

Chapter Title: INTRODUCCIÓN

Book Title: Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento

Book Subtitle: la distribución del ingreso familiar en México, (1977-1984)

Book Author(s): Fernando Cortés and Rosa María Rubalcava

Published by: El Colegio de Mexico

Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/j.ctv6mtc8v.5>

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <https://about.jstor.org/terms>



This content is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License (CC BY-NC-ND 4.0). To view a copy of this license, visit <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.



JSTOR

El Colegio de Mexico is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*

I. INTRODUCCIÓN

Los salarios mínimos 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. (Artículo 123, fracción vi, *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*.)

La caída del precio del petróleo (gráfica 1), el alza en las tasas de interés en el mercado internacional, la fuga de los capitales mexicanos y la suspensión de los créditos externos, culminan en agosto de 1982, a tres meses del cambio de gobierno, con la suspensión del pago de la deuda externa por noventa días, la nacionalización de la banca y la devaluación del peso (Bueno, 1983: 81-85; García Alba y Serra Puche, 1984: 53-71; Mares, 1984: 309 y 310).

Al comienzo del sexenio del presidente Miguel de la Madrid, la economía mexicana abandonó el camino que había seguido desde la década de los cincuenta e inició la búsqueda de un espacio en la nueva división internacional del

trabajo, impulsando productos de exportación, en especial productos manufacturados que tradicionalmente el país casi no exportaba,¹ en combinación con una paulatina apertura del mercado interno.

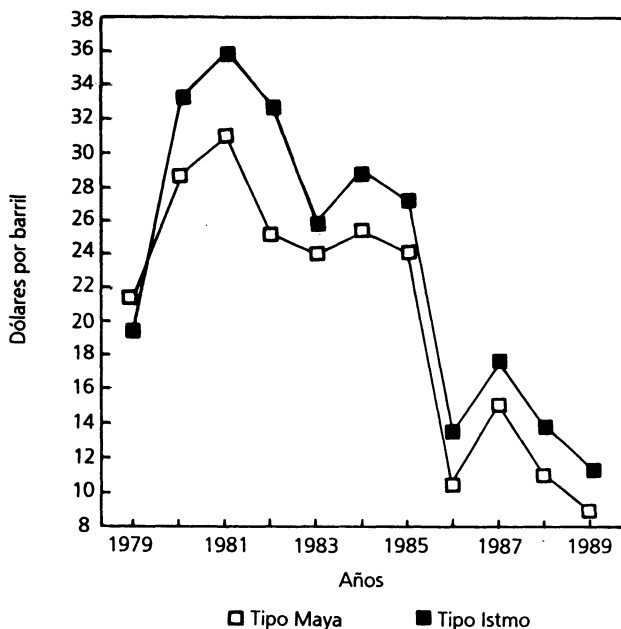
La nueva administración aplicó una política de ajuste² convenida con el FMI, cuyos objetivos centrales fueron controlar la inflación y disminuir el déficit de la balanza de pagos. Para lograr

¹ Las exportaciones totales (FOB), en millones de dólares, pasaron de 8 818 en 1979 a 21 230 en 1982, y alcanzaron la cifra de 20 657 en 1988 (véase el cuadro A4.8, en el anexo 1). El alza espectacular entre 1979 y 1982 se debe a que las exportaciones petroleras, que fueron de 3 975 en 1979, ascendieron a 16 477 en 1982. Sin embargo, entre 1983 y 1988 bajaron de 16 017 a sólo 6 709. La caída en las exportaciones petroleras fue compensada por el aumento en las no petroleras, que en 1979 alcanzaban 4 843, pasaron a 4 753 en 1982, y a 13 948 en 1988. Dentro de las exportaciones no petroleras son las manufactureras las que muestran los cambios más importantes. En 1979 ascendían a 2 726, en 1982 a 3 018 y en 1988 se elevaron a 11 616.

Las cifras permiten afirmar, en términos gruesos, que el volumen de exportaciones entre 1982 y 1988 se mantuvo alrededor de los 20 000 millones de dólares cambiando su composición (mismo cuadro A4.8 del anexo 1). En 1982, las exportaciones petroleras representaban el 77.61% de las exportaciones totales y en 1988 sólo el 32.48%. Por otra parte la participación de la manufactura pasó de 14.22% en 1982 a 56.23% en 1988.

