como de tipo industrial, por representar en ella los profesionistas y técnicos un elevado porcentaje (12.3 por ciento). Algunos autores han encontrado que mientras mayor sea el grado de desarrollo económico de una región, mayor será el porcentaje de personas empleadas en las ocupaciones antes mencionadas.^{8/} Al lado de esta gran concentración en empleos de alto nivel, se advierte un porcentaje considerable (40.3 por ciento) de personas trabajando en actividades industriales. Por otra parte, se observa un bajo porcentaje de la población ocupada, laborando en actividades agropecuarias. Esto nos permite afirmar que Piedras Negras presenta la estructura ocupacional que más identifica a las actividades de tipo industrial.

^{7/} Desgraciadamente, no se cuenta con los datos suficientes como para poder afirmar sin lugar a dudas, esta aseveración.

^{8/} Harbison, Frederick and Myers, Charles A. Education, Manpower and Economic Growth. Strategies of Human Resource Development. McGraw-Hill Co., New York, pp.35-40.

2. Estructura ocupacional por sexo.

En Piedras Negras el grupo de los hombres ocupados se lo caliza alrededor de las ocupaciones industriales (Cuadro II-7), siendo la mayor concentración dentro del grupo de "auxiliares en la industria" (27 por ciento), siguiéndole en orden de importancia el de los "operarios y artesanos" en la industria (17.7 por ciento). Por otra parte, la estructura ocupacional que presentan las mujeres, no se aparta mucho de lo que era de esperar, concentrándose la mayoría de ellas en las ocupaciones de "servicios" (24 por ciento), así como también como empleados de oficina (23 por ciento), lo cual se debe primordialmente al tipo de educación recibido por ellas (comercial o primaria), así como también a la falta de oportunidades para conseguir otro tipo de empleos.

La considerable participación de la mujer dentro del grupo de los "operarios" en la industria (15 por ciento), podría causarnos - extrañeza si consideramos que este tipo de ocupaciones no son en general adecuados para las mujeres, y en muchos casos ni buscados por ellas; sin embargo, "la creciente mecanización ha abierto muchos trabajos semi-especializados que no requieren mucha energía física. Esto y los bajos salarios pagados a las mujeres, hacen a los empleadores contratarlas para una gran variedad de trabajos". ^{9/} Esto parece

^{9/} Butler, Arthur D. Labor Economics and Institutions. The Macmillan Co. New York 1961. p.11.

CUADRO II-7

OCUPACION POR SEXO

Ocupación:	Hombres		Mujeres		Total	
	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje
Profesionistas y técnicos afines.	561	3.76	58	1.01	619	3.01
Técnicos.	1,014	6.77	901	16.16	1,915	9.31
Gerentes, administradores y funcionarios.	843	5.64	115	2.02	958	4.66
Oficinistas.	907	6.02	1,290	23.23	2,197	10.68
Vendedores.	958	6.39	901	16.16	1,859	9.04
Agricultores.	1,688	11.28	58	1.01	1,746	8.49
Transporte.	674	4.51	58	1.01	732	3.56
Operarios y artesanos.	2,649	17.67	845	15.15	3,499	16.99
Auxiliares en industria.	4,058	27.07	---	----	4,058	19.73
Otros trabajadores ^{1/}	1,580	10.53	1,351	24.24	2,931	14.25
No bien especificados	56	0.36	---	----	56	0.27
Totales:	14,988	100.00	5,577	99.99	20,565	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{1/} Incluye servicios personales, fuerzas armadas y servicios del gobierno, así como servicios financieros y bancarios.

aplicarse en el caso de Piedras Negras, Coah., ya que la mayoría de las fábricas de reciente creación, han contratado principalmente mano de obra femenina, situación que puede ser debida principalmente a la facilidad y poco grado de capacitación para desempeñar estos trabajos, así como también a que en general el sueldo mensual promedio pagado a las mujeres, (959 pesos) es más bajo que el devengado por los hombres (1,112 pesos).

3. Estructura de la Ocupación según el lugar de trabajo.

Como se puede apreciar en el Cuadro II-8, la gran mayoría de las personas ocupadas (85 por ciento) desempeñan sus actividades en la Ciudad de Piedras Negras, Coah. Otro gran centro de trabajo para la mano de obra de la Ciudad de Piedras Negras, Coah., lo constituye la vecina Ciudad de Eagle Pass, Texas; laborando en dicha ciudad el 5.2 por ciento de la población ocupada. Al desglosar esa proporción según el sexo de las personas, encontramos que relativamente, es mayor la proporción que guardan las mujeres (9.1 por ciento de las mujeres ocupadas) que la de los hombres (3.7 por ciento del total de hombres ocupados); éstos, por el contrario, prefieren trabajar fuera del Estado de Texas (6.4 por ciento), buscando tal vez, conseguir mejores salarios.

De la población que trabaja en los Estados Unidos, un 33

CUADRO II-8

LUGAR DE TRABAJO DE LAS PERSONAS OCUPADAS

Sexo: Lugar de trabajo:	Hombres		Mujeres		Total	
	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje
Piedras Negras	13,453	83.08	5,014	89.90	17,467	84.93
Eagle Pass	564	3.76	508	9.09	1,072	5.21
Texas (excepto E. P.)	282	1.88	---	----	282	1.37
Estados Unidos (excepto Texas)	958	6.39	56	1.01	1,014	4.93
Otros	732	4.89	---	----	732	3.56
Totales:	14,989	100.00	5,578	100.00	20,567	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

por ciento de las personas, se dedican a actividades agropecuarias - (Cuadro II-9); debiéndose esto, a que tales empleos son los que más fácilmente pueden conseguir, debido a su condición de trabajos temporales, así como también debido al bajo nivel de capacitación necesario para desempeñarlos.

La estructura de la ocupación para Piedras Negras y Coahuila, no varía mucho en su composición porcentual de la que presentan las personas de Piedras Negras ocupadas en los Estados Unidos. El renglón que presenta más discrepancia entre ellos, es el constituido por los agricultores; circunstancia que puede ser explicada por la mayor participación de este grupo de ocupación entre las personas que laboran en Estados Unidos, por ser este tipo de ocupaciones las que más fácilmente pueden conseguir, así como también a que entre las personas que laboran en Piedras Negras, las ocupaciones de tipo agropecuario se encuentran subestimadas. En cuanto al resto, la estructura es casi idéntica, concentrándose la mayor parte de la población ocupada en actividades industriales y de transporte (41 por ciento en Piedras Negras y 35.7 en Estados Unidos).

Otro de los renglones de la ocupación que presentan una variación significativa, es el constituido por las ocupaciones de alto ni

CUADRO II-9

OCUPACION SEGUN EL LUGAR DE TRABAJO

Ocupación:	Lugar de trabajo:		Piedras Negras		Estados Unidos	
	Personas	Porcentaje	Personas	Porcentaje	Personas	Porcentaje
Profesionistas y afines.	621	3.41	---	---	---	---
Técnicos y afines.	1,747	9.60	169	7.14	169	7.14
Gerentes, administradores y funcionarios.	901	4.95	---	---	---	---
Oficinistas.	1,973	10.84	225	9.52	225	9.52
Vendedores.	1,691	9.29	169	7.14	169	7.14
Agricultores.	957	5.26	789	33.35	789	33.35
Transporte.	732	4.02	56	2.38	56	2.38
Operarios y artesanos.	2,817	15.48	676	28.57	676	28.57
Auxiliares en la industria.	3,888	21.36	169	7.14	169	7.14
Otros trabajadores	2,817	15.48	113	4.76	113	4.76
No bien especificados	56	0.31	---	---	---	---
Totales:	18,200	100.00	2,366	100.00	2,366	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

vel, ^{10/} las que para Piedras Negras representan el 18 por ciento de la población ocupada, mientras que de las personas que radican en Piedras Negras, pero que laboran en los Estados Unidos, sólo representan el 7 por ciento; esta diferencia se debe principalmente a que en empleos a nivel profesional y de administración, no se presentó observación alguna de personas que laboraran en los Estados Unidos, lo que probablemente resulta como consecuencia de la mejor preparación profesional de la mano de obra empleada en estos tipos de ocupaciones en los Estados Unidos, no permitiendo de esta forma que nuestros profesionistas puedan competir con los estadounidenses. Sin embargo, podemos ver que a niveles donde no se requiere un grado tan alto de especialización, como son algunos tipos de empleos técnicos, el porcentaje de observaciones que se presentan para ambas estructuras ocupacionales es muy semejante, correspondiéndole el 9.6 por ciento a la población ocupada en Piedras Negras y, el 7.1 por ciento para la población ocupada de esta ciudad pero que labora en los Estados Unidos.

4. Actividad de la Empresa.

La industria de la transformación es el sector de la economía que proporciona el mayor número de empleos dentro del total de

10/ En este grupo sólo se incluye a los profesionistas, técnicos, gerentes y funcionarios.

CUADRO II-10
ACTIVIDAD DE LA EMPRESA POR SEXO

Sexo: Actividad empresa	Hombres		Mujeres		Total	
	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje
Agropecuarias.	1,804	12.03	-----	-----	1,804	8.77
Extractivas.	224	1.50	-----	-----	224	1.10
Transformación.	4,959	33.08	1,127	20.20	6,086	29.59
Construcción.	1,049	9.40	113	2.02	1,522	7.40
Comercio.	1,804	12.03	1,351	24.24	3,155	15.34
Transporte.	958	6.39	113	2.02	1,071	5.21
Servicios de gobierno.	677	4.51	226	4.04	903	4.38
Servicios.	3,042	20.30	2,647	47.47	5,689	27.67
No bien especificados.	113	0.75	-----	-----	113	0.75
Totales:	14,990	99.99	5,577	99.99	20,567	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

la población ocupada (29.6 por ciento). Por otro lado, las empresas que proporcionan "servicios", son fuente de trabajo para un 27.7 por ciento de la población ocupada (Cuadro II-10). La importancia relativa de los demás sectores de la economía, es de poca consideración, puesto que sólo el sector comercial, presenta una proporción considerable (15 por ciento) de la población ocupada.

Desglosando estas cifras por sexo, encontramos que el sector "servicios" es fuente principal de trabajo para las mujeres (47 - por ciento), mientras que para los hombres asciende a un 20 por ciento; para éstos, el sector preponderante como fuente de trabajo, lo constituye la industria de la transformación (33 por ciento). Tal sector, es además, una fuente importante de trabajo para la mujer (20 por ciento), al igual que el "comercial" en donde cerca de un 25 por ciento de ellas presta sus servicios.

5. Tiempo de ocupar el actual empleo.

De la observación de los datos presentados en el Cuadro II-11, se puede afirmar que la población ocupada de la ciudad de Piedras Negras, Coah., es estable en sus empleos, ya que un 54 por ciento de ellos tienen más de dos años de ocupar el empleo actual. Generalmente se ha observado, que de la población total ocupada, los hombres presentan más estabilidad en sus empleos que las mujeres.

CUADRO II-11

TIEMPO DE OCUPAR EL EMPLEO ACTUAL

Sexo: Meses:	Hombres		Mujeres		Total	
	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje
0 - 6	3,043	20.30	1,634	29.29	4,677	22.74
7 - 12	1,691	11.28	1,014	18.18	2,704	13.15
14 - 24	1,297	8.65	563	10.10	1,859	9.04
25 y más	8,734	58.27	2,366	42.42	11,100	53.97
Sin dato	225	1.50	-----	-----	226	1.10
Totales:	14,990	100.00	5,577	99.99	20,566	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

El razonamiento anterior se hace en base a que éstas por lo general al contraer matrimonio abandonan el empleo que tenían y se dedican al cuidado del hogar, no siendo hasta que los hijos están en edad escolar cuando algunas de ellas vuelven a formar parte de la población ocupada.

La estabilidad de las personas en sus ocupaciones, podría dudarse si observamos que el 23 por ciento de ellas están situadas dentro del grupo de cero-seis meses en el empleo actual. Sobre este grupo en particular, encontramos que una de las explicaciones del por qué un gran porcentaje de la población ocupada se concentre en este rango, es que para un 43 por ciento de dichas personas, el actual es su primer empleo (Cuadro II-12). Confirmándose esto -la estabilidad- también, por el hecho de que un 17 por ciento de ellos, dejaron sus empleos por causas ajenas a su voluntad (supresión de empleos, secciones, empresas o interrupción temporal del trabajo).

Las únicas causas en las que verdaderamente se pudiera suponer la inestabilidad en los empleos, vienen a ser dadas por la mala adaptación al trabajo, la que sin embargo representa un porcentaje demasiado bajo (5 por ciento); y la otra, cuando una persona cambia de empleo en busca de una mejor remuneración, presentándose ésta, en un 22 por ciento de los casos.

CUADRO II-12

CAUSAS DE LA PERDIDA DEL ULTIMO EMPLEO ^{1/}

	No. de personas	Porcentaje
No lo ha perdido	2,028	43.37
Supresión de cargos	225	4.82
Eliminación de secciones	56	1.20
Eliminación de empresas	225	4.82
Interrupción temporal	282	6.02
Mala adaptación	225	4.82
Mejor remuneración	1,014	21.69
Otras razones	620	13.25
Totales:	4,675	99.99

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{1/} Solo incluye el grupo de personas que tienen de cero a seis meses en el empleo actual.

6. Duración de la Jornada de Trabajo.

Para el 40 por ciento de la población ocupada de Piedras Ne_gras, Coah., la duración de la jornada de trabajo es de 48 a 50 ho_ras semanales; la cual es a su vez la jornada normal de trabajo en la República Mexicana (Cuadro II-13). Analizando la duración de la jornada de trabajo según la rama específica de la ocupación, encon_tramos que dentro del rango de 48 a 50 horas de trabajo semanales, es donde se concentra la moda. Se presentan sin embargo dos excep_ciones; la primera, constituída por el grupo de los gerentes y adminis_ttradores; y la otra, por las personas que trabajan en los medios de transporte, laborando en ambos casos la mayoría de las personas de

CUADRO II-13

HORAS SEMANALES DE TRABAJO ORDINARIO POR OCUPACION ESPECIFICA

Ocupación: Horas semanales de trabajo:	Profesionistas		Técnicos		Gerentes		Oficinistas		Vendedores		Agricultores		Transporte	
	Per sonas	%	Per sonas	%	Per sonas	%	Per sonas	%	Per sonas	%	Per sonas	%	Per sonas	%
0 - 10	---	---	169	8.82	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
11 - 15	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
16 - 20	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
21 - 25	56	9.09	169	8.82	---	---	56	2.56	282	15.15	113	6.45	---	---
26 - 30	56	9.09	169	8.82	---	---	---	---	113	6.06	169	9.68	---	7.69
31 - 35	---	---	56	2.94	---	2.56	---	---	---	---	---	---	---	---
36 - 38	---	---	226	11.76	---	---	56	2.56	---	---	---	---	56	7.69
39 - 41	---	---	395	20.59	56	5.88	282	12.82	56	3.03	56	3.23	56	7.69
42 - 44	---	---	113	5.89	113	11.76	508	23.08	---	---	169	9.68	113	15.38
45 - 47	---	---	---	---	---	---	113	5.13	---	---	---	---	---	---
48 - 50	224	36.36	450	23.53	169	17.65	901	41.03	564	30.30	450	25.80	113	15.38
51 - 55	113	18.18	---	---	169	17.65	---	---	56	3.03	56	3.23	56	7.69
56 - 60	169	27.27	113	5.89	226	23.63	169	7.69	282	15.15	226	12.90	169	23.08
61 - 65	---	---	---	---	---	---	---	---	113	6.06	---	---	113	15.38
66 - 70	---	---	---	---	---	---	---	---	56	3.03	---	---	---	---
71 - 75	---	---	---	---	113	11.76	---	---	113	6.06	169	9.68	---	---
76 - 80	---	---	---	---	56	5.88	56	2.56	---	---	---	---	---	---
81 y más	---	---	---	---	---	---	---	---	113	6.06	169	9.68	---	---
Sin dato	---	---	56	2.94	---	---	---	---	113	6.06	169	9.68	---	---
Totales:	618	99.99	1,916	100.00	958	100.00	2,197	99.99	1,861	99.99	1,746	100.00	732	99.99

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

Continuación: CUADRO II-13

HORAS SEMANALES DE TRABAJO ORDINARIO POR OCUPACION ESPECIFICA

Ocupación: Horas semanales de trabajo:	Operarios		Auxiliares		Otros Trabajadores		No bien Especificados		Totales	
	Per sonas	%	Per sonas	%	Per sonas	%	Per sonas	%	Per sonas	%
0 - 10	56	1.61	56	1.39	56	1.92	---	---	337	1.64
11 - 15	--	---	169	4.17	56	1.92	---	---	226	1.10
16 - 20	113	3.23	56	1.39	169	5.77	---	---	451	2.19
21 - 25	--	---	169	4.17	--	---	---	---	790	3.84
26 - 30	56	1.61	395	9.72	169	5.77	---	---	1,127	5.48
31 - 35	--	---	56	1.39	--	---	---	---	282	1.37
36 - 38	--	---	--	---	--	---	---	---	337	1.64
39 - 41	564	16.13	113	2.78	113	3.85	---	---	1,746	8.49
42 - 44	339	9.68	232	6.94	113	3.85	---	---	1,635	7.95
45 - 47	56	1.61	--	---	--	---	---	---	169	0.82
48 - 50	1,804	51.61	2,199	54.17	958	32.69	---	---	7,832	38.08
51 - 55	56	1.61	169	4.17	56	1.92	---	---	732	3.56
56 - 60	226	6.45	226	5.55	677	33.08	---	---	2,478	12.05
61 - 65	--	---	113	2.78	113	3.85	---	---	451	2.19
66 - 70	56	1.61	--	---	169	5.77	---	---	282	1.37
71 - 75	--	---	--	---	56	1.92	---	---	451	2.19
76 - 80	--	---	--	---	169	5.77	---	---	282	1.37
81 y más	56	1.61	56	1.39	56	1.92	---	---	451	2.19
Sin dato	113	3.23	--	---	--	---	56	100.00	508	2.47

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

56 a 60 horas semanales. Por lo general en estos tipos de ocupación no se tiene un horario determinado de trabajo, requiriéndose que en ocasiones se trabaje horas después de terminada la jornada "normal" de trabajo.

7. Ocupación Secundaria.

De la población total ocupada (20,567 personas) sólo un 3.6 por ciento declararon poseer un segundo empleo, siendo esto más frecuente en el caso de los hombres (4.5 por ciento), que en el de las mujeres (1 por ciento). Entre ellos, las ocupaciones de alto nivel - (profesionistas y técnicos) representan un 46 por ciento del total; los oficinistas, vendedores y agricultores el 23 por ciento; en conjunto, estos dos grupos absorben el 69 por ciento de las personas que declararon poseer un segundo empleo (Cuadro II-14). Estas cifras nos muestran que en general un mayor nivel educativo de las personas, los posibilita a desempeñar más de una ocupación.

Es importante recalcar que "...evidencia disponible indica que, generalmente hablando, los trabajos que las personas con segunda ocupación poseen, no son aquéllos que las personas desocupadas desean. Es improbable que muchos de los desempleados posean el grado de capital, inclinación o especialización para emplearse a sí mismos; la mayoría de ellos están buscando empleos de tiempo com

pleto, y no estarían deseando tomar un trabajo temporal, en el cual ellos promediarían menos de la media semana de trabajo con ingresos relativamente bajos". ^{11/}

CUADRO II-14

POBLACION CON OCUPACION SECUNDARIA
POR RAMA DE OCUPACION

Ocupación:	No. de personas	Porcentaje
Profesionistas y afines.	56	7.69
Técnicos y afines.	282	38.46
Oficinistas.	56	7.69
Vendedores.	56	7.69
Agricultores.	56	7.69
Operarios y artesanos.	113	15.38
Auxiliares en la industria.	56	7.69
Otros trabajadores	56	7.69
Totales:	731	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

A pesar de que esta aseveración fue formulada para el caso concreto de los Estados Unidos, es muy probable que se aplique también al de la Ciudad de Piedras Negras, Coah., debido a que el nivel de los salarios mensuales devengados por este concepto es muy bajo, -un 45.4 por ciento de las personas con segunda ocupación, reciben un salario inferior a 500 pesos mensuales y otro 45.3 por ciento entre 500 y 999 pesos mensuales- lo cual hace poco probable que los

^{11/} Bogan, Forrest A. and Swanstrom, Thomas E. Multiple Jobholders in May 1965. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, February 1966.

desempleados estén deseando ocupar este tipo de empleos; ellos más bien buscan empleos de tiempo completo.

Se podría pensar que la explicación al fenómeno del segundo empleo, radica en el hecho de que es probable que los sueldos - percibidos en la ocupación principal de dichas personas sean bajos y que, por tanto, la segunda ocupación les permita incrementar su ingreso. Sin embargo, un 45.4 por ciento de estas personas tenían un ingreso familiar mensual -sin tomar en cuenta el ingreso percibido con la segunda ocupación- de más de 5,000 pesos y un 27.3 por ciento un ingreso que fluctúa entre 2,000 y 4,999 pesos mensuales, lo cual nos lleva a suponer que la causa fundamental para que las personas posean más de un empleo, no es el bajo nivel de salarios, -aunque si pudiese ser para el 27.3 por ciento restante- sino que ésta se tiene que buscar más bien en otro tipo de consideraciones, tales como la compra de bienes de consumo de mejor calidad, artículos para el hogar, carro, etc.

El sector de la actividad económica que absorbe a la mayor parte de las personas que declararon tener un segundo empleo, como se puede apreciar en el Cuadro II-15, es el de servicios (46 por ciento); siguiéndole en orden de importancia, la industria de la transformación y los servicios gubernamentales con un 15 por ciento cada uno.

CUADRO II-15

POBLACION CON OCUPACION SECUNDARIA
POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA

	No. de personas	Porcentaje
Agropecuarias	56	7.65
Transformación	113	15.44
Construcción	56	7.65
Comercio	56	7.65
Servicios del gobierno	113	15.44
Servicios	338	46.17
Totales:	732	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

B. Estructura de la Desocupación^{12/}

En el área urbana de Piedras Negras, Coah., los desocupa-
dos representan un 5 por ciento de la población económicamente activa,
correspondiendo un 4 por ciento a los cesantes y el 1 por ciento a las
personas que buscan trabajo por primera vez.^{13/}

^{12/} El grupo de los desocupados está constituido por las personas que declararon buscar trabajo por primera vez la semana anterior a las entrevistas y por los cesantes.

^{13/} Por no contarse con elementos suficientes de análisis y por representar un porcentaje demasiado pequeño y más o menos estable a corto plazo, no se analizará el comportamiento de las personas que "buscan trabajo por primera vez". Se dice que es estable a corto plazo, porque los cambios estructurales que inducen a los estudiantes o mujeres a buscar empleo, se dan más o menos de una manera lenta. Los únicos casos en que se podría dar un crecimiento acelerado de este grupo serían por un gran crecimiento natural de la población, o por movimientos migratorios de personas en edad de trabajar. (Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1963-1964. CIE., UNL. Monterrey, p.20).

1. Cesantía por Rama Específica de Ocupación y Actividad de la Empresa.

Las ramas de la ocupación en las que se genera mayor cesantía, son las de "artesanos" y los "auxiliares en la industria", representando aproximadamente el 47 por ciento del total en el Area - (Cuadro II-16); esto nos podría extrañar ya que antes habíamos hablado de que, en los últimos años se ha presentado una expansión en la actividad industrial, sin embargo, hay que recordar que en estos dos grupos de la ocupación se concentran el 37 por ciento de las personas ocupadas, por lo cual es de esperarse que sea en estos grupos también donde se concentre el mayor número de cesantes.

El sector en el que se genera más cesantía, es el de la industria de la construcción, concentrándose en él, el 27 por ciento del total (Cuadro II-17). Es un hecho más o menos común, que la industria de la construcción presente el índice más alto de cesantía, ya que por lo general se presentan fluctuaciones estacionales, y aun si no se presentaran, dado que las personas que trabajan en esas actividades no están contratadas permanentemente, al concluirse la obra pierden su trabajo y permanecen cesantes hasta que logran colocarse de nuevo. Otro de los sectores en que se genera una alta proporción de la cesantía, es el de la industria de la transformación, correspondiéndole el 20 por ciento del total; la explicación a esto, pue

CUADRO II-16
CESANTIA POR RAMA DE OCUPACION

	No. de personas	Porcentaje
Oficinistas	113	13.33
Vendedores	56	6.67
Agricultores	113	13.33
Transporte	56	6.67
Operarios y artesanos	226	26.67
Auxiliares en industria	169	20.00
Otros trabajadores	113	13.33
Totales:	846	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO II-17
CESANTIA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

	No. de personas	Porcentaje
Agropecuarias	113	13.33
Transformación	169	20.00
Construcción	226	26.67
Comercio	56	6.67
Transporte	56	6.67
Servicios del gobierno	56	6.67
Servicios	169	20.00
Totales:	845	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

de se presentada en base a que en este sector se concentra el 29.6 por ciento de la población ocupada, lo cual tiende a hacer que proporcionalmente, su índice de cesantía también sea alto.

Observando las causas de la pérdida del último empleo para los cesantes, encontramos que un 27 por ciento se debe a interrupción temporal de los trabajos (Cuadro II-18), así como también a supresión de cargos dentro de la empresa. Lo anterior, así como que un 13 por ciento de dichas personas hayan perdido su empleo por la eliminación de empresas, nos hace pensar que puede haberse presentado alguna depresión en la actividad económica, sin embargo, no se cuentan con datos suficientes como para hacer una afirmación de esa naturaleza.

CUADRO II-18

CAUSAS DE LA PERDIDA DEL ULTIMO EMPLEO PARA LOS CESANTES

	No. de personas	Porcentaje
Supresión de cargos	226	26.67
Eliminación de empresas	113	13.33
Interrupción temporal	226	26.67
Mala adaptación	56	6.67
Mejor remuneración	113	13.33
Otras razones	56	6.67
Sin dato	56	6.67
Totales:	846	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

2. Lugar de Origen y Duración de la Cesantía.

El 93 por ciento de la cesantía se originó en Piedras Negras (Cuadro II-19). Este porcentaje a pesar de ser elevado, no debe causar extrañeza, ya que el 85 por ciento de las personas ocupadas laboran en esa ciudad.

