INTERNA

E/CEPAL/IN.1
3 de diciembre de 1980

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina

ACERCA DEL CONSUMO EN LOS NUEVOS MODELOS LATINOAMERICANOS

Este documento fue preparado por el señor Carlos Filgueira, consultor de la División de Desarrollo Social, sólo para circulación interna.

80-11-2681

INDICE

/Capítulo I

Capítulo I

INTRODUCCION

En los últimos años América Latina ha visto resurgir con indudable vigor uno de los aspectos centrales de la teoría del desarrollo económico y social referido a los estilos y formas de consumo en la sociedad contemporánea. Desde diversos círculos académicos, intelectuales y profesionales como así también a partir de la inquietud de organismos y foros internacionales, algunos de los viejos problemas planteados hace más de 20 años por Galbraith, en su estudio sobre la sociedad opulenta, adquirieron nueva vitalidad y nuevas connotaciones.1/ Podría afirmarse que el "redescubrimiento" reciente de la problemática del consumo en la sociedad contemporánea tiene ahora otro carácter que está dado por la perentoriedad que le impone el sentimiemto compartido por muchos de que la civilización industrial está llegando al fin de una etapa, cerrándose un ciclo que requiere en forma urgente e inescapable cambios estructurales de considerable magnitud.2/

Tradicionalmente eran solamente los países subdesarrollados los que se percibían enfrentando severos obstáculos para el logro de un crecimiento sostenido que les permitiera aproximar las distancias que los separaban de los países industrializados. La buena salud de estos últimos, en cambio, no estuvo en duda hasta que la crisis mundial del petróleo pusiera en evidencia las debilidades subyacentes de un estilo de vida que tuvo sus fundamentos en una tecnología basada siempre en el suministro de energía barata. Por ello, no se trata apenas de un cuestionamiento restringido a los modelos vigentes en la región. También cuando las baterías han apuntado a la forma contemporánea que asume el capitalismo o el socialismo - e incluso al futuro de la sociedad industrial y postindustrial - el carácter esencialmente consumista y los estilos de vida contemporánea, volvieron al escenario como tópicos insoslayables.

1/ Galbraith J.K. La sociedad opulenta, Ariel, Barahona, 1953.

2/ Wolfe, M. Nuevas reflexiones sobre el desarrollo, CEPAL/DS/VP/182,1978. Medina Echevarría, J., "América Latina en los escenarios posibles de la distensión" Revista de la CEPAL, Nº 4, 1977. Dag Hammarkjold Foundation, Another Development, Uppsala, 1979; Proposiciones para un nuevo orden internacional, Club de Roma, Guanajuato, México, 1975, Naciones Unidas, Declaración y programas de acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional, 1974; Falk R. A study of future World, The Free Press, 1975.

/Es por

Es por lo tanto en esta encrucijada intelectual, donde se dirimen las cuestiones básicas referentes a los cambios necesarios e imperiosos que deberán ser introducidos en los modelos de desarrollo vigentes. Para algunos se trata sólo de encontrar la forma de "seguir adelante" introduciendo las mínimas transformaciones que aseguren que no cambie nada, o bien para otros, se trata de "pasar a otra cosa" transformando no sólo la estructura productiva sino redefiniendo las formas de organización social, solidaridad humana y responsabilidad personal.

Ciertamente que esta forma de retorno al tema del consumo no deja de presentar dificultades. Su mismo carácter crítico o contestatario volcado frecuentemente a la censura moral y tecnocrática, no ha permitido siempre que el análisis intelectual separara satisfactoriamente los significados totalizantes o instuitivos, de las relaciones análiticas propiamente.

Por ello la "sociedad de consumo", el consumismo, el consumo superfluo, u otras denominaciones que no sería difícil enumerar, aparecen en la literatura con significados imprecisos. Algunas veces, como formas generales de denominación de un tipo civilizatorio particular: "la sociedad industrial"; en otras, como una caracterización de los rasgos más esenciales de un sistema, - capitalista - o bien para algunos autores como manifestaciones enfermizas o patológicamente desviadas de algo que en puridad podría no serlo.

No puede extrañar entonces que la aparente transparencia de significación que poseen los términos como sociedad de consumo o consumismo, encubra de hecho una multiplicidad de acepciones, significados y status teórico (explicativo), que le son subyacentes.

Así las interrogantes que pueden estar planteadas acerca de estas denominaciones, no son irrelevantes. El consumismo supuestamente característico de la sociedad contemporánea, es un mero epifenómeno de los modelos vigentes, o ¿es en cambio una característica estructural de las mismas? ¿Cuál es el grado de libertad y cuáles las posibilidades de cambio de la estructura de la demanda? ¿Cuáles son las conexiones entre la estructura de la demanda, el consumo, la estructura productiva, la inversión, etc.? ¿En qué medida están arraigadas las actitudes, valores y estilos de consumo y cuál es la dinámica de su transformación? ¿Bajo qué condiciones y cuáles son los factores y requisitos necesarios para su transformación?

/Responder a

Responder a estas preguntas no es una tarea fácil; implica opciones de naturaleza teórica y práctica que aún no están suficientemente claras en la literatura precedente, y según se responda en uno u otro sentido serán diferentes los caminos que se abren a la indagación futura.

Paradojalmente han sido las orientaciones intelectuales más extremas las que por razones diferentes han restado importancia a la consideración del consumo como un tópico central del análisis. Y no sería aventurado afirmar que en gran medida han sido responsables por la ausencia de su consideración.

Estas orientaciones extremas se evidencian por una parte por aquellas tesis que han sostenido la necesidad de cambios radicales en los modelos vigentes y la propuesta de una nueva sociedad sustentada en nuevos valores; y por otra por quienes han sostenido la necesidad de cambios pero con el objetivo de profundizar el capitalismo a imagen y semejanza de las sociedades industriales contemporáneas.

En el primer caso ha sido el radicalismo crítico más extremo de los estilos vigentes, generalmente de orientación intelectual marxista o dependentista, que al minimizar la importancia atribuida al ámbito de la distribución han cerrado teóricamente el camino a las consideraciones de la estructura de la demanda y el consumo. En estas corrientes la importancia teórica atribuida a la esfera de la producción en desmedro del énfasis alternativo puesto por otras corrientes en el dinamismo de la demanda, y la no aceptación de una autonomía relativa entre la esfera de la generación y cambio de la demanda y la estructura productiva, no han dejado espacio teórico que despertar el interés en el análisis de las características y estructuras del consumo. A lo sumo el tema es considerado en forma primordialmente descriptiva para caracterizar las flagrantes irracionalidades y la profunda inequidad distributiva de los sistemas vigentes o bien el consumo es visto como una consecuencia de la estructura productiva.

En el otro extremo se encuentran las corrientes intelectuales igualmente críticas de los modelos vigentes en América Latina, pero que apuntan en cambio s transformaciones profundas tendientes a permitir que los sistemas puedan seguir adelante dentro del modelo siempre presente de los países industrializados occidentales. La postura económicamente liberal de estas orientaciones,

/si bien

si bien teóricamente asignan una importancia real y diferente a los aspectos de la estructura de la demanda y del consumo, no se ha manifestado en su versión latinoamericana reciente en una revitalización del análisis de la estructura de la demanda y del consumo. En la práctica no están cuestionados en estas corrientes ni los estilos ni las formas dominantes que adquiere el consumo.

1. Acerca del concepto de consumismo

La noción de consumismo constituye seguramente un caso paradigmático de ciertos términos que frecuentemente aparecen en la literatura con gran fuerza de significación intuitiva. Tal fuerza no parece requerir de mayores precisiones conceptuales para captar el sentido que el término expresa. Sin embargo, el vigor de su significado totalizante constituye su misma debilidad como significación precisa. Estrechamente asociado a las nociones de abundancia, afluencia, opulencia o meramente de riqueza, la noción de consumismo ha reflejado en la literatura contemporánea la versión más moderna de la conocida caracterización del consumo conspicuo de la "clase ociosa" de Veblen.3/

Así ciertas conductas manifiestamente ostentosas que son a la vez altamente valorizadas desde un punto de vista social, como lo son la esfera del consumo, de los bienes materiales y hábitos y estilos de vida (particularmente en ciertas clases sociales y en determinados países) hace aparentemente tangible hasta un punto que parece estar fuera de toda duda que se está en presencia de un estilo dispendioso de consumo, e incluso como una forma riesgosa de uso de las posibilidades materiales y no materiales que ofrece la cultura contemporánea.

La noción más convencional que subyace a esta percepción, radica sin duda en el carácter exagerado que se atribuye al consumo y sobre todo se basa en la idea de que las pautas consumistas van más allá de ciertos límites aceptables superando el umbral mínimo de las necesidades razonables. Las necesidades reciben entonces el calificativo de superfluas y se vuelven así en las razones últimas que permiten caracterizar el consumismo.

3/ Veblen T., Teoría de la Clase Ociosa, México, Fondo de Cultura Económica, 1944.

/Sin embargo,

Sin embargo, no pueden escapar a estas consideraciones las dificultades que están presentes toda vez que, como en este caso, se procuran establecer los límites que permiten identificar un concepto. La línea demarcatoria requerida para establecer el límite entre las necesidades razonables y donde comienza y termina la noción de superfluo no es de por sí evidente. Y nótese de paso una asimetría casi perfecta - en todo sentido - entre las nociones de pobreza y consumismo: las mismas dificultades a que hacemos mención se evidencian en los trabajos que han procurado enfrentar los estudiosos de la pobreza. Una versión de la literatura sobre este tópico pone en evidencia que las mismas interrogantes que aparecen reiteradamente en los trabajos referidos a los criterios sustantivos que demarcan una situación de pobreza, pobreza extrema o pobreza crítica, son igualmente válidas en el problema de definir el consumismo. Las dificultades no son diferentes cuando se trata tanto de establecer qué son necesidades básicas y qué son necesidades superfluas.

Si se pretendiera establecer un límite factual para demarcar todo aquello que cabe dentro de las nociones de consumo ostentoso, superfluo o hiperconsumismo, el grado posible de consenso tal vez sería alto o razonablemente alto, sólo cuando se trata de los extremos del comportamiento. El derroche o la desigualdad manifiesta que alcanzan sus expresiones más visibles en las sociedades contemporáneas - paradojalmente los que poseen todos los recursos teóricamente posibles para eliminarlas -, o bien la destrucción del medio ambiente producida por el vértigo consumista, carente de horizonte temporal colectivo, pueden ser algunas de las razones que concitarían sin duda un elevado consenso en la calificación negativa del síndrome consumista.

Así, las manifestaciones más brutales con que se refleja la desigualdad tiene como contraparte los más desposeídos y postergados en términos de desnutrición, desempleo, hacinamiento y analfabetismo, el privilegio de la satisfacción de necesidades, como lo afirma Galbraith, por el "ansias de coches más elegantes, de comidas más exóticas, de un vestuario más erótico, de diversiones más rebuscadas, en fin, de repertorio moderno completo de gratificaciones edificantes y mortales". Pero pocas dudas pueden caber sobre las dificultades en establecer una demarcación cuando la óptica cambia al campo factual más preciso y los criterios se vuelven más exigentes. No bastan los casos extremos cuando es necesario llegar a establecer los

/límites para

límites para conocer cuando estamos de un lado del hiperconsumismo y cuando del otro. Las mismas precisiones que O. Altimir (1979) efectúa para la demarcación de las necesidades básicas son perfectamente válidas para la definición de las "necesidades superfluas".

"Los juicios sobre la satisfacción de las necesidades básicas son primariamente individuales y subjetivos". Sólo a través del consenso el ejercicio del poder de quienes lo comparten se transforma en valoración social. Suelen coexistir, en una misma sociedad diferentes - conflictivas - valoraciones colectivas, o grupales de la pobreza: la de los gobernantes, la de las diferentes corrientes intelectuales, la de los ricos, la de los mismos grupos desfavorecidos y la de otros grupos sociales. No es pues extraño que la discusión del problema de la pobreza esté plagada de diferencias de criterios y de normas que emanan, y a la vez se insertan, en diferentes evaluaciones morales y políticas acerca del orden social existente y de la manera en que deben organizarse en la sociedad.

Las normas que sirven de base al concepto de pobreza, las políticas elegidas para combatirla y los juicios sobre su viabilidad, forman parte de una misma valoración. La definición de pobreza que se adopta responde, ya sea en forma explícita o encubierta al conjunto del esquema valorativo de quienes la formulan. Cuando existe un considerable grado de consenso social sobre los niveles mínimos de bienestar, no es tarea fácil para el cientista social identificar y explicitar ese consenso. El hacerlo debería ser un "ejercicio factual". Describir las prescripciones prevalecientes es una descripción, no una prescripción. Sin embargo "demasiado frecuentemente el cientista social puede ser un sirviente inconsciente de valores sociales contemporáneos".4/

De esta manera muchas interrogantes quedan inevitablemente sin respuesta. ¿Cuál es el costo que deben pagar los países subdesarrollados para entrar en la era de la revolución colorida en la televisión?