² Hay que distinguir entre política de ajuste y política de cambio estructural. La primera comprende la estabilización de la economía (reducción del déficit de la balanza de pagos y disminución de la inflación a niveles compatibles con el crecimiento sostenido); la segunda se instrumenta con el fin de estimular la eficiencia productiva necesaria para el crecimiento sostenido (Nelson, 1990: 3 y 4).

GRÁFICA 1
Precios crudo, promedio anual 1979-1989



Fuente: *Informe de gobierno*, 1989: 105.

estos propósitos se actuó sobre el déficit fiscal, el tipo de cambio y los salarios.

Las cuentas del sector público, expresadas como porcentajes del PIB, mostraron un aumento, entre 1982 y 1983, en los ingresos fiscales (de

20.9 a 24.3%) y en el pago de intereses (de 9.1 a 12.5%), y una disminución de los gastos (de 29.7 a 20.6%). Dentro de estos últimos se redujo no sólo la inversión sino también el gasto corriente (de 11.4 a 9.3%) con una disminución en el número de servidores públicos y en sus salarios (Lustig y Ros, 1986: tabla 10).

La devaluación de la moneda produjo una subvaluación del peso (Pastrana, 1990: 81). En enero de 1982, un dólar se vendía en el mercado libre en \$26.79 y en diciembre en \$150.00 (Presidencia de la República, 1989: 70). Dicha devaluación también encareció las importaciones de insumos industriales, maquinaria, equipo, repuestos y alimentos básicos, a la vez que alentó las exportaciones (Martínez, 1989: 41 y 43).

En el campo laboral se siguió la política de retrasar sistemáticamente el ajuste del pago a la mano de obra: el salario mínimo real disminuyó en poco más de un 50% entre 1982 y 1989 (gráfica 2) y en aproximadamente 60% respecto a 1976 (año en que alcanzó su máximo).³ En 1982 el salario mínimo real fue casi igual al de 1970.⁴

³ La serie de salarios mínimos se construyó a partir de los informes de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y de las series del Índice Nacional de Precios al Consumidor del Banco de México. Su discrepancia con los salarios mínimos publicados en el Informe de Gobierno obedece a que en éste se reportan los vigentes al final de cada año y en los primeros son promedios anuales.

⁴ Entre 1982 y 1988 el salario mínimo real disminuyó en 48%.

Los salarios bajos, en relación con los que se pagan en otros países,⁵ son también un incentivo para la instalación de empresas foráneas intensi-

Para el mismo lapso el "Índice de salarios, sueldos y prestaciones medias en la industria manufacturera" y el "Costo medio de las horas-hombre trabajadas por el personal en la industria manufacturera", ambos deflactados por el Índice Nacional de Precios al Consumidor, marcan una caída de 27.9% y 28.0%, respectivamente (Banco de México, 1989).

El salario mínimo es una categoría legal y su monto no es igual a la remuneración que perciben los trabajadores (Reynolds, 1970: 5). Sin embargo, es una buena referencia para comparar los otros indicadores de salarios (Bortz, 1985: 41). Además, ayuda a discriminar en la distribución del ingreso a los más pobres; su sola existencia produce efectos económicos, forma parte del instrumental de política económica de que disponen los Estados; la determinación de su tarifa toma en cuenta las necesidades básicas de los trabajadores y de su familia, y los niveles relativos de vida de otros grupos sociales (Tokman, 1980: 18-20).

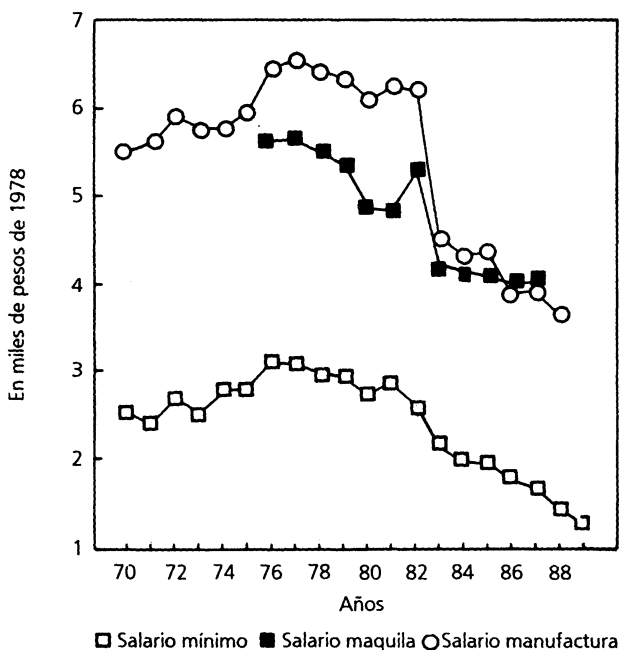
⁵ El cuadro que sigue muestra la evolución de los salarios industriales (por hora en dólares) en algunos países:

