

Productividad, Salario y TLC

*Dip. Jesús Martín del Campo C.
Lic. Carlos López Angel*

Grupo Parlamentario del PRD. Area de Política Social



Foto. Salvador Pindter

I. Introducción

El interés del gobierno mexicano por eliminar los obstáculos que pudieran impedir la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, lo ha llevado a tomar decisiones que, en otras circunstancias, serían impensables. La presión

que Estados Unidos ha ejercido sobre México para conseguir un acuerdo favorable a sus intereses económicos, ha resultado eficaz. Una prueba más de ello es la recién concluida ronda de negociaciones para incluir en el TLC los llamados acuerdos paralelos en materia ambiental y laboral.

Cuando todo parecía haber terminado —una vez que el 17 de diciembre de 1992 los mandatarios de México, Estados Unidos y Canadá signaron el texto que sería sometido a los congresos de los tres países— surge el tema de los acuerdos paralelos. Ya en el curso de las negociaciones previas, grupos ambientalistas,

sindicatos y organizaciones independientes de las naciones involucradas, habían demandado la inclusión de una especie de Carta Social que aminorara el impacto que el TLC tendría en la región y considerara las asimetrías. No obstante, el acontecimiento que decidió el reinicio de las negociaciones fue el triunfo de William Clinton en las elecciones federales de nuestro vecino país del norte.

El compromiso de Clinton con un segmento importante de sus electores, fue promover la adopción de acuerdos suplementarios que disminuyera las críticas a la falta de cumplimiento de las normas ambientales y laborales, así como de los bajos salarios que se pagaban en México. La negociación de los acuerdos paralelos representaba, también, una vía para neutralizar la oposición al tratado comercial.

El 17 de marzo del año en curso, dio principio la negociación de los documentos complementarios. Cinco meses después, el 13 de agosto, los equipos negociadores de los tres países anunciaron, simultáneamente, que las negociaciones de los acuerdos paralelos habían concluido total y definitivamente.

Ese mismo día, en su mensaje a la nación, Carlos Salinas de Gortari anunció

que había instruido a la Secretaría del Trabajo para que promoviera, ante la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, una resolución que establezca que los minisalarios crecerán, en términos reales, de manera directamente proporcional al crecimiento de la productividad promedio de la economía.

Este anuncio y sus probables implicaciones plantea a trabajadores, empresarios y gobierno, una posible modificación de los esquemas salariales hasta hoy impuestos.

II. Productividad y Salarios en el Acuerdo Laboral

En el resumen del Acuerdo sobre Cooperación Laboral de América del Norte, difundido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se establece que “El Acuerdo refleja la convicción que comparten México, Estados Unidos y Canadá, de que su prosperidad mutua depende de la promoción de una competencia justa y abierta, basada en la innovación y en niveles crecientes de productividad y calidad, y en la que se conceda la importancia debida a los principios laborales” (Introducción).

En el apartado “Solución de Controversias”, según el resumen, el Acuerdo dispone que “cuando después de considerar un informe

final del Comité de Expertos de Evaluación y de Consultas, el Consejo no pueda resolver una controversia relativa a una presunta falta de aplicación efectiva de las leyes laborales en materia de seguridad e higiene, trabajo de menores o salario mínimo de una Parte; siempre y cuando dicha falta sea sistemática, se refiera a una situación que implique leyes reconocidas en ambas Partes y afecte la producción de bienes o servicios comerciados entre las Partes” se instalará un panel arbitral. Dicho panel recomendará al Consejo, previo plan de acción, el monto del castigo, en su caso, o la suspensión de los beneficios derivados del TLC a la Parte demandada.