¿Es esta una necesidad superflua, razonable, básica? ¿Lo es la coca cola para los chinos? ¿Cuáles son los límites de lo superfluo en la adquisición y uso del automóvil, de la casa en la playa, en el campo o de las vacaciones?

4/ Altimir, O. La dimensión de la pobreza en América Latina, Cuadernos de la CEPAL, Nº 27, 1979.

/¿Que es

¿Qué es lo superfluo y qué es lo propiamente consumista en la educación? Sin duda algunos otros ejemplos como éstos podrían agregarse hasta el infinito sin requerir de mucha imaginación, aunque seguramente no agregarían mucho más a lo ya dicho. Lo único que merece sí una puntualización adicional es el hecho que la demarcación de las necesidades superfluas resulta aún mucho más compleja que los problemas similares que han debido enfrentar quienes procuran demarcar el problema de la pobreza. Ello proviene de una razón bien conocida; la pobreza extrema - pobreza absoluta - tiene límites inferiores más factuales asociados a factores biológicos (desnutrición e indigencia). Y si bien también son relativos los criterios que determinan la pobreza extrema - basta recordar para ello la discusión acerca de los problemas de las dietas mínimas - son sin embargo, incomparablemente más objetivables que los límites superiores entre el consumo razonable y sobreconsumo. Por lo demás, los criterios de demarcación para la extrema indigencia poseen la característica de su estabilidad en el tiempo. Cualquiera sea la etapa civilizatoria que se considere los límites biológicos a la subsistencia son relativamente estables. Sin embargo, el progreso material, social y cultural que traen aparejadas nuevas formas de vida produce consecuentemente la creación de nuevas necesidades que en momentos anteriores no existían y que difícilmente pueden ser colocadas todas en el mismo saco común de la categoría de lo superfluo. La definición de necesidades en el siglo pasado - no importa ahora si se trata de superfluo o no - no es la misma que la del presente y sería ilegítimo atribuír esto solamente a la "artificialidad" de la vida moderna en sentido peyorativo. Pocos podrían dudar - aunque es frecuente que la hipercrítica descuide los matices - que unidos a las formas más aberrantes con que se manifiesta en la sociedad contemporánea el dominio técnico-científico del mundo material y social, se encuentran igualmente los más importantes logros y conquistas que conociera la humanidad. Logros que se transforman socialmente en necesidades porque el nivel de vida posible en un momento determinado de la evolución de las formas de vida, tiene el carácter compulsivo u obligatorio propio de las formas colectivas de las relaciones sociales institucionalizadas. Cada momento concreto de la cultura social y material de una civilización genera tipos de necesidades que aparecen como legítimas sin que necesariamente los individuos

/adquieran conciencia

adquieran conciencia que son construcciones sociales y materiales tan perecederas como lo es el propio momento. La transformación de las necesidades sentidas como legítimas tiene de esta forma dos características básicas: a) en la medida en que se incorporan plenamente y se estabilizan, adquieren el carácter de evidentes; o sea que no requieren de fundamentos externos para su justificación, y b) siempre tienden a ampliarse hacia niveles superiores de bienestar y confort apareciendo así como irreversibles. Lo nuevo en materia de necesidades posee indiscutiblemente la marca de lo superior.

La misma naturaleza cambiante de las necesidades denota de esta forma, diferencias significativas según se trate de establecer los límites demarcatorios de las necesidades hacia abajo - línea de indigencia - o bien, en el problema que nos preocupa: la demarcación entre lo que puedan ser las necesidades "reales" y las "superfluas".5/

Cuanto más relativa la noción en relación a dimensiones psicológicas sociales y políticas y cuanto más lejanos los criterios con respecto a las necesidades físicas, mayor la arbitrariedad en la definición.

El campo posible para la conceptualización del consumismo por lo tanto, en la medida en que se limita a un supuesto criterio demarcatorio de necesidades, se cierra irremediablemente. No hay forma de resolverlo sin una alta dosis de arbitrariedad o subjetividad, no existiendo criterios objetivos para el trazado de una línea de las necesidades superfluas.

1.1 Descripción, valoración y explicación

La discusión antecedente puede alentar una primera conclusión. Los criterios discutidos para definir un concepto como el del consumismo - o cualquier término semejante -, sólo pueden tener un carácter descriptivo o valorativo. No son de gran utilidad ni tienen proyecciones en términos teóricos, o en todo caso la teoría que está detrás de una conceptualización de este tipo es ambigua, pobre e inespecífica. En términos estrictos, la definición del consumismo - sociedad de consumo, sociedad opulenta, etc. -,

---

5/ Nótese además que los estudios de pobreza también encuentran crecientes dificultades conceptuales y operacionales en la medida en que se apartan las definiciones de pobreza extrema e indigencia, y procuran encontrar líneas demarcatorias para un concepto de pobreza social y culturalmente determinado.

/requiere inevitablemente

requiere inevitablemente de algún criterio externo que le otorgue especificidad.

Lo que sin duda existe y no es preciso definirlo es el consumo, o si se quiere, la demanda por bienes y servicios. Y el consumo puede adquirir diferentes grados de dinamismo, presentar diferentes estructuras - más o menos concentradas -, diferentes perfiles de la demanda o jugar un papel en sentido positivo o negativo dentro del sistema económico, social y físico. En los hechos los términos bajo los cuales se ha englobado el fenómeno de consumismo, constituyen un concepto "de segundo orden", y de allí su dificultad. No puede tener sentido por sí mismo y, seguramente lo más importante a señalar es que sólo puede adquirirlo por una atribución que proviene de consideraciones teóricas.

Un inmejorable ejemplo en este sentido se encuentra en la clásica tesis de Weber acerca de los orígenes del capitalismo y su relación con el ascetismo y la ética protestante. Aunque suficientemente conocida la tesis sustentada por Weber - lo que nos exime de extendernos mayormente en ella - lo que merece destacarse de sus proposiciones acerca del espíritu del capitalismo, radica en el hecho de que al igual que en la discusión precedente, los valores, la moral o la ética particular de una sociedad o de una clase social, constituyen las variables claves en la interpretación de su objeto de estudio. Sin embargo, la diferencia radica en la forma en que ellas se han introducido. En la tesis weberiana no se pretende calificar, describir o evaluar subjetivamente determinado tipo de comportamiento social o de sociedad como se podría hacer con la denominación de consumista a la sociedad contemporánea. El ascetismo y la moral protestante, aparecen como un factor explicativo que tiene directa e indirectamente una relación de causalidad con el funcionamiento de una sociedad concreta y en particular con el problema de la acumulación de capital. En buenas cuentas lo que se pretendía era explicar como ciertos valores configurados alrededor de una moral protestante jugaban un papel positivo en el crecimiento económico y acumulación en un momento determinado. Así el ascetismo que califica o describe cierta actitud básica hacia el consumo, se encontraba al servicio de una teoría y adquiría sentido por ella. El doble condicionamiento de la ética protestante que por un lado asociaba los principios religiosos al éxito económico, y por otro

/requería un

requería un comportamiento ascético y frugal, establecían para Weber la ecuación básica de la acumulación capitalista original.

Ni los valores ni la ética como criterios demarcatorios entran entonces espuriamente en la definición de un concepto como visión subjetiva o como evaluación individual de naturaleza relativa y por lo tanto arbitraria. Ni los valores ni la ética tampoco se vuelven variables sospechosas de subjetivismo y por lo tanto de menor relevancia que los factores materiales, técnicos o físicos. La diferencia más relevante radica por lo tanto en la forma en que los conceptos son definidos; los juicios de valor pueden ser el criterio para demarcar un concepto y en este caso el concepto está definido subjetivamente, o bien, los juicios de valor - llámese a esto cultura, ética o moral - pueden ser tratados como objetos externos al investigador.

Nuevamente la literatura referida a la pobreza permite una confirmación de ello. Franco R. y Arguello O., señalan que autores de orientaciones tan divergentes como Marcuse y Stinchcombe podrían coincidir perfectamente en una apreciación como la señalada más arriba: "La pobreza como un problema social puede convertirse en objeto de estudio a través de una adecuada conceptualización. Con palabras de Marcuse un objeto de investigación, tan parcial y parcelario como sea, no puede ser definido y construido más que en función de una problemática teórica que permita someter a una interrogación sistemática a los aspectos de la realidad puestos en relación la pregunta que se les ha hecho."

El primer paso en esta tarea teórica es la búsqueda de un concepto que dé cuenta del fenómeno de la pobreza pero no en forma aislada del contexto social que la produce, sino buscando las relaciones con otros fenómenos sociales relevantes: "El primer requisito de un concepto es que refleje correctamente las fuerzas que operan realmente en el mundo".6/

La tesis del capitalismo y la moral protestante, no es más que un ejemplo que nos permite ir gradualmente despejando el camino para una aproximación al concepto de consumismo. Su utilidad mayor es metodológica, puesto que de muy poco serviría salir a buscar en la sociedad contemporánea el modelo ascético del capitalismo original. ¿De dónde partir entonces para identificar

---

6/ Franco R. y Arguello O., "Pobreza: problemas teóricos y metodológicos", en Pobreza, necesidades básicas y desarrollo en América Latina, CEPAL/ILPES/UNICEF, 1979.

/criterios externos

criterios externos aplicados al consumo que otorguen una significación teórica al concepto de consumismo? A nuestros efectos son dos las interpretaciones contemporáneas acerca del consumo que pueden servir de punto de partida.

Una primera vertiente que puede recuperarse como posible fuente para una aproximación conceptual del consumismo, se encuentra en las tesis de los "límites físicos y sociales" al crecimiento. Se trata en un caso de los estudios que se inician con el llamado de atención efectuado por el Club de Roma referente al agotamiento de los recursos naturales a escala planetaria y deterioro del medio ambiente. A ello cabe agregar algunas de las críticas a las formas y estilos de consumo dominantes en la sociedad contemporánea en el sentido del agotamiento social - y no físico - del crecimiento.

Una segunda vertiente es más próxima y referida a la situación de subdesarrollo. El pensamiento económico en América Latina y en particular de la CEPAL, desde la tesis inicial de R. Prebisch, otorgó un lugar central al fenómeno del consumo y en la última década la caracterización de la "sociedad privilegiada de consumo". Como un rasgo inherente al proceso latinoamericano volvió a colocar en un lugar central de la interpretación a la estructura de la demanda.

2. Los límites físicos al crecimiento

Una primera noción de consumismo se desprende de la preocupación por el uso y consecuencia que traen aparejadas las formas dominantes de explotación de los recursos naturales. Las dos ideas centrales - que con el tiempo se han ido estructurando en un conjunto de proposiciones más o menos orgánicas, son relativamente simples y parten de considerar que: a) la naturaleza es finita y por lo tanto los recursos naturales tienen una capacidad limitada, y b) las formas dominantes de explotación de los recursos apresuran su naturaleza perecedera por la imposición de tecnologías depredatorias que destruyen el autoequilibrio de los ecosistemas.

La primera idea cabe genéricamente dentro de la problemática de los recursos naturales no renovables; en tanto que la segunda constituye también un punto específico de un tema más general: el del medio ambiente.

/Ambas ideas

Ambas ideas confluyen a definir lo que se ha denominado por parte de sus seguidores como los "límites externos del desarrollo". Límites éstos que se encuentran cuando el equilibrio de las leyes naturales es roto y se destruye con ello la posibilidad de autorregeneración de los sistemas. Cantidad y calidad de los recursos naturales y las leyes que le son inherentes, tanto físicas, químicas como biológicas, son una parte de la ecuación básica; la otra está constituida por las formas que adquieren las técnicas de explotación de estos recursos.

La crítica a este modo dominante de utilización de los recursos no renovables ha abundado en ejemplos: desde la polución y contaminación del medio ambiente (aire, mares, océanos) hasta la degradación de la calidad de vida. Algunos ejemplos en América Latina como lo fue la polémica desatada alrededor de la explotación de la Amazonia pusieron también de manifiesto la necesidad de prestar una atención prioritaria a estos límites externos del desarrollo. Sin embargo, donde se ha manifestado con mayor transparencia el problema de los recursos naturales no renovables ha sido en la utilización de la fuente energética básica de la civilización contemporánea. La explotación de los hidrocarburos no es en principio un problema diferente a cualquier otro recurso natural y en este sentido su naturaleza perecedera no le otorga ninguna característica particular. No obstante ello, su importancia radica en otro aspecto más sustantivo: la forma dominante de organización de la sociedad industrial en todos sus aspectos, social económica e incluso política, descansa en buena parte en la naturaleza de esta forma energética.

La organización del espacio físico, vivienda, transporte, trabajo, comunicaciones, etc., las formas dominantes y estilos de consumo, la organización del trabajo, las modalidades de recreación y uso del tiempo ocioso, para sólo hacer referencia a algunos aspectos, forman parte de un estilo de vida moderno que tiene su base en las posibilidades que permite un tipo particular de fuente energética.