Respecto a la duración de la cesantía, encontramos que el 40 por ciento de los casos tiene menos de dos meses sin empleo (Cuadro II-20), esta duración relativamente breve de la cesantía, aunada a que en un 27 por ciento de los casos se debe a una interrupción temporal de los trabajos, nos lleva a considerar que la desocupación es de tipo estacional. Podría dudarse de la anterior afirmación al observar que en un 40 por ciento de los casos, la cesantía se debió a supresión de cargos o eliminación de empresas, lo que puede tener su origen en una depresión de la actividad económica, o bien en un proceso de ajuste por medio del cual, unas empresas desaparecen mientras otras se están creando o expandiendo. Al no contarse con índices sobre la actividad económica del área, no puede confirmarse ni lo uno, ni lo otro. Sin embargo, la duración de la cesantía puede servir como punto de referencia para determinar -aunque burdamente- el tipo de desempleo de que se trata. Las cifras revelan que el tiempo que los cesantes han permanecido sin trabajo, es relativamente corto, concentrándose casi el 67 por ciento de los casos en tres -

meses o menos, lo cual permite suponer que la desocupación más que ^{14/} de tipo cíclico, es de tipo friccional.

CUADRO II-19
LUGAR DE ORIGEN DE LA CESANTIA

	No. de personas	Porcentaje
Piedras Negras	790	93.33
Estados Unidos	56	6.67
Totales:	846	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO II-20
DURACION DE LA CESANTIA

M e s e s	No. de personas	Porcentaje
0	56	6.67
1	281	33.33
2	113	13.33
3	113	13.33
4	56	6.67
10	113	13.33
12	113	13.33
Totales:	845	99.99

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{14/} El desempleo cíclico puede definirse brevemente, como aquel que tiene como causa, alguna crisis en la actividad económica. Por otro lado, el friccional se refiere a cierto tipo de desempleo flotante, atribuible al tiempo perdido en cambiar de trabajo, más que a falta de oportunidades de trabajo. (Bloom, Gordon F. and Northrup, Herbert R. Economics of Labor Relations. Richard D. Irwin. Inc. Homewood, -- Illinois 1961. p.438).

3. Causas de la pérdida del último empleo.

El 38.7 por ciento de la población ocupada que radica en Piedras Negras, Coah., declaró que el actual era su primer empleo. Entre las causas de la pérdida del empleo cabe destacar la búsqueda de una mejor remuneración, con un 24 por ciento del total (Cuadro - II-21). Desglosando esto por sexo, encontramos que para las mujeres, el porcentaje que declaró que el actual era su primer empleo asciende a un 55 por ciento, lo que puede deberse en parte, a que un gran porcentaje (47 por ciento), de la población tiene menos de un año de ocupar el empleo actual, lo cual sin embargo no necesariamente significa que en todos los casos corresponda a su primer empleo. Lo anterior se puede comprobar, al observar el Cuadro II-22 en el que, el 66 por ciento de las mujeres pertenecientes a este grupo, declaró que el actual era su primer empleo. Este hecho puede explicarse en base a dos líneas de razonamiento; la primera y más importante, puede deberse a la creación de nuevas empresas que absorben personal del sexo femenino; y la segunda, a que existe una gran movilidad entre ellas y, que la mayoría de las que tienen menos de un año en su empleo actual han venido a formar parte de la población económicamente activa, sustituyendo a otras que los abandonaron por motivos diversos (tal vez matrimonio). Esto, en parte, puede servir como medio explicativo de la menor permanencia de la mujer en los empleos. En este mismo cuadro, se puede observar que un porcenta

CUADRO II-21

CAUSAS DE LA PERDIDA DEL ULTIMO EMPLEO

	Hombres		Mujeres		Total	
	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje	No. de personas	Porcentaje
Primer empleo.	4,665	31.30	3,709	55.46	8,374	38.70
Supresión de cargos.	675	4.51	281	4.20	956	4.42
Eliminación de secciones.	225	1.50	---	---	225	1.04
Eliminación de empresas.	900	6.02	169	2.52	1,069	4.94
Interrupción temporal.	1,067	7.14	113	1.68	1,180	5.45
Mala adaptación.	619	4.14	281	4.20	900	4.16
Mejor remuneración.	4,159	27.82	1,067	15.97	5,226	24.15
Otras razones	2,642	17.67	1,067	15.97	3,709	17.14
Totales:	14,952	100.00	6,687	100.00	21,639	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO II-22

CAUSAS DE LA PERDIDA DEL ULTIMO EMPLEO DEL GRUPO
CON MENOS DE UN AÑO EN EL EMPLEO ACTUAL

	Hombres		Mujeres	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
No lo ha perdido	25	28.74	31	65.96
Supresión de cargos.	8	9.20	1	2.13
Eliminación de secciones.	3	3.45	--	----
Eliminación de empresas.	6	6.90	1	2.13
Interrupción temporal.	7	8.04	--	----
Mala adaptación.	5	5.75	3	6.38
Mejor remuneración.	20	22.99	8	17.02
Otras razones	13	14.94	3	6.38
Totales:	87	100.00	47	99.99

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

je considerable (28 por ciento) de los hombres con menos de un año de ocupar su actual empleo, perdió el anterior, debido a supresión de cargos, eliminación de empresas o secciones e interrupción temporal de los trabajos. Para otro 28 por ciento de los casos, declararon que era el primer empleo.

4. Cesantía por nivel educativo, edad y tiempo de radicar en la ciudad.

La explicación de la cesantía en Piedras Negras difícilmente puede hallarse en base al nivel educativo de los cesantes. Esta afirmación está basada en el hecho de que tan solo un 27 por ciento de ellos no terminó la primaria y, solo el 7 por ciento no tuvo educación formal (Cuadro II-23). Sin embargo, aunque para el total de la población no se pueda explicar la cesantía por medio de la educación, al desglosar por ramas de ocupación, encontramos que entre los operarios, un 75 por ciento de la población no terminaron la educación primaria. A pesar de esto, no puede ser completamente explicativa, dado que la diferencia entre los años de estudio aprobados por los ocupados y los cesantes de esta rama no varían mucho; representando 5 años aprobados para los cesantes y 5.5 para los ocupados en Piedras Negras. ^{15/} Al no presentarse una gran variación en la educación entre

15/ Se les comparó con los ocupados en Piedras Negras y no con el total debido a que casi el total de la cesantía se origina en esa ciudad.

CUADRO II-23

NIVEL EDUCATIVO DE LOS CESANTES

Ocupación: Años de estudios	Oficinistas		Vendedores		Agricultores		Transporte		Operarios		Auxiliares		Otros Trabajadores		Totales	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
0	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	56	33.33	---	---	56	6.67
2	---	---	56	50.00	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	56	6.67
4	---	---	---	---	---	---	113	50.90	---	---	---	---	---	---	113	13.33
5	---	---	---	---	---	---	56	25.00	---	---	---	---	---	---	56	6.67
6	56	50.00	56	100.00	56	50.00	---	---	---	---	113	66.67	56	50.00	337	40.00
7	---	---	---	---	---	---	56	25.00	---	---	---	---	---	---	56	6.67
9	56	50.00	---	---	---	---	56	100.00	---	---	---	---	56	50.00	168	20.00
Totales:	112	100.00	56	100.00	112	100.00	56	100.00	225	100.00	169	100.00	112	100.00	842	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

cesantes y ocupados, puede decirse que no hay una relación significativa entre dichas variables para el presente caso. ^{16/}

Una posible explicación de la cesantía, yace en el hecho que el 67 por ciento de ellos son personas menores de 23 años (Cuadro II-24). Por lo que parece probable que aun no se establezcan en algún empleo, o bien, que dado el nivel educativo promedio de ellos, no tengan una educación formal del tipo técnico, lo que les imposibilita el logro de un empleo estable. Se puede por tanto decir, que la juventud y tal vez inexperiencia en cualquier tipo de empleo, les dificulta la permanencia en él.

CUADRO II-24
EDAD DE LOS CESANTES

Años	No. de personas	Porcentaje
16	56	6.67
17	56	6.67
18	113	13.33
20	56	6.67
21	113	13.33
22	56	6.67
23	113	13.33
27	113	13.33
30	113	13.33
50	56	6.67
Total:	845	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{16/} El coeficiente de correlación lineal entre educación y cesantía fue de 0.58.

Generalmente se ha supuesto que el grupo de los cesantes está compuesto en su mayor parte de inmigrantes, incidiendo ésta sobre todo en los inmigrantes recientes. La simple observación del Cuadro II-25 nos muestra, que la población cesante tiene en promedio, considerable tiempo de radicar en la ciudad, y sólo el 27 por ciento de ellos son inmigrantes. A pesar de ser los que menos tiempo tienen de radicar en Piedras Negras, no por ello se puede deducir que la inmigración reciente sea el fenómeno explicativo de la cesantía, ya que dentro de la población total representan un 42 por ciento, mientras que el porcentaje que representan dentro del grupo de los cesantes es de muy poca consideración. Por tanto, se puede decir que no existe una relación clara entre años de radicar en la ciudad y cesantía.

CUADRO II-25

TIEMPO DE RADICAR EN PIEDRAS NEGRAS, COAH.
EL GRUPO DE CESANTES

Años	No. de personas	Porcentaje
8	56	6.67
9	56	6.67
10	56	6.67
11	56	6.67
16	56	6.67
17	113	13.33
18	56	6.67
20	113	13.33
21	113	13.33
23	56	6.67
27	56	6.67
30	56	6.67
Total:	843	100.02

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CAPITULO III

S A L A R I O S

Introducción

El salario o precio del trabajo está determinado, en ausencia de control, por la interacción de las fuerzas de la oferta y demanda de trabajo. Sin embargo, en el mundo real en el que actúan dichas fuerzas, se presenta un cierto grado de interferencia que no les permite actuar libremente en la determinación del salario de equilibrio.

Se puede afirmar sin embargo, que los salarios tienden hacia el punto en el que las curvas de oferta y demanda de trabajo se intersectan. Si no sucediese así, y la oferta excediese a la demanda, algunas personas quedarían desempleadas y, en su afán por conseguir empleo, ofrecerían sus servicios a un salario menor, por lo cual los salarios tenderían a bajar, hasta llegar al punto en que la oferta y demanda de trabajo se igualasen. Lo contrario ocurriría si se presentase un exceso de demanda.

La demanda de trabajo presenta un fenómeno interesante, ya que al ser éste un factor de la producción, no es demandado porque sea deseado en sí mismo, sino porque va a contribuir en la producción de un bien que se está demandando. Los servicios personales

constituyen sin embargo una excepción, pero aparte de ellos, se puede decir que la demanda por trabajo es una demanda derivada.

Dos condiciones deben cumplirse fundamentalmente para llegar al punto de equilibrio. La primera de ellas, se refiere a que cada persona debe recibir igual salario -sujeto a bonificaciones por otras ventajas o posibles costos de traslado. Si los salarios no fuesen iguales, el empresario que estuviese pagando salarios altos, encontraría conveniente desocupar a sus actuales empleados y reemplazarlos por otras personas que están recibiendo salarios más bajos.- No hay que olvidar sin embargo, que el razonamiento anterior parte del supuesto que la calidad del trabajo es homogénea.

La segunda y más importante, supone que el salario pagado al trabajador debe ser igual al producto marginal generado por él. Se puede decir ante todo que ésta es una regla de sentido común, ya que un empresario que desee maximizar sus utilidades, solo contratará una unidad más de trabajo, hasta el punto en que el rendimiento de ésta sea igual a su costo, más allá de este punto, cada nueva unidad de trabajo contratada tendrá un costo mayor que el rendimiento que produce y las utilidades por tanto, tenderán a disminuir.

Sin embargo, al no ser completamente divisible el trabajo, no se puede lograr una igualdad perfecta entre el salario y la produc

tividad marginal del trabajo.

Al existir en el mercado de trabajo un cierto grado de interferencia, tanto por parte del gobierno, como de los sindicatos, el punto en el que el salario es igual al valor del producto marginal del trabajo aportado por el trabajador, es un punto hacia el cual se tiende.

Entre las interferencias más importantes al libre juego de las fuerzas de mercado, se encuentra la fijación de los salarios mínimos por parte del gobierno, los que si se fijan por encima del punto de equilibrio, van a traer como consecuencia un exceso en la oferta de trabajo y se va a presentar por tanto un cierto grado de desempleo, el que puede causar serios problemas a la economía. Sin embargo, en la mayoría de los casos, las personas que no consiguieron empleo, aceptarán salarios inferiores, con lo que se reduce este problema.

Otra de las fuerzas perturbadoras de los mecanismos de ajuste del mercado de trabajo, está constituída por el poder de contratación de los sindicatos. En muchas de las industrias modernas, la determinación de los salarios se efectúa a través de los contratos colectivos de trabajo, proceso que difiere mecánicamente del clásico - proceso de ajuste de oferta y demanda.

Sin embargo, si suponemos que las decisiones del empresario tienen en la mayoría de los casos sentido económico, se puede decir que se va a dar una tendencia a que se igualen el salario y el producto marginal de la última unidad de trabajo contratado. En el grado en que el salario sea mayor que el producto marginal del trabajo, se va a presentar un exceso en la oferta de trabajo, que de ser considerable, va a actuar sobre los salarios, haciendo que tiendan a la baja.

Por lo anterior no hay que suponer que siempre que se presenta un cierto grado de desempleo, va a haber una tendencia de los salarios a la baja, ya que muchas veces pueden coexistir un cierto grado de desempleo con salarios en alza. Esto sin embargo sólo puede ocurrir cuando el desempleo que enfrenta la economía es el que se considera "normal". Cuando el desempleo se debe a una disminución en la demanda de trabajo, o a un incremento en la oferta, entonces es muy posible que afecte los salarios.

A. Los Salarios en Piedras Negras, Coah.

1. Salarios Mínimos de algunas ciudades fronterizas.

De las zonas en que se encuentra dividida la República Me

xicana en relación a la fijación de los salarios mínimos, ^{1/} la que co rresponde a Piedras Negras, Coah., es una de las que cuentan con el salario mínimo más elevado.

La Zona 17 con residencia en la Ciudad de Piedras Negras, Coah., para el bienio 1968-1969, tiene fijado un salario mínimo general de 26 pesos, el cual como ya se dijo, es relativamente elevado, pues solo 12 zonas económicas en el país detentan un salario mínimo más elevado. ^{2/} Cabe mencionar que casi la totalidad de las ciudades fronterizas con los Estados Unidos, corresponden a salarios mínimos elevados; siendo a la de Piedras Negras, la que corresponde el salario mínimo más bajo (Cuadro III-1).

2. Nivel de Salarios de la Población Ocupada.

El nivel de salarios para la mano de obra ocupada en Piedras Negras, Coah., en Septiembre de 1968, alcanza en promedio la cantidad de 1,068 pesos mensuales -a precios corrientes. Sin embargo, considerando la totalidad de las personas ocupadas, tanto en la propia ciudad, como en los Estados Unidos, el salario mensual pro-

1/ La República Mexicana se dividió para este efecto en 111 Zonas económicas.

2/ La explicación "lógica" a este hecho descansaría en los objetivos que se persiguen al fijar los salarios mínimos por zonas económicas. Dos de los principales se refieren a que el costo de la vida y la potencialidad económica difieren de región a región; sin embargo, parece ser - que los mínimos legales se fijan de una manera un tanto "arbitraria".

medio por persona ocupada asciende a 1,435 pesos, lo que representa un incremento del 34.3 por ciento con respecto al salario promedio anterior.

CUADRO III-1
SALARIOS MINIMOS DE LAS CIUDADES
FRONTERIZAS MAS IMPORTANTES

Ciudad:	Salario mínimo general (pesos)
Mexicali	40.00
Tijuana	40.00
Ciudad Juárez	31.90
Nuevo Laredo	28.50
Reynosa	29.75
Matamoros	29.75
Piedras Negras	26.00

FUENTE: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. Salarios Mínimos (Que regirán en los años de 1968 y 1969).

Tomando en cuenta que del total de las personas ocupadas, solo el 11.5 por ciento labora en Estados Unidos y, que su salario promedio es elevado -tanto que geran el 22.4 por ciento del ingreso total-, sería conveniente para efecto de análisis, considerar por separado el promedio de salarios pagados en Piedras Negras, Coah., y, el que se devenga por las personas que laboran en los Estados Unidos.

Comparando el nivel general de salarios de la ciudad (1,068 pesos) con el que privaba en Monterrey en 1966 (1,200 pesos), ^{3/} en

3/ Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1966. Monterrey, CIE., UNL., p.53.

contramos que la diferencia no es considerable si se toma en cuenta el desarrollo industrial de esta ciudad, ya que teóricamente se esperaría que -ceteris paribus- a mayor grado de desarrollo, los salarios fuesen más elevados.^{4/}

Suponiendo que el costo de la vida no presente variaciones importantes en ambas ciudades o, que sea más bajo en Piedras Negras, la explicación al hecho de que relativamente la diferencia en el nivel general promedio de los salarios no sea de consideración, puede hacerse en base a dos líneas de razonamiento:^{5/}

1). La primera consiste en el hecho de que siendo Monterey una ciudad con un desarrollo industrial acelerado, -circundada a demás por regiones adyacentes de un nivel de desarrollo bastante inferior- se ha convertido en un foco de atracción migratoria. De esta forma llegan a Monterrey un gran número de personas en edad de trabajar, cuya característica principal es un grado de calificación bastante bajo.^{6/} Así, no obstante que la demanda por trabajo crezca a un

^{4/} Queda fuera de duda que una comparación más útil, sería la realizada con ciudades o regiones de un grado de desarrollo similar y además con características semejantes; por ejemplo, ciudades fronterizas.- Sin embargo, esas estadísticas no existen.

^{5/} Si el costo de la vida fuese más alto en Piedras Negras, la diferencia en los salarios reales sería mayor, y tal vez no habría nada que explicar. Desafortunadamente no se tienen bases para hacer alguna aseveración al respecto.

^{6/} De los inmigrantes de 7 y más años que llegaron a Monterrey de 1951 a 1960, el 67.8% tenía un grado de escolaridad inferior a la educación primaria. Véase: Rangel Guzmán, César. Recursos Humanos en el Area Metropolitana de Monterrey. (Situación actual y proyección a 1980). Monterrey, N.L. 1967.

ritmo relativamente alto, la oferta crece a una tasa similar -o ligeramente superior-, trayendo como consecuencia que el nivel de salarios se deprima y sea bajo en relación al grado de desarrollo industrial.^{7/} De lo anterior se desprende que la poca diferencia que hay en el promedio de los salarios pagados en Piedras Negras y Monterrey, puede explicarse en base a la hipótesis de que, no es que los salarios en Piedras Negras sean altos, sino de que en Monterrey son relativamente bajos;

2). La segunda línea de razonamiento, radica en aceptar - que el nivel de salarios en Piedras Negras, Coah., es relativamente alto, y buscar la explicación de ello en base a su condición de frontera con los Estados Unidos.

Para demostrar lo anterior se puede hacer uso de un ejemplo sencillo: si se parte de un punto en el cual los salarios son relativamente bajos como correspondería a su nivel de desarrollo industrial, esto tendría como consecuencia que a largo plazo,^{8/} aumentará el éxodo de mano de obra hacia los Estados Unidos -país de salarios altos por excelencia- y suponiendo otros factores constantes (tasa de

^{7/} Un análisis semejante para explicar la tendencia de los salarios reales a disminuir, en el Area Metropolitana de Monterrey, puede encontrarse en: Puente Leyva, Jesús. Distribución y Redistribución del Ingreso en el Area Metropolitana de Monterrey. (Un Análisis Socio-Económico). Monterrey, N.L. 1967.

^{8/} El largo plazo sería en este caso, el tiempo necesario para tramitar -si es posible- la entrada a los Estados Unidos en calidad de migrante.

migración, costo de la vida, etc.), los salarios en la ciudad se incrementarían debido a la disminución de la oferta de trabajo. Por tanto, es de esperarse que el equilibrio se encuentre a un nivel de salarios ligeramente superior al que de otra forma le correspondería.^{9/}

No hay que olvidar sin embargo, que la cifra que para - Monterrey se presenta, corresponde al año de 1966 y que, muy probablemente en el transcurso de esos dos años, la cifra del salario no minal promedio se haya incrementado; probabilidad que podría volverse cierta al observar que es precisamente en el año de 1968, cuando entran en vigor los nuevos salarios mínimos correspondientes al bienio 1968-1969, y que generalmente al implantarse un salario mínimo más elevado, el salario mensual promedio tiende a incrementarse. Si aceptamos por tanto, que el salario promedio para la ciudad de Monterrey se incrementó en el transcurso de estos dos años, el bache diferencial entre los salarios promedios para ambas ciudades se haría más grande, y muy probablemente no habría nada que explicar.

3. Salario Promedio por Sexo.

Respecto al salario promedio por sexo, la media general de los salarios para la mano de obra ocupada perteneciente al sexo mas

^{9/} Hay que recordar que la oferta de trabajo no solo está en función de los salarios, sino también entre muchos otros factores, de las preferencias no monetarias de las personas.

culino, supera en un margen notable al salario promedio devengado por las mujeres. Para los hombres se coloca en 1,112 pesos, mientras que para las mujeres asciende a 959 pesos.

4. Nivel de Salario por Ocupación Específica y Actividad Económica de la Empresa, según el lugar de trabajo.

Como ya se había señalado anteriormente, los salarios de la población económicamente activa de Piedras Negras, Coah., varían en relación al lugar de trabajo, es decir, aún para una misma ocupación, el salario devengado es superior para las personas que laboran en Estados Unidos. De esta forma, el análisis del nivel de salarios por ocupación específica y por actividad económica de la empresa, se realizará en forma separada.

Las cifras obtenidas de la investigación nos muestran, que el salario promedio por grupos de ocupación específica, para las personas que trabajan en Piedras Negras Coah., se comporta de acuerdo a la correlación existente entre el grado de calificación y educación necesarios para desempeñar una ocupación y el salario recibido. ^{10/} - Así, encontramos que las tres ramas de la ocupación específica en que el grado de escolaridad es más alto, (profesionistas, técnicos,

^{10/} El coeficiente de correlación lineal entre educación y salarios para la mano de obra ocupada en Piedras Negras fue de 0.84.

gerentes y administradores) perciben los sueldos promedios más elevados (Cuadro III-2). Por el contrario, los ocupados como trabajadores auxiliares (peones, jornaleros, ayudantes, etc.) y los que laboran en "servicios" (sirvientes, choferes, etc.) devengan los salarios promedios más bajos, incluso por abajo del mínimo legal en vigor, el cual es de 780 pesos mensuales.

Respecto a los niveles de salarios en base a la actividad económica de las empresas, tenemos que el sector "servicios" y el "gobierno" (federal, estatal y municipal) pagan en promedio los sueldos y salarios más elevados. Por el contrario, en el sector "comercio" y en las industrias extractivas, es donde se localizan en promedio los salarios más bajos. La media de los salarios para los ocho grandes grupos de la actividad económica aparecen en el Cuadro III-3.

Los sueldos y salarios devengados por las personas que laboran en Estados Unidos, pero que residen en Piedras Negras, son superiores a los pagados a las personas que trabajan en dicha ciudad, en todas y cada una de las ramas específicas de la ocupación. Así, aun para los trabajadores no calificados (trabajadores auxiliares), encontramos que éstos perciben en promedio 4,081 pesos; superior en un margen notable al devengado por los trabajadores desempeñando la

CUADRO III-2

SUELDOS Y SALARIOS Y EDUCACION, POR OCUPACION ESPECIFICA
(Para personas que trabajan en Piedras Negras, Coah.)

Ocupación:	Nivel educativo (años aprobados)	Sueldos y Salarios promedio (pesos)
Profesionales y afines	15.5	4,200
Técnicos y afines	9.7	1,385
Gerentes, administradores y propietarios	10.5	4,500
Oficinistas y trabajadores afines	8.6	954
Vendedores y similares	5.1	1,252
Agricultores	5.2	1,066
Trabajadores en transporte	4.5	935
Operarios y artesanos en la industria	5.5	853
Trabajadores auxiliares	4.5	530
Trabajadores en servicios diversos	4.2	728
No bien especificados	4.0	300

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO III-3

SUELDOS Y SALARIOS PROMEDIO POR ACTIVIDAD ECONOMICA
DE LAS EMPRESAS. (En Piedras Negras, Coah.)

Rama de actividad:	Salarios promedio (pesos)
Actividades agropecuarias	1,144
Actividades extractivas	783
Industria de transformación	855
Industria de la construcción, electricidad y gas	858
Comercio	841
Transporte	1,139
Servicios del gobierno	1,754
Servicios	1,451
No bien especificados	300

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

misma ocupación en Piedras Negras (530 pesos). Observando el grado de educación (medido por el número de años de estudio aprobados) de las personas que componen los grupos de cada ocupación específica, encontramos que en el caso de las personas de Piedras Negras que laboran en Estados Unidos, no se presenta un grado "significativo" de correlación entre educación y salarios.^{11/} Así, al observar el Cuadro III-4, encontramos que los trabajadores auxiliares, con un nivel educativo bastante bajo (3.7 años de estudio aprobados) gozan de un salario promedio bastante elevado; mientras que los oficinistas y vendedores, a pesar de poseer un nivel educativo más elevado, (7.0 y 6.3 años de estudio aprobados respectivamente), devengaron un salario bastante inferior (2,046 pesos y 2,294 pesos respectivamente) al de aquéllos.

La explicación de este hecho, -el elevado sueldo de los trabajadores auxiliares- puede hallarse en base al número de horas trabajadas semanalmente; al hacerlo así, encontramos que un 50 por ciento de dichas personas laboran 60 horas semanales, lo cual significa que muy probablemente estas personas se encuentran trabajando horas extras.^{12/} Lo anterior quiere decir, que no es que el salario por jor

^{11/} El coeficiente de correlación lineal entre educación y salario para los trabajadores de Piedras Negras empleados en los Estados Unidos fue de 0.35.