Ambas disposiciones son síntesis de la negociación en donde, con claridad, se impusieron los criterios estadounidenses, tamizados por la resistencia de México. En un análisis comparativo sobre salario y productividad en las propuestas mexicana y estadounidense, dadas a conocer en mayo pasado —sin considerar la aceptación de las sanciones comerciales que ha sido fuertemente cuestionada— resalta lo que a continuación sigue:

a) El texto mexicano hace referencia débilmente al propósito de incrementar la productividad en nuestro país y elevar los



Foto. Salvador Pindter.

niveles de ingreso (Pre-ámbulo).

b) La propuesta norteamericana es reiterativa en la estrategia de altos salarios y alta productividad. En uno de los nueve principios que la delegación estadounidense presentó para lograr el desarrollo económico basado en la alta productividad, se recomienda la "distribución de los beneficios resultantes del aumento en la productividad..."; este principio, agrega, "deberá reflejarse, en particular, en el aumento de los salarios mínimos a través del tiempo" (Declaración de Principios).

c) El equipo negociador mexicano propuso sólo la falta de cumplimiento de una Parte en sus leyes y reglamentos en materia de seguridad e higiene en el trabajo, como causa del inicio de una controversia. En cambio, Estados Unidos planteó "incumplimiento de sus leyes laborales" en forma genérica.

Como puede desprenderse, existió el propósito de la delegación estadounidense de poner mayor énfasis en el tema salarial, sin embargo, en el acuerdo definitivo únicamente se habla del respeto al pago del salario mínimo en los tres países. Por otra parte, aunque en el preámbulo se insista en

la necesidad de mejorar los niveles de vida y se continúe haciendo referencia a una economía de

productividad serán el resultado de la presión de Estados Unidos hacia México.



Foto. Salvador Pindter.

alta productividad, no hay referencia alguna acerca de la relación entre ésta y el salario.

El anuncio de Salinas de Gortari de ligar los incrementos salariales al aumento de la productividad es visto así, como un compromiso del presidente mexicano que permitió destrabar la negociación de los acuerdos paralelos. Para la COPARMEX, por ejemplo, los aumentos salariales asociados a la

III. El Concepto de Productividad

Después de las declaraciones de Salinas, se ha desatado una ola de comentarios en torno a la forma de hacer realidad en las empresas el vínculo productividad-salarios. La mayoría de ellos señala que la ausencia de un método único para medir la productividad dificultará su aplicación. Pero ¿qué se entiende por productividad?

Desde hace una década, en el mundo empresarial las palabras clave para la competitividad y el éxito económico son la productividad y la calidad. Estas han sustituido a las de costo de producción. El cambio se debe, por un lado, a la competencia y globalización del mercado y, por el otro, al abandono de teorías económicas en el nivel micro, que no eran suficientes para explicar los resultados productivos.

Hoy en el mundo laboral y debido a los aportes de disciplinas como la sociología del trabajo y de la planeación estratégica en la conceptualización de la productividad, se está transformando la manera de ver el problema; empero, no ha sido posible diseñar un sistema de medición acorde con esta nueva corriente.

Hasta el momento, siguen dominando las concepciones tradicionales de productividad, que se refieren a la eficiente combinación de factores de la producción: capital y trabajo. En una de sus vertientes, el valor agregado, es decir el valor de la producción menos materias primas y productos semielaborados, está relacionado con el concepto de productividad. Dado que tanto trabajo como capital agregarían valor, se define la productividad total de los factores como el valor agregado dividido entre

salarios más la amortización de los equipos, maquinaria e instalaciones.

Una forma similar de medir la productividad es en términos físicos: volumen físico del producto entre número de trabajadores, o bien volumen físico entre horas trabajadas.

Expresada en otras palabras, la productividad es la relación entre los resultados obtenidos y los insumos utilizados en un periodo de tiempo determinado. Esta concepción tradicional o clásica hace referencia, básicamente, al aspecto cuantitativo, de volumen en los procesos productivos (“hacer más con menos”).

Entre las concepciones alternativas de productividad se encuentran aquellas que le atribuyen más bien propiedades cualitativas—sin dejar de lado el aspecto cuantitativo— y que se refieren a un proceso de mejora continua o la conciben como la “cualidad emergente de los procesos productivos que hacen que mejoren permanentemente y en todos los sentidos”.

Para otra concepción similar, la productividad deberá tener un primer tipo de características en las condiciones de la

producción, un segundo vinculado con el proceso productivo como conjunto de relaciones sociotécnicas y un tercero de resultados.