"Es evidente que los países en desarrollo fueron influidos por un estilo de crecimiento y por un tipo de tecnología asentado sobre aquellas fuentes de energía abundante y barata. Y ese estilo de vida fue penetrando en ciertos grupos de nuestras sociedades con una particular virulencia, porque la imitación de las sociedades más opulentas nos hizo víctima de todas las

/formas de

formas de consumismo desarrolladas por ella; esto determinó que la civilización occidental o por lo menos sus manifestaciones externas, llegara a todos los rincones de la tierra, sin excluir comunidad o cultura alguna y a su vez incorporar a todas las sociedades dentro de unas mismas pautas de producción y de consumo, cuya subsistencia ya no será posible sin la base energética que le sirvió de fundamento durante varios decenios."7/

Si bien la crisis potencial que enfrenta la civilización contemporánea, ante la eventual posibilidad que las reservas de hidrocarburos queden atrás de las demandas de consumo energético, pone en evidencia los límites físicos de los recursos no renovables, más importantes aún son la dificultad manifiesta e incapacidad colectiva (social y política) de una perspectiva responsable a largo plazo.

Por lo tanto en su origen, el problema de los recursos energéticos no renovables - como el caso de los hidrocarburos - es de otra naturaleza. El derroche o como le llaman algunos el "uso irresponsable" de los recursos naturales y sus consecuencias sobre la distribución del equilibrio de los ecosistemas, deben encontrarse en un tipo de organización de la sociedad contemporánea que de más en más ha separado históricamente el orden económico y cualquier otro tipo de control colectivo superior. Así son dos los elementos en que se ha basado el desarrollo de la modernidad: la tecnología como líder indiscutible del crecimiento y la empresa productiva como una unidad básica de la toma de decisiones.

"Visto desde una unidad productiva cualquiera, su crecimiento no era otra cosa que su propia expansión indefinida; el excedente logrado en un momento productivo tenía que aplicarse de inmediato para aumentar los rendimientos posteriores del instante siguiente. La independencia del sistema cerrado era la forma que tomaba este movimiento circular de la continua aplicación del excedente en persecusión de otros nuevos superiores en lo posible. El sistema se bastaba asimismo al no obedecer a otros principios que al de su propia expansión; la producción asimismo tendría la reiteración de un movimiento indefinido sea en el mercado o en conexión indirecta con él.

7/ Iglesias E., El Desafío Energético, CEPAL, Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina, Nº 315/16, abril de 1980.

/El sistema

El sistema económico como dinámico círculo hermético expresa un afán de producción por la producción misma. El cuestionamiento contemporáneo a su autonomía es lo que surge en las diversas manifestaciones de la reflexión crítica, tanto respecto del capitalismo como sobre el socialismo de tipo soviético. Y aparece manifiesto por lo tanto de diversas maneras, pero todas consisten en negarse a aceptar las consecuencias que ha tenido para la vida humana esa acelerada independización del sistema económico frente a otros sistemas o subsistemas sociales."8/

La antinomia weberiana entre racionalidad formal y sustantiva vuelve entonces a plantearse en otros términos pero a la postre reiterando el hecho bien conocido de que la racionalidad del mercado no posee un horizonte temporal ni social.

Es la forma como se modela la autonomía del orden productivo y los estilos consumistas que a él se asocian los que en última instancia traen de la mano el problema de los límites externos al desarrollo; no puede extrañar por lo tanto que de las mismas vertientes intelectuales que jerarquizaron la importancia del agotamiento de los recursos naturales y sus formas de explotación, provengan las propuestas de transformación más radicales del modo de vida y estilo de consumo dominante. Sin desconocer por ello que para algunos las alternativas posibles a los problemas de los límites externos han llevado a la proposición conservadora de un congelamiento del establishment, las propuestas de cambio han supuesto una alteración básica de los factores dinámicos que movilizan los sistemas - autonomía del crecimiento económico y desarrollo tecnológico autosostenido - y su subordinación a metas socialmente deseadas: distribución más racional de los recursos y de la reformulación de los estilos de vida. En suma un nuevo tipo de sociedad basado en bajos perfiles tanto de la demanda energética como del consumo material.

8/ Medina Echavarría, J., Las propuestas de un nuevo orden económico internacional en perspectiva, CEPAL, B/DS/148, 1976.

/3. Los

3. Los límites sociales al crecimiento

Las ideas centrales de que existen límites sociales al desarrollo tienen también un punto de partida preciso. Puesto que la idea de escasez es común a todos los planteos que operan con la idea de límites, en este caso lo que se quiere significar por límites sociales es la idea de que los bienes materiales o culturales que aparecen como metas socialmente deseables, están restringidos no solamente por limitaciones físicas sino que existen límites a la absorción en su uso. Dicho de otra forma, existe una capacidad crecientemente restringida para su uso extensivo.

La distinción entre los bienes de consumo individual y social es clave para entender esta postura. En la medida en que los niveles de consumo crecen y se desplazan desde las necesidades mínimas (alimentación, etc.) a necesidades más complejas, la satisfacción creciente que de ellas se deriva depende cada vez más ya no del consumo privado o individual del bien, sino del consumo por parte de otros.

En ciertos casos el calificativo de público a determinados bienes no presenta mayores complejidades; sin embargo, es frecuente que el carácter privado de muchos bienes oculte sus dimensiones sociales o públicas. El grado de satisfacción en la alimentación ofrece un ejemplo extremo de bienes privados. Su naturaleza es esencialmente privada puesto que la satisfacción que puede brindar un alimento determinado no depende del uso de otros individuos. El automóvil en cambio, aunque tenga la forma de un bien privado en apariencia, constituye de hecho un bien público (positional good). La satisfacción que puede provenir de su uso depende del grado en el cual el mismo sea extendido a otros individuos. Los problemas de congestión en el tránsito sólo ejemplifican un aspecto físico de la congestión social que puede ser extendida ya sea a otro tipo de bienes físicos como la congestión en vivienda o bien en el sistema educacional o en el trabajo. El nivel educacional alcanzado por un individuo, por ejemplo, le permite acceder a cierta posición ocupacional pero la misma no dependerá solamente de su logro individual en materia de educación sino que dependerá a su vez de la educación que otros han logrado.

/Para expresar

Para expresar brevemente la noción de límites sociales al crecimiento, la analogía de la muchedumbre es en este sentido muy ilustrativa. Si algunos se ponen en punta de pie pueden lograr ver mejor, otros serán perjudicados por ello. A la vez si todos lo hacen nadie gana nada, pero el esfuerzo o el gasto y recursos que hay que invertir para ello se incrementan. Las consecuencias de la lógica de la competencia por el consumo creciente basado en positional good no pueden en principio minimizarse como un componente que define el consumismo.

Por una parte atentan paradojalmente contra su mismo crecimiento, mientras que por otra establecen complicaciones crecientes para la legitimidad del sistema dado que:

a) Los consumidores individuales cuando se agregan sus comportamientos producen resultados no intencionales. Desde un punto de vista colectivo implica un gasto adicional que el sistema como un todo debe pagar. Llámesele a esto derroche o despilfarro, se trata de una lógica de la competencia en la cual se obtienen ventajas decrecientes en relación a los costos;

b) En un tipo de juego como es éste de carácter suma cero - lo que ganan algunos es lo que pierden otros -, el sistema también tiende a crear frustración porque la competencia por bienes sociales implica que lo que puede adquirir y disfrutar un individuo considerado aisladamente, no es posible en la práctica para todos los individuos.

El punto más importante sin embargo que conviene retener es que la competencia redistributiva así considerada retorna principalmente exacerbada por el proceso de crecimiento más que atenuada por éste, produciendo un efecto contrario al que convencionalmente se atribuye al crecimiento. Si volvemos al ejemplo de la muchedumbre, los múltiples recursos posibles que se pueden volcar al nivel individual para generar alguna ventaja relativa sobre los otros individuos, puede ser indicativo del costo de inversión que el proceso requiere. Inicialmente algunos podrán recurrir al esfuerzo que implica ponerse en punta de pie, luego vendrán otras formas más complejas y costosas para obtener ventajas. Pero así visto el proceso de competencia no tiene límites aunque sí lo tienen los recursos que demandan. Siempre se podrán agregar más recursos individuales en función directa del mayor acceso que cada individuo tiene, pero inevitablemente el sistema podrá crecer sin límites a

/la vez

la vez que dentro del proceso algunos perderán relativamente ventajas comparativas. Las preguntas pertinentes que los sostenedores de las tesis de los límites sociales al crecimiento económico colocan se refieren entonces a:

a) ¿Cuál es en última instancia la relevancia del valor social que orienta la competencia de los individuos en relación a la inversión creciente que demanda?; b) más allá de ciertos costos ¿puede ser considerada positiva la meta como un logro relevante?; c) ¿Existen otras formas de ordenar a la muchedumbre de manera que todos vean sin el costo que se deriva de la competencia individual?

No cabe duda que las interrogantes que se derivan de este ejemplo se aplican directamente al campo de las relaciones entre los estilos de consumo dominantes y el desarrollo económico y social. Establecen por una parte dudas legítimas acerca de los valores últimos que están implícitos en los costos de la competencia, y lo que es aún más importante, posibilitan una evaluación más detenida del verdadero significado de los indicadores agregados del crecimiento; bajo determinadas circunstancias los mismos no necesariamente reflejan el mejoramiento real de un proceso sino los costos implícitos de la competencia individual, sólo para que algunos ganen ventajas o bien para que otros no las pierdan.

La educación ejemplifica notablemente estos tipos de proceso. Los sistemas educacionales pueden - y algunos indicadores recientes así lo indican - extenderse casi ilimitadamente. El problema es sin embargo del por qué se expanden estos sistemas y si su crecimiento obedece necesariamente a requerimientos de la estructura productiva o del incremento de la productividad. La percepción instrumental de la educación como canal que posibilita el acceso a niveles educacionales superiores y de remuneración, lo vuelve la avenida de movilidad social por excelencia en la sociedad contemporánea. Sin embargo, es evidente que cuando no se consideran aisladamente los comportamientos respecto a la educación, un proceso de esta naturaleza tiene como consecuencia que en la medida que un individuo o grupo de individuos incrementan niveles educacionales, aquellos que no lo hacen, ya sea porque se encuentran por debajo o por encima de los niveles educacionales logrados por estos individuos, adquirirán sin hacer nada una posición relativamente más desventajosa. Necesariamente aquellas que están por debajo tendrán que

/redoblar sus

redoblar sus esfuerzos para alcanzar a éstos o bien para no perder ventajas comparativas, mientras que los que se encuentran por arriba y disponen de mayores posibilidades de acceso a otros mecanismos, presionarán por la expansión de nuevos niveles o por formas de articulación del sistema educacional más complejas que amplíen las distancias. La complejidad creciente de la estructura educacional contemporánea en niveles cada vez más altos (universidades, estudios doctorales y postdoctorales, etc.) la proliferación de nuevos currículos y requisitos siempre más exigentes, la estratificación entre los colegios, liceos y universidades que se asocian real o simbólicamente a niveles superiores basados en el prestigio de los círculos elitarios, son todas formas determinadas en parte por factores ajenos a la productividad económica y a los requerimientos reales o potenciales de la estructura productiva. Tienen sus fundamentos en la competencia por el acceso a ciertos bienes materiales o inmateriales como condición de mantener abiertos los canales de movilidad social sin que el sistema alcance a una igualación desde abajo. En este sentido es pertinente ver la educación como un sistema altamente credencialista en donde su función propiamente productiva - económica - pierde vigencia en relación a una función más importante que le otorga sentido social: el control al acceso de un bien social.

Precisamente uno de los problemas más serios que ha debido enfrentar el análisis neoclásico de la educación a través principalmente de la teoría del "human capital", ha sido el supuesto de que la acción individual se explica con referencia a la consecución racional de objetivos privados. El mejoramiento creciente de capital humano a través del crecimiento de la educación y la investigación aparece en esta teoría como una inversión semejante a cualquier otra, como la de capital, por ejemplo, y se supone que la inversión educativa puede ser igualmente evaluada a través de los retornos económicos directos que se traducen en el nivel de remuneración percibida, el cual es a su vez consecuencia del nivel de productividad del trabajo. Se olvida sin embargo, que la remuneración atribuida a una ocupación determinada dadas sus credenciales educacionales de su desempeño, no indica necesariamente qué es lo que se está retribuyendo. En un caso puede ser la retribución a ciertas potencialidades instrumentales de las credenciales obtenidas y ajustarse efectivamente a requerimientos crecientes de productividad de la tarea; en

/otros, en

otros,en cambio, puede constituir meramente el criterio para seleccionar individuos dentro del conjunto de la oferta de trabajo. Cuando se trata de este caso, la función que cumple la educación es mucho más de servir como un filtro para el acceso a ciertas tareas de acuerdo a criterios probados y certificados por el sistema educacional como variable "proxy" a indicadores de inteligencia, motivación y disciplina para la tarea. De allí que el incremento de los retornos económicos que obtiene un individuo al elevar su nivel educacional, puede ser real y reflejar un beneficio individual agregado, pero no necesariamente implica un beneficio social o productivo.