^{12/} En el caso de las personas trabajando en los Estados Unidos, no se pudo conocer con exactitud si dichas personas laboraban horas extras, ya que por lo general la esposa o la persona que proporcionaba la información, solo sabía el número total de horas trabajadas por semana y no la duración de la jornada "normal" de trabajo.

CUADRO III-4

SUELDOS Y SALARIOS Y EDUCACION POR OCUPACION ESPECIFICA
(Para ocupados en Estados Unidos)

Ocupación:	Nivel educativo (años aprobados)	Salarios promedio (pesos)
Técnicos y afines	9.33	5,125
Oficinistas y trabajadores afines	7.00	2,046
Vendedores y similares	6.33	2,294
Agricultores	3.86	3,077
Trabajadores en transporte	3.00	3,000
Operarios y artesanos en la industria	7.00	4,799
Trabajadores auxiliares	3.67	4,081
Trabajadores en servicios diversos	5.00	965

FUENTE: Investigación Directa, Septiembre de 1968.

nada "normal" de trabajo sea tan elevado, sino que el trabajar horas extras posibilita a dichas personas a elevar su salario mensual pro medio.

Una segunda explicación, surge al observar que la totalidad de los trabajadores auxiliares desempeñan sus ocupaciones en - ciudades del interior de los Estados Unidos; y que es precisamente al irse alejando de las ciudades fronterizas de dicho país, cuando se pueden lograr salarios más elevados. Es decir, los sueldos y sa larios pagados en las ciudades fronterizas de los Estados Unidos -lu gar de trabajo de oficinistas y vendedores- son menores en general a los pagados en las ciudades del interior de los Estados Unidos -donde laboran los trabajadores auxiliares- lo cual puede servir para explicar, en parte, que el salario de los trabajadores auxiliares sea superior en promedio al de los oficinistas y vendedores.

Por lo que respecta a los sueldos y salarios por actividad económica pagados por las empresas norteamericanas donde labora - personal de la ciudad de Piedras Negras, Coah., lo único digno de mencionarse, consiste en el hecho de que las empresas que posibleme nte utilicen las técnicas con más intensidad de capital (industria de transformación), son las que pagan los salarios promedios más e levados (Cuadro III-5).

CUADRO III-5

SUELDOS Y SALARIOS PROMEDIO POR
ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

Rama de actividad:	Salarios promedio (pesos)
Actividades agropecuarias	3,151
Industria de transformación	4,799
Comercio	2,226
Transporte	3,000
Servicios	2,249

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

5. Distribución de los Salarios en Piedras Negras.

En uno de los párrafos anteriores, al hacerse el análisis de los niveles promedio de salario por ocupación específica, se hizo la observación al hecho que las personas ocupadas en "servicios personales" y los "trabajadores auxiliares" obtenían, en promedio, un salario inferior al mínimo. Sin embargo, tomando en cuenta que esas cifras son simplemente medias aritméticas, resulta necesario hacer notar, que la distribución de los salarios en Piedras Negras, Coah., resulta ser inequitativa en grado extremo, ya que del total de las personas ocupadas en la ciudad, un 53.2 por ciento (aproximadamente 9,150 personas) obtienen un salario por abajo del mínimo legal.

Para obtener una idea de cómo se distribuyen los salarios entre las personas que perciben un salario por abajo del mínimo, en el Cuadro III-6, se presenta la distribución de los salarios para ese grupo en especial. En él puede apreciarse que el 56.3 por ciento de ellos obtiene un salario mensual por su trabajo que va de 100 a 500 pesos.

Como se puede apreciar en el Cuadro III-7, el 76.5 por ciento de las personas que perciben un salario inferior al mínimo legal establecido, está constituido por hombres; el restante 23.5 por ciento son mujeres. Sin embargo, si se obtiene el porcentaje con respecto al total de personas ocupadas por sexo, encontramos que el 46.7 por ciento de los hombres ocupados, perciben un salario inferior al mínimo; mientras que en las mujeres este porcentaje se reduce al 38.6 por ciento.

Por representar las personas que perciben un salario inferior al mínimo, un porcentaje considerable de la población ocupada en Piedras Negras, Coah., resulta conveniente tratar de hallar una explicación a este fenómeno. La primera que se le podría dar, sería que estas personas se encuentren trabajando una jornada semanal de trabajo inferior a la "normal". Sin embargo, al observar el Cuadro III-7, encontramos que más del 75 por ciento de dichas personas (77 por ciento de los hombres y 77.7 por ciento de las mujeres) laboran 40 o más ho

CUADRO III-6

DISTRIBUCION DE LOS SALARIOS ENTRE LAS PERSONAS QUE GANAN
POR ABAJO DEL SALARIO MINIMO LEGAL

Salarios (pesos)	Población (personas ocupadas)	Porcentaje	Porcentaje acumulado
100 - 149	348	3.79	3.79
150 - 199	348	3.79	7.58
200 - 249	1,100	12.02	19.60
250 - 299	637	6.96	26.56
300 - 349	754	8.22	34.78
350 - 399	348	3.79	38.57
400 - 449	1,447	15.82	54.39
450 - 499	173	1.89	56.28
500 - 549	811	8.86	65.14
550 - 599	59	0.63	65.77
600 - 649	1,389	15.18	80.95
650 - 699	405	4.43	85.38
700 - 749	464	5.06	70.44
750 - 779	867	9.48	100.00
	9,150	100.00	

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO III-7

JORNADA DE TRABAJO POR RAMA DE OCUPACION DE LAS PERSONAS
QUE PERCIBEN UN SALARIO INFERIOR AL MINIMO LEGAL
(Porcentajes)

	PROFESIONISTAS		TECNICOS		OFICINISTAS		VENDEDORES		AGRICULTORES	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
0 - 4	---	---	---	---	---	---	---	---	25.0	---
5 - 9	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
10 - 14	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
15 - 19	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
20 - 24	---	---	---	---	---	---	14.3	14.3	25.0	---
25 - 29	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
30 - 34	100.0	---	---	---	---	---	---	---	---	---
35 - 39	---	100.0	---	---	---	---	---	---	---	---
40 - 44	---	50.0	---	---	37.5	33.3	---	---	---	---
45 - 49	---	---	---	---	50.0	66.7	33.3	57.1	---	100.0
50 - 54	---	---	---	---	---	---	---	14.3	---	---
55 - 59	---	---	---	---	---	---	16.7	---	---	---
60 - 64	---	---	---	---	12.5	---	16.7	---	25.0	---
65 - 69	---	---	---	---	---	---	16.7	---	---	---
70 y más	---	---	---	---	---	---	16.7	---	25.0	---
Sin dato	---	50.0	---	---	---	---	---	---	---	---
Totales:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Personas:	59	120	60	478	359	419	239	59		

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

Continuación: CUADRO III-7

JORNADA DE TRABAJO POR RAMA DE OCUPACION DE LAS PERSONAS
QUE PERCIBEN UN SALARIO INFERIOR AL MINIMO LEGAL
(Porcentajes)

	TRANSPORTE		OPERARIOS		AUXILIARES		OTROS TRABAJADORES		NO ESPECIFICADOS		TOTALES	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
0 - 4	---	---	---	---	1.8	---	---	---	---	---	1.7	---
5 - 9	---	---	---	---	---	---	---	6.3	---	---	---	2.8
10 - 14	---	---	---	25.0	1.8	---	---	---	100.0	---	1.7	2.8
15 - 19	---	---	---	---	5.4	---	6.3	6.3	---	---	3.4	2.8
20 - 24	---	---	5.0	---	5.4	---	---	6.3	---	---	4.3	5.5
25 - 29	---	---	5.0	---	---	---	---	---	---	---	1.7	2.8
30 - 34	---	---	5.0	---	12.5	---	---	6.3	---	---	7.7	2.8
35 - 39	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.8	2.8
40 - 44	---	100.0	25.0	50.0	10.7	---	6.3	6.3	---	---	13.7	16.7
45 - 49	---	---	45.0	---	46.4	---	18.7	12.5	---	---	37.6	30.6
50 - 54	---	---	5.0	25.0	1.8	---	6.3	---	---	---	2.6	5.5
55 - 59	66.7	---	---	---	5.4	---	31.2	6.3	---	---	9.4	2.8
60 - 64	---	---	5.0	---	7.1	---	6.3	18.7	---	---	7.7	8.3
65 - 69	---	---	---	---	1.8	---	---	12.5	---	---	1.7	5.5
70 y más	---	---	---	---	---	---	18.7	18.7	---	---	4.3	8.3
Sin dato	---	---	5.0	---	---	---	---	---	---	---	1.7	---
Totales:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.01	100.0	100.1	100.2	100.0	100.0	100.0	100.0
Personas:	179	60	1,196	239	3,350	957	957	957	59	6,997	2,153	

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

ras semanales; es decir, al trabajar un porcentaje pequeño de la población una jornada inferior a la "normal", ésta no puede ser tomada como fenómeno explicativo de los bajos salarios que privan entre dichas personas.

Sería más conveniente afirmar, que el tipo de ocupación, más que la duración de la jornada de trabajo, nos sirve de base para explicar que un gran número de personas se encuentren percibiendo un salario inferior al mínimo legal. Así, al observar el Cuadro III-7, encontramos que el 36.6 por ciento de dichas personas, son obreros no calificados (trabajadores auxiliares) los que tal vez por no poseer un oficio o estarlo aprendiendo, aceptan devengar salarios inferiores a los mínimos establecidos; o por existir al salario mínimo un exceso de la cantidad ofrecida de estas ocupaciones, sobre la demandada, los salarios para dichas ocupaciones tienden a deprimirse. Decimos que existe un exceso en la cantidad ofrecida, por ser en estas ocupaciones donde generalmente buscan acomodo los inmigrantes, así como también las personas que por su bajo nivel educativo no pueden aspirar a otro tipo de empleo. Otro hecho que viene a confirmar la anterior hipótesis, es que casi el 21 por ciento de estas personas se dedican a la prestación de servicios personales, actividad en la que los salarios por lo general son bajos.

Cabe mencionar el hecho que existan profesionistas que de venguen un salario inferior al mínimo; situación que puede explicarse al observar que dichas personas se encuentran actualmente cumpliendo con su servicio social obligatorio y que, al cumplir con esa obli gación, lo más probable es que la situación presente desaparezca y pasen a situarse cerca de la cúspide de la pirámide de la distribu ción de los salarios.

6. Ingreso Mensual por Horas Extras y Salarios en Especie.

Un hecho digno de mencionarse, lo constituye el que tan sólo el 3.56 por ciento de la población económicamente activa labore horas extras. Sin embargo, como puede observarse en el Cuadro III-8, los ingresos que por medio de ellas obtienen, pueden considerarse e levados, ya que un 69 por ciento de ellos obtienen de 100 a 300 pesos mensuales y, un 23 por ciento obtiene más de 500 pesos. La explica ción a que un porcentaje muy pequeño de la población económicamen te activa labore horas extras, puede encontrarse en el hecho que un 65 por ciento de las personas ocupadas, trabaja más de 48 horas se manales. Otra explicación sería, que en realidad el porcentaje de personas que laboran horas extras se encuentre subestimado y que en tre las personas que trabajan más de 48 horas, existan algunas que regularmente trabajan horas extras.

Como se puede observar en el Cuadro III-9, la proporción de personas que reciben salarios en especie, es muy pequeña (3 por ciento de la población económicamente activa); pero si bien es cierto que el número de personas que reciben estas prestaciones es pequeño, también lo es que el ingreso recibido por este concepto es elevado. Así, tenemos que el 36.4 por ciento de estas personas reciben más de 400 pesos por este concepto. Sin embargo, a la vez que esto sucede, también encontramos a un elevado porcentaje (45.5 por ciento) de personas que reciben menos de 100 pesos mensuales por concepto de salarios en especie.

CUADRO III-8
INGRESO DE SUELDOS Y SALARIOS POR HORAS EXTRAS

Ingreso (pesos)	No. de personas	Porcentaje
010 - 029	56	7.69
100 - 149	225	30.77
150 - 199	113	15.38
200 - 299	169	23.08
500 - 599	56	7.69
700 - 799	56	7.69
900	56	7.69
Totales:	731	99.99

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO III-9

INGRESO POR SUELDOS Y SALARIOS EN ESPECIE

Ingreso (pesos)	No. de personas	Porcentaje
010 - 029	113	18.18
030 - 059	113	18.18
060 - 099	56	9.09
100 - 149	56	9.09
200 - 299	56	9.09
400 - 499	56	9.09
500 - 599	56	9.09
600 - 699	56	9.09
700 - 799	56	9.09
Totales:	618	99.99

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CAPITULO IV

E D U C A C I O N

Introducción

Desde los inicios de la ciencia económica, la educación ha jugado un papel importante en los escritos de muchos de los principales economistas; interés que en los últimos años se ha acrecentado por considerarse que la educación tiene un efecto directo sobre el crecimiento económico, a través de la oferta de mano de obra especializada que requiere una economía en proceso de crecimiento, así como - también una sutil influencia en aspectos tales como la actitud hacia el progreso adoptada por la sociedad.

El bajo nivel educativo de los países insuficientemente desarrollados, generalmente produce un exceso de mano de obra en aquellos sectores de la actividad económica que implican poca o ninguna formación técnica, en detrimento de los sectores que requieren habilidades especiales, lo que constituye un freno al desarrollo económico y social. Es necesario por tanto, para lograr este desarrollo, fijarse metas para el desarrollo de los recursos humanos, basados en expectativas o planes de desarrollo. La formación de dicha mano de obra especializada indispensable en el proceso del desarrollo económico, puede llevarse a efecto mediante planes educativos que lleven a lograr

los objetivos deseados.

Así mismo, estudios llevados a cabo en algunos de los países considerados como desarrollados, y especialmente en los Estados Unidos, han mostrado que el factor humano ha jugado un papel importante en el aumento del nivel del ingreso nacional de esos países.

La educación, a través del incremento en la productividad y habilidades de las personas, tiene un papel muy importante en la determinación de los salarios; así, mientras mayor sea el nivel educativo de las personas, permaneciendo los demás factores constantes, va a darse una tendencia a aumentar los salarios.

La misma falta de educación de las personas muchas veces se traduce en dificultades para conseguir empleo o más aun para conservarlo, lo cual tiende a que los casos de desempleo por lo general incidan en mayor medida sobre las personas con bajos niveles educativos.

Así, la formulación de una política educacional racionalmente planeada e integrada a los planes de desarrollo, es una condición necesaria para que un país pueda lograr un desarrollo económico acelerado o, para lograr salir del estado de subdesarrollo en que se encuentra.

A. Nivel Educativo de los Habitantes de Piedras Negras.

1. Alfabetismo.

El índice de analfabetismo en el área urbana de Piedras Negras, Coah., ha disminuído considerablemente en los últimos ocho años. En 1960, el grupo de analfabetas representaba el 16 por ciento (Cuadro IV-1), habiéndose registrado para 1968 solo el 4 por ciento.^{1/}

Una parte de esta reducción en el índice podría explicarse en base a la diferencia de definición de analfabetas, pues en el Censo, a las personas que solo saben leer, se les considera como analfabetas, - mientras en nuestro caso, más que analfabetas, se les califica como "alfabetas deficientes". Sin embargo, aun considerando como analfabetas a estas personas, dicho índice ascendería únicamente al 7 por ciento, de forma que aun habría una gran variación por explicar. La posible hipótesis que justifica la disminución en el índice, puede deberse al esfuerzo realizado por el gobierno federal mediante el Plan Nacional de Educación de los Once Años, implantado en 1959, un año antes de que se levantara el VIII Censo General de Población.

La reducción de analfabetismo resulta más clara observando

^{1/} En la obtención de este índice se consideraron solo a las personas de 7 años de edad y más, por considerarse que a los 6 años de edad no se puede llamar analfabeta a un niño, ya que puede posteriormente asistir a la escuela.

CUADRO IV-1

ALFABETISMO DE LA POBLACION

	1968		1960
	Porcentaje	Porcentaje ^{1/}	Porcentaje
Sabe leer	2.22	2.66	---
Sabe leer y escribir	77.73	93.29	---
No sabe ni leer ni escribir	3.37	4.04	15.86
No se aplica ^{2/}	16.68	---	---
Totales:	100.00	99.99	---

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.
 Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. VIII Censo General de Población, 1960. México, 1963.

^{1/} Porcentaje respecto a la población de 7 años y más.

^{2/} En este grupo se encuentran las personas menores de 7 años y los niños que se encuentran en el primer grado de primaria.

la estructura de edades, en ella podemos ver que la disminución más marcada se presenta entre las personas menores de 10 años (Cuadro IV-2). Lo anterior ha podido lograrse mediante el impulso otorgado para la construcción de nuevas escuelas. Esto ha permitido a su vez, captar un mayor porcentaje de niños en edad escolar. Otra probable explicación surge del hecho que el 34 por ciento de los analfabetas en 1960, eran niños de 6 y 7 años edad, los que tal vez se registran actualmente como alfabetos por haberse incorporado a la escuela primaria a una edad más avanzada. Por otra parte, un hecho favorable al bajo índice de analfabetismo se deriva de que actualmente la mayoría de los niños con edades entre 6 y 7 años se encuentran registrados en los primeros grados de la escuela primaria (Véase Cuadro IV-2).

Cabe también destacar que el 87 por ciento de los analfabetas son inmigrantes; siendo el 88 por ciento de ellos personas mayores de 30 años de edad. De los nacidos en Piedras Negras el grupo de los analfabetas se concentra en las personas menores de 30 años de edad.

2. Distribución de la Educación de la Población según el Nivel de Enseñanza.

De la población en edad escolar (7 a 24 años), actualmente

CUADRO IV-2

ANALFABETAS POR ESTRUCTURA DE EDAD

Edad:	1960 ^{1/}		1968 ^{2/}					
	Personas		Migrantes		No Migrantes		Total	
	Personas	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
6	1,201	20.65	-	---	-	---	-	---
7	762	13.10	-	---	1	20.00	1	2.63
8	375	6.45	-	---	-	---	-	---
9	183	3.15	-	---	-	---	-	---
10 - 14	340	5.85	-	---	1	20.00	1	2.63
15 - 19	246	4.23	2	6.06	1	20.00	3	7.89
20 - 24	201	3.46	1	3.03	1	20.00	2	5.26
25 - 29	131	2.25	1	3.03	1	20.00	2	5.26
30 - 34	286	4.92	3	9.09	-	---	3	7.89
35 - 39	---	---	3	9.09	-	---	3	7.89
40 - 44	362	6.22	5	15.15	-	---	5	13.16
50 - 54	586	10.07	2	6.06	-	---	2	5.26
55 - 59	---	---	1	3.03	-	---	1	2.63
60 - 64	---	---	3	9.09	-	---	3	7.89
65 - 69	836	14.27	5	15.15	-	---	5	13.16
70 y más	---	---	7	21.21	-	---	7	18.42
No indicados	307	5.28	-	---	-	---	-	---
Totales:	5,816	100.00	33	99.99	5	100.00	38	99.97

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. VIII Censo General de Población, 1960. México, 1963.

^{1/} Incluye solamente a la población urbana mayor de 6 años.

^{2/} Incluye solamente a la población urbana mayor de 7 años.

un 62 por ciento recibe educación formal (Cuadro IV-3).^{2/} El hecho de que una gran parte de la población en edad escolar reciba educación formal, se debe, en parte, a las facilidades que actualmente existen para cursar la educación primaria. De las personas que se encuentran estudiando, la mayor concentración porcentual la constituye la educación primaria, correspondiéndole el 72 por ciento de los casos; le sigue la educación secundaria (12 por ciento) y la comercial (6 por ciento). En estos dos últimos niveles de educación, la mujer reviste una mayor importancia (Cuadro IV-4). En nuestro país, por lo general, la mujer muestra una mayor participación que los hombres a niveles bajos de educación, pero al llegar a los niveles superiores, su participación disminuye, suceso que acontece en forma idéntica para Piedras Negras, Coah.

CUADRO IV-3

PROPORCION DE LA POBLACION ESTUDIANDO

	Porcentaje de la población	Porcentaje ^{1/}
Estudiando	28.02	61.50
No estudiando	71.98	-----

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{1/} Porcentaje respecto a la población en edad escolar (7 a 24 años).

^{2/} Se consideró como población en edad escolar a las personas de 7 a 24 años de edad, por ser en ellos cuando se principian y terminan los ciclos de educación formal.

CUADRO IV-4

LA POBLACION ESTUDIANDO CON ESPECIFICACIONES DEL NIVEL DE ENSEÑANZA

N i v e l:	Hombres		Mujeres		T o t a l	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	138	72.63	106	70.19	244	71.55
Secundaria	20	10.52	21	13.90	41	12.02
Comercial	10	5.27	10	6.62	20	5.87
Normal	---	---	7	4.64	7	2.05
Preparatoria	8	4.21	4	2.65	12	3.52
Carrera Universitaria	8	4.21	1	0.66	9	2.64
Subprofesional	2	1.05	1	0.66	3	0.88
Carrera Técnica	3	1.58	1	0.66	4	1.17
Postgraduado	---	---	---	---	---	---
Otros	1	0.53	---	---	1	0.29
Totales:	190	100.00	151	99.98	341	99.99

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

La estructura de la educación para la población que no estudia actualmente, es similar a la anterior. El único cambio de importancia se registra en la participación de la educación comercial dentro del total, pasando de un segundo lugar para las personas que no estudian, a un tercero para las que no lo están haciendo (Cuadro IV-5). La participación relativa de los demás grupos educativos ascendió en la mayoría de los casos para las personas que se encuentran actualmente estudiando; disminuyendo solo, en la educación comercial, la que pasó de ser un 10 por ciento, a un 6 por ciento y, la normal que pasó de un 3 por ciento al 2 por ciento.

3. Asistencia a instituciones educativas públicas o privadas según el nivel de enseñanza.

El 82 por ciento de las personas que estudian actualmente, asisten a instituciones educativas públicas, mientras que el resto (18 por ciento) lo hacen en planteles privados (Cuadro IV-6). En este cuadro se observa que al ir subiendo de nivel educativo, la asistencia a planteles privados asciende. Esto puede explicarse en base a dos supuestos; primero, por las limitaciones de admisión por la falta de cupo en las escuelas públicas, de manera que si algunas personas desean proseguir sus estudios, deberán hacerlo en escuelas privadas. La segunda razón, es que al pasar a niveles superiores de educación, no todos pueden continuar sus estudios, originándose la deserción escolar,

CUADRO IV-5

NIVEL DE ENSEÑANZA DE LA POBLACION QUE NO ESTUDIA ACTUALMENTE
(Población mayor de 7 años)

N i v e l:	Hombres		Mujeres		T o t a l	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	226	68.69	241	64.78	467	66.62
Secundaria	25	7.60	19	5.11	44	6.28
Comercial	26	7.90	48	12.90	74	10.56
Normal	4	1.22	21	5.65	25	3.57
Preparatoria	7	2.13	5	1.34	12	1.71
Carrera Universitaria	11	3.34	2	0.54	13	1.85
Subprofesional	2	0.60	2	0.54	4	0.57
Carrera Técnica	2	0.60	2	0.54	4	0.57
Sin dato	26	7.90	32	8.60	58	8.27
Totales:	329	99.98	372	100.00	701	100.00

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO IV-6

ASISTENCIA A PLANTELES EDUCATIVOS SEGUN EL TIPO DE INSTITUCION
(Porcentajes)

	P R I V A D A S				P U B L I C A S				T O T A L			
	Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Primaria	54.28	7.79	42.31	4.51	76.77	48.77	76.00	38.93	49.18	12.30	76.43	87.70
Secundaria	5.71	4.88	7.69	4.88	11.61	43.90	15.20	46.34	6.56	9.76	13.21	90.24
Comercial	28.57	50.00	38.46	50.00	-----	-----	-----	-----	32.79	100.00	-----	-----
Normal	-----	-----	-----	-----	-----	-----	5.60	100.00	-----	-----	2.50	100.00
Preparatoria	5.71	16.07	3.85	8.33	3.87	50.00	2.40	25.00	4.92	25.00	3.21	75.00
Carrera Universitaria	2.86	11.11	3.85	11.11	4.52	77.78	-----	-----	3.28	22.22	2.50	77.78
Subprofesional	-----	-----	-----	-----	1.29	66.67	0.80	33.33	-----	-----	1.07	100.00
Carrera Técnica	-----	-----	3.85	25.00	1.94	75.00	-----	-----	1.64	25.00	1.07	75.00
Postgraduado	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Otros	2.86	100.00	-----	-----	-----	-----	-----	-----	1.64	100.00	-----	-----
Totales:	99.99	-----	100.01	-----	100.00	-----	100.00	-----	100.01	-----	99.99	-----

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

- (1) Porcentaje del total de personas (hombres y mujeres) que estudian en escuelas públicas o privadas para los distintos niveles educativos (Porcentaje Vertical).
- (2) Porcentaje de las personas (hombres y mujeres) que estudian en escuelas públicas o privadas en cada nivel educativo (Porcentaje Horizontal).

por lo que tiende a incrementarse la importancia porcentual de las personas que asisten a escuelas privadas.

En el Cuadro IV-6 se puede observar que la asistencia a planteles educativos privados es ligeramente superior en los hombres (18 por ciento), que en el de las mujeres (17 por ciento). Igualmente, a niveles superiores de educación, la asistencia de los hombres a escuelas tanto públicas, como privadas, es mayor. La explicación a este fenómeno, puede ser dada en base a la mayor participación del hombre a niveles superiores de educación, así como también, a que es en los niveles educativos más bajos, donde se concentra la mayoría de las personas que asisten a escuelas privadas.

4. Promedio de Años de Estudio Aprobados.

El promedio de años de estudio aprobados en 1960 era de 3.5, aumentando a cinco años de estudio en 1968 (Cuadro IV-7). Este promedio es ligeramente superior en las mujeres (5.1), que para los hombres (4.9). Esto puede ser explicado en base a la gran concentración de mujeres con 12 años de estudio aprobados (posiblemente estudios de normal). En el Cuadro IV-8 vemos que es precisamente en este rango donde la diferencia de años de estudio aprobados se hace mayor.