	1975	1980	1983	1984
México	0.69	0.96	1.10	1.00
Haití	0.18	0.33	0.30	—
Singapur	0.67	1.02	1.62	1.75
Formosa	0.33	0.66	—	—
EUA	4.54	6.50	6.80	7.10

Fuente: Bank of America, N.T. & S.A. México (s/f: 16).

Esta publicación (probablemente de alrededor de 1984) dice: "Los salarios en México, para trabajadores no especializados, normalmente representan entre 10 y 15 por ciento de los de EUA. En la actualidad (debido a la devaluación del peso) representan un ahorro de aproximadamente 14 500.00 dólares al año por trabajador directo empleado, en comparación con EUA".

GRÁFICA 2
Salarios: mínimo, maquila y manufactura
(Promedio mensual en pesos de 1978)



vas en el uso de la mano de obra, ya sea que fabriquen la totalidad o parte de los productos (maquiladoras).

La disponibilidad de mano de obra barata es un atractivo de México para la inversión extran-

jera. Sin embargo, las tendencias recientes del capital internacional a trasladar empresas y a dispersar procesos productivos por todo el orbe (Portes y Sassen-Koob, 1987: 54) al parecer muestran que la localización industrial depende cada vez en mayor medida de las estrategias de mercado, asociación de capitales y otros criterios (Ramírez y González-Aréchiga, 1989).

Por otra parte, el peso subvaluado y los salarios bajos hicieron posible aumentar las exportaciones de productos manufactureros, no tradicionales en el comercio internacional del país, y compensaron la caída del valor de las exportaciones petroleras (véanse la gráfica 3 y el cuadro A4.8 del anexo 1).

No todas las empresas pudieron aprovechar las “ventajas comparativas” de la industria mexicana. Entre 1975 y 1985 se redujo la tasa de crecimiento del número de establecimientos en la industria manufacturera, especialmente en las líneas de bienes de consumo habitual, y aumentó el tamaño medio de las empresas (Rendón y Salas, 1989). A pesar de ello, desde 1987 las tasas de desocupación abierta se mantuvieron bajas en las principales ciudades de la República. La desocupación aumentó drásticamente en 1983, fue cayendo tendencialmente hasta 1986 y se estabilizó en los años posteriores.⁶

⁶ En 1982 la tasa de desocupación en la ciudad de México fue de 3.9% (de la PEA) y se elevó a 6.2 en el año siguiente. En Monterrey

Dado que las estadísticas laborales consideran ocupados a los que desempeñan trabajos tanto formales como informales,⁷ la disminución de la tasa de crecimiento del parque industrial no necesariamente se refleja en incrementos en las tasas de desocupación abierta.

Concomitante con la caída en la tasa de desocupación se registró, durante los últimos años, un aumento de la fuerza de trabajo en el sector informal urbano⁸ (Portes y Benton, 1987; Tok-