Esta afirmación podría expresarse en términos más generales diciendo que la existencia de competencia alrededor de bienes sociales implica que aquellos logros individuales que puedan reflejarse en los salarios percibidos, no guardan necesariamente una relación proporcional con el incremento en la productividad social. Existe una tendencia a un incremento desproporcionadamente mayor en la retribución personal que en el producto social.

El crecimiento relativo del sistema, indicaría entonces, como ya se señalara el "gasto o derroche" de recursos y fuerzas que el sistema debe volcar con una utilidad decreciente.

De la misma forma, otra consecuencia a considerar es la erosión de las bases de estabilidad y legitimidad de un sistema de esta naturaleza que opera sobre la base de una falsa promesa de crecimiento.

Las calificaciones adicionales que obtiene un individuo en lo referente a bienes posicionales, devalúan las posiciones logradas por otros. Y cuando todo el sistema tiende a redefinirse hacia arriba, la consecuencia es el conocido proceso de "devaluación educativa". Individualmente, el incremento en una unidad de escolarización vale cada vez menos para lograr el tipo de ocupación o los niveles de remuneración de un momento anterior. Aunque la posición absoluta de cada individuo que se mueve dentro del sistema signifique un mejoramiento relativo de su posición, con respecto al movimiento general del sistema algunos podrán mantenerse a la cabeza y otros inevitablemente lo percibirán como una frustración agregada a una inversión hecha. Y aún más, la inversión creciente en educación que un individuo debe realizar - como en otros aspectos de la competencia por bienes posicionales como la vivienda, el transporte, etc. -, constituye un requisito indispensable - una

/necesidad defensiva -

necesidad defensiva - aun cuando no existan necesariamente retornos sociales a la educación. Este carácter compulsivo que refuerza aún más el carácter individualista de la competencia deriva del hecho de que inevitablemente se debe apostar a la educación no sólo para lograr ventajas adicionales que no se tendrían si no se aumentaran los niveles de escolarización, sino por el hecho de que otros pueden adquirirla.

Visto desde este ángulo, el concepto de escasez, central al análisis económico, aparece como algo cambiante y en movimiento constante. En la medida en que la escasez social no es absoluta sino que constituye una construcción de la competencia por bienes posicionales, las consecuencias de la masificación en el acceso a estos bienes y la frustración social resultante, tiende a reducir en la percepción de los individuos, la calidad de estos bienes. "Considered in isolation, the individual's demand for education as a job entree, for an auto, for a country cottage, can be taken as genuinely individual wants, stemming from the individual's own preferences in the situation that confronts him. Acting alone, each individual seeks to make the best of his or her position. But satisfaction of these individual preferences itself alters the situation that faces others seeking to satisfy similar wants. A round of transactions to act out personal wants of this kind therefore leaves each individual with a worse bargain than was reckoned with when the transaction was undertaken, because the sum of such acts does not correspondingly improve the position of all individuals taken together."9/

Para los defensores de la tesis de los límites sociales al crecimiento económico, la crisis contemporánea de los sistemas económicos liberales no se explica si no es en función de la naturaleza que adquiere el consumo alrededor de los bienes posicionales y al freno creciente que los mismos implican para la expansión del bienestar económico. En este sentido se afirma que el liberalismo económico es víctima de su propia propaganda: o sea al ofrecer niveles más elevados a todos provoca demanda y presiones que no pueden ser contenidas. En otro sentido, el liberalismo económico también ha sido víctima de su propio éxito.

9/ Hirsch Fred, Social Limits to Growth, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1979.

/"In Brief,

"In brief, the principle of self-interest is incomplete as a social organizing device. It operates effectively only in tandem with some supporting social principle. This fundamental characteristic of economic liberalism, which was largely taken for granted by Adam Smith and by John Stuart Mill in their different ways, has been lost sight of by its modern protagonists. While the need for modifications in laissez-faire in public policies has been increasingly accepted the need for qualifications to self-interested behavior by individuals has been increasingly neglected. Yet correctives to laissez-faire increase rather than decrease reliance on some degree of social orientation and social responsibility in individual behavior. The attempt has been made to erect an increasingly explicit social organization without a supporting social morality. The result has been a structural strain on both the market mechanism and the political mechanism designed to regulate and supplement it.10/

4. Los límites a la acumulación

Una tercera forma de conceptualizar el consumismo se refiere al papel que le cabe a la estructura de la demanda en el proceso de desarrollo económico y social. Aquí, el análisis del consumo como factor explicativo encuentra un marco más acotado a la situación de los países en vías de desarrollo. Si en los puntos de vista planteados previamente el interés del concepto de consumismo derivaba de los límites físicos y sociales al crecimiento, en este caso, se trata de los límites o constricciones que imponen la estructura de la demanda o los estilos de consumo, a la acumulación de capital.

Furtado C., (1974) ha sido uno de los autores que sin duda más atención le ha prestado a los perfiles de la demanda como determinantes de la insuficiencia dinámica de la región. La interpretación "subconsumista" atribuyó el bajo dinamismo de la demanda a la alta concentración de los ingresos en un sector de población extremadamente reducido, lo que establecía límites rígidos a la expansión de una demanda capaz de dinamizar un proceso autosostenido de crecimiento.11/

10/ Hirsch Fred, op. cit., 1979, p. 12.

11/ Furtado C., O mito do Desenvolvimento Econômico, Paz e Terra, Brasil, 1979.

/Otros autores

Otros autores por su parte, enfatizaron igualmente la importancia de la estructura de la demanda no sólo en relación a las determinantes endógenas de la distribución de la riqueza sino en virtud de la inserción de los países desarrollados en el sistema internacional. La generación de aspiraciones y expectativas de vida propias de los países más desarrollados es vista como un poderoso efecto que estimula la imitación en las pautas de consumo de los países más rezagados.

Esta tesis ya está planteada en los trabajos primeros de Prebisch R., (1949) y aunque no constituye uno de los tópicos centrales más desarrollados por la CEPAL, a lo largo de las tres décadas subsiguientes, su interés vuelve a replantearse nuevamente en los últimos años en forma más explícita a través de diversos estudios dentro de los que cabe destacar Prebisch (1976) y (1978), Pinto, A., (1976) y (1979).12/

El bajo nivel de productividad en América Latina se atribuye al círculo vicioso originado por la escasez de capital y bajo coeficiente de ahorro que dependen a su vez de los bajos niveles de ingreso y productividad. En este círculo de causación, la propensión a consumir originada por pautas que se difunden desde los países más desarrollados - la transmisión consumista - establece pautas imitativas de consumo que tienen por efecto mantener bajos los niveles de todas las variables en juego.

"El capitalismo imitativo de la periferia se inspira así de más en más en los centros y trata de desenvolverse a su imagen y semejanza y en una estructura social diferente a la de aquéllos."

"Penetra cada vez más la técnica de creciente productividad de los centros. Pero sus frutos se desperdician en la exagerada imitación de las formas de consumo de aquéllas, estimulada por las técnicas masivas de difusión social. Este hecho, y la succión de ingresos por los centros, se cumple en desmedro de la acumulación de capital indispensable para absorber grandes masas de la población con creciente productividad."13/ Esta apretada síntesis de las ideas

---

12/ Pinto, A., "Estilos de desarrollo en América Latina", Revista de la CEPAL, Primer Semestre, 1976. Pinto A., "The periphery and the internationalization of the world economy". Revista de la CEPAL, Nº 9, diciembre de 1979. Prebisch, R., "Crítica al capitalismo periférico", Revista de la CEPAL, Nº 1, Primer Semestre de 1976. Prebisch, R., "Estructura socioeconómica y la crisis del capitalismo periférico", Revista de la CEPAL, Segundo Semestre de 1978.

13/ Prebisch, R., op. cit., 1978.

/centrales de

centrales de la tesis sostenida por Prebisch, definirá la forma en la que entra la consideración del consumo - sociedad privilegiada de consumo - en un esquema concreto que lo relaciona a otras variables estructurales.

A ello se agregará más adelante que "esta imitación de las formas de consumo de centros se manifiesta sobre todo en los estratos superiores de la estructura social que configuran la sociedad privilegiada de consumo", "esta desigual distribución de los ingresos en favor de los estratos superiores promueve en ellos la imitación de las formas de consumo de los centros. La sociedad privilegiada de consumo que así se desenvuelve significa un considerable desperdicio del potencial de acumulación de capital".14/ "Debido a estos cambios que ocurren en la estructura productiva se alega en esta y otra forma la proporción de capital consuntivo en detrimento del capital reproductivo necesario para impulsar el desarrollo." Y por último "esta doble presión que se ejerce sobre el excedente va extendiendo la imitación del consumo de los centros a los estratos intermedios, aunque con mucho menor intensidad que en el caso de los estratos superiores".15/

El análisis dinámico interno del capitalismo periférico, sobre las bases antes señaladas lleva a Prebisch, luego de un rodeo que contempla los factores institucionales (estado, clases) y otros propiamente económicos, a la conclusión de que no existe forma de evitar la crisis del sistema si no es mediante una transformación radical del mismo. Y que inevitablemente estas transformaciones deberán propender a una elevación en el ritmo de acumulación de capital productivo en desmedro de las formas dominantes de consumo, tanto de los estratos más altos como de otros que también se benefician del privilegio consumista. El fundamento consumista que se resume en las palabras de Prebisch en la "sociedad privilegiada de consumo" no se define entonces por criterios valorativos sino que refleja un conjunto de hipótesis que procura establecer las relaciones dentro de un sistema de fuerzas que opera realmente en una situación determinada. Aunque el consumismo pueda calificar en este caso el comportamiento de una clase o bien de ciertos sectores sociales, no es éste su aspecto esencial para otorgarle significado. En este sentido la sociedad privilegiada de consumo tampoco es un término descriptivo.

14/ Prebisch, R., op. cit., 1978.

15/ Prebisch, R., op. cit., 1978.

Capítulo II

PATRONES DE CONCENTRACION Y EXPANSION DEL CONSUMO DE BIENES DURABLES EN AMERICA LATINA

Es aceptado generalmente que la expansión del consumo de ciertos objetos materiales denominados como durables, constituye el tipo de bien que permite caracterizar mejor la difusión de pautas de consumo moderno o capitalista. Se adoptará en este trabajo el mismo supuesto aunque sin perder de vista que esta opción ha estado determinada principalmente por restricciones operacionales derivadas generalmente de la escasa disponibilidad de información más que por criterios sustantivos.

Si es posible hablar de un síndrome del consumo contemporáneo, en todo caso es claro que el mismo sólo comprende parcialmente a los bienes de carácter durable. Las formas de vida contemporánea requieren un conjunto de bienes materiales que se incorporan como elementos básicos del consumo, entre ellos, los artefactos electrodomésticos, el televisor, refrigerador, equipo de sonido, etc., así como el automóvil son los símbolos más visibles del estilo de vida moderna. Cierto tipo de vestimenta, alimentación y bebidas. Empero sólo son una parte de ella. Aún más, el uso del tiempo y en particular las formas de recreación y el empleo del tiempo ocioso, configuran también estilos de comportamiento que se definen a través de diversas actividades que requieren como regla general, directa o indirectamente, bienes materiales. Para caracterizar el síndrome consumista por otra parte no puede limitarse el análisis al tipo de bienes o servicios que se damandan sino también a las formas que adquiere su uso. La alta sustituibilidad o circulación de un mismo bien en sus diferentes versiones, el reemplazo periódico de un objeto determinado por su versión más moderna y perfeccionada constituye otro de los rasgos característicos del consumo contemporáneo. La moda en este sentido es, como veremos más adelante, el fenómeno social que mejor ejemplifica su naturaleza. Por ello, el carácter durable que tienen ciertos bienes desde el punto de vista físico - o de su vida útil - no coincide con el carácter durable en términos sociales. En los estilos de vida contemporáneo, la durabilidad social es mucho más efímera que la durabilidad física.

/Por último

Por último también conviene recordar que además del tipo de bien importa considerar su número. La acumulación del mismo tipo de objetos o artefactos, la duplicación, cuando no la abundancia, de ciertos objetos materiales como el automóvil, la radio o el televisor, son lugares ya comunes en la estrategia familiar del consumo.

Hechas estas precisiones y dado que existe una asociación estrecha entre el tipo de objeto consumido y los estilos de vida, puede admitirse que como indicador "proxy" del estilo de consumo moderno son válidos una serie de bienes que gruesamente se clasifican como de uso duradero. Los gastos dedicados a su consumo, o bien la posesión de estos bienes, han constituido convencionalmente las formas por excelencia para medir la difusión de los estilos modernos de consumo.