AÑOS DE ESTUDIO APROBADOS
(Porcentajes)

	1 9 6 0			1 9 6 8		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
	0 *	-----	-----	-----	4.09	6.48
0 **	25.06	26.02	25.54	4.88	3.62	4.24
1	6.30	5.67	5.98	7.80	4.95	6.36
2	10.48	10.54	10.51	8.38	8.19	8.29
3	13.32	12.49	12.91	13.65	13.33	13.49
4	10.36	10.88	10.62	10.62	9.52	10.21
5	6.52	6.54	6.53	7.99	8.19	8.09
6	17.72	17.64	17.68	20.47	20.19	20.33
7	1.44	1.32	1.38	2.53	2.86	2.70
8	1.88	1.70	1.79	2.92	2.86	2.89
9	3.55	4.57	4.06	7.02	9.52	8.29
10	0.60	0.56	0.58	1.56	1.14	1.35
11	0.79	0.60	0.69	2.34	2.10	2.21
12	0.61	0.85	0.73	2.73	6.29	4.53
13	0.30	0.23	0.27	0.39	-----	0.19
14	0.21	0.08	0.15	0.19	-----	0.10
15	0.18	0.09	0.13	-----	0.19	0.10
16	0.29	0.06	0.18	1.95	0.38	1.16
17	0.18	0.03	0.10	0.19	0.19	0.19
18 y más	0.21	0.13	0.17	-----	-----	-----
Totales:	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.02

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística.

VIII Censo General de Población, 1960. México, 1963.

* Sin estudios.

** Estudian actualmente.

Es un fenómeno común en México, que a bajos niveles educativos, la mujer haya aprobado más años de estudio, situación que va cambiando a medida que pasa a niveles superiores de educación. En el caso de Piedras Negras a pesar de que la participación de la mujer dentro del nivel universitario de educación descendió, ello no bastó para compensar el mayor promedio de años de estudio aprobados.

CUADRO IV-8
PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO APROBADOS

Años aprobados:	Hombres	Mujeres
Hasta 6	3.48	3.51
Hasta 9	4.15	4.35
Hasta 12	4.63	5.04
Hasta 17	4.93	5.12

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

El promedio de años de estudio aprobados para los inmigrantes es ligeramente inferior al de los nacidos en Piedras Negras, siendo de 4.8 años de estudio aprobados para los primeros, y de 5.2 para los segundos (Cuadro IV-9).

5. Educación por tipo específico de estudio.

De las personas realizando estudios específicos, destacan los estudios comerciales, representando el 53 por ciento del total; de

CUADRO IV-9

AÑOS DE ESTUDIO APROBADOS

Años aprobados:	Migrantes %	No Migrantes %	Total %
0	11.07	8.18	9.54
1	4.92	7.64	6.36
2	7.79	8.73	8.29
3	16.80	10.55	13.49
4	11.48	9.09	10.21
5	8.00	8.00	8.09
6	20.08	20.55	20.33
7	2.25	3.09	2.70
8	1.23	4.36	2.89
9	7.79	8.73	8.29
10	0.41	2.18	1.35
11	2.05	2.36	2.21
12	3.69	5.27	4.53
13	0.20	0.18	0.19
14	0.20	-----	0.10
15	0.20	-----	0.10
16	1.64	0.73	1.16
17	-----	0.36	0.19
Totales:	100.00	100.00	100.02

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

éstos, el más importante es la carrera de Secretaria Español (31 por ciento), siguiéndole en orden de importancia los Contadores Privados (10 por ciento). Del análisis por sexo, encontramos que los estudios comerciales, son más importantes en el caso de las mujeres (71 por ciento), que en el de los hombres (41 por ciento); de las primeras, un 64 por ciento realizan estudios para Secretarias, mientras que en los hombres solo el 21 por ciento, además de éstos, un 17 por ciento cursan la carrera de Contador Privado (Cuadro IV-10).

La segunda rama de estudios en importancia, son las carreras universitarias (23 por ciento); en ellas, la participación del hombre es más importante (30 por ciento), que la que guarda la mujer (14 por ciento), lo cual puede ser explicado por el hecho de que las mujeres prefieren carreras cortas. Otra rama de estudios que reviste importancia dentro de las carreras específicas son las técnicas, donde se concentra un 10 por ciento.

Para las personas que no estudian actualmente, se observa una estructura similar a la anterior, correspondiendo a las carreras comerciales el primer lugar en importancia, con un 75 por ciento de los casos.^{3/} El segundo grupo, lo constituyen las carreras universitarias (14 por ciento). Ambos grupos presentan una variación importante si lo

^{3/} Se define como personas que no estudian actualmente, aquellas - que han terminado o abandonado sus estudios, excluyéndose a las personas que estudiaron Primaria, Secundaria, Preparatoria y Normal.

CUADRO IV-10

EDUCACION SEGUN EL TIPO ESPECIFICO DE ESTUDIO*

	Estudian actualmente			No estudian actualmente		
	Hombres %	Mujeres %	Total %	Hombres %	Mujeres %	Total %
Carreras Comerciales	<u>41.67</u>	<u>71.43</u>	<u>52.63</u>	<u>62.50</u>	<u>85.18</u>	<u>75.34</u>
Secretaria español	20.83	50.00	31.58	22.50	53.70	40.43
Secretaria bilingüe	---	14.29	5.26	---	9.28	5.32
Auxiliar de contador	4.17	7.14	5.26	20.00	7.41	15.98
Contador privado	16.67	---	10.33	15.00	12.96	10.64
Estenógrafo	---	---	---	5.00	1.85	3.19
Carreras Técnicas	<u>12.50</u>	<u>7.14</u>	<u>10.52</u>	<u>7.50</u>	<u>5.55</u>	<u>6.37</u>
No especificado	4.17	---	2.63	---	---	---
Téc. en Combustión interna	---	---	---	2.50	---	1.06
Cultura de belleza	---	7.14	2.63	---	3.70	2.13
Electricista	---	---	---	2.50	---	1.06
Tornero	8.33	---	5.26	---	---	---
Corte y confección	---	---	---	---	1.85	1.06
Técnico en T.V.	---	---	---	2.50	---	1.06
Carreras Subprofesionales	<u>8.34</u>	<u>7.14</u>	<u>7.89</u>	<u>3.50</u>	<u>5.55</u>	<u>4.26</u>
Normal Superior	---	---	---	2.50	1.85	3.13
Farmacia	4.17	---	2.63	---	---	---
Enfermería	4.17	7.14	9.28	---	3.70	2.13
Carreras Universitarias	<u>29.19</u>	<u>14.29</u>	<u>23.67</u>	<u>27.50</u>	<u>3.70</u>	<u>13.81</u>
Lic. en Administración	---	---	---	2.50	---	1.06
Medicina	4.17	---	2.63	2.50	1.85	2.13
Ing. Agrónomo	---	---	---	2.50	---	1.06
Lic. en Economía	4.17	---	2.63	---	---	---
Lic. en Derecho	4.17	---	2.63	10.00	1.85	5.32
Ing. Industrial	4.17	---	2.63	---	---	---
Ing. Químico	---	14.29	5.26	---	---	---
Ing. Civil	4.17	---	2.63	---	---	---
Contador Público	---	---	---	2.50	---	1.06
Arquitecto	---	---	---	2.50	---	1.06
Químico Farmacobiólogo	---	---	---	2.50	---	1.06
Ing. Siderúrgico	4.17	---	2.63	---	---	---
Ing. Mecánico	---	---	---	2.50	---	1.06
Odontología	4.17	---	2.63	---	---	---
Otros	<u>5.33</u>	<u>---</u>	<u>5.26</u>	<u>---</u>	<u>---</u>	<u>---</u>
T o t a l e s :	100.00	100.00	99.97	100.00	99.98	99.98

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

* Se excluyen las personas que estudiaron Primaria, Secundaria, Preparatoria y Normal.

comparamos con las personas que se encuentran estudiando actualmente. El primer cambio, lo constituye la disminución de un 23 porciento en las carreras comerciales para las personas que estudian actualmente. Por otra parte, se ha observado un incremento porcentual en las carreras universitarias (10 por ciento). Estos cambios pueden ser explicados, en parte, por la creación de carreras de tipo técnico más atractivas, así como a las mayores facilidades para efectuar otro tipo de estudios.

SEGUNDA PARTE

CAPITULO V

ESTIMACION DEL INGRESO

A. Generalidades

Una vez que la gran depresión de 1930 hizo sentir en forma dramática los efectos que puede traer consigo el funcionamiento de una economía dentro de un Laissez Faire casi absoluto y resultando de esto que los gobiernos tomaran un papel más dinámico dentro de las economías de mercado, se puso de manifiesto la necesidad de contar con algunos indicadores que sirvieran para cuantificar el nivel de la actividad económica y sus tendencias, para que de esta forma, un gobierno que se preocupara de mantener sana la economía, detectando con oportunidad alguna tendencia o sesgo negativo de las variables económicas, implementara y pusiera en práctica las políticas económicas más adecuadas.

Precisamente en la época de los años treinta y a raíz de la gran depresión, Keynes y sus seguidores desarrollan ciertos instrumentos que después vienen a resultar básicos en el análisis macroeconómico. Entre estos indicadores o herramientas resalta en forma notoria el concepto de Ingreso o Producto Nacional.

Sobre la utilidad de preparar estadísticas de Ingreso Nacio

nal puede decirse mucho, dependiendo del grado de sofisticación que se busque y de los objetivos del estudio en que uno se encuentre tra bajando. Sin embargo, en este escrito bástenos decir que el contar con cifras periódicas de Ingreso Nacional, además de algunos otros indicadores (inversión, consumo nivel de empleo, etc.), permite al or ganismo u organismos encargados de poner en práctica la política eco nómica, el conocer y predecir con un grado aceptable de precisión el ritmo de la actividad económica y así poder implementar sus políticas en la forma más favorable en relación a las metas propuestas. Podría añadirse que siendo el ingreso uno de los medios más adecuados pa ra medir el bienestar económico, el cálculo del Ingreso y Producto Na cionales en forma periódica, es una de las herramientas más útiles en la cuantificación del desarrollo económico.^{1/}

La práctica de hacer cálculos de Ingreso y Producto para re giones y ciudades dentro de ámbitos nacionales siguiendo los concep tos de Ingreso y Producto Nacional, es relativamente reciente. Su más relevante utilidad radica en que, de esta forma es posible la eva luación de los efectos de las distintas políticas económicas para las diferentes regiones que componen las economías nacionales y además permite la posibilidad -si se busca un crecimiento armónico- de esta

^{1/} El juicio de la parte final de este párrafo se desarrolla en una for ma más amplia en el capítulo siguiente, pp.128-129.

blecer prioridades en bases regionales, para asignar las inversiones públicas ya sea de infraestructura o de cualquier tipo.

Habiendo establecido la importancia del cálculo del ingreso, en este capítulo se hará referencia de la estimación del ingreso generado en la Ciudad de Piedras Negras, Coah., conglomerado urbano que es sujeto de estudio de esta tesis.

Hasta este momento hemos venido hablando indistintamente de Ingreso Nacional o Producto Nacional, sin precisar el significado de cada uno de ellos, ni siquiera haciendo una distinción. Sin embargo no se ha hecho debido a que considero que hasta este momento no era de importancia, ya que el objetivo de esta primera parte - del capítulo consiste en hacer resaltar la importancia del cómputo de esta cifra. La distinción entre ambos conceptos se llevará a cabo en el apartado siguiente.

B. Definición de los conceptos utilizados

Para la estimación del ingreso que se realizará para la Ciudad de Piedras Negras, se toman los conceptos macroeconómicos de Ingreso o Producto Nacional.

El Producto Nacional se define como el valor (en dinero) de la producción de todos los bienes y servicios producidos en un período (generalmente un año) por los factores de producción propiedad de los residentes de un país. Esta estimación puede hacerse en términos brutos o netos, dependiendo de si es sustraída o no, la depreciación operada en el equipo productivo durante el proceso de producción.

El cómputo del Producto Nacional puede llevarse a cabo en dos formas: la primera consiste en enfocar el concepto como una corriente de producción y la segunda tomando el proceso productivo como una corriente de rentas. Lógicamente, siendo dos aspectos de la misma cosa, el resultado a que se llegue tiene que ser el mismo. - Es en este punto donde surgen los nombres de Producto Nacional e Ingreso Nacional; el primer nombre proviene de considerarlo como corriente de producción y el segundo como corriente de rentas. Como valor de la producción ya fue definido, como renta se determina como "...la suma total de los ingresos ganados por los poseedores de los diversos factores de la producción: salarios de los obreros, más los intereses netos de los préstamos de capital y de los valores, - más los alquileres y las regalías netas, más los beneficios netos de las sociedades anónimas y de las demás empresas". ^{2/} Esto es, el -

^{2/} Samuelson, Paul A. "Curso de Economía Moderna". Editorial Aguilar, Madrid, 1959.

proceso productivo visto como una corriente de ingreso del sector empresas a las personas que poseen los factores de tierra, trabajo y capital. Sin embargo para llegar a la cifra de Producto Nacional Neto medido a precios de mercado enfocando por el lado de los ingresos, es necesario que a la estimación del ingreso se añada el saldo neto entre impuestos indirectos y subsidios. Esto es, como la producción se valora a los precios de mercado que enfrentan los consumidores y estos precios generalmente llevan un recargo por concepto de impuestos (o una rebaja por subsidios), el agregado puede ser mayor, menor o igual al ingreso generado por los pagos a los factores. Considerando que si no hubiera impuestos ni subsidios que alteraran los precios de mercado, el Ingreso Generado sería igual al valor de la producción medido a los precios corrientes, al Ingreso Nacional puede llamársele Producto Nacional Neto a Costo de Factores.

Hasta ahora no hemos considerado el problema que surge de que "nacionales" (Residentes) posean factores productivos en otras regiones o países y que "no-nacionales" (No residentes) sean propietarios de factores de producción en el lugar donde se ejecuta el cómputo del ingreso. Sin embargo esto se soluciona haciendo la distinción entre Ingreso Territorial o Producto Interno y Producto o Ingreso Nacional. El primero se define como la suma de los ingresos ganados por los factores productivos en una región o país, sin importar la residencia o nacionalidad jurídica de los propietarios. En cambio,

Ingreso Nacional debe definirse como el total del ingreso generado por factores de producción propiedad de residentes (del lugar donde se ejecuta el cómputo) sin importar el lugar donde tales factores o ^{3/}peran.

Para nuestros cálculos del Ingreso Generado en Piedras Negras consideraremos como residentes a las personas que vivan en la ciudad seis meses o más al año. En algunos casos particulares en que la persona radica en la ciudad menos del tiempo indicado, pero que su familia vive en Piedras Negras se le consideró residente.

C. Estimación del Ingreso

En base a los conceptos de Ingreso que han sido definidos en la sección precedente, en este apartado del capítulo se presentan las cifras estimadas del Ingreso Generado por los factores productivos propiedad de los residentes del área urbana de Piedras Negras, Coah. Nuestra estimación de ingreso corresponde conceptualmente a la cifra de Ingreso Nacional (Producto Nacional Neto a costo de factores).

^{3/} La definición de residente que opera en el concepto de Ingreso Nacional no toma en cuenta en lo absoluto la nacionalidad jurídica, tomando únicamente el lugar de residencia. Para determinar la residencia de una persona se utiliza el tiempo y el centro de interés (familia, etc.).

Como se hace notar en la Introducción y en el Apéndice Metodológico, las cifras de sueldos y salarios, rentas, intereses y utilidades, provienen de una encuesta por muestreo estadístico entre los perceptores de ingresos, realizada en septiembre de 1968. Por esta razón, aunque la forma en que se inquiría a los encuestados en relación al monto de sus ingresos provenientes de los rubros señalados, tal vez permita -tomando el resultado con reservas- presentar un total anual, nos limitaremos a consignar el total de Ingreso Generado mensual, que muy probablemente pueda hacerse representativo de los meses circundantes al mes de septiembre.^{4/}

El Ingreso Generado por los factores productivos como pagos por sueldos y salarios, rentas, intereses y utilidades se estimó en un total mensual de 34.25 millones de pesos medido a precios corrientes.^{5/}

Las cifras de Ingreso, presentadas en forma aislada y sin establecer comparaciones, pueden resultar con muy poca o ninguna utilidad. Idealmente la comparación debería hacerse en el tiempo y en el espacio; en el tiempo, para cuantificar su tasa de crecimiento,

^{4/} Para obtener los ingresos por sueldos y salarios, rentas, intereses y utilidades se interrogaba a los encuestados en la forma siguiente: ¿Cuánto gana ordinariamente al mes por concepto de sueldos y salarios? ¿Cuánto gana ordinariamente al mes por concepto de utilidades? De esta manera las cifras obtenidas en cierto sentido representan un promedio -aunque burdo- de sus ingresos mensuales.

^{5/} Esta cifra fue calculada tomando como base el ingreso familiar mensual y el número estimado de familias (12,596). En el apartado D se analizan las limitaciones de la estimación.

entre otras cosas, para conocer el ritmo de la actividad económica y sus tendencias. Por otro lado la comparación con otras ciudades, regiones o países (en el espacio), por medio del ingreso per cápita, es útil para situar las condiciones del nivel de vida y de los niveles relativos de ingreso. Desafortunadamente no existen para Piedras Negras estimaciones de ingreso para los años anteriores a la investigación, por lo que la comparación en el tiempo resulta imposible.

Sin embargo, relacionando el volumen de ingreso con el monto estimado de población para obtener el ingreso per cápita, si podemos comparar el nivel de éste con el que priva en la República y en la Ciudad de Monterrey.

De acuerdo a nuestra investigación el ingreso por habitante alcanza en Piedras Negras un nivel aproximado de 495 pesos.^{6/} Sin desconocer que seguramente existe una diferencia en el costo de la vida,^{7/} comparando la cifra anterior con el promedio para todo el país y que ascendía en 1963 a 222 pesos,^{8/} encontramos que aun suponiendo que el promedio nacional haya crecido a una tasa que fluctuara en

^{6/} No debe confundirse esta cifra con el promedio de ingreso disponible, ya que en la cifra que presentamos no se incluyen los ingresos no ganados tales como transferencias privadas y públicas.

^{7/} Sin tener datos estadísticos para demostrarlo y basándome en una apreciación personal, es probable que el costo de la vida sea más elevado en Piedras Negras.

^{8/} Banco de México. Encuesta sobre Ingresos y Gastos Familiares en México, 1963. México, 1966. La comparación se hace con la cifra de este año en razón de que la fuente es una encuesta por muestreo, lo cual facilita la comparación. Sin embargo existen las cifras de Ingreso Nacional para años más recientes.

tre el 7 y el 8 por ciento (en términos nominales), lo cual parece un supuesto aceptable, de 1963 a 1968, todavía seguiría existiendo una diferencia bastante significativa en favor de Piedras Negras (326 ver sus 495). Por otro lado el nivel de ingreso per cápita de una ciudad industrializada como Monterrey resulta ser menor, ya que en 1966 és te montaba en la cantidad de 420 pesos. ^{9/}

El resultado anterior no debe extrañarnos y podemos explicarlo en base a los siguientes términos: la actividad económica de las ciudades fronterizas -en nuestro caso Piedras Negras- es sin lugar a dudas más dinámica que la generalidad de la República, en razón del flujo constante de turismo norteamericano, actividades de exportación-importación y en forma importante, por la fuerte inyección de ingresos provenientes del extranjero como consecuencia de los salarios que reciben las personas que laboran en Estados Unidos. La argumentación anterior adquiere mayor validez si consignamos que en 1960 el ingreso per cápita de Mexicali superaba en un 16 por ciento ^{10/} al prevaleciente en la Ciudad de Monterrey.

Con respecto a la distribución funcional del ingreso, los resultados obtenidos en la investigación revelan que los pagos al fac

^{9/} Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1966. CIE, UNL. Monterrey.

^{10/} Secretaría de Industria y Comercio, Departamento de Muestreo. Las 16 Principales Ciudades de la República Mexicana. México.

tor trabajo por concepto de sueldos, salarios y prestaciones representan una proporción bastante elevada que alcanza el 64 por ciento en relación al ingreso total. Siguen en orden de importancia las utilidades con el 27.2 por ciento, las rentas con 7.8 por ciento y por último los intereses sin llegar siquiera al 1 por ciento.

Observando el Cuadro V-1 donde aparecen las cifras señaladas en el párrafo anterior y la distribución para 1955 de México en su conjunto, salta a la vista que la proporción que constituyen los salarios dentro del ingreso generado en Piedras Negras, supera y en forma que parece exagerada al porcentaje que recibe el factor trabajo en la República, pues en éstos apenas alcanza el 40 por ciento del ingreso. Por el contrario, las utilidades que en Piedras Negras representan escasamente el 27 por ciento del total, en el país componen a proximadamente el 50 por ciento. Con respecto a las proporciones que guardan las rentas y los intereses, éstas son similares. ^{11/}

La desigualdad tan marcada en las proporciones que guardan los pagos por salarios y utilidades en Piedras Negras, en relación a la que estos mismos rubros tienen en la República, puede explicarse en primer término en razón de una diferencia real probablemente provo

11/ Aunque existen 13 años de diferencia entre las cifras comparadas, puede decirse en descargo que no existen estadísticas recientes. Puede suponerse además que la distribución funcional del Ingreso para el país, no pudo haber cambiado significativamente en el lapso de 13 años, pues eso implicaría transformaciones radicales en todos los órdenes de la economía.

cada por el hecho de constituir Piedras Negras una pequeña célula dentro de México. Lo anterior tiene su fundamento en la existencia en la ciudad de un gran número de "empresas extranjeras" cuyas utilidades no se contabilizan en nuestra estimación por no ser propiedad de residentes. ^{12/} De aquí que podríamos decir que si incluyéramos estas utilidades y dedujéramos los pagos a los factores productivos que operan fuera de Piedras Negras para obtener el ingreso territorial, probablemente su distribución funcional presentaría más semejanza con la de todo el país, no así la del Ingreso de Residentes ("Nacional").

CUADRO V-1

DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO
(Porcentajes)

	Piedras 1/ Negras (1968)	México 2/ (1955)
Sueldos, salarios y prestaciones	64.1	40.4
Utilidades	27.2	48.7
Rentas	7.8	7.1
Intereses	0.9	3.8
Totales:	100.0	100.0

FUENTE: 1/ Investigación Directa. Septiembre de 1968.

2/ Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Estructura Económica del Noreste: Un Análisis Regional 1955.

^{12/} Hay que recordar que en "empresas extranjeras" se incluyen no solamente las no mexicanas, sino también empresas cuyos propietarios -aunque mexicanos- no son residentes de Piedras Negras. Si nuestra intención hubiera sido la de estimar el ingreso siguiendo el concepto de Ingreso Territorial o Geográfico, sí deberían haberse incluido las utilidades de estas empresas. De esta forma los resultados habrían sido diferentes.

Otra consideración que ayuda a entender el por qué en las cifras detectadas por nuestra investigación, las utilidades constituyen una proporción más baja dentro del ingreso, en relación al país y al Estado, puede encontrarse en el hecho siguiente: parece ser que el renglón utilidades tal y como se detecta en las estimaciones del ingreso que se realizan en el país, y en este caso en Coahuila, se encuentra sobre-estimado, ya que no se toman en cuenta los casos en que los ingresos que se detectan como utilidades son producto - ^{13/} también del factor trabajo.

Por otro lado, fuera de las diferencias de cálculo, un hecho explicativo de la elevada proporción de los sueldos y salarios en el ingreso, se encuentra en que aproximadamente el 12 por ciento de la población económicamente activa labora en Estados Unidos, de vengando salarios substancialmente más elevados que los que rigen en la propia ciudad y en el país. ^{14/} Un ejemplo de la importancia que guardan los salarios pagados a residentes de Piedras Negras y que trabajan en Norteamérica, es el hecho de que contribuyen con el 22.4 por ciento del Ingreso total Generado. De aquí que son perfectamente explicables los resultados obtenidos que revelan una diferen

13/ Esto resulta común en el caso de empresas familiares o pequeñas sociedades anónimas en que no se resta del excedente entre Ingresos y costos el salario alternativo que podría recibir el (los) que maneja(n) la empresa, si laboraran en otro lado.

14/ Véase el Capítulo III de Salarios.

cia real en la estructura de los pagos recibidos por los factores pro
15/
 ductivos.

D. Limitaciones

Las limitaciones que enfrentan las estimaciones de Ingreso, realizadas en base al sistema de encuestas directas entre las unida
des receptoras de renta -en nuestro caso familias- son varias. Por esta razón intentaremos evaluar la influencia de estas restricciones, sobre la bondad de la estimación -fuera del cálculo del error estadístico- analizando la forma y circunstancias bajo las cuales se detec
taron los diferentes rubros que componen la corriente de ingreso (sa
larios, rentas, etc.).

Con respecto a los ingresos provenientes de los pagos al factor trabajo -salarios- puede esperarse que hayan sido obtenidos con un margen mínimo de error. Los fundamentos que existen para tal aseveración son los siguientes: primero, el personal utilizado en el levantamiento de la encuesta poseía una gran experiencia en dicha labor, capacitándolo para buscar la forma más adecuada para obtener este tipo de datos. Una segunda consideración que permite confiar

15/ No debe descartarse la posibilidad de que una parte -tal vez considerable- de la diferencia se deba a un error que haya resultado en una subestimación de las utilidades, una sobre-estimación de los salarios o en ambas cosas. En el siguiente apartado se analiza la posibilidad de lo anterior.

en el cómputo del monto de salarios, está dada por el hecho de que los pagos por servicios del trabajo son gravados (por el fisco) en la fuente, lo cual hace pensar que el entrevistado siente más confianza al declarar sus ingresos por salarios.