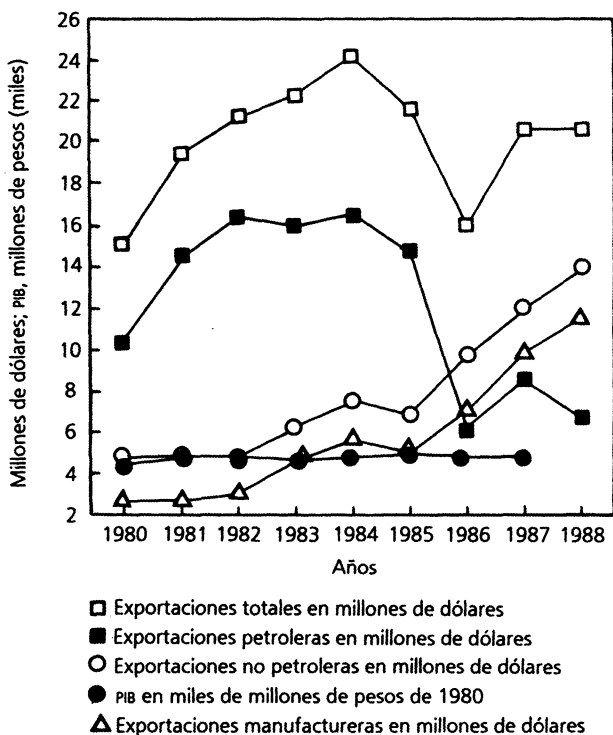
los mismos años. Las tasas de desocupación estimadas para 1989 son las siguientes: Área Metropolitana de la Ciudad de México, 3.9; Área Metropolitana de Guadalajara, 1.5; Área Metropolitana de Monterrey, 3.4; Chihuahua, 1.3; León, 0.9; Mérida, 0.5; Puebla, 1.9; Veracruz, 2.3; Orizaba, 1.8; San Luis Potosí, 1.8; Tampico, 2.5; Torreón, 2.2; Ciudad Juárez, 0.8; Matamoros, 2.4; Nuevo Laredo, 1.0, y Tijuana, 1.5. (Presidencia de la República, 1989: 151 y 152.)

No se sabe en qué medida este comportamiento es resultado de la aplicación de un criterio estadístico, toda vez que las encuestas definen como "población ocupada que trabajó" a todas las personas de doce años y más que trabajaron *cuando menos una hora la semana anterior a la entrevista*, a cambio de un ingreso ya sea como obreros, jornaleros, *empleadores o trabajadores por cuenta propia* (SPP, 1977: 25).

⁷ Hay una acalorada discusión respecto al concepto "sector informal". Las posiciones en disputa van desde el marxismo y el neomarxismo hasta el neoliberalismo (Cortés, 1988). Sin el ánimo de entrar ahora en la discusión, en este trabajo entenderemos por sector informal al conjunto de actividades de producción autónoma de bienes y servicios que realizan los hogares ya sea para venderlos o intercambiarlos en el mercado con la finalidad única de garantizar la reproducción del grupo, para destinarlos al consumo del propio hogar o para transferirlos a otros hogares (Cortés y Cuéllar, comps., 1990).

⁸ Existe acuerdo en que aumentó el tamaño del sector infor-

GRÁFICA 3
Exportaciones y PIB, México, 1980-1988



Fuente: *Informe de gobierno*, 1989: 23, 131.

man, 1986 y 1987; Escobar, 1987; García, 1988; Klein y Tokman, 1988; Portes, 1989).

La caída del salario real y el aumento en el número de personas que realizan actividades informales operan en la misma dirección: disminución del costo de la mano de obra. Salarios directos e indirectos se conjugan para bajar el precio del trabajo.

Frente a la caída tendencial de los salarios reales, la remuneración de asalariados, en relación con el ingreso nacional disponible, ha sufrido una merma sistemática, como contrapartida al aumento en el excedente de explotación (véase la gráfica 4). A partir de estas tendencias sería impropio concluir que la caída en la participación del trabajo implica un aumento en la parte que le corresponde al capital; o, como se expresa a veces, “la pérdida de los trabajadores” es la contracara de “la ganancia de los capitalistas”.

No interesa en este trabajo discutir esta afirmación. Lo único que queremos puntualizar es que el aumento en la participación del excedente de explotación no significa solamente aumento en el pago al capital por su aporte a la producción. En efecto, esta partida incluye también los ingresos generados por el sector informal.⁹ Sin

mal, independientemente de la definición que se utilice. La discusión gira en torno a su magnitud.

⁹ El concepto “remuneración de asalariados” en el Sistema de Cuentas Nacionales “Incluye todos los pagos de sueldos y salarios