1. La estructura de la demanda

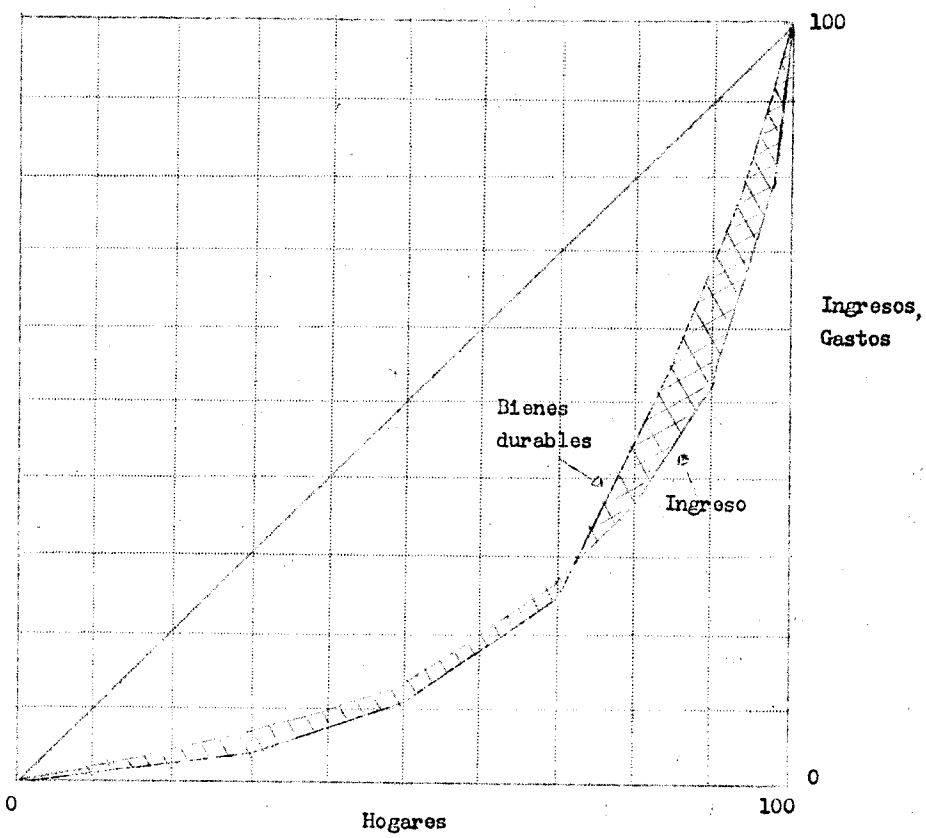
Digamos en primer lugar que la forma que adquiere la demanda por bienes durables en América Latina se corresponde con bastante aproximación al poder económico indicado por los ingresos. Como regla general, la distribución de los bienes durables sigue de cerca el grado de concentración del ingreso y constituye un reflejo de éste. No sería correcto, sin embargo, suponer por ello un comportamiento homogéneo para todos los tipos de bienes durables dado que existen variaciones significativas en su difusión según los precios unitarios. El comportamiento que evidencian las curvas de concentración de ciertos bienes de alto valor relativo, como lo es por ejemplo el automóvil, no tiene ninguna similitud con los bienes de uso doméstico.

Nos basta ilustrar inicialmente estos hechos a través de dos ejemplos. Las relaciones entre la distribución del ingreso y la distribución de los gastos por ciertos bienes duraderos puede apreciarse en los gráficos seleccionados a continuación para dos países de América Latina con niveles de desarrollo diferentes y grado de concentración del ingreso variables. (Gráficos 1 y 2) El comportamiento de las curvas de desigualdad del ingreso y de los bienes durables en México (sin incluir al automóvil) siguen, como puede apreciarse, una forma semejante. Las dos curvas de desigualdad confirman así la incidencia de los ingresos como determinante de la difusión de durables. Cabría sin embargo establecer algunas precisiones. En primer lugar, como lo indica

/Gráfico 1

Gráfico 1

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y DE BIENES DURABLES
(México, 1963)

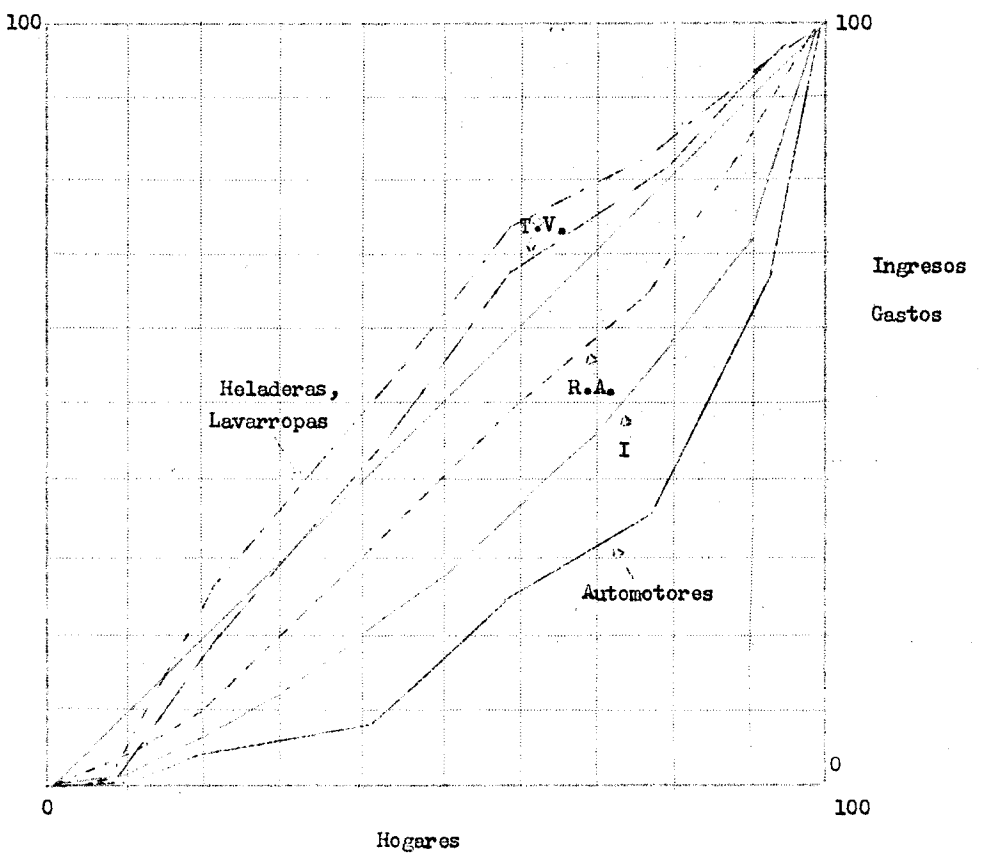


/Gráfico 2

Gráfico 2

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y DE BIENES DURABLES

(Argentina, cobertura urbana, 1963)



/la curva

la curva de México, que la desigualdad evidenciada por los gastos dedicados a los bienes durables es un tanto menor que la de los ingresos, y en segundo lugar que la alta desigualdad de la curva de bienes durables debe atribuirse más al comportamiento de los estratos inferiores que tienen una muy baja participación más que a los estratos medios y superiores. Por supuesto que inciden en estos resultados otros factores que afectan la relación entre consumo e ingreso como es el ahorro, pero igualmente la curva de bienes durables indica una relativa "elasticidad" mayor del consumo en ciertos niveles de la estratificación social.

Por otra parte, Argentina (Gráfico 2) ejemplifica notablemente el comportamiento de ciertos bienes durables a que hacíamos referencia antes, cuya difusión sigue pautas divergentes. Algunos bienes de consumo duradero parecen estar incorporados plenamente a la sociedad en un mismo pie de igualdad de otras necesidades básicas. Los recursos volcados a la adquisición de ciertos artefactos electrodomésticos siguen la línea de igualdad e incluso se concentran en los niveles medios y medio bajos. Solamente una reducida proporción de hogares no registra gastos en estos rubros y ello corresponde a los niveles más bajos de los perceptores de ingreso. En el otro extremo se encuentra otro tipo de bienes cuyo acceso esta más limitado por su valor unitario como es el caso del automóvil. Aquí la curva de desigualdad es indicativa de una distribución mucho más concentrada que la de los ingresos.

Una generalización de estos resultados al resto de América Latina parece plausible en la medida en que no se desconozcan las diferencias de niveles de desarrollo relativo de cada país. Los gráficos de México y Argentina demuestran entonces que las pautas de difusión de los durables se estratifican de acuerdo a la accesibilidad económica de los bienes a la vez que presentan diferentes comportamientos de acuerdo al tipo de sociedad.

Es necesario por último señalar que estos dos ejemplos ilustran un hecho que parece conveniente tenerlo en cuenta desde el inicio del análisis: la relación positiva entre <u>ingresos</u> y <u>consumo de bienes durables</u> expresa apenas una relación de determinación de un factor sobre otro pero no nos dice nada sobre su intensidad ni tampoco sobre las múltiples formas que puede adquirir esta relación. En términos estadísticos esto se puede traducir en diferentes formas de relación (rectilínea-curvilínea) diferentes intensidades de la

/correlación, o

correlación, o bien diferentes pendientes de la recta de regresión. La interpretación convencional de los determinantes del consumo, ha señalado acertadamente que cuanto más altos los ingresos, más probable es encontrar un gasto más elevaldo en bienes durables. Pero, cuando se quiere analizar la difusión de bienes, constatar esta relación positiva no es suficiente, apenas constituye un punto de partida.

En segundo lugar, la difusión de bienes durables que evidencia la región en las últimas décadas es bastante más amplia que la pauta altamente concentrada que suponía la interpretación subconsumista. La "insuficiencia dinámica" de la demanda que se atribuía a la alta concentración del ingreso en el decil superior no se verifica plenamente. La estructura del consumo en América Latina registra una difusión significativa de los bienes durables en los estratos medios-altos, medios y aún bajos, que corresponde más bien a una distribución continua más que a una dicotomía. Wells, J.R. (1976) indica por ejemplo que del total de las unidades familiares encuestadas en la muestra de domicilios efectuada en Brasil en 1972 con una cobertura nacional, el 70% de los hogares poseían radio, un 49% máquina de coser, un 53% cocina eléctrica o a gas, un 32% televisores, y un 31% heladera. Aun más significativas son las cifras cuando se desplaza la observación desde la estructura estática de la posesión de bienes durables a la dinámica del proceso de difusión. Se verifica así que gran parte del dinamismo de la demanda en el período 1967-1968 y 1974, estuvo basada en los grupos sociales que perciben de 1 a 2 salarios mínimos. "En este grupo los propietarios de refrigeradores pasaron del 34.5 al 56.6%, y de televisores del 20.9% a 57.7%. Cuando se considera globalmente el crecimiento de estos bienes, el estudio para Guanabara indica también que la proporción de familias que poseían heladeras crece de un 50 a un 76% y el de televisores de un 25 a un 72% siendo que estos incrementos se localizan en el primer caso en el 60% inferior de la distribución de la percepción de ingresos, y en el segundo caso en el 80%."16/

16/ Wells, J.R., Subconsumo, tamanho de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil, Estutos CEBRAP, Nº 17, São Paulo, Brasil.

/La difusión

La difusión registrada en la posesión de bienes de uso durable, es por otra parte relativamente independiente o guarda una baja relación tanto con el incremento de los ingresos en el período considerado como con el incremento del salario real. Mientras que las rentas urbanas en Brasil para los estratos de percepción de ingreso cuya renta real está situada en el 70% inferior de la muestra experimentó un crecimiento de una tasa promedio de 1% al año, el acceso a bienes de carácter durable alcanza en estos estratos a incrementar en forma significativa. Y este fenómeno no es ajeno tampoco al sector rural. En el período 1959-1970 en Brasil la propiedad de radios por ejemplo se multiplica por 4 y la posesión de heladeras casi por 3.17/

Otro país que comparte algunos rasgos semejantes a la situación de Brasil es México donde la estructura y la distribución de los gastos dedicados al consumo de bienes durables sigue una pauta igualmente concentrada pero con una difusión hacia los estratos medios muy marcada y de carácter continuo. El decil de perceptores de ingresos más altos concentra el 32% de los gastos volcados al consumo de bienes durables (aparatos y artefactos) en tanto los siguientes deciles concentran respectivamente un 29, 14, 10, 7 y 3%. Un 60% aproximadamente de los gastos volcados a estos bienes se concentra entonces en el 20% de los hogares más ricos, un 84% en el 40% de los hogares de nivel de ingreso más alto, en tanto menos de un 10% de los gastos corresponde al 50% de los hogares de nivel inferior.

Cuando se procura distinguir variaciones dentro de la región, un caso extremo está constituido por la situación de algunos países correspondientes a los niveles de modernización más avanzados y con pautas más igualitarias en materia de distribución del ingreso. Argentina constituye dentro de ellas el caso probablemente más extremo. El comportamiento con respecto al consumo de bienes durables demuestra que los gastos se distribuyen con valores modales de forma tal que la "suficiencia dinámica" de la demanda por bienes industrializados de carácter durable, se localiza precisamente en las clases media, media baja y baja. La cobertura urbana de las encuestas de hogares para el

---

17/ Wells, J.R.,"The diffusion of durables in Brazil and its implications for recent controversies concerning Brazilian development". Cambridge, Journal of Economics, 1977.