El problema más importante con relación a una posible sub estimación del ingreso está en los rubros de intereses, rentas y utili dades. Para empezar, considerándolos en forma conjunta, los ingre sos provenientes de estos tres renglones, por lo general vienen pre cedidos de un intento por evadir los gravámenes fiscales. Lógrenlo o no sus perceptores, el hecho es que cuando se inquiere a estas - personas acerca del monto de sus ingresos por concepto de intereses, rentas y utilidades, se atemorizan y desconfían, y generalmente -- cuando lo hacen- tienden a declararlos por abajo de su verdadero vo lumen.

Con respecto a las utilidades, el método de entrevista di recta entre las unidades receptoras en su papel de consumidores, provoca que únicamente se declaren las utilidades que han llegado en forma de dividendos, quedando sin registrarse el monto que las empre sas hayan retenido como beneficios no distribuídos. En relación al volumen de utilidades que por este concepto no hayan quedado incluf das dentro del cómputo del ingreso, cualquier cálculo parece difícil de realizarse.

Los ingresos por intereses presentan la restricción de haber sido incluidos en su totalidad, en razón de la imposibilidad de delimitar qué proporción corresponde a los generados por préstamos para financiar consumo y cuál para inversiones.

En relación a las rentas puede decirse que se imputó una cantidad de ingreso por el uso de casa propia, para lograr detectar de la mejor forma posible el ingreso proveniente de la tenencia de inmuebles.

En base a todas las consideraciones llevadas a cabo en esta sección, queda fuera de duda el hecho de que el cómputo realizado subestima el verdadero Ingreso Generado. Desafortunadamente este tipo de errores que no son debidos al diseño de la muestra, no pueden ser cuantificados. No obstante esto último puede hacerse la consideración que se refiere a lo anotado en relación a la experiencia y habilidad de los encuestadores. Con esto puede asegurarse que el error no-muestral debe haberse reducido. Desgraciadamente es todo lo que puede decirse de la cuantía de este tipo de errores.

CAPITULO VI

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y DESARROLLO ECONOMICO

Consideraciones Generales

El análisis de la distribución del ingreso se ha convertido en un instrumento de vital importancia en el estudio de los problemas de desarrollo económico. Por un lado, el examen de las condiciones en que se reparte la riqueza desde un punto de vista estático, y los frutos del crecimiento económico, desde el punto de vista dinámico, es un elemento indispensable en los intentos de cuantificar el desarrollo económico, entendido éste, como la elevación del bienestar económico de las grandes mayorías y no de grupos minoritarios. Por otro lado, haciéndose evidente que existe una relación estrecha entre los módulos de distribución del ingreso y variables de importancia básica en el proceso del desarrollo económico, (tales como la tasa de formación de capital, niveles de consumo, etc.) se hace necesario que fuera de todo juicio ético y social, se estudie y manipule como cualquier otra variable la distribución del ingreso. A continuación se analiza el papel que juega la distribución del ingreso en los dos planos señalados.

A. Distribución del Ingreso y Medición del Bienestar y el Desarrollo Económico.

El problema de cuantificar el "bienestar económico" es de

difícil solución debido a la existencia de un gran número de factores que lo inducen, factores que en su gran mayoría se relacionan con - preferencias individuales con fuertes dosis de subjetividad (que es inherente a las mismas). Sin embargo dejando de lado los factores subjetivos, puede asociarse -desde un punto de vista "objetivo"- la disponibilidad de bienes y servicios económicos (satisfactores de necesidades y deseos) con el "bienestar económico". En razón de lo anterior y a falta de algo mejor, se ha generalizado la utilización del ingreso como indicador del nivel de bienestar económico, ya que éste (el ingreso) representa la capacidad de demanda efectiva sobre los bienes y servicios económicos. Así, niveles de ingreso (reales) elevados pueden asociarse con una abundancia relativa de bienes y servicios (económicos), lo cual puede identificarse con altos niveles de - bienestar económico. Por el contrario, un bajo nivel de ingreso se relaciona con una escasez relariva de bienes y servicios y por conse- cuencia con bajos niveles de bienestar económico.

Es con base a la relación que se admite entre ingreso y "bienestar económico", que se acepta el desarrollo económico como un proceso en el cual se logran aumentos sostenidos (para excluir aumentos en el ingreso per cápita que tienen como causa variaciones cíclicas) del ingreso real per cápita. Sin embargo, admitiendo que el fin primordial del desarrollo económico es la elevación del bienestar económico de los estratos mayoritarios -generalmente con ingresos ba

jos- de la población, la definición de desarrollo económico, que es bozamos en renglones anteriores, parece incompleta. La base de la aseveración radica en el hecho de que el índice de desarrollo que proporciona el análisis del crecimiento del ingreso medio por habitante, puede no estar reflejando los aumentos reales de bienestar de la sociedad, ya que las cifras de ingreso per cápita no nos dicen nada de la dispersión de los ingresos en torno a ese valor central. Es aquí donde se hace patente la necesidad del análisis de la distribución del ingreso, para de este modo, conocer cómo se están repartiendo los frutos del crecimiento económico y así obtener un índice más aceptable del nivel de bienestar y del desarrollo económico.^{1/}

De esta forma, si al analizarse los incrementos obtenidos en el ingreso real per cápita, se encuentra que la concentración del ingreso en sectores minoritarios aumenta también, el índice de desarrollo que proporcionen las cifras del ingreso medio, tal vez debería de calificarse de menor cuantía, pues si los frutos del crecimiento económico no llegan a los estratos de más bajos ingresos^{2/} y solo lo disfrutaban los estratos de ingresos ya privilegiados, ¿podría entonces estimarse el índice de desarrollo como lo muestran las tasas de incremento del ingreso per cápita?^{3/}

1/ Véase: Kirk, H. "The Income Distribution as a Measure of Economic Welfare". American Economic Review, Vol. LX, No.2, Papers and Proceedings, Mayo de 1950.

2/ No hay que olvidar que asociábamos niveles bajos de "bienestar económico" con bajos ingresos.

3/ Para una discusión más amplia del tema, Véase: Marrama, Vitorio. "En Torno al Concepto de Desarrollo Económico", El Trimestre Económico, Vol. XXI, Núm. 1, Enero-Marzo de 1954.

La pregunta del párrafo anterior puede plantearse de una forma más amplia de la siguiente manera: ¿es posible hablar de desarrollo económico, si a la vez que se registran incrementos sostenidos en el ingreso medio por habitante, se registra un "empeoramiento" en el patrón de distribución del ingreso, en el sentido de volverse más inequitativo? La respuesta parece depender de la base teórica de que se parta. Si acepta que la utilidad marginal del ingreso es decreciente, al aumentar la fracción del ingreso que detentan los estratos de ingreso elevado, en detrimento de los sectores con bajos ingresos, lógicamente el bienestar económico de la comunidad en su conjunto experimentará un descenso, por lo cual no podría decirse que existiera desarrollo.^{4/} Por el contrario si no se acepta que la utilidad marginal del ingreso es decreciente, o que se considere imposible hacer suposiciones al respecto, puede llegarse a otras conclusiones. Si nos encontramos en el primero de los casos, aun sigue siendo válida la opinión de que es necesario calificar el índice de desarrollo que proporcionan las cifras de ingreso per cápita, con un examen de la distribución del ingreso. Por otro lado, si se admite que no es posible hablar o argumentar en base a supuestos relacionados con las funciones individuales de utilidad (bienestar), como son tan afectos los -

^{4/} Además de suponer decreciente la utilidad marginal del ingreso, es también necesario el supuesto de que la situación de los estratos privilegiados de ingreso, sobre la función utilidad, se halla en su parte decreciente.

economistas tradicionales, nunca podríamos hablar de cuestiones relacionadas con el bienestar económico de la sociedad en su conjunto.

De cualquier forma, si definimos claramente el concepto de desarrollo económico y los fines que se persiguen al promoverlo, tal y como lo hemos hecho en párrafos anteriores, las respuestas al tipo de preguntas que han sido planteadas pueden ser hechas sin dificultad. En el último de los casos,

"....Si se admite que los cambios en la distribución de los ingresos no son significativos para el concepto del desarrollo económico, o que la mala distribución fomenta en alguna forma tal desarrollo, es evidente que no hay ninguna necesidad de calificar el concepto mismo con un índice de los cambios en la distribución de los ingresos. Lo opuesto ocurre si no se admite lo anterior".^{5/}

De esta manera con el análisis realizado en párrafos anteriores, queda en cierto grado demostrado que la inclusión del análisis de la distribución del ingreso juega un papel importante en la medición del desarrollo y del bienestar económico, ya que

"....Parece que ni siquiera merece discutirse el hecho de que los cambios en la distribución de los ingresos, durante

^{5/} Ibid., p.58.

el proceso de desarrollo son significativos para juzgar el proceso mismo. En efecto, es a todas luces evidente que el progreso económico de un país será tanto mayor cuanto más grande sea el número de personas que se beneficien de él. Si no se acepta este principio, es fácil llegar a los conceptos más absurdos...."^{6/}

En apoyo de lo anterior, bástenos considerar las condiciones de vida infrahumanas en que viven las grandes masas de población de los países subdesarrollados, de tal forma que fuera de toda "elucubración teórica", resulta claro que el "bienestar económico" que se lograría al hacer llegar a los estratos de ingresos bajos, los frutos del crecimiento económico, sería de mayor dimensión de la que resultaría si la distribución del ingreso se volviera más inequitativa. Sin embargo, para los economistas que podrían argüir que lo mencionado en renglones anteriores está más cerca de ser un juicio ético, que de una argumentación dentro de los límites de la economía positiva, -- Alfred Marshall aducía que,

"....Una ligera y temporal desaceleración de la acumulación de riqueza material no es mala necesariamente, aun desde el punto de vista meramente económico, si realizada en forma ordenada provee de mejores oportunidades para las

^{6/} Ibid., p.58.

grandes masas eleva su eficiencia y desarrolla en ellas hábitos tales de auto-estimación que deriven en el crecimiento de una más eficiente raza de productores en la siguiente generación.^{7/}

B. Relación entre los módulos de distribución del ingreso y el desarrollo económico.

Generalmente, cuando se habla de la existencia de una posible relación causal entre el patrón de distribución del ingreso y el desarrollo económico, parece ser que hay en consenso "casi" general en aceptar la interdependencia de estas dos "variables". El argumento más aceptado que pone de manifiesto esta relación de dependencia, radica en el hecho de que siendo el ingreso el factor determinante en la demanda de bienes de consumo y en la capacidad de ahorro, su distribución "afecta de alguna manera" otras variables claves en el proceso de desarrollo económico. Por un lado afecta el consumo global poniendo límites a la demanda efectiva y a la dimensión del mercado. Por otro, la distribución del ingreso ejerce una influencia notable sobre la tasa de ahorro y consecuentemente sobre la tasa de formación de capital.

^{7/} Dalton, Hugh. "Some Aspects of the Inequality of Incomes". Routledge and Son, London 1920, p.18. (Citado también por Puente Leyva, Jesús. Op. Cit. p.6).

La relación causal entre los módulos de distribución del ingreso y el desarrollo económico parece operar bajo una relación causal en ambos sentidos, es decir, que así como el patrón de distribución del ingreso influye en el proceso de desarrollo, también este último interviene y puede inducir ciertas características a los módulos de repartición del ingreso. Sin embargo, parece ser que relativamente, en la mayor parte de los casos, es más limitada la influencia del proceso de desarrollo sobre la forma en que se reparte el ingreso, que en la relación opuesta. En breve, mientras el patrón de distribución del ingreso interviene decisivamente en el proceso de desarrollo determinando en gran medida la tasa de ahorro y la formación de capital, así como también la estructura de la demanda efectiva,^{8/} el efecto que el desarrollo económico podría traer sobre la forma en que se reparte el ingreso, relativamente, es de menor importancia. Esta última afirmación parece ser controvertible a primera vista. Sin embargo hay que tomar en cuenta que en un sistema capitalista de producción, lo que en último término determina el patrón de distribución del ingreso

^{8/} En los países subdesarrollados esto último es de suma importancia. Como veremos en el apartado siguiente, la fuerte desigualdad de los ingresos en los países no industrializados puede ocasionar una estructura de la demanda orientada en gran medida al consumo de bienes suntuarios que generalmente son de importación, lo que consume las escasas divisas que de otra forma podían ser utilizadas para la importación de bienes de capital.

so es la libre concentración de la propiedad y las diferencias en las habilidades (naturales o adquiridas) de las personas.^{9/}

El análisis de los patrones de distribución del ingreso entre los países desarrollados y subdesarrollados, parece contradecir nuestra afirmación de párrafo precedente, pues las estadísticas disponibles revelan que en los países industrializados la distribución del ingreso es más "equitativa" que en los países subdesarrollados. Podría pensarse en base a lo anterior, que la influencia del proceso de desarrollo sobre la repartición del ingreso es más "importante" de lo que dejamos entrever. Sin embargo, sin olvidar que el desarrollo económico si induce ciertos cambios en el patrón de distribución del ingreso -que en el caso de los países industrializados pueden haber sido en el sentido de suavizar las disparidades en el ingreso- no parece aventurado pensar en que gran parte del "mejoramiento" en la distribución del ingreso puede ser explicado en base a la legislación social y tributaria llevada a cabo por los gobiernos de esos países.^{10/}

^{9/} Es necesario llamar la atención sobre el hecho de que en esta discusión, se ha utilizado el concepto de desarrollo económico en la forma tradicional, a despecho de la definición y características que atribuíamos al desarrollo económico en el apartado anterior.

^{10/} "Lo que ha hecho mejorar, históricamente, la distribución del ingreso en los países más avanzados no ha sido algún fenómeno inherente al crecimiento, sino la legislación social y tributaria, basada en consideraciones éticas y morales. A ello hay que agregar que los altos niveles de ingreso resultantes de las condiciones excepcionales en que se desarrollaron en el pasado los principales países europeos y los Estados Unidos, facilitaron en gran medida la política redistributiva.." Urquidi, Víctor. "La perspectiva del crecimiento económico y la repartición del ingreso nacional". Revista Bancaria, Vol. VII, Núm. 1. Enero-Febrero de 1959.

En breve, una vez que se admite que existe una relación de dependencia entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico, el aspecto relevante de la discusión viene a ser constituido en determinar qué módulo de distribución del ingreso es más favorable desde el punto de vista económico y fuera de toda justificación ética y moral para la consecución del desarrollo económico de los países subdesarrollados: si una distribución del ingreso en cierta forma equitativa o, un patrón de distribución cuya característica principal sea una gran concentración del ingreso generado, en un grupo minoritario.

El formular de esta manera el problema, proporciona una ventaja a todas luces favorable; de esta forma puede evitarse el tener que utilizar juicios de valor y calificar de "buena o mala", justa o injusta, la distribución del ingreso, y haciendo a un lado estas consideraciones éticas, morales y sociales, se pueden analizar los patrones de distribución del ingreso en base a los posibles efectos sobre variables tales como formación de capital, dimensión del mercado, demanda efectiva y desequilibrio exterior. De esta forma, los módulos de distribución del ingreso podrían ser catalogados de favorables o desfavorables al desarrollo económico y no en los términos usuales de justos o injustos.

Sin embargo, meditando sobre la realidad que presenta el

mundo subdesarrollado donde la mayoría de los países cuentan con patrones de distribución del ingreso inequitativos en grado "extremo", tal vez valga la pena reconsiderar la formulación del problema. Hagamos historia: desafortunadamente son contados los países no desarrollados que pasada la Segunda Guerra han logrado tasas de crecimiento aceptables. No obstante, en los años cuarentas, cuando la mayoría -por no decir la totalidad- de los países industrializados tenían encaminado su aparato productivo a la producción bélica, y descuidaron la producción de bienes de consumo, los productores de los países pobres no comprometidos encontraron un amplio mercado para sus productos, siendo esa época cuando algunos de ellos (México, Argentina) lograron sentar las precondiciones para su desarrollo y alcanzaron tasas de crecimiento bastante "aceptables". En base a estas consideraciones surge la idea de que la potencialidad económica de algunos de los países subdesarrollados -recursos humanos, recursos naturales y ahorro potencial- encuentran obstáculos a su desarrollo, básicamente por la falta de incentivos para invertir provocados por la falta de un mercado interno, cuya causa podríamos encontrarla, en parte, en la desigualdad de la distribución del ingreso. De tal forma que, cuando ese obstáculo de falta de mercado fue salvado, al convertirse los países industrializados en consumidores de los productos de las naciones subdesarrolladas, se lograron desarrollar industrias y se inició un proceso de desarrollo que en algunos países se frustró al término de la guerra y en otros sirvió de base para su posterior desarrollo. México

es el caso del último tipo de países.

De este modo, en base a estas consideraciones parece ser que lo que habíamos considerado como aspecto relevante en una discusión sobre distribución del ingreso y desarrollo económico, merece una reformulación. Así, en lugar de decir ¿qué patrón de distribución del ingreso es más favorable para la consecución del desarrollo económico? parece más propio preguntar; la acentuada inequidad en la distribución del ingreso de la mayoría (¿totalidad?) de los países subdesarrollados ¿es un obstáculo para su desarrollo?^{11/}

En lo que sigue trataremos de analizar los factores que pudieran influir, al menos teóricamente, en la respuesta -afirmativa o negativa- a esta interrogante. No pretendemos dar una respuesta tajante al respecto, pues tal cosa exigiría un análisis exhaustivo, no solo de los aspectos teóricos involucrados, sino de las condiciones específicas de los distintos países, tarea que rebasa las ambiciones de este trabajo.

11/ Puntualizando, se plantea el problema en esta forma y se descarta la fórmula original, en base a que en la realidad del mundo subdesarrollado, se presentan patrones de distribución "bastante inequitativos". Véase: Naciones Unidas. El Desarrollo Económico de América Latina en la Postguerra. E/CN/.12/659/Rev.1. noviembre de 1963.

C. Inequidad en la Distribución del Ingreso; obstáculo o fomento al Desarrollo Económico.

La discusión referente a la influencia que sobre el proceso de desarrollo económico, ejerce la desigual distribución del ingreso predominante en la mayoría de los países pobres, se llevará de la siguiente forma: se analizarán primero los argumentos teóricos utilizados para establecer la hipótesis de que una desigualdad acentuada en la distribución del ingreso, no solo es congruente con el proceso de desarrollo, sino en cierta medida, necesaria para la consecución del desarrollo económico. Posteriormente se presentan y discuten los postulados que parecen invalidar dicha hipótesis y que operan en sentido contrario, o sea que hacen pensar que la disparidad en la repartición de los ingresos, lejos de impulsar, obstaculiza el crecimiento de las economías subdesarrolladas, hipótesis que en mi opinión, dentro de las limitaciones impuestas al vacío teórico en que se desarrolla el análisis, resulta ser más factible en la realidad del mundo subdesarrollado.

Básicamente la argumentación teórica utilizada en la defensa de la hipótesis de que una acentuada desigualdad en la distribución del ingreso, es favorable y además necesaria para lograr el desarrollo económico en las naciones subdesarrolladas, descansa fundamentalmente en el supuesto de una función consumo con propensiones a consumir (medias y marginales) muy cercanas a uno a bajos niveles

de ingreso, e inferiores -en forma significativa a la unidad- en los estratos altos de ingreso.

El razonamiento es el siguiente: la desigualdad en la distribución del ingreso, tautológicamente, implica la existencia de grupos minoritarios que detentan o absorben una proporción considerable del flujo de ingreso generado, de esta forma, bajo el supuesto señalado de que la propensión al ahorro es mayor a partir de cierto nivel de ingreso, estos grupos minoritarios son los que permiten que la tasa de ahorro sea elevada, dando paso así a una capitalización más acelerada de la que sería en otra forma. Por el contrario, considerando que el ingreso per cápita estadístico del mundo subdesarrollado es extremadamente bajo, ^{12/} se dice que si llegara a operarse un cambio que hiciera más igualitario el patrón de distribución del ingreso, las grandes masas de población que viven en un nivel de subsistencia, o por abajo de él, inmediatamente aumentarían su consumo probablemente en la totalidad del ingreso extra. Como consecuencia de lo anterior, la fracción del ingreso que podría ahorrarse -en relación al primer caso- para permitir la capitalización, se disminuiría notablemente haciendo menor la tasa de desarrollo.

12/ Con cifras del profesor Rosestein Rodan en un documento de las Naciones Unidas se afirma refiriéndose a América Latina: "...la región en su conjunto muestra en 1961 un nivel promedio por habitante de - 420 dólares exoresado en términos del producto bruto nacional. Este nivel equivale a dos quintas del que disfrutaban los países económicamente más adelantados de Europa Occidental y a un sexto del que corresponde a Estados Unidos y el Canadá tomados conjuntamente". Véase: Naciones Unidas. El Desarrollo Económico de América Latina en la Postguerra. Doc.E/CN/.12/659/Rev. 1. noviembre de 1963.

Sin embargo, la argumentación anterior peca de simplista al dejar de lado toda una gama de consideraciones, entre otras, el cuello de botella que puede representar el mercado interno, el destino - de los ahorros de las clases privilegiadas, y otros factores que serán analizados posteriormente. En lo que sigue trataremos de criticar la hipótesis anterior desde dos puntos de vista; el primero, aceptando - como correcto el supuesto hecho en relación a la función consumo y el segundo, realizando ciertas consideraciones que pueden invalidar - dicho supuesto y por consiguiente la argumentación.

El aceptar, en forma deliberada o no, un patrón de distribu- ción del ingreso "bastante inequitativo" en el proceso de crecimiento del mundo subdesarrollado, implica necesariamente la necesidad de orientar el desarrollo hacia afuera, es decir, tomar como base o impulsor del crecimiento la demanda del sector extranjero. Esto tiene que ser así, debido a que la desigualdad en la repartición del ingreso tie- ne como consecuencia restricciones en la dimensión del mercado y en la demanda interna.^{13/} De este modo, si no se busca apoyo en el comercio internacional, la tasa de ahorro, que se dice generaría la "mala" distribución del ingreso, no tendría aparejada oportunidades de in

^{13/} En una economía sujeta a la posibilidad de una demanda efectiva inadecuada, un incremento en la proporción de utilidades que es absorbida por un grupo minoritario, puede reducir la demanda por inversión al reducir la demanda agregada por producción de la cual se deriva la demanda por bienes de capital. Eisner, Robert. Income Distribution, Investment and Growth. Indian Economic Journal, April-June 1964, - p.411.

versión, por el cuello de botella representado por la demanda interna. Sin embargo, los intentos de buscar salida a la producción en el mercado internacional no es todo lo fácil que podría pensarse, incluso a opinión de algunos autores, el comercio internacional en razón de la competencia de los países industrializados y de la amplia gama de productos sintéticos que han aparecido en los últimos años, no puede ni debe ser considerado como motor o impulsor del desarrollo. Quienes todavía piensan en el intercambio internacional como motor de crecimiento, probablemente se basan en la experiencia histórica de los países ya industrializados, en los cuales este factor si jugó un papel de fundamental importancia en su proceso de desarrollo. Sin embargo, las condiciones que enfrentan en esta época los países subdesarrollados no son, ni con mucho, igualmente favorables.^{14/}

Otra consideración que contribuye a poner en duda las bondades que sobre el proceso de desarrollo se derivan de la desigualdad en los ingresos, se refiere al mal uso que se da a los ahorros y en consecuencia a los recursos escasos. En primer lugar, la experiencia

^{14/} Efectivamente, en el proceso de desarrollo de los países más industrializados el comercio internacional jugó un papel de primera importancia, de tal forma que esos países no tuvieron que preocuparse de la debilidad en la demanda interna pues se enfrentaban con un mercado internacional casi virgen. Un análisis detallado del papel del comercio internacional en el proceso de desarrollo de los países desarrollados, en comparación a las dificultades que tienen que sortear en los últimos años los países subdesarrollados, se puede encontrar en: Nurkse, Ragnar. "La Teoría del Comercio Internacional y la Política del Desarrollo". En el Desarrollo Económico y América Latina, M. S. Ellis, México, F.C.E., 1960.

histórica parece indicar -salvo raras excepciones- que la mayoría de las personas que integran los grupos privilegiados de los países po bres, no representan de ninguna manera el empresario innovador de la economía schumpeteriana. De este modo, es común en las naciones pobres que el ahorro de las clases pudientes la mayor parte de las veces se convierta en ahorro "improductivo", siempre en busca de - bancos extranjeros para protegerse de devaluaciones, inflación y posi^{15/} bles revoluciones sociales. Por otro lado, una gran proporción de los ahorros que se invierten no siempre son dirigidos a los campos de inversión más necesarios para el desarrollo.

Como prueba de lo anterior puede decirse que, "según algu^{16/} nas estimaciones, el 50 por ciento de la inversión en América Latina es de carácter improductivo; en Brasil en 1947 las dos terceras partes del ahorro se destinaron a la construcción edilicia con una fuerte con centración en el tipo de lujo y en Guatemala (únicamente) de 1/3 a 1/2 de la inversión privada es de carácter productivo". Una de las po sibles variables explicativas del gran porcentaje de inversión improduc tiva puede hallarse en la mala distribución del ingreso; de tal forma

^{15/} Es necesario señalar que no obstante que el ahorro de las clases pri vilegiadas salga al extranjero, esa abstención de consumo libera re cursos que podrían ser utilizados para la formación de capital. Sin embargo, esto no siempre sucede, existiendo el agravante que se re fiere a que el ahorro en bancos extranjeros incide finalmente en las divisas y por consecuencia aumenta las presiones sobre la balanza de pagos.