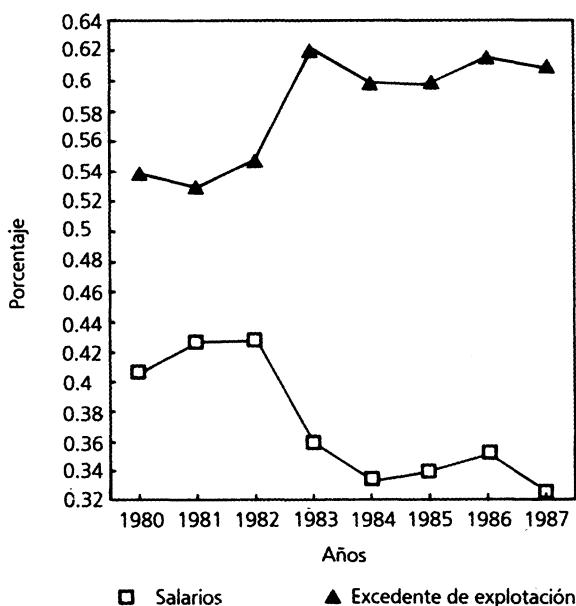
importar cómo se defina éste, todas las estimaciones coinciden en señalar el crecimiento de su participación en el producto (CESSP, 1986; Márquez, 1988: 38-44).

Con estas transformaciones económicas como telón de fondo era de esperar que la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) levantada en el primer trimestre de 1984 (primera de cuatro fases) (INEGI-SPP, 1986: 88) marcara una tendencia clara hacia una mayor concentración en la distribución del ingreso. La información preliminar difundida en 1986 y los primeros análisis arrojaron el resultado paradójico de que poco había cambiado respecto de la encuesta anterior, en 1977 (INEGI-SPP, 1986: 88, y Hernández Laos, 1989: 30).

Este hecho no debe llevar a concluir que no hubo cambios en la distribución del ingreso familiar y menos aún que el costo social del

realizados por los productores a sus obreros y empleados, así como las contribuciones a la seguridad social; comprende, también, las bonificaciones y los pagos por horas extra, primas, aguinaldos, gratificaciones, indemnizaciones, participación de utilidades, propinas, y cualquier otra forma de pago, ya sea en efectivo o en especie, antes de efectuarle cualquier descuento por contribución a la seguridad social, impuestos u otra deducción análoga". (INEGI-SPP, 1981: 43, 44.) En tanto que el "excedente de explotación... comprende los pagos a la propiedad (intereses, regalías y utilidades) y las remuneraciones a los empresarios, así como *los pagos a la mano de obra no asalariada*. Se obtiene de restar al Producto Interno Bruto, la remuneración de asalariados, el consumo de capital fijo y los impuestos indirectos (deducidos los subsidios)" (SPP, 1981: 20, las cursivas son nuestras).

GRÁFICA 4
Participación de factores, ingreso disponible



Fuente: *Informe de gobierno*, 1989: 24.

ajuste haya afectado a todos los estratos por igual. El descenso generalizado en los ingresos de los hogares no se registra en el índice de Gini (García Rocha, 1986); cuando la reducción proporcional es más o menos la misma para todos,

el índice no se altera. Además, la disminución en los ingresos familiares implica un costo social diferente según los estratos. Por ejemplo, el efecto de una reducción del orden del 20% en el poder adquisitivo de una familia que dispone de diez salarios mínimos para satisfacer sus necesidades, es distinto del de una cuyo ingreso apenas llega a un salario mínimo.

Las repercusiones de las medidas de ajuste se esparcen por todo el organismo económico y social; sin embargo, en este trabajo nos interesa destacar sólo sus efectos sobre las condiciones de vida de la población.

El gasto público real disminuyó¹⁰ a consecuencia de las acciones emprendidas sobre su nivel y composición para sanear las finanzas públicas.¹¹

La restricción del gasto en salud afectó la

¹⁰ Pasó de 1 612.33 miles de millones de pesos en 1982 a 1 352.22 en 1985, y se volvió a elevar hasta 1 963.99 en 1988; todas estas cifras están expresadas en pesos de 1980 (véanse cuadros A4.2, A4.3, A4.4, A4.5, A4.6 y A4.7 del anexo 1) y se obtuvieron del primer informe de gobierno (Presidencia de la República, 1989: 25).

¹¹ Del gasto total ejercido por el gobierno federal, en 1980 el 2.1% correspondía a salubridad y asistencia y el 15.0% a educación pública. En 1982 las cifras fueron, respectivamente, 1.4 y 11.3%; en 1988, 1.0 y 6.5%, y en 1989, 0.9 y 6.3%.

Si se toman las mismas cifras pero se excluye el pago de la deuda pública, el gasto en salubridad y asistencia oscila alrededor del 3% del gasto total y en educación pública se mueve alrededor del 20%.