/año 1963

año 1963 que comprende aproximadamente el 80% de la población total del país, evidenciaba que el consumo medido por el gasto dedicado a diversos aparatos y objetos domésticos como heladeras, lavarropas, televisión, calefactores y cocinas, aspiradoras y combinados, registra un comportamiento claramente diferente al evidenciado en los países más rezagados y de nivel medio. Entre los deciles 5° y 8°, se concentra casi el 50% de los gastos dedicados a la adquisición de aparatos de televisión, de heladeras y lavarropas; un 35% de los gastos dedicados a calefactores y cocina, y un 40% de los gastos dedicados a radios y aspiradoras, mientras que el decil más alto sólo comprende un 9%, 10%, 20% y 12% respectivamente, de gastos en este tipo de bienes.

En tercer lugar, otro aspecto que merece señalarse derivado de los estudios sobre distribución del consumo según tramos de ingresos se refiere a la distinción urbano-rural. Los efectos concentradores y las consecuencias claramente excluyentes que implica la distribución del ingreso sobre las pautas de consumo de los bienes durables, está fuertemente influida por el alto porcentaje de sectores rurales marginados en su gran mayoría de los beneficios del desarrollo económico. La situación urbana registra una comportamiento claramente más igualitario y una distribución más continua en la expansión de la propiedad de los bienes de carácter duradero. En los contextos urbanos donde predominan las ocupaciones en el sector secundario y terciario, la penetración del uso de bienes duraderos alcanza prácticamente a toda la clase media y a importantes sectores de clase baja. Además de los estudios ya referidos, los estudios llevados a cabo dentro del programa de ECIEL sobre los patrones de consumo e ingresos, demuestran que como regla general y a pesar de la importante heterogeneidad de la región, la mayor parte de los países presentan una baja concentración entre los gastos dedicados a estos bienes y una distribución claramente continua según la estratificación social. Los resultados para Chile (cobertura urbana-Gran Santiago) para Venezuela (cobertura urbana-Caracas y Maracaibo) para Brasil (cobertura urbana-Río de Janeiro) y para Colombia (cobertura urbana-Pasto, Manizales, Bucaramanga, Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla), arrojan los resultados presentados en el cuadro 1. Con variaciones atribuibles por una parte a nivel relativo de desarrollo y modernización de estos países, así como también a problemas operacionales derivados de las diferentes clasificaciones de los bienes durables, los resultados sirven para sostener la interpretación de una suficiencia dinámica relativamente alta de la estructura urbana.

/Cuadro 1

Cuadro 1

ESTRUCTURA DEL GASTO POR PERCENTILES

Rubro	Percentiles										
	10	20	30	40	50	60	70	80	90	95	100
Bienes durables a/	3.10	4.23	5.57	12.49	11.31	10.83	10.08	12.74	15.97	11.76	10.63
Bienes durables b/	2.95	3.65	3.98	11.22	6.71	10.54	9.72	9.89	17.95	14.13	9.70
Electrodomésticos c/	0.91	4.84	12.64	8.09	6.24	10.90	13.26	5.91	8.03	-	29.17
Cristalería, vajilla y utensilios domésticos c/	1.16	5.37	9.95	16.40	6.37	13.12	8.06	6.40	19.14	-	14.04

Fuente: ECIEL, Estudio sobre patrones de consumo e ingresos.

a/ Chile (Gran Santiago) 1968-1979.
b/ Venezuela (Urbana-Caracas y Maracaibo).
c/ Colombia (Pasto, Manizales, Bucaramanga, Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla), 1970.

/En cuarto

En cuarto lugar, las tendencias registradas en la mayor parte de los datos analizados por el hecho de estar referidas a una década posterior aproximadamente no contemplan las transformaciones operadas en los últimos años cuyas tendencias de acuerdo a otros indicadores han continuado expandiendo hacia abajo el acceso y posesión de bienes durables. No pueden desconocerse en ese sentido los efectos favorables que provienen tanto de las transformaciones que se operan en la estratificación social como también de una tendencia regular a la reducción de los precios relativos de los productos industriales. En ese sentido las transformaciones que experimentara la estructura de estratificación social en América Latina en el correr de la década 1960-1970 apoyan la tesis bien conocida de la importante reducción de la población ocupada en el sector primario y el crecimiento acelerado de las ocupaciones típicamente de clase media u ocupaciones de carácter no manual. Las proyecciones del crecimiento urbano para la década del 80 en América Latina, así como también el crecimiento de los sectores medios, continúa transformando la estructura socioeconómica de la región de forma de favorecer una creciente incorporación al consumo.18/ Unido esto al abatimiento de los costos unitarios de los bienes durables, se encuentran razones adicionales que hacen suponer que las tendencias indicadas para Brasil por Wells, han debido continuar operando para una creciente penetración de los bienes durables en las capas medias y bajas.

Por último también se ha podido conocer algo más con respecto al gasto volcado en bienes durables en relación a los gastos alternativos en otros rubros, en particular con respecto a la atención de la vestimenta y alimentación. Como regla general la proporción de gastos familiares dedicados a la alimentación y a las necesidades básicas tiende a reducirse en la medida en que crecen los niveles de renta. (Gráficos 1 y 2, Filgueira, 1979.)19/ Sin embargo a pesar de registrarse esta regularidad, el comportamiento de las proporciones relativas dedicadas a gastos de bienes durables y de alimentación,

---

18/ Filgueira, C. y Geneletti, C., Estratificación Ocupacional, Modernización Social y Desarrollo Económico en América Latina, CEPAL/VP/DS/185, noviembre, 1978.

19/ Filgueira, C., Consumo y Estilos de Desarrollo. CEPAL, Santiago, Chile, 1979.

/no corresponde

no corresponde a una relación claramente negativa: los gastos dedicados a los bienes durables crecen rápidamente en los tramos de percepción de ingreso inferior para estabilizarse rápidamente indicando un adelanto relativo en las demandas por bienes de lujo o de carácter moderno derivadas de una estrategia de readecuación de los gastos familiares para satisfacer la meta del acceso a los bienes durables.

En este sentido las evidencias plantean algunas dudas con respecto a las supuestas consecuencias que podría tener la elevación de los ingresos de los estratos más bajos. Como tratamos de demostrarlo en otros trabajos no existen elementos para sostener que dadas las carencias notorias en materia de alimentación y vestuario en los estratos más bajos, cualquier incremento en sus ingresos que se pudiera lograr por la vía de una redistribución, podría permitir un acceso más pleno a necesidades básicas subsistenciales.20/ El comportamiento de la demanda por bienes de carácter duradero indica más bien que salvo en los niveles más extremos de pobreza, cualquier incremento de los ingresos puede orientarse hacia otro tipo de demandas que no sean los componentes más elementales de las necesidades humanas que caracterizan su indigencia.21/ Y tal vez el punto más importante a señalar es que los valores básicos y dominantes de las orientaciones consumistas en la sociedad contemporánea no asegura que una redistribución de las rentas favoreciendo a los sectores más postergados, altere en forma significativa las preferencias o gustos dominantes.

Lustig (1979) en su estudio sobre México confirma estas consideraciones cuando afirma: "Otro resultado que merece destacarse es que de acuerdo con los resultados obtenidos para la elasticidad de ingreso estimada una redistribución

---

20/ El estudio reciente de la FAO ofrece puntos adicionales de este hecho. "Según las informaciones que dispone la FAO sobre la reacción de los consumidores ante cambios en su ingreso disponible para consumo (GCP consumo agrícola/gastos de consumo privado). La elasticidad media del consumo agrícola respecto al GCP debería haber sido de alrededor de 0.25 en el período 1963/1975, en circunstancias que en la realidad histórica fue de sólo 0.11." El estudio de la FAO atribuye estos resultados principalmente a la concentración del ingreso, aunque resulta difícil imaginar un impacto de tal magnitud. Sin duda también está influyendo en esta sobreestimación de la elasticidad, los cambios en las preferencias del consumo. Véase FAO, La Agricultura hacia el año 2000, Problemas y Opciones en América Latina, Roma, agosto 1980.

21/ Filgueira, C., op. cit, 1979.

/hacia los

hacia los grupos de ingresos más bajos de las familias urbanas y sobre todo de las metropolitanas, llevaría a un aumento proporcionalmente mayor en el gasto que estos grupos efectúan en "modernos" que en "primaria y tradicional" (esto se ve reflejado en las magnitudes relativas de las elasticidades estimadas). Es decir que para aquellas familias que se encuentran en el estrato de 0-1 000 pesos (aproximadamente el 20 y el 10% más bajo que las familias urbanas y metropolitanas, respectivamente) tenderían a sustituir proporcionalmente bienes básicos (como los alimentos, que componen el rubro más importante de primaria y tradicional) por bienes no básicos o "de lujo" (como son los de consumo duradero) a medida que sus ingresos aumentan. Este hecho resulta sorprendente desde el momento que se parte del supuesto que las familias urbanas más pobres no han cubierto efectivamente sus necesidades básicas; este fenómeno bien puede explicarse mediante la intensidad con que opera el "efecto de demostración" (es decir la emulación de patrones de consumo de otros estratos más altos) y la eficacia de la propaganda en los centros urbanos. Ello implica que una mera redistribución del ingreso no garantiza un mejor nivel de vida (en términos de nutrición por ejemplo) si el mayor poder adquisitivo de las familias pobres lo absorben los bienes no básicos, fenómeno que en América Latina es bien conocido como el caso del "refrigerador vacío".22/

De acuerdo con esta apretada síntesis de los principales puntos que se derivan de la literatura precedente, puede decirse que la hipótesis inicial de las teorías subconsumistas que atribuían la estrechez de la demanda por bienes de carácter moderno a la concentración en el decil superior no se sostiene. De igual forma, también podrían ponerse en duda otros límites de la concentración que fueran válidos para toda la región. La diversidad parece ser de tal magnitud que se hace necesaria una apreciación referida a cada situación concreta y etapa de transición en que se encuentra cada país, así como también al tipo de bien durable que se considera. En algunos casos parece efectivamente que la demanda por bienes durables se concentra extraordinariamente en un 20 o 30% de los hogares mientras que en otros la rigidez de la estructura de la demanda es mucho menor y abarca aproximadamente un 80% de los hogares.

22/ Lustig, N., "Distribución del Ingreso, estructura del Consumo y características del crecimiento industrial", Comercio Exterior, Vol. 29, Nº 5, marzo 1979, México.

/2. Consumo

2. Consumo, ahorro y endeudamiento

El segundo punto que corresponde discutir se refiere ya no al consumo sino al comportamiento con respecto al ahorro. La información que existe al respecto es aun más escasa, y las dificultades para elaborar un diagnóstico satisfactorio del comportamiento respecto al ahorro requiere necesariamente una aproximación más modesta en sus alcances. Son dos los aspectos del ahorro que aparecen como relevantes para su interpretación dentro del complejo ahorro-consumo-inversión. El primero de ellos se refiere a nivel general de ahorro o sea a la cantidad de los ingresos que es desviada de las necesidades de consumo presentes. El segundo tiene relación con la forma del ahorro en el sentido de su uso posible. Las formas a las que se puede orientar el ahorro son muy diversas, algunas pueden representar inversión propiamente, pero otras no. Incluso en el caso de la inversión es posible distinguir entre capital productivo y capital consuntivo.23/ Este segundo aspecto del análisis del ahorro dentro del complejo ahorro-consumo-inversión no es por ahora central a nuestro análisis aunque sí el primero.

La cantidad de ingresos que puede orientarse al consumo o alternativamente al ahorro, tuvo una formulación ya clásica en el trabajo de Keynes. El balance entre los gastos dedicados al consumo y ahorro jugaba un papel central en su teoría del equilibrio: la ley psicológica fundamental referida a la propensión marginal al consumo establecía que con un ingreso real no se incrementará proporcionalmente la cantidad absoluta dedicada al consumo, de forma tal que una cantidad absoluta mayor será ahorrada.

Los resultados empíricos del comportamiento del ahorro en relación al crecimiento de los ingresos sin embargo no confirmó la hipótesis y produjo, sobre todo, considerable desconcierto cuando el análisis no contemplaba solamente una situación estática y global sino que procuraba detectar las tendencias dinámicas y desagregaciones de diversa naturaleza. En América Latina al igual que en los países desarrollados la estructura del ahorro en relación a los ingresos corresponde a las expectativas más obvias: los hogares de ingresos

---

23/ Prebisch, R., op. cit., 1979.