Por tanto, las dimensiones de la productividad podrían ser:

1. Condiciones de la producción, características de la base tecnológica (sistema de máquinas).
2. Proceso de trabajo.
3. Resultados.

En cuanto a su medición, si partimos del concepto clásico, esta se realiza en forma directa. A nivel macroeconómico se puede medir la productividad de un país relacionando el Producto Interno Bruto con la Población Ocupada. El equivalente a nivel microeconómico del cálculo anterior es la relación entre volumen de la producción de una empresa y la cantidad de mano de obra utilizada durante un periodo de tiempo determinado. Empero, para el concepto amplio, tales mediciones son parciales.

Los sistemas de medición alternativos apenas empiezan a explorarse en los centros de trabajo y, debido a su complejidad y amplitud, son poco conocidos sus

resultados. La resistencia patronal es otro factor que ha impedido su implantación.

El Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad y la Calidad (ANEPC), firmado por las cúpulas obrera, empresarial y gubernamental, el 25 de mayo de 1993, intentó rescatar algunos aspectos de la concepción alternativa de productividad como el acento que pone en el valor de los recursos humanos o la participación de los sindicatos en el diseño de los nuevos modelos productivos. No obstante, el ANEPC ha fracasado: a su carácter cupular se le suma el hecho de que en la mayoría de las ramas (hule, electricidad, automotriz, textil, telecomunicaciones, etc.) se ha impuesto una visión atrasada de la productividad, esencialmente cuantitativa, similar al trabajo a destajo, o bien se han aplicado sistemas sin la participación sindical, como ocurre actualmente en las instituciones de educación superior. Los acuerdos de productividad, firmados en el marco del ANEPC, han sido una fuente de conflicto, en donde casi siempre la Secretaría del Trabajo se ha colocado del lado empresarial: Volkswagen es el caso más escandaloso.

IV. Indicadores de Productividad

México tiene problemas en el renglón de la produc-

tividad, no sólo por el avance disperejo de las diferentes ramas y sectores, sino por su bajo índice de crecimiento. De acuerdo a la información vertida por el Subsecretario de Hacienda y Crédito Público, Guillermo Ortiz Martínez, de 1981 a 1990, nuestro país registró incrementos en el nivel de productividad de 0.4%, mientras que Estados Unidos lo hizo a un ritmo de 1%. No obstante que el funcionario declaró que el crecimiento de la productividad esperada para este año es del orden del 3%, Carlos Salinas de Gortari ha expresado, cuando menos en dos ocasiones, que "la productividad de nuestros trabajadores aumenta a una tasa promedio de 6% al año"; es decir, tres veces más que en las naciones industrializadas.

De acuerdo con los datos proporcionados por Enrique de la Garza de 1970 a 1976, el crecimiento anual promedio de la productividad total de la economía fue de 3.1% y el de las manufacturas 4.0%; de 1976 a 1981 de 2.6% y 3.2% respectivamente (ver cuadros 1 y 2).

Esto quiere decir que, de darle credibilidad a los datos del presidente, la productividad anual promedio en los años recientes es superior a la época en que los salarios mínimos eran dos veces más de lo que representan ahora.

Cuadro No. 1
Crecimiento anual promedio de la productividad (puntos porcentuales)

	Total de la economía	Manufacturas
1970-1976	3.1	4.0
1976-1981	2.6	3.2

Fuente: Elaboración de Enrique de la Garza a partir del Sistema de Cuentas Nacionales.

Cuadro No. 2
Evolución de la productividad en la década de los ochenta en el sector manufacturero

	Producto/obrero (miles de pesos de 1980)
1980-83	Disminuyó
1984 y 1985	Aumentó al nivel de 1980
1986	Disminuyó
1987	Aumentó sin alcanzar el nivel de 1980

Fuente: Elaboración de Enrique de la Garza a partir de la encuesta industrial mensual del INEGI.

Por otra parte, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y otras dependencias del gobierno federal, difundieron en enero de 1993 que, durante los pasados cuatro años, la producción, la productividad y los salarios reales de la economía habían crecido como

resultado del proceso de estabilización y cambio estructural.