El gasto en salubridad y asistencia subió entre 1980 y 1982 de 19.60 a 22.34 (miles de millones de pesos de 1980). En 1983 cayó abruptamente (15.72), para elevarse en forma paulatina hasta 1988,

cobertura y calidad de los servicios proporcionados por el sistema de centros dependientes de la Secretaría de Salud, a lo que se agregan las dificultades financieras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)¹² y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE),¹³ que con menos recursos deben responder a una demanda creciente.¹⁴

Debido a la caída del gasto estatal en educa-

año en que alcanzó 18.65. La disminución porcentual respecto del año de 1980 fue de 14.9%, y en términos per cápita, 19.9%.

El gasto en educación pública pasó de 140.00 a 181.76 y a 123.57 en los años 1980, 1982 y 1988, respectivamente. Su participación en el total del gasto federal cayó en 21.8% entre 1980 y 1988 y si se controla por el tamaño de la población la disminución fue del 25.8%.

Para mayores detalles véanse los cuadros A4.2, A4.3, A4.4, A4.5 y A4.6 del anexo I. Los datos que sirvieron de base para los cálculos se obtuvieron de Presidencia de la República (1989: 31).

¹² En 1982 el IMSS tuvo que suspender la construcción de diversas obras, que incluían nuevas unidades médicas, así como ampliaciones y remodelaciones, guarderías, almacenes, farmacias y otras (IMSS, 1982: 19, 90-95).

¹³ Con las cifras proporcionadas por el anexo estadístico del informe presidencial de 1989, ya citado, se tiene que el gasto ejercido del IMSS, en miles de millones de pesos de 1980, se elevó de 96.40 en 1980, a 110.11 en 1982 y bajó desde entonces hasta 80.70 en 1988. Las cifras correspondientes para el ISSSTE fueron 46.47, 39.36 y 32.05 miles de millones de pesos de 1980. Para deflactor se usó el índice deflactor implícito (Presidencia de la República, 1989: 32 y 65).

¹⁴ Por ejemplo, el IMSS registró entre 1982 y 1987 un crecimiento de 24.9% en las consultas médicas, 36.2% en radiodiagnósticos y 22.7% en intervenciones quirúrgicas. Periódico *La Jornada*, 14 de octubre de 1988, p. 30.

ción y la merma en los salarios de los trabajadores, se observa una severa disminución en el ritmo de crecimiento de todos los niveles del sistema escolar; disminución más marcada que el descenso en la tasa de crecimiento de la población en edad escolar (Padua, 1990).

En 1982 la canasta básica representaba 30% del salario mínimo y en 1986 el 50%; las familias con menos de dos salarios mínimos de ingreso redujeron su consumo de bienes básicos (Lustig, 1986). Según el Instituto Nacional del Consumidor, entre junio de 1985 y febrero de 1988 la caída del salario real de los sectores de bajos ingresos provocó que en su dieta no aparecieran carne, mariscos, pescado ni huevos (Inco, 1989).

Los hogares absorben y procesan las repercusiones de la política de ajuste y generan respuestas de acuerdo con sus recursos. Hay una vasta literatura que documenta el uso de la fuerza de trabajo disponible en el hogar, de los bienes familiares y de las redes de solidaridad, para garantizar la reproducción social de los grupos domésticos. Haremos uso de ella a lo largo de este texto.

Las medidas macroeconómicas que se implantaron, a raíz de la crisis del 82, crearon las condiciones para que aumentara el ingreso de los que más tenían y disminuyera el de los sectores más desvalidos, es decir, para que se produjera una mayor concentración. Sin embargo, la me-

dición de la desigualdad no manifestó ese resultado; inesperadamente el coeficiente de Gini permaneció casi igual. En este trabajo sostenemos que esto se debe a que el cambio en la distribución del ingreso familiar no sólo expresa los efectos de las medidas de política económica sino que los mezcla con los de las estrategias que siguieron las familias en defensa de su capacidad de consumo.

Dicho en otras palabras, la distribución del ingreso es el resultado de la combinación de dos procesos opuestos: uno que tendió a concentrar el ingreso, desencadenado por las políticas de ajuste, y otro de sentido contrario, que se originó en las acciones que emprendieron los hogares.