/más altos

más altos ahorran proporcionalmente más que los más bajos. Y prácticamente la casi totalidad del ahorro personal del país se concentra en los estratos más altos. Sin embargo, nos encontramos nuevamente con una relación aparentemente simple que puede oscurecer otro tipo de relaciones diferentes y hasta opuestas. Algunos autores que han procurado desentrañar el conjunto de tendencias opuestas que operan en la relación entre el consumo y el ahorro, han señalado el comportamiento particular de la relación cuando el análisis se efectúa temporalmente.

a) Históricamente existe una tendencia a la reducción del porcentaje de familias y hogares que ahorran. Esta reducción no parece ser un fenómeno privativo de los países más desarrollados. "Las estimaciones de Kuznets por décadas, partiendo de los años 1880 muestran un gran aumento del ingreso nacional real, pero ningún aumento de proporción que se convirtió en forma de capital. Por el contrario, de los años 90 a los 1920, cuando el ingreso real se elevó en más de un 300% hubo una ligera tendencia a la baja en el coeficiente de ahorro nacional."24/

Por otra parte como lo señala Nurkse existe un conjunto de evidencias que en principio parecen resultar curiosas. En el período comprendido entre 1917 y 1919, la familia urbana media en Estados Unidos tenía un ingreso medio de 1 500 dólares anuales a los precios de 1941 y ahorraba 120 dólares lo que equivale aproximadamente a un 8%.

En cambio cuando se comparan los porcentajes de ahorro con respecto al momento de 1941, esta familia media no ahorraba prácticamente nada. Igualmente la información correspondiente al presupuesto de hogares cuando se cubre el período 1900-1941 indica que con un ingreso promedio de 2 000 dólares por año una familia a los precios de 1941, ahorraba aproximadamente un 18%, a principios de siglo y apenas un 3% en 1941. Obviamente la conclusión que se deriva de esta información no permite suponer que si sobre 1940 el 75% de las familias norteamericanas no ahorraban absolutamente nada, esto no se debía presumiblemente a que eran excesivamente pobres para ahorrar. Más bien las tendencias

---

24/ Nurkse, R., Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Basil Blacwell, Oxford, 1953.

/indicadas estarían

indicadas estarían demostrando que las solicitaciones y estímulos de las familias para gastar aumentaron considerablemente en ese período. Así como también la creación de nuevas necesidades y demandas "básicas" por nuevos bienes de consumo percibidos como superiores y de valorización social creciente. Paralelamente en la medida en que decrece el porcentaje relativo de ahorro, tienden a crecer las formas de endeudamiento. La compra a plazos a prestaciones y diversos procedimientos para acceder a bienes materiales y niveles de consumo que están por encima de los ingresos percibidos, constituye la contraparte de la disminución relativa del ahorro.

Con referencia a América Latina, los estudios referidos a la estructura del gasto familiar en la ciudad de San Pablo demuestran que el fenómeno del endeudamiento a través del pago de cuotas a crédito se encuentra plenamente extendido entre los estratos medios, medios bajos y bajos de manera de constituir un fenómeno bastante generalizado. "Mientras el promedio para todas las familias se encuentra en 14.4%, las familias que perciben ingresos extremadamente bajos - de 2 a 6 salarios mínimos - registran un 10.7% que se incrementaba a 13.5 para los que se encuentran en niveles de ingreso entre 6 y 8 salarios mínimos. Y luego la distribución se estabiliza para los niveles de ingreso más altos no superando en ningún caso más de un 18%."25/ La información aportada por los estudios de ECIEL para Río de Janeiro en el período 1977-1978, indica que el porcentaje dedicado al pago de compras a crédito y al pago de préstamos ocupa un lugar bastante importante en la estrategia familiar de consumo. Un 15% aproximadamente del gasto dedicado a los bienes durables más artículos para el cuidado personal, es volcado al pago de compras a crédito y préstamos. Cuando se considera la distribución de hogares según percepción del ingreso, se encuentra que son las clases medias y media bajas las que absorben la mayor parte de los gastos orientados al pago de compras a crédito y de préstamos. Los deciles 4, 5, 6 y 7 son los que concentran los mayores porcentajes alcanzándose en el pago de compras a crédito a un 53% del total de gastos dedicados a este rubro y con respecto al pago de préstamos un 62% aproximadamente.

25/ Wells, J.R., op. cit., 1976.

/La diferencia

La diferencia de las orientaciones consumistas dominantes por lo tanto no solamente reducen los niveles absolutos y relativos del ahorro sino que crean situaciones claramente deficitarias. Estas pautas de endeudamiento por otra parte parecen ser cada vez menos dependientes de situaciones coyunturales tanto colectivas como individuales para transformarse en patrones estables y relativamente institucionalizados de comportamiento económico.

b) Las relaciones entre ahorro y consumo familiar analizadas desagregadamente de acuerdo al carácter urbano-rural de los contextos de pertenencia de la unidad familiar presentan también comportamientos aparentemente contradictorios. La escasa información que se dispone para América Latina a pesar de sus limitaciones tiene sin embargo un valor adicional por la consistencia de los resultados. Un estudio efectuado por la CEPAL (1973) indicaba una clara correlación entre la característica más o menos moderna de los contextos de pertenencia de las unidades familiares y el comportamiento del ahorro.26/ En las grandes ciudades como San Pablo y Caracas, el porcentaje relativo de ahorro en relación al ingreso percibido era menor que el que se registraba para las localidades urbanas de menores dimensiones y para los contextos rurales. En los grandes conglomerados urbanos de Venezuela el nivel medio de ingreso con que las familias comenzaban a ahorrar era 4 veces superior al de las rurales. Y de la misma manera con respecto a la relación entre gastos y endeudamiento; mientras en las ciudades mayores los ingresos se encontraban en un 10% por debajo de los gastos totales (un 16.5% en Caracas), en las localidades más rezagadas - rurales - el ahorro superaba en un 10% el ingreso mensual. "Una tendencia similar muestra la comparación de los antecedentes sobre las ciudades del Brasil de distinto grado de desarrollo económico. Así en San Pablo el ahorro familiar empezaba con un ingreso medio anual a poco más de tres veces el nivel a partir del cual ya se registraba superávit en Belén (Pará). Ello significa que sólo el 3% de las familias ahorraban en el primer caso contra cerca de un 70% en el segundo. En total la relación entre ingreso medio anual

---

26/ CEPAL,"Distribución comparada del Ingreso en algunas grandes ciudades de América Latina y los países respectivos", Boletín Económico de América Latina, Naciones Unidas, 1973.

/y el

y el gasto correspondiente arroja un ahorro claramente positivo en Belén y la inclusión de rubros tales como la adquisición de automóviles que tiene alta ponderación en los gastos, plantea dudas acerca del signo del ahorro del medio total en San Pablo. Estos hechos - que se repiten en otras ciudades - parecen indicar que la influencia positiva que debería ejercer el mayor ingreso personal medio en el área metropolitana sobre la formación de capital, quedaría contrarrestada por el elevado nivel de consumo".27/

La hipótesis keynesiana de la relación entre el ahorro y el incremento de los ingresos resulta a la luz de estas evidencias difícil de sostener. Sin embargo el punto más importante a nuestros efectos no radica tanto en la crítica a la pobre capacidad explicativa de la ley psicológica fundamental, crítica que por otra parte ha sido reiterada in extenso en diversos trabajos, sino más bien en las implicaciones que el comportamiento real del ahorro y el endeudamiento tienen sobre la inversión y el consumo. El comportamiento demostrado por las unidades familiares sugiere nuevamente serias dudas con respecto a los efectos redistributivos del ingreso como formas de liberar recursos para la inversión. La redistribución del ingreso a lo sumo puede aparecer como una condición necesaria pero no suficiente para que ello tenga lugar.

27/ CEPAL, op. cit., 1973.

Capítulo III

FACTORES SOCIALES EN LA DIFUSION DE ESTILOS DE CONSUMO

Según la perspectiva que se adopte para interpretar los comportamientos reseñados en el punto precedente con respecto al consumo, ahorro y endeudamiento, sus pautas podrán aparecer más o menos consistentes con las expectativas teóricas o bien como erráticas o "irracionales". Hemos visto que la expansión de la demanda por bienes modernos tiene lugar, más allá de las limitaciones impuestas por los niveles de ingreso; también se verificó una reducción temporal de los niveles de ahorro que tienden a bajar cuando el ingreso se incrementa, y por último la inexistencia de una regularidad - esperada - entre el ingreso y el ahorro cuando se tienen en cuenta los diferentes contextos de pertenencia. Estas son apenas algunas de las evidencias que requieren volver la mirada sobre los supuestos básicos del comportamiento del consumidor racional.

En la medida en que los principios socio-psicológicos del comportamiento del consumidor han seguido atados a la visión del consumidor racional que suponen: a) preferencias relativamente fijas y consistentes por bienes de consumo perfectamente establecidos; b) un alto grado de conocimiento de los productos; c) decisiones determinadas solamente por los ingresos; d) sustituibilidad de productos determinados por la elasticidad relativa; y e) el comportamiento individual e independiente del comportamiento de otros consumidores; los patrones de consumo antes reseñados aparecerán inevitablemente como irracionales o no explicados.

Pocos podrían sostener hoy en día la plena vigencia de estos principios básicos del comportamiento del consumidor. La evolución del pensamiento económico al respecto ha registrado variaciones sucesivas derivadas de la introducción de nuevos principios y leyes - por ejemplo, el principio de la disminución de la autoridad marginal de Marshall, la ley psicológica fundamental de Keynes, o la teoría de la preferencia de Paretto y Schicks - tendientes a establecer los fundamentos del comportamiento económico por la agregación de nuevas hipótesis y supuestos más complejos. En todos los casos, sin embargo, la búsqueda de una teoría más explicativa del valor inevitablemente estuvo radicada en el campo de la sociología. No podría ser de otra forma puesto que la teoría del

/valor corresponde

valor corresponde a una dimensión esencialmente sociológica y sabemos desde que Durkheim lo sostuvo en su polémica con los economistas a principios de siglo, que los objetos materiales valen no por sus atributos físicos intrínsecos sino por el valor socialmente atribuido a ellos.28/

Cuando se desplaza el punto de vista de manera de superar la explicación uni-causal de que el ingreso es el determinante de la estructura del consumo - o si se quiere de la demanda - muchos de los comportamientos erráticos o no explicados por las leyes económicas comienzan a adquirir algo más de sentido. Un cambio radical en la percepción económica convencional que arrojó una luz adicional sobre los comportamientos evidenciados por el consumo y el ahorro se comienza a vislumbrar a partir de la década del 50. A fines de la década del 40 muchas de las interpretaciones dominantes sobre el comportamiento del consumidor se vieron seriamente comprometidas por dos de las tesis más provocativas (Morgensten y Duesenberry), que propusieron otras formas de entender la dinámica de la demanda. Más aún, se trataba de un cuestionamiento a las formas como se percibía la generación de las necesidades y como éstas se transforman en demandas. El problema de la teoría del valor estaba entonces en el tapete. Algo de esta crítica pudo incorporarse plenamente al análisis económico posterior aunque su éxito sin duda fue relativo. Cuando se analiza la literatura sobre el consumo que siguió vigente desde la década del 50 hasta nuestros días, se tiene la impresión que si bien otros trabajos continuaron las nuevas líneas de pensamiento que aquí expondremos, la línea tradicional del análisis económico y estas nuevas proposiciones siguieron caminos paralelos más que confluyentes.

Morgensten (1948) 29/ y Duesenberry J.S. (1949) 30/ sostuvieron en sus escritos la necesidad de modificar uno de los principales aspectos de la teoría estática de la demanda del consumidor implícita en interpretación económica dominante: el principio de la independencia de los consumidores. En buenas cuentas, la preocupación de estos autores señaló que las curvas de demanda no son siempre resultados de la simple agregación aditiva del comportamiento de

---

28/ Durkheim, E., Journal des Economistes, 6a. Serie, XVIII, 1908.

29/ Morgensten, O., "Demand theory reconsidered", The Quarterly Journal of Economics, ferbrero de 1948.

30/ Duesenberry, J.S., Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour, Cambridge, Mass., 1949.

/los consumidores

los consumidores tomados individualmente. El principio de no-aditividad se ajustaría mejor a cualquier tipo de comportamiento en el consumo, no solamente al comportamiento individual sino también al de las empresas. Tal principio se funda en las influencias recíprocas del comportamiento propias de la interacción social o de las formas de sociabilidad. Estas son introducidas como factores explícitos que explicarían la "anormalidad del comportamiento de la demanda agregada" acuñándose por primera vez por parte de Duesenberry la noción del "efecto demostración".

Con ello se retomaba una línea de preocupación que ya estaba implícita, aunque no desarrollada, en trabajos anteriores que identificaban comportamientos "inesperados" o poco claros de la estructura de la demanda agregada. Así, Leibenstein H. (1950), 31/ señalaba que "Professor Melvin Reder in his recent treatment of the theory of welfare economics claims that '... there is another type of external repercussion which is rarely, if ever, recognized in discussions of welfare economics. It occurs where the utility function of one individual contains, as variables, the quantities of goods consumed by other persons.' It can only be lack of awareness of the past literature that causes Reder to imply that this consideration has not been taken up before. Among those who considered the problem earlier are J.E. Meade, A.C. Pigou, Henry Cunynghame, and John Rae.