En estas circunstancias, la productividad en la industria manufacturera se define como la cantidad de producción que se genera en el sector por cada hora-hombre trabajada (concepto *clásico*). De acuerdo a los datos del INEGI se observó un crecimiento sostenido de la productividad de 1989 a la fecha. Este indicador aumentó 7.0% en 1989; 6.3% en 1990; 5.8% en 1991 y 5.5% en el periodo enero-septiembre de 1992. De esta manera, entre 1989 y 1992, el incremento acumulado en la productividad de la mano de obra es de 27.0% (ver gráfica 1)

En la misma publicación, la productividad en el sector comercial se define como el volumen de ventas expresado en términos reales por persona ocupada en dicho sector (concepto clásico). Este índice señala un crecimiento de 10.4% en 1989; 6.2% en 1990; 3.7% en 1991 y 8.3% para 1992. Por tanto, el crecimiento acumulado de la productividad en este sector entre 1989 y 1992 es de 31.6%. (ver gráfica 2)

Por otro lado, en el estudio Tendencias de la productividad en México: la visión de las empresas, la iniciativa privada dio a conocer el resultado de una

encuesta aplicada a 478 empresas de diversos tamaños y giros localizadas en distintas ciudades como León, Juárez, Mérida, Monterrey y el área metropolitana de la Ciudad de México. En el estudio se concluye que todavía hay marcadas diferencias y contrastes en el aparato productivo nacional y en la forma como se está avanzando en la productividad por ramas.

Un resultado del estudio es que en los dos últimos años casi la mitad de las empresas encuestadas (47.4%) no logró mejorías de productividad que le permitieran, al menos, mantener su competitividad. Lo anterior refleja que, si bien hay evidencia de los avances en el terreno de la productividad en las empresas mexicanas en los últimos años, los logros son muy diferenciados y a nivel general los avances se consideran apenas modestos.

V. Indicadores salariales

El mensaje que en forma reiterada ha enviado Salinas de Gortari a la población trabajadora, es que ya inició la recuperación del salario real. En distintas oportunidades ha señalado que el abatimiento de la inflación tiene una incidencia directa en la recuperación del salario promedio de la economía nacional. Ha expresado con precisión que la recuperación se observa

en la industria, los servicios y la manufactura.

En cuanto al salario mínimo, el titular del Poder Ejecutivo recientemente sostuvo que al inicio de su gobierno casi 40% de los asalariados lo percibían, y hoy se encuentran por debajo del 10%. Es decir, para el gobierno el salario mínimo se recupera más lentamente y, a manera de consuelo, indica que cada vez son menos quienes lo reciben.

Para reforzar estos planteamientos, el citado estudio del INEGI sostiene que el crecimiento del poder adquisitivo en el sector manufacturero ha empezado a revertir su caída: entre 1989 y 1992 las remuneraciones promedio por trabajador se han incrementado 28.9% en términos reales (ver gráfica 3). Por otra parte, en el sector comercial, el crecimiento acumulado entre 1989 y 1992 del poder adquisitivo de las remuneraciones es de 39.1% real (ver gráfica 4).

Empero, no sólo las organizaciones obreras, también las empresariales se han encargado de contradecir estas cifras. En un estudio sobre salarios y empleo, coincidente en los datos manejados por el Grupo Parlamentario del PRD, la Confederación de Trabajadores de México sostiene lo siguiente:

- El salario mínimo

alcanzó su mayor nivel en 1976. A partir de 1977 comienza un largo declive; de manera tal que en 1992 la pérdida real acumulada es del 64.5% (tomando 1976 como año base).



Foto. Salvador Pindter.

Se argumenta que el salario mínimo no es ya un indicador porque una porción más pequeña es la que lo percibe. Sin embargo, el censo de población y vivienda de 1990 informa que de una población económicamente activa de 24 millones, el 29% (6.8 millones de personas) o estaba desocupada o no percibía ingresos o ganaba

menos de un salario mínimo, otro 36% recibe de uno a dos salarios mínimos. (ver gráficas 5 y 6).