Orientados por esta idea analizaremos la información proporcionada por la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977 (DGE-SPP, 1981) y los primeros resultados de la de 1984 (INEGI-SPP, 1989); a través de las variaciones de la composición del ingreso de los hogares por fuentes buscaremos una explicación a la paradójica leve tendencia hacia una menor desigualdad, observada en el periodo.¹⁵

Lamentablemente, no fue posible contar con

¹⁵ Una de las conjeturas más socorridas para “explicar” este resultado sostiene que estas encuestas subestiman en mucho mayor medida los ingresos de los hogares pudientes. Sin embargo, si los porcentajes de subestimación fueran los mismos en ambos años,

los microdatos (datos correspondientes a cada hogar) sino sólo con la distribución del ingreso familiar¹⁶ agrupado en intervalos de 10% de hogares (deciles); por consiguiente las afirmaciones basadas en estos datos siempre se referirán a dichas agrupaciones o bien a los estratos que construiremos a partir de ellas.

La plausibilidad de las interpretaciones que entregamos a lo largo del texto descansa no sólo

entonces la subestimación no afectaría a la medición del cambio en los niveles de desigualdad.

Por otra parte, algunos autores sugieren que en el periodo considerado hubo importantes flujos monetarios que percibieron los sectores altos y que no fueron captados por el instrumento utilizado. Entre ellos mencionan las rentas obtenidas por inversiones en el extranjero (Basáñez, 1990: 134 y Murguía, 1986: 9) y las utilidades extraordinarias procedentes de las ganancias especulativas y cambiarias obtenidas en el periodo, sobre todo las originadas en 1977 y a partir de 1982 (Hernández Laos, 1989: 6; Samaniego de Villarreal, 1990: 53 y 54). Este argumento invalidaría la conclusión de que la desigualdad no aumentó entre 1977 y 1984, sólo en el caso en que la subestimación fuera significativamente mayor en la segunda medición. Hasta donde sabemos esto no se ha demostrado.

¹⁶ Las encuestas registran los ingresos corrientes de los hogares y no sus acervos patrimoniales. Aunque la ENIGH de 1984 captó operaciones financieras que modificaron el patrimonio de las familias, estas entradas monetarias no se consideran dentro del ingreso familiar. Por otra parte, el ingreso familiar corriente incluye las percepciones monetarias y en especie que recibieron en conjunto los miembros del hogar durante el periodo de referencia de la encuesta. Se registraron los ingresos netos de los que disponen los hogares (es decir, después de descontar impuestos, cuotas a organizaciones laborales, a instituciones de seguridad social y otras deducciones similares).

en el material de las encuestas aludidas, sino también en la elaboración de explicaciones que pretenden mostrar los vínculos entre una serie de fenómenos sociales que han caracterizado la evolución de la sociedad mexicana desde la primera mitad de la década de los ochenta y en su consistencia con los resultados de investigaciones empíricas pertinentes, con coberturas geográficas y temáticas diversas.

Un antecedente inmediato, motivador de este trabajo, es el estudio de Hernández Laos (1989), quien analizó los datos de las mismas encuestas. Al inicio de la sección que sigue (segunda) nos referiremos a sus principales conclusiones y a través de una técnica estadística simple evaluaremos la contribución de cada componente al cambio en el grado de la desigualdad del ingreso familiar.

En la tercera sección buscamos, a través de la construcción de estratos, acercarnos a la identificación de grupos sociales. Posteriormente los caracterizamos a partir del nivel de sus ingresos, de las fuentes que los originan, de las alteraciones que mostraron en el periodo bajo estudio y de la posible composición ocupacional de sus hogares. La descripción de los grupos sociales permite un primer acercamiento a la gama de respuestas que generaron los hogares ante la disminución de sus salarios reales. Esta sección concluye con una discusión acerca de la posibi-

lidad de individualizar a los sectores sociales que habrían pagado el costo del ajuste.

En la cuarta parte examinamos las contribuciones de las distintas fuentes del ingreso al cambio en el grado de desigualdad de su distribución y aprovechamos la estratificación para perfilar el haz de respuestas que pusieron en práctica los hogares ante la política de ajuste, de acuerdo con los recursos de que disponían.

Finalmente, en la última sección están las principales conclusiones del estudio y se esbozan algunas de sus implicaciones para el mediano y largo plazos.

Incluimos además dos anexos: en el primero reunimos una serie de cuadros y gráficas con información que utilizamos sólo parcialmente para dar apoyo adicional a algunas de las proposiciones del texto. En el segundo proporcionamos los criterios para seleccionar el coeficiente de desigualdad aplicado en este trabajo y las fórmulas de cálculo empleadas.