^{16/} Ferrer, Aldo. Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico. El Tri mestre Económico, Vol. XXI, Núm. 2. México, Abril-Junio de 1954. p.178. En relación a la orientación de los ahorros a inversiones po co productivas desde el punto de vista del desarrollo económico, en

que, "aunque existen indudablemente otros obstáculos a la inversión productiva en los países poco desarrollados, tales como la estrechez y los vicios de la estructura de los mercados nacionales, la inseguridad y los riesgos de las inversiones a largo plazo en contraste con la seguridad y altos tipos de interés y elevadas ganancias de los préstamos a corto plazo y actividades especulativas, todos estos motivos influyen en la orientación tradicional de las inversiones hacia la compra de tierras, edificaciones de lujo, acumulación de inventarios, compra de valores extranjeros y atesoramiento de oro y divisas. Es indudable, sin embargo, que la desigualdad en la distribución del ingreso es la causa principal que hace posibles algunos de estos tipos de inversión improductiva".^{17/}

Con respecto a la validez del supuesto de que la propensión al ahorro (media y marginal) es significativamente más elevada entre los estratos altos de ingreso en relación a la de los grupos con más bajos ingresos, se pueden encontrar opiniones a favor y en contra. Sin embargo, aunque existen autores que niegan dicho supuesto y otros que lo avalan, lo cierto es que ambas argumentaciones

^{16/} Continuación:

México "...estas inversiones se realizan en forma de grandes fraccionamientos residenciales, en la construcción de residencias para la venta, y de grandes edificios de departamentos, hoteles de lujo, edificios para oficinas y locales recreativos o de espectáculos". De este modo "...la construcción privada no industrial absorbió aproximadamente el 29 por ciento de la inversión privada total". Véase: Siegel, Barry N. Inflación y Desarrollo. CEMLA., México, 1960.

^{17/} Ibid., p.178.

se desarrollan dentro de un vacío teórico y de ninguna forma, en estudios empíricos. Precisamente Abramovitz hace notar que, "la idea de que la tasa de ahorro tiende a aumentar a medida que la distribución del ingreso se hace más desigual, no ha sido probada aún por comparaciones entre países a través del tiempo" y cita a Marshall - que dice: "Las causas que controlan la acumulación de riqueza varían en una forma amplia en países y épocas diferentes y altos ahorros no pueden ser asociados con la inequidad, si los grupos de más alto ingreso se componen de personas cuyo esquema de valores es no comer ^{18/} cial y además enfatiza las virtudes del gasto y la extravagancia".

Las hipótesis de una propensión a consumir relativamente baja entre las clases pudientes de los países pobres, se debilita en forma notable al analizar las características de los módulos de consumo de estas clases. Los patrones de consumo de los grupos privilegiados parecen incluir una fuerte concentración de gastos dedicados al consumo suntuario, disminuyendo así la proporción dedicada al ahorro. El problema reviste importancia al grado de que algunos autores como Balogh, opinan que, "las regiones atrasadas mantienen habitualmente las clases más ricas y ociosas cuyas pautas de consumo están muy

^{18/} Moses, Abramovitz. Economics of Growth. Citado por Lampman, R. J. Recent Thought on Egalitarianism. Quarterly Journal of Economics. Vol. LXXI, No. 2, mayo de 1957.

por encima de lo que se tolera en la Europa Occidental contemporánea"^{19/}

Para apoyar esta afirmación continúa diciendo: "surgen inmediatamente a la imaginación las marajas de la India, los bájaes egipcios, los hacendados sudamericanos"^{20/}. Este fenómeno señalado, de la gran incidencia en el consumo de bienes de lujo de los grupos de altos ingresos de los países subdesarrollados, ha preocupado en forma notoria a los estudiosos de los problemas del desarrollo económico, de tal forma que en un intento de explicarlo, Nurkse utiliza el efecto demostración de Dusemberry trasladándolo al plano internacional.^{21/} - La forma en que Nurkse integra esta teoría como fuente explicativa - del bajo nivel de ahorros del mundo subdesarrollado, tiene su inicio en la siguiente forma:

"Cuando la gente se pone en contacto con bienes superiores o con patrones de consumo más elevados, con nuevos artículos o con nuevas formas de satisfacción de viejas necesidades, es probable que sienta, después de un tiempo cierta inquietud o insatisfacción. Su conocimiento se am

^{19/} Balogh, Tomas. "Note on the deliberate industrialization for higher incomes". Citado por Ferrer, Aldo. Op. Cit., p.172. Con respecto a los hábitos de consumo de las clases privilegiadas en México, - Siegel se expresa de la siguiente manera: "Su fastuosa vida incluye todos los refinamientos modernos que brindan los Estados Unidos del Siglo XX, Cadillacs, automóviles deportivos, ropa fina, alimentos escogidos, etc. Su riqueza le permite viajar y educarse en el extranjero de acuerdo a la tradición. Véase: Siegel, Barry N. Op. Cit., pp.145-147.

^{20/} Ibid., p.172.

^{21/} A grosso modo, la teoría del efecto demostración derivada de la teoría del comportamiento del consumidor, señala que las funciones individuales de consumo no son independientes, sino que guardan estrecha

plía, su imaginación se estimula; brotan nuevos deseos, se eleva la propensión al consumo"^{22/}.

Trasladando este fenómeno al plano internacional, dice que probablemente, en los países pobres, el contacto con las pautas de consumo de las regiones industrializadas, promovido por los modernos métodos de comunicación (cine, radio y televisión), además de los métodos de publicidad norteamericanos, ha provocado el desarrollo -debido a la imitación- de la demanda por ese tipo de bienes que pueden ser catalogados de lujo. Por consiguiente, dice, tiende a elevarse la propensión general a consumir.

Sin embargo, Nurkse no toma en cuenta que la gran disparidad en la distribución de los ingresos dentro de los países pobres es, en último término, la explicación al fenómeno del consumo conspicuo. La argumentación radica en la consideración de que, si el ingreso no estuviera repartido en forma tan desigual en los países pobres, tendría por consecuencia que el consumo de ese tipo de bienes no podría realizarse. De tal manera que son precisamente las disparidades en los niveles de ingreso lo que provoca que pueda llevarse a cabo la demanda por bienes de lujo.^{23/}

21/ Continuación:

relación entre sí. Véase: Dusemberry, James S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, Mass. 1949. Cap. 3 y 4.

22/ Nurkse, Ragnar. Problemas de formación de capital en los países in suficientemente desarrollados. F.C.E., México, 1955. Cap. III.

23/ El desarrollo de esta hipótesis se encuentra en: Ferrer, Aldo. Op. Cit., pp.169-174.

Precisamente otro de los problemas que trae consigo el consumo conspicuo y la acentuada desigualdad en la distribución de los ingresos, consiste en que gran parte de los bienes en cuestión son - de importación y cuando se producen domésticamente, en su proceso de fabricación se incluyen una gran cantidad de materias importadas. De tal forma que esto contribuye a agravar la tendencia al desequilibrio exterior que trae aparejado el proceso de desarrollo.

En base a toda la argumentación utilizada en párrafos anteriores para criticar la hipótesis de que la inequidad en los patrones de distribución del ingreso, además de favorecer, es necesaria para fomentar el crecimiento del mundo subdesarrollado, puede concluirse, si no enfáticamente, -y a reserva de los resultados que arrojen estudios empíricos de regiones específicas- si con cierta confianza, que lejos de fomentar el desarrollo, la disparidad en los ingresos puede frenarlo.

Como ya se había señalado anteriormente, la hipótesis contraria, o sea que una mejora -en el sentido de hacerla más equitativa- en la distribución del ingreso, puede impulsar al desarrollo económico, parece ser más operativa en los intentos de solucionar el problema del subdesarrollo. Es claro que una afirmación de este tipo es un tanto aventurada y su comprobación requiere no solo consideraciones teóricas, sino estudios empíricos en las diferentes regiones. Sin

embargo, las consideraciones teóricas realizadas y que parecen invalidar la primera hipótesis, como ya se dijo, operan en sentido contrario y empujan a pensar que una política económica que tenga como fin la redistribución de ingresos, puede impulsar el crecimiento de los países pobres.^{24/}

Puntualizando, una vez que se ha puesto de manifiesto el perjuicio que sobre el proceso de desarrollo implica la existencia de una desigualdad notoria en el reparto del ingreso, además de haberse rebatido el argumento de una función consumo que únicamente posibilita la formación de ahorro con la existencia de grupos minoritarios en los cuales se concentre una proporción elevada de los ingresos, queda solamente por considerar la afirmación de que las políticas redistributivas del ingreso pueden desalentar los ahorros privados y por consecuencia el ritmo del desarrollo. Al respecto podemos decir que, de acuerdo a la experiencia histórica de los países industrializados, esto parece no ser cierto. Además, aún considerando la veracidad de esa argumentación, esta influencia no tendría por qué inquietarnos, ya que una política económica inteligente por parte del Estado puede contrarrestar este efecto nocivo, aumentando su intervención por medio de las políticas impositivas y monetarias, en la elección de las tasas más adecuadas entre consumo y ahorro. Esto es, el ahorro público

^{24/} Quedaría aun por discutir en qué medida y por qué medios. Sin embargo, eso requeriría un estudio exhaustivo que está fuera de los objetivos y límites de este trabajo.

puede y debe sustituir al ahorro privado.^{25/}

Por último, fuera de los argumentos mencionados, no existen -hasta el momento- otras objeciones dignas de tomarse en cuenta en contra de las políticas redistributivas. Queda pues únicamente el considerar algunos de los posibles beneficios que sobre el proceso de desarrollo, pueden arrojar las políticas que suavicen las disparidades en la repartición del ingreso.

1). Una vitalización de la demanda interna y por consecuencia una mayor amplitud en los mercados. Los beneficios inmediatos serían los de aprovechar al máximo las economías a escala y proporcionar el incentivo a la inversión.

^{25/} Al respecto Víctor Urquidi opina: "El argumento económico que se esgrime en contra de las políticas redistributivas es, en general, el de que la desigualdad del ingreso, es la única forma de generar ahorros en el sistema de empresa privada, a fin de realizar las inversiones necesarias para elevar el ingreso (ya que los sectores de ingresos bajos no ahorran). Pero se ha demostrado en la historia reciente que, debido a las condiciones del mundo externo, a la necesidad de industrialización, al crecimiento demográfico acelerado y a la conveniencia de orientar la inversión conforme a planes y programas generales, el ahorro público puede y debe reemplazar parte del ahorro privado por medios no inflacionarios, además de que el Estado induzca a éste a invertirse en determinados sectores. El argumento de que es indispensable contar siempre con un sector de altos ingresos que ahorre parece haberse debilitado considerablemente". Urquidi, Víctor L. La Perspectiva del Crecimiento Económico y la Repartición del Ingreso Nacional. En Revista Bancaria. A.B.M. Edit. Vol. VII, No. 1, Enero-Febrero, 1959.

2). La redistribución de ingresos tendría un efecto favorable sobre las presiones de balanza de pagos de la mayoría de los países subdesarrollados, pues se realizaría una reestructuración de la demanda hacia artículos en cuya producción (alimentos, vestido modesto, - etc.) no intervienen en forma notable la importación de maquinaria. Esto en comparación a la importación de bienes de lujo que realizan las clases privilegiadas.

3). Utilizando el gasto público financiado con recursos sustraídos a las clases de altos ingresos, por medio del mecanismo impositivo, el Estado estaría en posibilidad de aumentar los niveles de educación y seguridad social, aumentando así la productividad de la mano de obra.

4). Utilizando las políticas impositivas para gravar los estratos de ingresos elevados, el sector público puede contribuir a un posible aumento de la tasa de ahorros disponible para la inversión.

CAPITULO VII

DISTRIBUCION Y REDISTRIBUCION DEL INGRESO EN PIEDRAS NEGRAS

A. El patrón de distribución del ingreso "inicial"

1. Concepto de distribución

En una economía de mercado basada en la propiedad privada de los medios de producción, el producto o Ingreso Generado en el proceso productivo se distribuye entre los individuos de la unidad económica en proporción directa al dominio que sobre el volumen -cualitativo y cuantitativo- de los factores de la producción poseen, además de la remuneración relativa que reciben los diferentes factores productivos tierra, trabajo y capital.

De aquí que en un sistema de mercado, la distribución del ingreso estará determinada por el grado de concentración de la propiedad y por la remuneración de los factores de la producción. Esto último de acuerdo a la teoría marginalista, estará fijada por la abundancia relativa y la eficiencia de tales factores, manifestándose en el valor de la productividad marginal.

El concepto de distribución del ingreso tal y como ha sido planteado en los párrafos anteriores, solo puede concebirse en un

mundo de competencia perfecta, que como sabemos está lejos de coresponder con la realidad. Sin embargo aun en el mundo de competencia imperfecta, la distribución del ingreso estará determinada por los factores mencionados (concentración de la propiedad y remuneración relativa a los factores productivos), con la única diferencia de que no siempre la remuneración a los factores de la producción se determinará en base a los lineamientos de la teoría marginalista, debido a las imperfecciones que se presentan y manifiestan en poderes monopólicos y monopsónicos en el mercado de factores productivos.

Sin embargo, en estudios como este, cuyos objetivos consisten en el examen de la distribución y redistribución del ingreso, y donde se hace necesario para fines de análisis el partir de una distribución del ingreso inicial para compararla con los patrones de distribución -y cuantificar los cambios ocurridos- que resultan de aplicar políticas redistributivas, el concepto de Distribución Inicial del Ingreso es válido únicamente para fines prácticos, ya que "...no es posible concebir una distribución del ingreso inicial que no refleje ya un número de importantes interferencias del poder gubernamental, así como de la influencia de algunos otros importantes sectores de la economía, tales como sindicatos y empresas monopólicas. ^{1/}

^{1/} Rottier and Albert. "The Social Services and Income Redistribution, in France", citado por Puente Leyva, Jesús. Op. Cit. p.9.

En nuestro caso, en el análisis de la distribución del ingreso antes del pago de impuestos (inicial), el concepto ingreso incluye todos los pagos monetarios recibidos por servicios prestados (salarios, rentas, intereses, utilidades), los ingresos en especie, los ingresos por rentas derivadas por el uso de la casa propia, además las transferencias privadas provenientes del exterior.

2. Hallazgos

Los resultados que arrojó la investigación en relación a la repartición del ingreso en Piedras Negras, revelan la existencia de un patrón de distribución del ingreso con un grado de desigualdad "bas tante" elevado.

Como puede apreciarse en el Cuadro VII-1, las cifras obtenidas de la distribución de las familias por rangos de ingreso muestran que un poco más del 25 por ciento de las unidades familiares detentan un ingreso mensual por debajo de 1,000 pesos, mientras que un 67.3 por ciento se encuentran por abajo del promedio (2,920 pesos). Por el contrario, únicamente el 33 por ciento aproximadamente, recibe ingresos mensuales por arriba del ingreso familiar medio.

El examen del patrón de distribución del ingreso por grupos de población ordenados en forma ascendente en cuanto a sus percep

ciones de ingreso, pone de manifiesto de una manera más clara lo que las cifras mencionadas en el párrafo anterior nos dicen acerca de la desigual repartición del ingreso.

Los datos de población e ingreso ordenados en esta forma muestran los siguientes resultados: a) Aproximadamente el 23 por ciento de la población con ingresos más bajos obtiene un "pobre" 5.5 por ciento del ingreso. b) El 49.4 por ciento de la población detenta únicamente el 18.2 por ciento del ingreso. c) En el 15.1 por ciento de la población con ingresos más elevados se concentra casi el 50 por ciento del ingreso.

CUADRO VII-1

DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR EN PIEDRAS NEGRAS

Ingreso (pesos)	FAMILIAS	
	% (parcial)	% (acumulado)
Menos de 500	7.57	7.57
500 - 999	17.39	24.96
1000 - 1499	14.72	39.68
1500 - 1999	11.59	51.27
2000 - 2999 ^{1/}	16.05	67.32
3000 - 4999	18.30	85.62
5000 - 9999	11.15	96.77
10000 y más	3.12	100.00
Totales:	100.00	

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{1/} Rango en que se localiza el promedio del ingreso familiar.

Los elementos que condicionan el patrón de distribución del ingreso -como ya hemos señalado- consisten principalmente del grado de concentración de la propiedad de los medios de producción y de la productividad de estos factores incluido el trabajo. En nuestro caso, al analizar la distribución del ingreso por factores productivos, hemos encontrado que al menos en la repartición del Ingreso de Residentes, la concentración de la propiedad no explica en su mayor parte la inequidad en la distribución del ingreso (que hemos señalado), ya que los ingresos derivados del capital en su sentido más amplio (rentas, intereses y utilidades), representan aproximadamente tan solo el 35.6 por ciento del total del ingreso. En base a esto se antoja pensar - que la explicación podría encontrarse en una acentuada desigualdad en los ingresos provenientes del trabajo.^{2/}

La hipótesis que se desprende del párrafo anterior, en el sentido de que la variable explicativa más importante en relación a la fuerte concentración del ingreso, puede encontrarse en una estructura de los salarios bastante inequitativa, encuentra apoyo en los datos obtenidos.

^{2/} Parece ser que Piedras Negras resulta ser un caso especial en el cual se asocia una elevada participación de los salarios en el ingreso, con un alto grado de inequidad en la distribución del mismo. La posibilidad de que exista una correlación entre una elevada proporción del factor trabajo en el ingreso, con una distribución más igualitaria del mismo se deduce de la situación de los países desarrollados y subdesarrollados. Véase: Naciones Unidas, Op. Cit., p.56.

En primer lugar, recordando la condición de frontera con Es tados Unidos de la Ciudad de Piedras Negras, lo primero que debe mos considerar es cómo influyen los elevados salarios que devenga la mano de obra que labora en Norteamérica constituída por residen tes de la ciudad. Como se señaló en alguna parte del estudio, un 11.5 por ciento de la población económicamente activa trabaja en Es tados Unidos contribuyendo con el 22.4 por ciento del ingreso total. Si analizamos las cifras del Cuadro VII-2 podemos aquilatar la influ encia del fenómeno señalado.

CUADRO VII-2

DISTRIBUCION DE LOS SALARIOS DE LOS OCUPADOS
POR LUGAR DE TRABAJO

Salarios:	Personas ocupadas			
	Piedras Negras		Estados Unidos	
	Parcial %	Acumulado %	Parcial %	Acumulado %
499 y menos	28.86	28.86	2.63	2.63
500 - 999	31.54	60.40	-----	-----
1000 - 1499	22.82	83.22	2.63	5.26
1500 - 1999	6.04	89.26	13.16	18.42
2000 - 2999	4.03	93.29	23.68	42.10
3000 - 4999	4.03	97.32	39.47	81.57
5000 y más	2.68	100.00	18.43	100.00
	100.00		100.00	

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

Como se aprecia en el cuadro señalado, el 83.2 por ciento de la mano de obra ocupada en la ciudad percibe ingresos por sala rios por debajo de 1,500 pesos, mientras que únicamente el 5.3 por

ciento de los que laboran en Norteamérica se haya dentro de ese nivel de salarios. Por el contrario, el 91.6 por ciento de estos últimos devenga salarios por arriba de 1,500 pesos y el 57.9 obtiene salarios superiores a 3,000 pesos, contrastando en forma marcada con un 2.7 que en Piedras Negras se encuentran por arriba de ese límite. De aquí podemos deducir que la gran disparidad de los salarios entre los ocupados en Piedras Negras y en Estados Unidos, opera en tal forma que provoca un grado de inequidad mayor en la distribución del ingreso, ceteris paribus, de lo que sería si ese considerable grupo de mano de obra que labora allende el "Bravo" no representara un grupo homogéneo de elevados ingresos. En breve, parece ser que la distribución del ingreso que se genera en Piedras Negras sin considerar el ingreso proveniente del exterior, es menos desigual en relación al que resulta de incluir los ingresos por salarios pagados en Estados Unidos.^{3/}

Con respecto a la distribución de los salarios, como se señaló en el capítulo de Salarios, el 53.2 por ciento de la población económicamente activa devenga un salario por abajo del mínimo. El Cuadro III-6 del mismo capítulo presenta la distribución de estas personas que ganan menos del mínimo legal y muestra que se encuentra distribuido en forma uniforme. De esto se concluye que la hipótesis de que la repartición del ingreso es fuertemente equitativa en

^{3/} El coeficiente de Gini de la distribución de los salarios resulta ser de .49 mientras que este coeficiente para la distribución de los salarios devengados en Piedras Negras apenas alcanza un .43.

razón de la mala distribución de los salarios, parece ser explicativa en un grado aceptable.

Sin embargo, del análisis del párrafo anterior surge inmediatamente la pregunta del por qué de la mala distribución de los salarios. Para el caso de los ocupados en Piedras Negras el bajo nivel educativo de la población es uno de los factores explicativos. Así tenemos que el 60.4 por ciento de las personas ocupadas y que se encuentran situados en los niveles de salarios más bajos (menos de - 1,000 pesos mensuales), tienen un promedio de años aprobados por abajo de los 6 años correspondientes a la educación primaria.

Partiendo del hecho de que la falta de educación se traduce -generalmente- en bajos niveles de productividad y por lo tanto en bajos salarios, puede aceptarse la hipótesis de que la inequidad en la distribución de los salarios en Piedras Negras, es causada por la mala distribución de la educación, la falta de oportunidades educativas y por el hecho señalado del bajo nivel educativo de la población ocupada. El coeficiente de correlación que relaciona los salarios con el nivel educativo (medido en años aprobados) resulta ser de .93 lo cual apoya nuestra hipótesis indicándonos un alto grado de - asociación entre las dos variables.^{4/}

^{4/} El coeficiente de correlación obtenido se sometió a una prueba de hipótesis, formulando la hipótesis nula de $r = 0$. Los resultados indicaron el rechazo de dicha hipótesis.

3. Una comparación

Como se puede apreciar en la Gráfica VII-1, las curvas de Lorenz que representan los patrones de distribución del ingreso para Monterrey (1965) y Piedras Negras, muestran una gran similitud que se traduce en un grado de inequidad análogo en las dos ciudades. - En efecto los coeficientes de Gini, que miden el grado de concentración del ingreso, nos indican que no existe una diferencia significativa. Así tenemos que para Monterrey alcanza un valor aproximado de ^{5/}.49 por .47 para Piedras Negras.

CUADRO VII-3
DISTRIBUCION DEL INGRESO EN PIEDRAS NEGRAS Y MONTERREY
(Antes de impuestos)

Piedras Negras ^{1/}		Monterrey ^{2/}	
Población % (acumulado)	Ingreso % (acumulado)	Población % (acumulado)	Ingreso % (acumulado)
3.53	0.93	5.00	0.80
23.25	5.46	20.00	5.75
38.11	11.65	40.00	13.98
49.36	18.17	50.00	19.00
65.79	31.53	60.00	25.50
85.92	52.24	85.00	50.80
97.25	81.09	95.00	68.77
100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: ^{1/} Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{2/} Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L.

Distribución y Redistribución del Ingreso en el Area Metropolitana de Monterrey; (Un Análisis Socio-Económico), Monterrey, 1967.

^{5/} El coeficiente de Gini mide el grado de concentración del ingreso (en este caso) en base a los patrones de distribución representados en la curva de Lorenz. El significado es el siguiente: Como la diagonal re

GRAFICA VII-1
DISTRIBUCION INICIAL DEL INGRESO EN
PIEDRAS NEGRAS, COAHUILA Y MONTERREY, N. L.



FUENTE: Cuadro VII-3

No obstante que el grado de inequidad es similar en ambas ciudades, de la observación de la Gráfica VII-1, salta a la vista que a partir del 50 por ciento de la población, la curva de Lorenz para Monterrey tiende a separarse en forma más rápida de la línea de 45° . Esto significa que en Monterrey el grado de concentración del ingreso es más fuerte en el grupo de altos ingresos. Si lo anterior no se debe a un error muestral -y parece no serlo- puede explicarse fácilmente en base al grado de desarrollo industrial en las dos ciudades. De este modo como Monterrey es una ciudad industrial bastante desarrollada, implica la existencia de un fuerte grupo empresarial que absorbe una gran proporción del ingreso. De aquí que como lo señala la curva de Lorenz, un grupo menor de población detenta un gran porcentaje del ingreso.

B. La Política Redistributiva del Estado: Su impacto sobre el Patrón de Distribución del Ingreso.

1. Mecanismos y concepto de Redistribución

En las economías mixtas, el Estado, proponiéndoselo o no, juega un papel importante como agente redistribuidor del ingreso. Como señala Lampman el "gobierno entra en la escena como una fuerza

5/ Continuación:

presenta un patrón de equidistribución y entre más se aleje de esa línea la curva de Lorenz más desigual es la distribución, el coeficiente de Gini mide la proporción que representa el área contenida entre la curva de Lorenz y la recta de 45° con respecto al área bajo la curva de Lorenz. De esta forma los límites de este coeficiente se encuentran entre uno y cero.

redistributiva en una amplia variedad de formas y con un amplio rango de efectos en su papel de legislador, promotor y regulador de los negocios. Como empleador, comprador y competidor incluye en los precios y los ingresos, afectando así la distribución primaria del ingreso.^{6/} Sin embargo, con propósitos definidos de redistribución, el Estado cuenta para este fin con los instrumentos fiscales y los no-fiscales. Los primeros se componen de los mecanismos impositivos y de gasto público, mientras que en los segundos se encuentra la intervención directa en el proceso de mercado, por ejemplo con la fijación de salarios mínimos y control de precios.

En base a lo anterior, el concepto de redistribución (provocado por el Estado) puede ser definido como una situación en la cual, el gobierno interviene en el proceso de cambio para repartir entre los individuos de la unidad económica el ingreso, ya sea por medios fiscales o interviniendo directamente en el sistema de precios.

Tomando en cuenta que, para determinar qué instrumentos (redistributivos) de política gubernamental son los más útiles desde el punto de vista de la eficiencia económica, se hace necesario un estudio exhaustivo, no solo desarrollado teóricamente, sino en base

^{6/} Lampman, Robert J. "The effectiveness of some Institutions in changing the Distribution of Income". A.E.R. (Papers and Proceedings). Vol. XLVII, No. 2. May 1957.

a estudios empíricos, y no queriendo pasar por alto este tópico, ha remos algunas consideraciones que tal vez arrojen alguna luz en el tema.