- El salario en la industria manufacturera, según la encuesta industrial mensual del INEGI, muestra que de 1981 a 1991 el deterioro real es del 46%.

Es verdad que a partir de 1988 hay recuperación, pero esta es aún muy leve: en tres años el aumento real fue de 2 puntos porcentuales (ver gráfica 7).

Mientras el salario manufacturero por hora de México, medido en dólares corrientes, es menor que el de 1981, el de

Canadá y Estados Unidos muestran una tendencia creciente. Lo que percibe en una hora un obrero canadiense o norteamericano, equivale a lo que un obrero mexicano obtiene en un día (ver gráfica 8).

- Las remuneraciones medias, en términos reales en la industria ma-

nufacturera, muestran un deterioro del 25% en un periodo 1981-1991. A partir de 1988 se observa una recuperación, pero es grandemente influida por los sueldos a los empleados. Las remuneraciones comprenden los salarios pagados a los obreros, los sueldos de los empleados y las prestaciones totales.

- El hecho de que los salarios crezcan muy lentamente a partir de 1988 obedece a que, del total de remuneraciones, el 40% corresponde a sueldos y prestaciones de empleados y el 60% restante los pagos a los obreros.

En ese mismo orden de ideas, un documento del Instituto de Proposiciones Estratégicas, entre muchos otros datos elaborados por la iniciativa privada, resalta que el comportamiento del poder adquisitivo de los salarios mínimos durante el periodo 1978-1992, ha mostrado una caída significativa, debido a los efectos de la crisis económica, puesta de manifiesto a principios de los años ochenta, situación agravada por los severos ajustes de las políticas contraccionistas aplicadas a partir de 1986. Agrega que a partir del inicio del actual sexenio dicha pérdida no sólo no ha podido ser detenida, sino que se ha agravado.

Así, durante los años 89, 90, 91 y 92 el salario

mínimo cayó a 45.9, 41.4, 40.9 y 37.9% respectivamente. Concluye que el comportamiento de los salarios contractuales no ha tenido mejor suerte, ya que también estas percepciones muestran una caída significativa de 84.9% en 1988 a 79.1 % para 1992.

La caída salarial se reflejó, asimismo, en la estructura del Producto Interno Bruto, donde la remuneración de los asalariados en 1981 representaba el 37.46% del total, para ubicarse en 24.86% en 1990, situación hasta ahora no corregida.

Para el Grupo Parlamentario del PRD a partir de 1982, el gobierno ha provocado el desplome de las remuneraciones salariales promedio en el país. Esta estrategia anti-salarial se ha basado en las siguientes políticas: estancamiento primero y deterioro después, del empleo público, acompañando a esta política una reducción de los niveles reales de los salarios del sector público; utilización de su importante influencia en la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, para convertir al salario mínimo en un indicador líder a la baja de los salarios globales.

Desde el gobierno de Miguel de la Madrid, en especial a partir de 1983, primero, y después en el contexto Pacto de Soli-

dad Económica, se advirtió un interés de la política salarial oficial para sacar al salario mínimo del mercado; es decir, llevarlo a un nivel real, tan bajo, que cada vez resultara un salario irreal por su incapacidad creciente para obtener los satisfactores básicos.

Con ese objetivo el gobierno ha venido empujando los salarios mínimos a la baja, hasta llevarlos hoy a un nivel de un tercio de su capacidad adquisitiva real de 1977. Un desplome sin precedentes en la historia moderna mexicana.

Los distintos pactos económicos ataron originalmente los salarios mínimos a las proyecciones inflacionarias del gobierno y, después, a los salarios contractuales. La contención salarial ha sido el signo de la política salinista y una forma de atraer inversión. La postergada recuperación del salario sigue siendo parte de la deuda social del régimen.

VI. Salario y Productividad: Elementos para una posición del Partido de la Revolución Democrática

El nuevo espacio que se abre con la eventual determinación de aumentar al salario mínimo en función del incremento de la productividad, plantea los siguientes imperativos:

1. Recuperar el concepto constitucional de salarios mínimos que "deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural y para proveer la educación obligatoria de los hijos". En la actualidad no se paga un salario constitucional.

