

6/ go 1970-1972, según la técnica "Cuento y descripción", en el período  
 MS durante que el grupo industrial que "mostró de segundo orden", en el período  
 7/ go 1970-1972, según la técnica "Cuento y descripción", describe en el Anexo No. 6  
 NI se refiere a que el grupo industrial que "mostró de primer orden", en el período  
 8/ que se presenta en el Anexo Metodológico  
 9/ Evidencia que la actividad es pasiva en 1972, según el índice de productividad  
 de 90% de los ingresos por persona trabajadora en 1972.  
 10/ Evidencia que está entre los primeros y grandes productores que concentran más  
 del 50% del producto de los grupos de las ciudades que se describen en los cuadros 1 y 3  
 FUENTE: Investigaciones hechas en base a la información contenida en los cuadros 1 y 3

31	- B	- M	- M
32	- B	- M	- M
33	- B	- M	- M
34	- B	- M	- M
35	-	-	-
36	-	-	-
37	-	-	-
38	-	-	-
39	-	-	-
40	-	-	-
41	-	-	-
42	-	-	-
43	-	-	-
44	-	-	-
45	-	-	-
46	-	-	-
47	-	-	-
48	-	-	-
49	-	-	-
50	-	-	-

CUADRO 4.- TÍPOLOGÍA DE ACTIVIDADES INDUSTRIALES

En resumen, la existencia de actividades motrices en casi toda su estructura industrial explica el gran dinamismo que la ciudad tiene en esta actividad.

Por otro lado, la presencia de actividades básicas y grupos que han concentrado desde 1960 la mayor parte de la producción industrial, determinan en gran medida el tamaño (en términos de industrias y producción) de la localidad.

En el Cuadro 4 presentamos una tipología que resume en forma clara y sintética lo redactado en este apartado.

2.- Características técnicas y potencia económica.

Cuando se alude a la potencia económica de un establecimiento generalmente pensamos en el tamaño y uso de los factores productivos. En lo que sigue reservamos "tamaño" para referirnos a potencia económica y "uso de los factores" para describir las características técnicas de la ejecución de un proceso productivo. La información que se utiliza proviene de la encuesta industrial realizada por la UANL que, si bien permite desglosar a los grupos de actividad por tamaños (esto no puede hacerse con los datos censales disponibles), impone al análisis serias limitaciones que mencionaremos en su momento.

En el caso del factor trabajo; en el del factor capital se puede utilizar el valor de los libros de los activos fijos, o el número de HP instalados, o el número de kWh consumidos, o el capital social o la superficie total (cubierta y descubierta). La crítica al uso de la variable trabajo y/o la variable capital como indicadores de tamaño, es que en el caso de la segunda, se estaría subestimando el tamaño de los establecimientos que utilizan técnicas de trabajo intensivas, mientras que estaría sobreestimando el tamaño de aquellos establecimientos con bajos niveles de empleo; lo contrario sucede al usar el factor trabajo.

## 2.1.- Definición de la variable tamaño.

Para cuantificar el tamaño de los establecimientos podemos examinar la cantidad de insumos utilizados o la de bienes producidos. La teoría neoclásica económica parece inclinarse por esta última: la escala de operaciones de una firma que busca maximizar utilidades está determinada por la condición de igualación del costo marginal de una unidad adicional de producto con el ingreso marginal derivado de dicho bien. Esto sugeriría el uso del concepto de valor bruto de la producción (la mayoría de los establecimientos produce más de un bien y se requiere su valoración monetaria para poder sumarlos); sin embargo, la objeción que se podría hacer a este indicador sería que hay establecimientos clasificados dentro de una misma rama industrial que abarcan distintas etapas del proceso productivo. O sea, mientras algunos establecimientos pueden abarcar gran número de etapas productivas, otros quizás sólo abarquen las etapas finales, y la utilización del valor bruto de la producción podría indicar semejanza de tamaño entre establecimientos muy distintos; por ello se sugiere el uso del valor agregado como indicador de tamaño. El concepto de valor agregado corresponde mejor a la teoría y al uso de funciones de producción en que los distintos niveles de isocuantas en el plano de los factores productivos (trabajo y capital) corresponden a distintos niveles de valor agregado. La opción de utilizar la cantidad de uno de los factores productivos (trabajo y capital) se puede materializar a través del número de personas ocupadas por establecimiento en el caso del factor trabajo; en el del factor capital se puede utilizar el valor de los libros de los activos fijos, o el número de HP instalados, o el número de kwh consumidos, o el capital social o la superficie total (cubierta y descubierta). La crítica al uso de la variable trabajo y/o la variable capital como indicadores de tamaño, es que en el caso de la segunda, se estaría subestimando el tamaño de los establecimientos que utilizan técnicas de trabajo intensivas, mientras que estaría sobrestimando el tamaño de aquellos establecimientos con bajos niveles de empleo; lo contrario sucede al usar el factor trabajo.