Parece ser que en una economía de mercado, la intervención del gobierno con propósitos redistributivos por medio de instrumentos no-fiscales, puede traer aparejada otras repercusiones "funestas" para la economía. Por ejemplo la fijación de salarios mínimos (si se colocan éstos por arriba de lo que marca el mercado), aun lo grando aumentar los salarios, puede traer consigo una mayor tasa de desempleo que a su vez puede traer otros perjuicios sobre la economía. Por otro lado, el control de precios puede desalentar la actividad económica. Aunado a esto, la simple fijación de los precios - por decreto no soluciona en forma alguna el problema de la "estrechez" en la oferta de los artículos en los que se realiza el control de precios. En general, puede decirse -y tal vez con mucha razón- que estas medidas redistributivas pueden traer solo soluciones momentáneas, al no atacar de raíz las causas que propician la desigualdad.

Por el contrario, una política redistributiva que tenga como base una inteligente utilización de los mecanismos fiscales, al mismo tiempo que proporciona una redistribución de los ingresos a corto plazo, puede influir en los factores que afectan la mala distribución

de los ingresos. En lo que sigue, trataremos de analizar cómo funcionan los instrumentos fiscales del gasto público y los impuestos, sobre el patrón de distribución del ingreso.

a). El Sistema Impositivo.

El sistema de impuestos utilizado como mecanismo de redistribución, descansa fundamentalmente en gravámenes fuertemente progresivos en los impuestos a la renta, además de aquellos que gravan los ingresos no ganados (herencias y legados).^{7/} En base a esto, los efectos más importantes sobre el patrón de distribución del ingreso - son dos: 1) en primer término el mecanismo impositivo opera alterando la posición relativa de los perceptores de ingreso al sustraer más recursos de los estratos elevados de ingreso. 2) Por otro lado estos recursos sirven para llevar a cabo el gasto público.^{8/}

b). Gasto Público:

Con respecto al impacto redistributivo del gasto público, depende de la inclusión en éste, de recursos dedicados a la prestación de servicios sociales tales como educación gratuita, servicios

^{7/} Para un análisis detallado de cómo afectan los distintos tipos de impuestos sobre los patrones de distribución del ingreso, véase: Berry, Denstone. Op. Cit., Cap. II.

^{8/} Es claro que no todos los recursos obtenidos por el sistema impositivo deben canalizarse a gastos de tipo social que redistribuyan el ingreso. Así, estos recursos pueden -y de hecho se utilizan- usarse para realizar las inversiones públicas de todo tipo. Por otro lado, un beneficio importante derivado de la apropiación por parte del Estado,

médicos y de seguridad social, etc. De este modo, en razón de la proporción en que lleguen a los estratos de bajos ingresos, aumentarán los ingresos reales de estos grupos, haciendo así más igualitaria la distribución de los ingresos.^{9/}

Una vez aceptado el efecto redistributivo del gasto público a corto plazo podemos ocuparnos de sus efectos subsecuentes. De esta forma tenemos que la prestación de servicios educativos gratuitos a los grupos de más bajos ingresos a todos los niveles de educación (primaria, media y vocacional) trae por consecuencia aumentos en la productividad de estos estratos de ingreso y por lo tanto una disminución en el diferencial de ingresos.^{10/} Por otro lado, los programas de salud pública que proporcionan atención médica a las personas de más bajos ingresos resultan en mejores condiciones fisi

8/ Continuación:

de una mayor proporción del ingreso por medio de los impuestos progresivos, consiste en la elección entre consumo y ahorro global. Así, al distraer estos ingresos de las clases privilegiadas, que como vimos en el capítulo anterior, su virtud principal no es la frugalidad, podría disminuirse el consumo y dedicar estos recursos a la formación de capital.

9/ En aquel caso en que se distribuyen equitativamente los servicios sociales entre todos los grupos de ingreso, muy seguramente el efecto redistributivo sería muy restringido.

10/ "La influencia de la educación sobre la distribución del ingreso actúa a través del efecto que puede tener sobre la distribución de las habilidades personales. En el límite en el cual la educación puede elevar el nivel de las habilidades presentes en la dirección de las habilidades requeridas, puede hacer la pendiente de la escala de ingresos menos inclinada. Por otro lado, en la medida en que la educación reduce la desviación standard de las habilidades disponibles respecto a las requeridas, hace que la escala de ingresos siga una tendencia recta en lugar de una parábola". Tinbergen, J. Welfare Economics and Income Redistribution. A.E.R. (Papers and Proceedings). Vol. XLVII, No. 2, May 1957.

cas para el trabajo y por lo tanto de aumentos de productividad.

La metodología adoptada en nuestro intento de cuantificar el impacto de las políticas redistributivas, del sistema impositivo - y del gasto público, sobre el patrón "inicial" de distribución del ingreso, es básicamente la utilizada en un estudio similar realizado en 1965 en Monterrey, Nuevo León.^{11/}

Para medir el efecto redistribuidor del mecanismo impositivo, se toma en cuenta únicamente el impuesto sobre la renta, aplicando éste a los ingresos de las unidades perceptoras y tomando en cuenta su procedencia (trabajo, capital, propiedad de bienes raíces). Al patrón de distribución del ingreso que resulta de deducir el monto de los impuestos le asignamos el calificativo de "Ingreso Después de Impuestos".^{12/}

Para la estimación del impacto, que sobre el patrón de distribución del ingreso, ejerce el mecanismo del gasto público, se imputan al ingreso familiar los ingresos netos derivados de los servicios que el gobierno proporciona y que provienen de los siguientes

^{11/} Puente Leyva, Jesús. Op. Cit., Cap. II.

^{12/} Es indudable que el no tomar en cuenta los impuestos indirectos -- constituye una limitación importante, sobre todo por el carácter "altamente" regresivo de éstos.

13/
renglones.

- a) Educación; Primaria, Secundaria, Bachilleres, Escuelas Profesionales, Técnicas y Normales.
- b) Desayunos Escolares.
- c) Servicios Médicos.

Las limitaciones que resultan de cuantificar de este modo el impacto redistributivo del gasto son varias. Una de las más importantes se deriva de no incluir los beneficios que provienen de ciertos gastos del gobierno tales como, inversiones de infraestructura, gastos militares, etc. Sin embargo, debido a la dificultad de su medición, principalmente por lo difícil de encontrar la incidencia y su indivisibilidad, ^{14/} no es posible tomarlos en cuenta.

La metodología utilizada para imputar el valor monetario de los servicios recibidos se detalla en uno de los apéndices metodológicos. Bástenos decir aquí, que en aquellos servicios donde era posible el cálculo a precios de mercado (servicios médicos, desayunos

13/ En el estudio realizado en Monterrey se incluyen dentro del mecanismo redistributivo del gasto las "transferencias privadas menores" que consisten en becas para los hijos de trabajadores y servicios médicos proporcionados por las empresas. Sin embargo, a nuestro criterio esto no debe tomarse en cuenta por ser una cosa ajena a la política redistributiva del gobierno. No obstante esta diferencia, las cifras siguen siendo comparables, pues este rubro no alcanza una importancia significativa en Piedras Negras.

14/ Para un análisis detallado de las limitaciones y ventajas de este tipo de estudios, véase: Rottier and Albert. Op. Cit., pp. 90-94.

escolares) se hacía de ese modo. En cambio en los servicios educativos se imputaba su valor en base al costo incurrido en la prestación de los mismos.^{15/}

2. Hallazgos

Los datos obtenidos revelan que en Piedras Negras los mecanismos redistributivos del sistema impositivo y del gasto público reducen en un 8.5 por ciento la concentración del ingreso en relación al patrón inicial de distribución del ingreso. En el Cuadro VII-4 se presentan los resultados obtenidos en la muestra.

CUADRO VII-4

TASAS DE CONCENTRACION DEL INGRESO EN SUS TRES ETAPAS
(Piedras Negras, 1968)

	Coefficiente de Gini	Distribución inicial = 100
Distribución "inicial"	47.1	$\left. \begin{array}{l} 100.0 \\ 94.4 \\ 91.5 \end{array} \right\} 8.5$
Distribución después de impuestos	44.5	
Distribución "final"	43.1	

FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

^{15/} Una limitación importante y que en el estudio citado no se menciona, consiste en no incluir en el cálculo del costo monetario de los servicios, la depreciación de los edificios públicos que se utilizan para la prestación de los mismos.

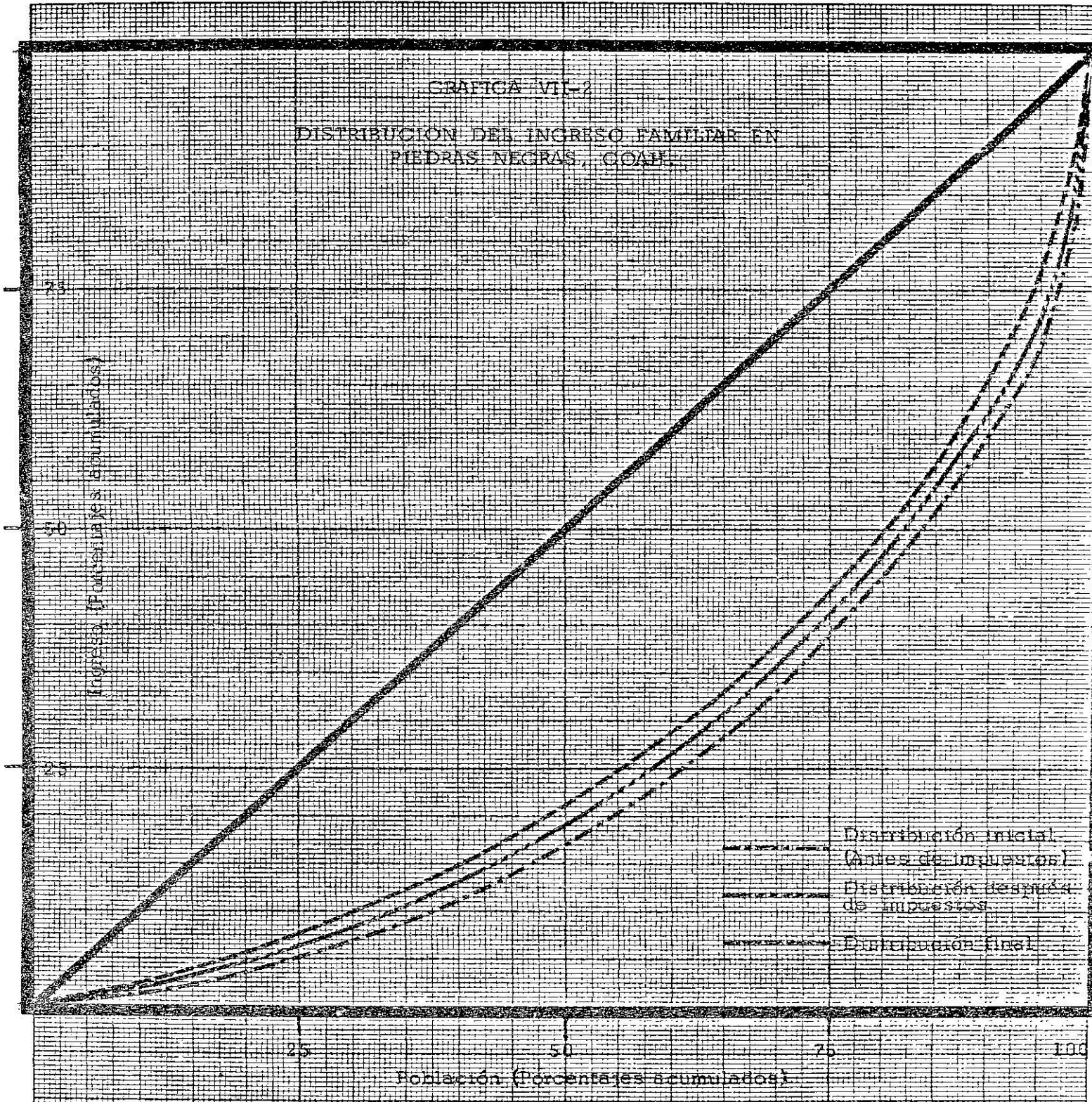
Como puede apreciarse en el cuadro anterior, en Piedras Negras, el mecanismo impositivo resulta ser el más eficiente, ya que puede hacérsele "responsable" del 66 por ciento de la redistribución total operada. En cambio el gasto únicamente influye con el 34 por ciento.

Los resultados obtenidos no dejan de parecer extraños, ya que al menos teórica y oficialmente, los gastos en servicios sociales están orientados de manera directa a elevar el ingreso real de los grupos de ingreso más bajos. Por el contrario, los objetivos de la política impositiva son más variados, incluyéndose entre ellos, la captación de recursos para financiar el gasto público, su utilización para prevenir el ciclo económico, incentivos de inversión, etc. De aquí que ¿cómo puede explicarse el fenómeno encontrado?.

Una explicación bastante simplista consistiría en aceptar que el gasto público en servicios sociales no es lo suficientemente elevado (en términos absolutos) para influir en forma significativa en la redistribución del ingreso. Sin embargo, en este caso específico de Piedras Negras, parece ser que las instituciones del gobierno - (IMSS, ISSSTE, planteles de educación) que prestan este tipo de servicios se encuentran bastante desarrollados, de aquí que la argumentación anterior, aun teniendo cierto peso, no satisface completamente.

GRAFICA VII-2

DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR EN
PIEDRAS NEGRAS, COAH.



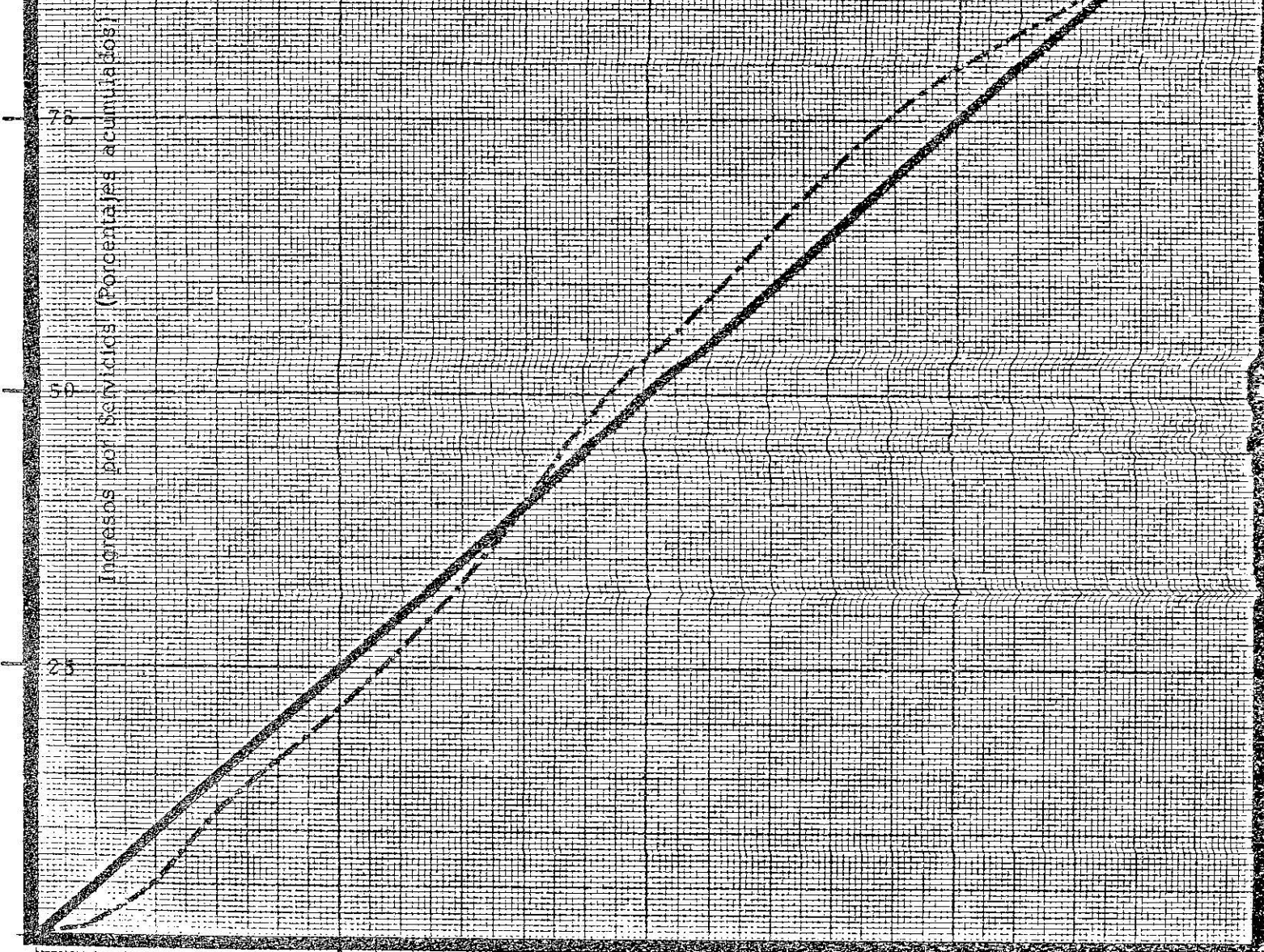
FUENTE: Investigación Directa Septiembre de 1968.

A mi parecer la variable explicativa más importante se encuentra en el análisis de cómo se reparten entre los diferentes estratos de ingreso los servicios recibidos. Como habíamos señalado en el párrafo anterior, en la medida en que la distribución de los servicios prestados por el gobierno fuera más igualitaria, menor sería el efecto redistributivo del gasto. Piedras Negras parece ser el caso en que, debido a una repartición equitativa de los servicios, el efecto redistributivo del gasto parece no ser significativo. La Gráfica VII-3, que presenta la curva de Lorenz de la distribución de los servicios ayuda a demostrar lo anterior. Como puede apreciarse, aproximadamente el 40 por ciento de la población con ingresos más bajos recibe una participación similar de los servicios prestados, observándose también que a partir de ese punto y hasta llegar al 85 por ciento de la población, éstos reciben en forma aproximada un equivalente del ingreso por servicios (46 por ciento).

Comparando la eficiencia de los mecanismos redistributivos de Estados Unidos, Monterrey y Piedras Negras, encontramos que en Norteamérica las políticas redistributivas logran alterar en mayor grado la distribución inicial del ingreso. Como puede verse en el Cuadro VII-5, en Estados Unidos el cambio operado es de casi el 19 por ciento, mientras que en Monterrey y Piedras Negras influyen en 16.3 y 8.5 por ciento respectivamente. La explicación a este hecho es sencilla, ya que en Norteamérica el sistema fiscal se haya más desarro

GRAFICA VII-3

DISTRIBUCION DE LOS SERVICIOS BRUTOS RECIBIDOS EN
PIEDRAS NEGRAS, GOA



FUENTE: Investigación Directa. Septiembre de 1968.

CUADRO VII-5

TASAS DE CONCENTRACION DEL INGRESO E IMPACTO DE LOS MECANISMOS DE REDISTRIBUCION

	Estados Unidos ^{1/}		Monterrey ^{1/}		Piedras Negras ^{2/}	
	Coefficiente de Gini	Distribución inicial = 100	Coefficiente de Gini	Distribución inicial = 100	Coefficiente de Gini	Distribución inicial = 100
Distribución inicial	45	100.0	49	100.0	47.1	100.0
Distribución después de impuestos		18.8	46	37.5 } 93.9 } 16.3	44.5	65.9 } 94.4 } 8.5
Distribución final	36	81.2	41	62.5 } 83.7	43.1	34.1 } 91.5

FUENTE: ^{1/} Puente Leyva, Jesús. Op. Cit.
^{2/} Investigación Directa. Septiembre de 1968.

llado, tanto administrativamente en los métodos de recaudación, co
mo en la progresividad de las tasas impositivas. ^{16/}

Realizando únicamente la comparación entre Monterrey y -
Piedras Negras, los resultados son los siguientes:

a) El impacto total de los instrumentos fiscales sobre el patrón inicial de distribución del ingreso, difiere significativamente. Mientras en Monterrey alcanza un 16.3 por ciento, en Piedras Negras se reduce aproximadamente en el 50 por ciento, ya que altera únicamente un 8.5 por ciento la distribución inicial.

b) Considerando separadamente el efecto del mecanismo impositivo y del gasto público, resulta que operan en forma opuesta en cuanto a la importancia del cambio atribuible a cada uno. Así, mientras en Monterrey el sistema impositivo es responsable del 37.5 por ciento del cambio total, en Piedras Negras se vuelve el más importanante al explicar el 65.9 por ciento. Por el contrario el gasto público realizado en Monterrey y Piedras Negras es "responsable" del - 62.5 y 34.1 por ciento respectivamente.

c) El impacto del mecanismo impositivo en Monterrey supera en términos absolutos a su contraparte en Piedras Negras, no obstanante ser el mismo sistema impositivo (al menos el fisco federal que

^{16/} Es necesario hacer notar que las cifras para Estados Unidos datan de 1945. Parece ser que de ese año al presente, las tasas impositivas han venido aumentando.

es el único que se considera).

En lo que sigue trataremos de buscar explicación a los hechos señalados.

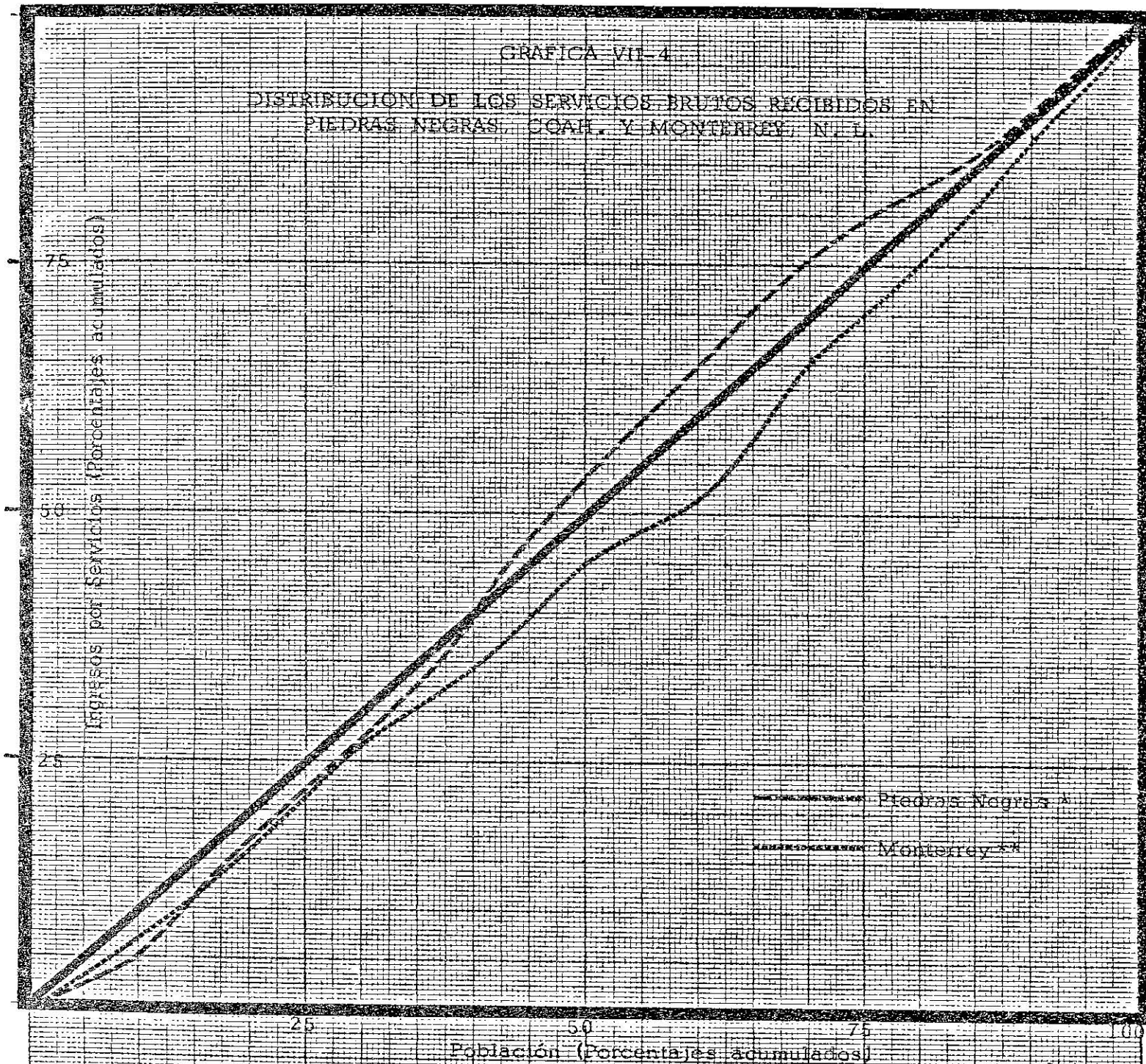
En primer lugar la diferencia reseñada en el inciso c) puede explicarse en razón de los ingresos ganados en Estados Unidos y que no son gravados por el fisco del país.

Como en el impacto del sistema impositivo no existe una diferencia significativa (6.1 versus 5.6 por ciento) y la que se encontró quedó explicada en el párrafo anterior, las diferencias que se señalaron en los incisos a) y b) podrán entenderse si se explica el cambio atribuible al gasto.

Las variables explicativas podemos encontrarlas analizando la distribución de los servicios y la cantidad absoluta y relativa de éstos. Observando la Gráfica VII-4 se deduce que la distribución de los servicios resulta ser, sino igual, si similar en las dos ciudades en términos de equidad. De aquí que la "gran" diferencia entre el impacto del gasto sobre la distribución del ingreso (10.2 versus 2.9 por ciento) tiene que deberse a un mayor monto en los servicios proporcionados en Monterrey. Al respecto podemos decir que si consideramos la importancia relativa de una ciudad como Monterrey, es lógico.

GRAFICA VII-4

DISTRIBUCION DE LOS SERVICIOS BRUTOS RECIBIDOS EN
PIEDRAS NEGRAS, COAH. Y MONTERREY, N.L.