2. Rescatar el precepto legal de salario remunerador. La Ley Federal del Trabajo dispone que para fijar el importe del Salario se tomará en consideración la cantidad y calidad del trabajo.

3. Iniciar de inmediato un proceso de recuperación del salario mínimo y contractual que, partiendo de un incremento de emergencia se fije, en etapas sucesivas mejoras reales hasta alcanzar, en un plazo breve, el nivel que tenían en 1976. (Hoy el salario mínimo equivale a 428 pesos mensuales; para llegar al nivel de 1976 un obrero debería percibir nominalmente mil 248 pesos al mes.) La recuperación del salario debe beneficiar a los servidores públicos, a los maestros y a los trabajadores universitarios.

4. Eliminación de los topes salariales fijados por el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo. Fin a la concertación cupular y plena libertad en las negociaciones contractuales.

5. Creación de un verdadero Acuerdo para la Productividad en donde participen realmente los trabajadores, sin distinción de central, y en el que quede plasmado el compromiso de distribuir con equidad los beneficios del crecimiento productivo.

6. Permitir, sin injerencia de las autoridades laborales, el establecimiento de acuerdos por rama, sector o empresa en donde los parámetros para medir la productividad sean definidos bilateralmente, así como los programas de estímulos a la productividad.

7. Impulsar en forma decidida la capacitación que haga frente a los nuevos retos productivos y a los efectos de la reconversión industrial.

8. Garantizar que una mayor productividad de las empresas no se convierta en pérdida de bilateralidad para los sindicatos, ni se traduzca en inseguridad en el empleo.

9. Aceptar la obligación patronal de pactar con los sindicatos los cambios tecnológicos, de organización y métodos de trabajo.

10. Propiciar la democracia sindical, acabar con el corporativismo y la afiliación forzosa de los trabajadores a un partido político. Eliminar las trabas para el ejercicio de la libertad sindical.

11. Apoyar a las pequeñas y medianas empresas a través de las vías fiscal y crediticia para que eleven la oferta de empleo.

12. Alentar la reconversión industrial con apoyos específicos a través de créditos, asesoría técnica, convenios de investigación científica, etc.

13. Elevar el nivel educativo de la población trabajadora, en la óptica de estimular la productividad social.

14. Aumentar el gasto público y privado en ciencia y tecnología, con la finalidad de coadyuvar a fortalecer la planta industrial y la base tecnológica de las empresas.

15. Reforzar el sistema de seguridad social de carácter público y establecer el seguro del desempleo.

1. **La Jornada**, agosto 11, 1993, pág. 34.

2. **Acuerdo de Cooperación en Materia Laboral en América del Norte**, Texto enviado por Herminio Blanco a la Comisión de Comercio de la Cámara de Senadores, Mimeo, mayo, 1993.

3. **La Jornada**, agosto 23, 1993, pág. 37

4. De la Garza Enrique, "Ley Federal del Trabajo y Flexibilidad", en **Legislación Laboral, Situación Actual y Perspectivas**, Grupo Parlamentario del PRD, Cámara de Diputados, LV Legislatura, p. 155 - 162.

5. *Ibid.*

6. *Ibid.*

7. Pacheco Espejel, Arturo, "El Desacuerdo Nacional para Incrementar la Productividad", **La Jornada Laboral**, No. 12, enero 31, 1993, p. 4-5.

8. Citado por Arturo Pacheco Espejel, *op. cit.*

9. De la Garza, Enrique, *op. cit.*

10. **La Jornada**, mayo 7, 1993.

11. Salinas de Gortari, Carlos, Discurso en la inauguración de los trabajos de la CXV Asamblea Ordinaria de la Confederación de Trabajadores de México, Los Pinos, febrero 24, 1993, en **Registro del pensamiento mexicano actual**, 4a. semana de febrero, 1993, año 1, No. 51.

12. De la Garza, Enrique. "Reestructuración productiva, contratación colectiva y crisis del sindicalismo en México" en **Legislación Laboral, Situación Actual y Perspectivas**, Grupo Parlamentario del PRD, Cámara de Diputados, LV Legislatura, p. 325-341.

13. "Producción, Salarios y Productividad en La Economía Mexicana", SHCP-STPS-INEGI, **El Nacional**, enero 13, 1993, p. 15.

14. *Ibid.*

15. Estudio a cargo del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), citado por Rosalba Carrasco Licea y Francisco Hernández Puente en "La productividad y sus tendencias", **La Jornada**, enero 22, 1993, p. 51.

16. *Ibid.*

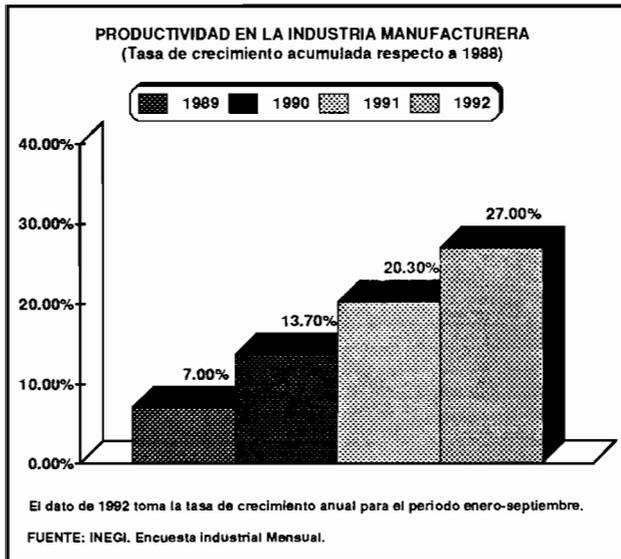
17. **La Jornada**, julio 3, 1993.

18. **Salarios y Empleo en México**. Sección de Análisis Económicos de la Secretaría de Educación y Comunicación Social de la CTM. Mimeo, enero 8, 1992.

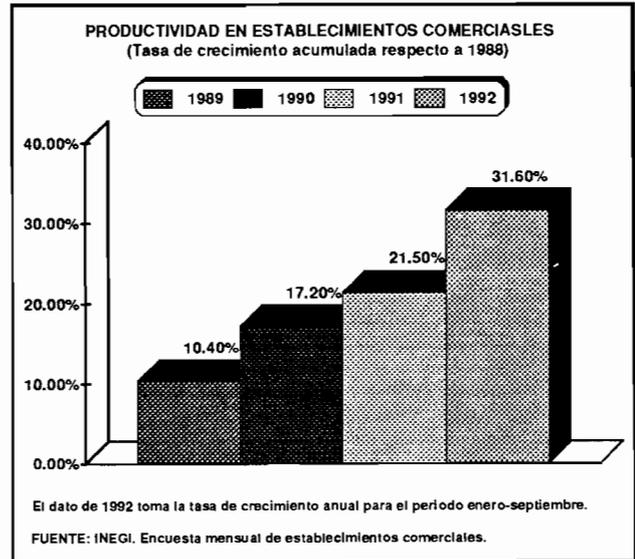
19. **La Jornada**, agosto 3, 1993.

20. Cadena Vargas, Edel, **El impacto social de la política neoliberal**, Ponencia presentada en el Taller Productividad y Contratación Colectiva, UAM, UNAM, ANAD, Grupo Parlamentario del PRD, febrero, 1993.