FUENTE: * Investigación Directa, Septiembre de 1968.
** Puente Leyva, Jesús. Distribución y Redistribución del Ingreso en el Área Metropolitana de Monterrey (Un Análisis Socio-Económico).

co esperar que el volumen de servicios sea superior. En efecto, como un ejemplo de lo anterior se haya el hecho de que la instalación del IMSS es relativamente reciente en Piedras Negras. Por otro lado, la inexistencia de planteles de educación media (Preparatoria, etc.) de carácter privado trae por consecuencia que aun las clases de altos ingresos ocupen de este tipo de servicios reduciéndose las disponibles para los estratos bajos. El hecho de no existir en Piedras Negras instituciones educativas de nivel universitario, reduce considerablemente la asistencia de jóvenes a la Universidad, lo que constituye otro factor que reduce el monto de los servicios prestados.

Puede concluirse que en forma análoga a Monterrey (como lo demuestra el estudio citado) parece ser que en Piedras Negras y muy probablemente (casi seguramente) en todo el país, se precisa de una revisión de los mecanismos redistributivos, de tal forma que los servicios de asistencia médica, educación gratuita, etc. lleguen en forma preferencial a los estratos de más bajos ingresos, que socialmente son quienes los necesitan. En el caso especial de los servicios educativos, resulta necesario que para ciudades de provincia, donde no existen instituciones que proporcionen educación de nivel medio y superior, se proporcionen también ayudas económicas (becas) que capaciten para asistir a la Universidad a los jóvenes de escasos recursos.

A P E N D I C E S

APENDICE I

M E T O D O L O G I A

La investigación directa -principal fuente de los datos utilizados en este estudio- se realizó utilizando las técnicas del muestreo estadístico.

Dicha muestra se levantó en el mes de septiembre del presente año, considerándose que en este mes, las variaciones estacionales no afectarían en forma significativa algunas de las principales variables a investigar (ingreso familiar, gasto, ocupación y desocupación), a diferencia de épocas -por ejemplo las navideñas- donde la estacionalidad en estas variables es más marcada.

Para el levantamiento de la información se utilizó un cuestionario cuya característica principal, consiste en contar con preguntas cerradas, a excepción de aquellas partes en que se trataba de detectar los ingresos individuales por concepto de salarios, alquileres, utilidades, etc. Este cuestionario se diseñó, en forma similar al que utiliza el Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad de Nuevo León, para llevar a efecto sus investigaciones sobre las condiciones de ocupación y salarios en el Area Metropolitana de Monterrey, solo que adaptándolo a las peculiaridades de Piedras Negras y a las hipótesis de trabajo planteadas en el estudio.

El levantamiento de los datos se realizó en base a entrevistas personales, efectuando las labores de supervisión los autores y contando con personal con experiencia para el levantamiento de los cuestionarios. Estas personas fueron contratadas en Monterrey, N.L., todos ellos alumnos y pasantes de la Facultad de Economía de la U.N.L.

De acuerdo a los objetivos que llevan implícitos este tipo de estudios, o sea presentar una panorámica general para un determinado tiempo, de algunas características de la actividad económica, de una región o país, se trató de realizar los cuestionarios en el menor tiempo posible, lográndose terminarlos en 10 días.

A continuación se presentan ciertas consideraciones acerca del muestreo utilizado, el diseño de la muestra y la confiabilidad de los datos obtenidos.

1) Tipo de muestreo.

Para realizar la investigación se utilizó la técnica del muestreo estratificado proporcional. Para esto, la ciudad fue dividida -en base a la apariencia de las viviendas- en tres estratos de ingreso; alto, medio y bajo. El número de elementos de la muestra se distribuyó en los tres estratos, -de acuerdo a la importancia relativa -medi

da en el número de viviendas- de cada uno de ellos, dentro del total de viviendas.

2) Definiciones:

a) Universo: El universo de la investigación -o sea la población objeto de estudio- está compuesto por la población urbana de Piedras Negras y Villa de Fuente, Coah.

b) Unidad de la muestra: La familia representa la unidad muestral de la investigación.

c) Marco muestral: El problema más importante lo constituyó la carencia de un listado de familias, apropiado para la selección de las unidades muestrales. Los que se poseían resultaban obsoletos e incompletos (listado de las tomas de agua, servicio de gas, etc.). De tal forma que, debido a lo costoso -en tiempo y dinero- que sería el levantamiento de un censo de viviendas, se trabajó en base a manzanas.

Las etapas que se siguieron para implementar, en base a manzanas, el marco de la muestra, fueron: primero se recorrió la ciudad tratando de incorporar a un mapa de la misma los faltantes. En segundo lugar, se tomó nota del número promedio de viviendas por manzana, haciéndose subsectores en cada estrato. Lo anterior se lle

vó a cabo para lograr una mejor estimación del número de viviendas de la ciudad y para cada estrato, así como para poder repartir la muestra proporcionalmente.

El resultado fue que se logró un listado de manzanas de la ciudad bastante completo, conteniendo a la totalidad de las viviendas del universo señalado.

3) Tamaño de la muestra:

La variable elegida para determinar el tamaño de muestra deseado, fue el ingreso familiar. La razón de su utilización consiste en la importancia relevante que juega en el estudio y en la comprobación de algunas de las hipótesis de la investigación.

No se determinó el tamaño de muestra necesario para límites de precisión en otras variables (v.gr. gasto, lugar de trabajo, etc.) por considerarse que la dispersión del ingreso implantaría un tamaño suficiente como para incluir los tamaños de muestras que resultarían en algunas de las otras variables del estudio.

Los criterios tomados para elegir el tamaño de muestra más adecuado, incluyen tanto el margen de error estadístico, como los errores debidos a las variaciones no-muestrales (calidad de los datos).

En principio se había fijado como meta, trabajar con una precisión del 95 por ciento sobre la media del ingreso familiar y con un nivel de confianza del 95 por ciento.

Con los criterios de precisión señalados y en base a la varianza del ingreso familiar que se estimó para la ciudad en 1966, resultó un tamaño de muestra de aproximadamente 950 familias. ^{1/} Sin embargo, para el levantamiento de los cuestionarios entre tal número de familias, hubiera sido necesario contar con encuestadores reclutados en Piedras Negras cuya característica principal consiste en no haber laborado nunca en este tipo de trabajo, por lo que la calidad de los datos hubiese resultado muy pobre, debido a la poca calificación de los encuestadores, dicho en otras palabras, provocaría que el error no-muestral resultase muy alto.

Conforme a lo señalado en el párrafo anterior, se optó por elegir un criterio menos ambicioso en cuanto a las metas en el error muestral, para que de este modo, resultase un tamaño de muestra menor, permitiendo de este modo sufragar el costo de utilizar personal más calificado en el levantamiento de los cuestionarios y de esta manera aumentar la calidad de los datos obtenidos.

^{1/} La varianza mencionada se computó en base a la distribución del ingreso familiar de la ciudad de Piedras Negras que aparece en:- Rodríguez R, Alejandro. Ingreso y Gasto Familiar en Piedras Negras, Tesis Profesional, Facultad de Economía, U.N.L.

Como meta se fijó alcanzar una precisión del 90 por ciento sobre la media del ingreso familiar y con un nivel de confianza del 95 por ciento. Como se utilizó el muestreo estratificado proporcional, el tamaño de la muestra se determinó mediante las fórmulas del muestreo aleatorio simple.

El tamaño de muestra se determinó de la siguiente forma:

Margen de error = 10% sobre la media del ingreso familiar

Nivel de confianza = 95%

Entonces mediante la fórmula:

$$\sqrt{n} = Z \frac{s}{\text{error}}$$

$$\sqrt{n} = 1.96 \frac{1361}{176}$$

$$\sqrt{n} = 15.23$$

$$n = 230$$

donde:

$$\sqrt{n} = \text{raíz cuadrada del tamaño de muestra}$$

$$Z = 1.96 \text{ para un 95\% de nivel de confianza}$$

$$s = 1361 \text{ desviación típica}$$

$$\text{error} = 10\% \text{ sobre } \bar{Y} = 176$$

$$\bar{Y} = \$1,759 \text{ media del ingreso familiar}$$

$$n = \text{tamaño de muestra}$$

Llevando a cabo las operaciones, se obtuvo que para alcanzar los límites de precisión y confiabilidad deseados, el tamaño de la muestra necesario resultó ser de 230 familias, habiéndose levantado 224 cuestionarios.

El número de familias de la muestra obtenida fue distribuido en los diferentes estratos de ingreso:

Estrato de ingreso	Número de viviendas estimadas	Porcentaje	Número de entrevistas
Bajo	6,570	56.9	127
Medio	4,700	40.7	91
Alto	273	2.4	6
Total:	11,543	100.0	224

4) Selección de las unidades muestrales:

Teniendo como marco muestral el listado de manzanas numeradas para cada estrato de ingreso, en orden ascendente, se eligieron al azar, con una tabla de números aleatorios, 73 manzanas. Después, partiendo de la base de que el número de viviendas variaba de una manzana a otra para lograr que cada una de las viviendas tuviese la misma probabilidad de ser seleccionada, se encuestó el 20 por

ciento de las viviendas en cada manzana.^{2/}

La elección dentro de las manzanas, se realizaba obteniendo al azar de una tabla de números aleatorios un dígito entre 1 y 5, dividiéndose éste, entre el número de viviendas con que cuenta la manzana. Una vez obtenido este número y partiendo de la esquina Noreste, se empezaba a contar hasta llegar a la vivienda que le correspondía dicho número, siendo ésta la primera a encuestar. Cuando era necesario más de una vivienda por manzana, volvía a iniciarse el conteo a partir de la vivienda encuestada y hasta completar el número de viviendas deseadas.

5) Confiabilidad de los datos obtenidos:

Como se señaló en la sección 3 de este Apéndice Metodológico, la determinación del tamaño de la muestra se realizó en base a criterios específicos de precisión y confiabilidad (10 y 95 por ciento respectivamente) sobre la media del ingreso familiar. Los resultados obtenidos indican que las metas propuestas se alcanzaron. Así, tenemos que con un nivel de confianza del 95 por ciento puede asegurarse

^{2/} De este modo, de las manzanas con 20 viviendas se encuestaban 4, teniendo cada una de ellas una probabilidad de selección de un quinto. Para las que tenían 10 se elegían 2 viviendas, poseyendo también una probabilidad de un quinto.

se que la verdadera media del ingreso familiar mensual en la Ciudad de Piedras Negras, se encuentra entre 2,631 y 3,209 pesos, representando una precisión de 9.9 por ciento sobre la media detectada por la muestra.

El cálculo de la precisión obtenida se llevó a cabo mediante la fórmula que se aplica al muestreo estratificado proporcional (técnica de muestreo utilizada) y es la siguiente:^{3/}

$$D = \sqrt{\frac{N \sum n_h s_h^2}{N^2 n}}$$

donde:

$$D = \text{Var}(\bar{Y}_{est}) = \frac{d}{Z}$$

d = precisión

Z = 1.96 para un nivel de confianza del 95%

N = Población

n_h = unidades de la muestra en el estrato h

s_h^2 = varianza en el estrato h

n = tamaño de muestra

^{3/} Yamane, Taro. "Elementary Sampling Theory" Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J., 1967.

A la vez que resulta conveniente conocer los límites de confianza de la media del ingreso familiar, así también, es necesario conocer esos mismos límites para las principales variables investigadas en nuestro estudio (sexo, edad, población ocupada, desocupada, etc.); tales márgenes de confianza son presentados en el Cuadro A-1.

6) Costo o precio de mercado de los servicios de bienestar social imputados al Ingreso Familiar:

a) Costos de los servicios de educación: El ingreso imputado a las familias por este concepto, corresponde al costo mensual de operación por estudiante, realizado por los planteles educativos oficiales en el año escolar 1967-1968.

El costo mensual de operación realizado por los planteles educativos públicos se obtuvo de la siguiente forma: a) Se investigó el gasto anual efectuado por todos los planteles educativos públicos correspondientes a cada nivel educativo (primaria, secundaria, etc.) el año escolar 1967-1968; b) se dividió esta cifra entre el total de estudiantes correspondientes a cada nivel educativo, obteniéndose así, el costo anual de operación por estudiante para cada uno de los niveles de educación y; c) por último, se procedió a dividir la cifra del costo anual entre 12, para obtener el costo-mensual de operación por estudiante para cada nivel educativo. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

CUADRO A-1

LIMITES DE CONFIANZA DE ALGUNAS DE LAS
PRINCIPALES VARIABLES DE LA INVESTIGACION

	Porcentajes respecto a la población total ^{1/}		
Distribución de la población por sexo:			
Hombres	47.99	48.97	49.95
Mujeres	50.05	51.03	52.01
Distribución de la población por rangos de edad:			
0 - 13 años	36.90	37.88	38.86
14 - 64 años	56.31	57.27	58.23
65 y más	4.43	4.85	5.27
Porcentajes respecto a la población económicamente activa.			
Ocupados	94.62	95.05	95.48
Desocupados ^{2/}	4.52	4.95	5.38
Distribución del Ingreso Familiar Mensual (pesos):			
Menos de 500	7.06	7.59	8.12
500 - 999	16.65	17.41	18.17
1000 - 2499	23.85	34.82	35.79
2500 - 4999	25.00	25.89	26.78
5000 y más	13.54	14.29	15.04

^{1/} A la izquierda y a la derecha del valor muestral aparecen respectivamente los límites inferior y superior correspondientes a un nivel de confianza del 95 por ciento.

^{2/} En este grupo están incluidos los cesantes y las personas que buscan trabajo por primera vez.

Primaria	\$	48.81
Secundaria		176.00
Normal		207.34
Preparatoria <u>4/</u>		25.00
Subprofesional		128.00
Farmacia <u>4/</u>		25.00
Carreras técnicas		158.00
Carreras universitarias		224.00

b) Costo de los desayunos escolares: El ingreso imputado a las familias por concepto de desayunos escolares, correspondió al costo por desayuno declarado por el Instituto de Protección a la Infancia de la Ciudad de Piedras Negras, Coah., según el precio de cada uno de sus componentes; que son a saber:

$\frac{1}{4}$ de litro de chocolate	\$	1.00
Una pieza de pan		0.30
Una fruta o dulce		<u>0.20</u>
Costo total por desayuno:.....	\$	1.50
Menos \$0.20 pagados por cada persona que toma el desayuno		<u>0.20</u>
Ingreso imputado por desayuno:...	\$	<u><u>1.30</u></u>

4/ Por operar en forma conjunta y no presentar estados separados de ingresos y gastos, para la estimación del ingreso imputable correspondiente a estos niveles de educación, se les consideró como una sola institución. A primera vista, este ingreso parece ser bajo, sin embargo, hay que tener presente que dichas escuelas son privadas y que el ingreso que se imputó a las personas que asisten a estos planteles educativos, corresponde a un subsidio otorgado por la Federación.

c) Precio de mercado de los servicios médicos: Los ingre sos imputados por concepto de consulta médica se obtuvieron mediante entrevistas personales con médicos de la localidad, registrándose los siguientes resultados:

Consulta de médico general	\$ 25.00
Visita de médico general	\$ 40.00

En lo referente a las intervenciones quirúrgicas, se realizaron entrevistas con directivos de clínicas y hospitales para saber el costo correspondiente a cada tipo de operación; sin embargo, la cifra de costo obtenida, fue dividida entre 6 (período de meses en los cuales se preguntó si habían tenido alguna operación quirúrgica) para obtener el ingreso mensual imputado por este concepto.

APENDICE II
CUESTIONARIO

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
Número de familia	Parentesco con el jefe de familia 1. Jefe 2. Cónyuge 3. Hijos 4. Otros parientes 5. No parientes	Sexo 1. Masculino 2. Femenino	Edad en años cumplidos	Lugar de nacimiento. (Código)	Sabe leer y escribir 1. Sabe leer 2. Sabe escribir. 3. Sabe leer y escribir. 4. No sabe leer ni escribir	Estudia actualmente 1. Si 2. No	Años aprobados	Actualmente está estudiando (o estudió) 1. Primaria 2. Secundaria 3. Comercial 4. Normal 5. Preparatoria 6. Carrera Universitaria 7. Sub-profesional 8. Carrera técnica 9. Estudios de postgraduado 10. Otros	Especificar que estudia o estudió. (Déjese en blanco y especifique abajo). 1. Tornero 2. Mecánico 3. Abogado 4. Médico, etc.	Estudia en una institución 1. Privada 2. Pública	Si recibe algún tipo de beca. ¿A cuánto asciende mensualmente?	Cuánto tiempo tiene de radicar en la ciudad? (tiempo continuo).
1 - 2 - 3	4 - 5 - 6	7 - 8	9 - 10	11 - 12	13	14	15 - 16	17 - 18	19 - 20	21	22 - 23 - 24	25 - 26
01												
02												
03												
04												
05												
06												
07												
08												
09												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
			Total	De								
			14 Res	7								
			a to	64								
				7 +								
1 - 2 - 3	4 - 5		6 - 7 - 8 - 9 - 10 - 11			12	13 - 14			15	16 - 17 - 18 - 19	

ENCUESTA SOBRE OCUPACION Y SALARIOS
Piedras Negras, Coah., (Septiembre de 1968)

OBSERVACIONES:

Sector No. _____

Manzana No. _____

Familia No. _____

Nombre del jefe de familia _____

Dirección _____

XIV	XV		XVI	XVII	XVIII	XIX	XX	I
	¿Estuvo empleado la semana pasada?	¿Cuál es su posición ocupacional?						
Si 1. Desempeñando su trabajo. 2. Desempeñando más de una ocupación. 3. Inactivo temporalmente. 4. Trabajando sin remuneración. 5. Estudia y trabaja. 6. Quehaceres del hogar y trabajando.	No Buscó trabajo la semana pasada? Si No 1. Por primera vez. 2. Cesante.	3. Ama de casa. 4. Estudiante. 5. Rentista. 6. Jubilado o pensionado. 7. Incapacitado para trabajar. 8. No hace absolutamente nada.	Ocupación u oficio la semana anterior o bien antes de ser cesante.	A qué actividad económica se dedica la empresa o negocio en que trabaja o en la cual se originó la cesantía?	¿Dónde trabaja usted? 1. Piedras Negras. 2. Eagle Pass. 3. Estado de Texas. 4. E.E.U.U. 5. Otros.	Tiempo de ocupar el empleo actual.	Horas semanales de trabajo ordinario.	PAGINA # 2
27	28	29	30 - 31	32 - 33	34	35-36-37	38 - 39	1-5-1
01								01
02								02
03								03
04								04
05								05
06								06
07								07
08								08
09								09
10								10
11								11
12								12
13								13
14								14
15								15
20	21							1-5-2

INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LAS COLUMNAS XVI Y XVII

Observaciones:

XVI () _____ () _____

() _____ () _____

() _____ () _____

XVII () _____ () _____

	XXI	XXII	XXIII	XXIV	XXV	XXVI	XXVII	XXVIII	XXIX	XXX	XXXI
	¿Por qué perdió su último empleo? 1.El actual es su primer empleo. 2.Supresión de cargos 3.Eliminación definitiva de secciones o departamentos. 4.Eliminación definitiva de la empresa. 5.Interrupción temporal o estacional de los trabajos. 6.Mala adaptación al trabajo. 7.Mejor remuneración. 8. Otras razones.	En qué lugar de la República se originó la cesantía? (Ver código columna V)	¿Cuánto tiempo tiene de ser cesante? (meses)	¿Cuánto gana al mes ordinariamente - por concepto de sueldos y salarios?.	¿Cuánto gana ordinariamente al mes por concepto de sueldos y salarios por horas extras?	¿Cuánto gana al mes ordinariamente - por concepto de sueldos y salarios en especie y otras prestaciones? (vivienda, alimentos, ropa, etc.).	¿Cuánto gana al mes por concepto de rentas? (inclúyase al jefe la renta imputada por el uso de casa propia).	¿Cuánto gana al mes por concepto de utilidades?	¿Cuánto gana al mes por concepto de intereses?	Ingresos recibidos por ayudas familiares, pensiones, etc.	Ingreso total individual. (Súmese de la columna XXIV a la XXX).
00	40	41 - 42	43 - 44	45-46-47-48-49	50-51-52	53-54-55	56-57-58-59	60-61-62-63	64-65-66-67	68-69-70-71	72 a 76
01											
02											
03											
04											
05											
06											
07											
08											
09											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
						22 a 26	32 a 35	40 a 43	48 a 51		56 a 60
						27 a 31	36 a 39	44 a 47	52 a 55		61 a 65

Página # 3

Información correspondiente a la columna XXXII

A () _____

() _____

() _____

B () _____

() _____

BIBLIOGRAFIA

- Beveraggi - Allende, Walter M. Consumo e Inversión como Propulsores del Desarrollo Económico: Una propuesta concreta para los países insuficientemente desarrollados. El Trimestre Económico. Vol. XXI, No. 1, México, Enero-Marzo de 1954.
- Bloom, Gordon F. and Northrup Herbert R. Economics of Labor Relations. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, 1961.
- Bogan Forrest A. and Swanstrom, Thomas E. Multiple Jobholders May 1965. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review. February 1966.
- Butler, Arthur D. Labor Economics and Institutions. The Macmillan Co. New York, 1961.
- Banco de México. Encuesta sobre Ingresos y Gastos Familiares en México, 1963. México, 1966.
- Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1963-1964. Monterrey, CIE.. 1964.
- Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1965. Monterrey, CIE. 1965.
- Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1966. Monterrey, CIE. 1966.
- Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Estructura Económica del Noreste: Un Análisis Regional, 1955. Monterrey, 1962.
- Dusemberry, James S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Mass. 1949.
- Eisner, Robert. Income Distribution, Investment and Growth. Indian Economic Journal. April-June, 1964.
- Ferrer, Aldo. Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico. El Trimestre Económico. Vol. XXI, No. 2. México, Abril-Junio 1954.
- Gitlow, Abraham L. Labor and Industrial Society. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois 1963.

- Gitlow, Abraham L. Labor and Industrial Society. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois 1963.
- Holland, Susan S. Adult Men not in the Labor Force. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, March 1967.
- Hamel, Harvey R. Job Tenure of Workers, January 1966. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, January 1960.
- Hoyle, Kathryn D. Why the Unemployed Looked for Work. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, February 1967.
- Heinsworth, G. B. The Lorenz Curve as a General Tool of Economic Analysis. The Economic Record, Sep. 1964.
- Johnston, Denis F. and Hamel, Harvey C. Educational Attainment of Workers in March 1965. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, March 1966.
- Kalish, Carol B. A Portrait of the Unemployed. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, January 1966.
- Kirk, H. The Income Distribution as a Measure of Economic Welfare. American Economic Review, Vol. LX, No. 2. Papers and Proceedings, May 1950.
- Kish, Leslie. Survey Sampling. John Wiley & Sons, Inc., 1965.
- Kuznets, Simon. Economic Growth and Income Inequality. American Economic Review. March 1957.
- Lampman, R. J. The Effectiveness of Some Institutions in Changing the Distribution of Income. American Economic Review. Papers and Proceedings, May 1957.
- Marrama, Vitorio. En Torno al Concepto de Desarrollo Económico. El Trimestre Económico, Vol. XXI, No. 1, Enero-marzo 1954.
- Naciones Unidas, Oficina de Estadística. Métodos para realizar el Cálculo del Ingreso Nacional. Nueva York, 1956.

- Naciones Unidas. El Desarrollo Económico de América Latina en la Postguerra. E/CN.12/659/Rev. 1. Noviembre 1963.
- Nurske, Ragnar. La Teoría del Comercio Internacional y la Política del Desarrollo. En el Desarrollo Económico de América Latina, M.S. Ellis (ed.) México, F.C.E. 1960.
- Nurske, Ragnar. Problemas de Formación de Capital en los Países Insuficientemente Desarrollados. Fondo de Cultura Económica, México, 1955.
- Navarrete, Ifigenia. La Distribución del Ingreso y el Desarrollo Económico de México. Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela Nacional de Economía. UNAM. México, 1960.
- Ortega Ch., Alicia. Diseño de un Muestreo para el Instituto Nacional de la Vivienda. En Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística. Boletín de Técnicas y Aplicaciones de Muestreo. Núm. 5, México, Julio de 1957.
- Perella, Vera C., and Waldman, Elizabeth. Marital and Family Characteristics of Workers in March 1965. United States Department. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review. March 1966.
- Peacock, Alan T. Income Redistribution and Social Policy; A Set of Studies. (ed.), London, Alden Press, 1954.
- Puente Leyva, Jesús. Distribución y Redistribución del Ingreso en el Area Metropolitana de Monterrey. (Un Análisis Socio-Económico). CIE., UNL. Monterrey, 1967.
- Rosenfeld, Carl and Perrella, Vera C. Why women start and stop working: A Study in Mobility. United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review, September 1965.
- Rodríguez R., Alejandro. Ingreso y Gasto Familiar en una Area Fronteriza: Piedras Negras, Coahuila. Tesis Profesional. Monterrey, N.L. Abril de 1967. Facultad de Economía, U.N.L.
- Samuelson, Paul A. Curso de Economía Moderna. Editorial Aguilar, Madrid 1959.
- Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Muestreo. La Población Económicamente Activa de México, 1964-1965. Tomo VII, México, D.F. Noviembre de 1965.

- Siegel, Barry N. Inflación y Desarrollo. Las Experiencias de México. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México, 1960.
- Singer, A. W. La Mecánica del Desarrollo Económico. En Agarwala y Singh. La Economía del Subdesarrollo. Editorial Tecnos.
- Secretaría de Industria y Comercio. Departamento de Muestreo. Las 16 Principales Ciudades de la República Mexicana; Ingresos y Egresos Familiares, 1960. México, SIC. 1962.
- Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística. VII Censo General de Población, 1950.
- Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística. VIII Censo General de Población, 1960.
- Spiegel, Murray R. Statistics. Chaum Publishing Co. New York, 1961.
- Timbergen, J. Welfare Economics and Income Distribution. American Economic Review, Papers and Proceedings. May 1957.
- Urquidi, Víctor. La Perspectiva del Crecimiento Económico y la Repartición del Ingreso Nacional. Revista Bancaria, Vol. VII, No. 1, Enero-Febrero, 1959.
- United States Department of Commerce, Bureau of the Census. Statistical Abstract of the United States, 1960.
- Yamane, Taro. Elementary Sampling Theory, Prentice Hall, N.J. 1967.