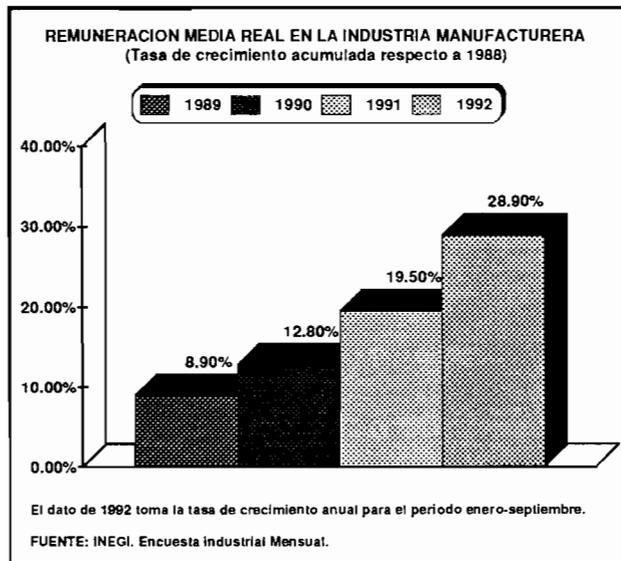
GRAFICA 1



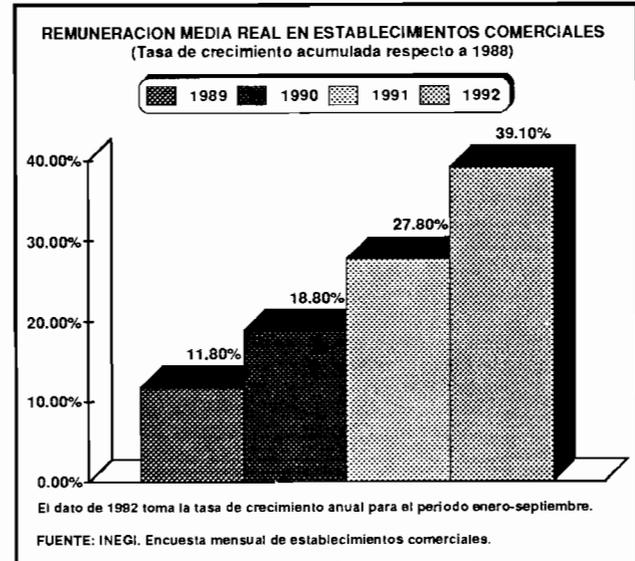
GRAFICA 2



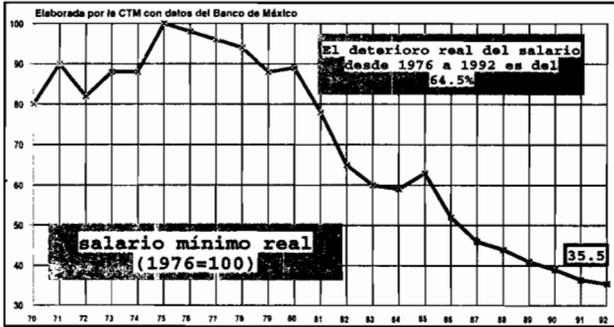
GRAFICA 3



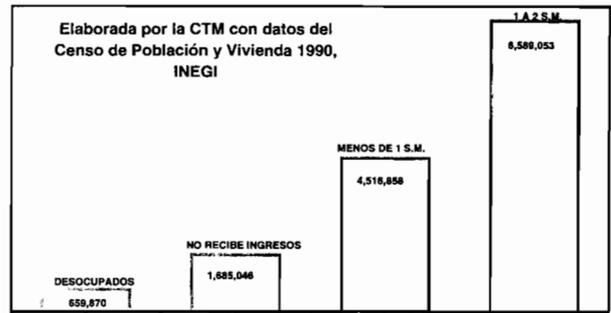
GRAFICA 4



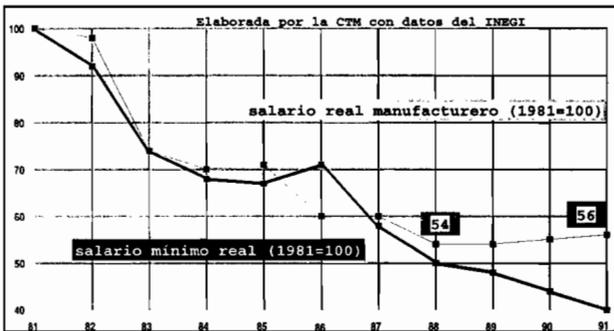
GRAFICA 5



GRAFICA 6



GRAFICA 7



GRAFICA 8