"The similarity in the treatment of this matter by Reder and Rae is at times striking. For example, Reder suggests that legislation forbidding 'invidious expenditure' may result in an increase in welfare by freeing resources from 'competitive consumption' to other uses. In a similar vein Rae argued that restrictions on the trade of 'pure luxuries' can only be a gain to some and a loss to none, in view of the labor saved in avoiding the production of 'pure luxuries'. It is quite clear from the context that what Rae calls 'pure luxuries' is exactly the same as Reder's commodities that enter into 'competitive consumption'."

31/ Leibenstein H., "Bandwagon, snob and veblen effects in the theory of consumers' demand", The Quarterly Journal of Economics, mayo de 1950, Nº 2.

/Lo cierto

Lo cierto es que recién a partir de la formulación de Duesenberry se da entrada en forma más sistemática a la consideración de los aspectos que de la perspectiva económica quedaban inicialmente fuera de sus alcances.

El efecto demostración expresado en su forma más simple establece que cuando los individuos están expuestos al conocimiento de bienes materiales o inmateriales o estilos de vida superiores o percibidos como superiores. - ya sean objetos que satisfacen viejas necesidades o bien al mismo tiempo crean nuevas necesidades -, la probabilidad de que se sientan insatisfechos con sus propios niveles se incrementa. En la medida en que el conocimiento de estos bienes aumenta pero además aumenta el conocimiento de los símbolos y valores que se asocian a su uso, nuevas necesidades surgen y se incrementa la demanda por su consumo.

El efecto demostración opera así de "arriba a abajo" a través de mecanismos sociales donde las formas de interacción social, el liderazgo y la propaganda juegan un rol fundamental.

La forma de estratificación social que adopta la sociedad contemporánea, se vuelve por lo tanto el marco donde operan fenómenos de difusión de aspiraciones de consumo y consecuentemente de actitudes y comportamientos especiales que penetran desde las capas más altas hasta las más bajas. Cuanto mayor es la exposición entre los diferentes estratos sociales y sobre todo con respecto a la forma y estilos de consumo de los estratos privilegiados, y cuanto menor son las barreras de carácter adscriptivo entre ellas, más eficiente es el efecto demostración.

En ciertas sociedades como ocurre en la sociedad moderna donde la movilidad física (viajes, etc.) es alta, la segregación residencial es baja, los contactos laborales implican una alta exposición a formas y estilos de vida diferentes, y por último, donde las manifestaciones externas del comportamiento y la demostración social del estilo de vida propio adquieren mayor relevancia, el efecto demostración tiende a tener mayor vigencia. De la misma forma también tendrá más vigor cuando no existen normas sociales que establecen deberes y derechos diferentes para las diferentes clases o estratos.

El efecto demostración por último implica como es bien conocido un "liderazgo social no formalizado" proveniente de los niveles superiores de la estratificación social como guía y orientación de las aspiraciones y expectativas de las capas más bajas.

/La moda.

La moda. Aunque la moda como fenómeno social no puede confundirse conceptualmente con el efecto demostración, es frecuente que éste adquiera la forma característica del comportamiento de la moda. La moda constituye un aspecto del comportamiento social en que lo nuevo representa un valor social "per se", con características muy especiales. La aceptación de la moda como fenómeno social no implica una relación personal entre algún modelo y sus imitadores, de allí su carácter informal, aunque la característica más señalable de la moda es que tiende a crear un sistema estratificado dentro de los que la adoptan - según su rapidez de expansión - de acuerdo al prestigio relativo que le confiere a sus seguidores.32/

El efecto demostración adopta con frecuencia esta pauta atribuyéndose a los estratos con niveles más altos y formas de consumo más sofisticados, una superioridad en el liderazgo y un prestigio asociado a ello que aparece como un valor intrínseco de todo sistema estratificado moderno. Sus rasgos más señalables son: a) La misma difusión de la moda obliga a un proceso permanentemente cambiante de los objetos y estilos de consumo que es tanto más rápida como lo es su difusión hacia abajo. Cuanto mayor el éxito en la difusión de nuevas pautas y estilos determinados por la moda, mayor la rapidez con la cual los signos de identificación que atribuía a sus imitadores, pierden vigencia. Este tipo de comportamiento es ejemplificado por múltiples objetos materiales y estilos de comportamiento, que rápidamente dejan de ser signos distintivos al masificarse. Los lugares preferidos de recreación y veraneo por ejemplo, que pierden rápidamente la marca de prestigio que le confería en el momento inicial la clase "líder", es un ejemplo de ello. El monopolio de la moda es por lo tanto sumamente precario y nuevos bienes o estilos deben ser introducidos recurrentemente para mantener la estratificación o las distancias iniciales; b) Existe un efecto compulsivo de la moda en el sentido que su no aceptación implica quedar al margen de lo normativamente correcto. Existen sanciones sociales para ello que van desde el ridículo a la manifestación evidenciada socialmente del fracaso social al no poder permanecer dentro de lo considerado como superior y más prestigioso; c) La participación en las formas de consumo impuestas por la moda no responden

32/ Heintz P.,"La moda como fenómeno social", en Curso de Sociología, EUDEBA, Buenos Aires, 1968.

/necesariamente a

necesariamente a un compromiso explícito asumido por sus seguidores. El valor social impuesto por la moda puede no ser sentido como un compromiso con dicho valor aunque no por ello pierde su carácter socialmente compulsivo. En este sentido la moda corresponde con frecuencia a determinantes que provienen de un sentimiento de inseguridad y deficiencia que recurre a la conducta de la moda como forma característica de compensación por canales de prestigio social (caso típico de la moda femenina). En general por este mismo motivo la moda se asocia a formas profundamente competitivas de interacción donde se registra el bajo grado de solidaridad. Constituye uno de los fenómenos sociales más extremos en donde se pone de manifiesto la extrema individuación de la sociedad contemporánea.

"La tesis de Sigmund Freud referida al liderazgo puede aplicarse también al fenómeno del consumo en la moda, aunque en forma significativamente modificada. Esta tesis afirma que el diferencial de otras personas - siempre que sea dentro de ciertos límites - puede crear prestigio y convertirse por lo tanto en una fuente de liderazgo. Como consecuencia de un sentimiento personal de desamparo, el individuo proyecta sus propios anhelos de poder en tales personas y se identifica con ellas, después de haberse sometido a su voluntad. Es posible aplicar el mismo argumento a los deseos insatisfechos de prestigio social, sin mirar el poder que puede derivarse de semejante prestigio."33/

El efecto demostración como mecanismo de difusión de aspiraciones y expectativas, puede así adquirir la forma de la moda y comprender a los determinantes que acabamos de ver en la medida en que la misma adquiere mayor vigencia en la sociedad moderna. El fenómeno social de la moda como caso particular del efecto demostración si bien ha sido históricamente de naturaleza elitista y restringido a círculos reducidos adquiere con la masificación de la sociedad contemporánea un carácter cada vez más general e intencional. Desde este punto de vista la moda contribuye a entender cómo bajo ciertas condiciones se generan necesidades alrededor de ciertos valores emergentes, y cómo la misma se basa en procesos de interacción social. Las formas como opera la difusión de aspiraciones y expectativas de consumo sin embargo

---

33/ Heintz P., op. cit., 1968.

/no se

no se explicaría plenamente a través de las relaciones sociales, y en la sociedad moderna sus consecuencias no pueden analizarse separadamente de otros canales de creación y difusión de estas aspiraciones que adquieren gradualmente mayor significación.

La propaganda. Ya se vio que ciertas transformaciones que forman parte de la sociedad contemporánea traen aparejadas una intensificación de los contactos y formas de exposición al conocimiento de otras formas de consumo como así también la legitimidad creciente de un sistema de valores igualitarios donde la auto-realización en el acceso a los bienes es normativamente común a todos los individuos, cualquiera sea su situación social, étnica, religiosa o económica.

No obstante ello la forma contemporánea que adquiere el efecto demostración y las manifestaciones actuales de la moda no podrían explicarse satisfactoriamente - y menos aún la virulencia con que se expresan - si no es observando el papel que le cabe a la propaganda.

Indudablemente la consecuencia más señalable de la propaganda sobre el efecto demostración es su capacidad de prescindir del contexto físico o del contacto directo entre los diferentes niveles y estilos de consumo posibilitando la difusión de mensajes concretos a todos los niveles sociales. En la práctica el efecto de la propaganda radica sobre todo en su capacidad de pasar por alto mecanismos limitados por las interacciones sociales y omitir etapas propias de los procesos de difusión interpersonales.

Existe sin duda una diferencia de naturaleza entre las formas como operaba el efecto demostración en sociedades más tradicionales - con escasos recursos de propaganda - que en la sociedad contemporánea. La exposición de un campesino o de la clase baja urbana por ejemplo, a las formas de vida de los estratos más altos, sin que operasen en forma masiva los medios de comunicación de masas, ha sido extremadamente limitada si se la compara con las formas contemporáneas. La experiencia inmediata de los sectores sociales más bajos y más marginales dentro del sistema estuvo restringida históricamente al ámbito de interacción física cotidiana de su contexto de pertenencia (pequeña comunidad, ciudad, etc.) o eventualmente a los contactos esporádicos, ya sea con otros estratos a través de la movilidad física o bien por la presencia de individuos de otros contextos en el suyo propio. Así la

/movilidad física

movilidad física fue el componente básico de la apertura a nuevas formas y estilos de consumo mientras que este aspecto adquiere una naturaleza diferente cuando se trata de la movilidad psicológica que puedan brindar los medios de comunicación de masas modernos donde los estímulos (periódicos, radio, televisión) forman parte integrante de la vida doméstica cotidiana.

Pero más importante aún es el hecho de que las formas modernas de la propaganda y el desarrollo de los medios de comunicación de masas es un elemento más que se agrega al efecto demostración pero que no sustituye las otras formas sino que las refuerza y se refuerzan mutuamente en sus efectos.

El poder multiplicativo de los medios de comunicación de masa modernos y de la propaganda están por otra parte, en relación directa a otro tipo de características que poseen:

a) Intencionalidad

A diferencia de otros procesos de difusión que se basan en la interacción personal, la propaganda tiene un carácter intencional. La emulación y las aspiraciones de consumo que pueden derivar de la exposición a estilos diferentes tal como la concebía Duesenberry, no tenía un carácter necesariamente manifiesto por parte de los estratos líderes del proceso. Incluso más, no es difícil identificar comportamientos de las clases altas claramente reservados o "privados" sin un objetivo explícito de difusión de sus patrones de consumo. La moda fenómeno social tiene en cambio esta característica intencional y los medios de comunicación de masas a través de la propaganda son los instrumentos básicos para su difusión.

b) Estructuración

Las formas interpersonales de difusión de las pautas de consumo no son necesariamente estructuradas a priori. Los estímulos que se reciben por parte de los niveles inferiores de la estratificación social cuando existe una exposición a los estilos superiores son estructurados en forma relativamente espontánea. Con frecuencia dan lugar a formas estereotipadas de imitación que incluso poca relación tienen con el modelo original. La propaganda en cambio por el hecho de ser intencional, transmite mensajes con alto grado de estructuración y con significados simbólicos precisos, articulados alrededor de la relación entre los bienes y objetos materiales y formas y estilos de prestigio.34/

34/ Katova G.,"The Powerful Consumer Psychological Studies of the American Economy", New York, Hillbrook, 1970.

/c) Abstracción

c) Abstracción

Los marcos de los mensajes difundidos son en la propaganda moderna altamente abstractos y por lo tanto despersonalizados. Este aspecto ya se ha discutido en puntos precedentes y no requiere mayor atención.

d) Canales de difusión

Las vías por las que se transmite la propaganda son cada vez más efectivas, tanto por el tipo de medio de comunicación masiva como por la sofisticación y conocimiento instrumental en que se basan. No se requiere ser alfabeto para estar expuesto al efecto demostración generado por la propaganda contemporánea, ni se requiere un esfuerzo conscientemente dirigido.

Correspondería agregar a ello, el conocimiento creciente obtenido a través del desarrollo de las técnicas de "marketing" sobre los comportamientos y expectativas del consumidor, sobre los factores determinantes de la difusión, y sobre la aceptación potencial del mercado. Por ello las técnicas son crecientemente más sofisticadas en materia de mensajes que tienen por objetivo básico convencer de que las necesidades son necesidades. Así se ha aumentado notablemente la eficiencia de los medios de comunicación, en base a un desarrollo tecnológico más sofisticado, pero que no se ha limitado al perfeccionamiento de los canales y formas de difusión de mensajes sino que ha comprendido también el dominio creciente de la psicología del consumidor por la televisión.

Para algunos autores como Galbraith (1960), 35/ la propaganda constituye el "efecto dependencia" de la sociedad moderna. Es por excelencia el instrumento para crear necesidades derivadas de otra necesidad: el crecimiento constante de la producción como forma de perpetuar el sistema. Para otros autores más modestos la propaganda es apenas una forma legítima y necesaria de competencia mientras que otros la reconocen en su función informativa básica. 36/

35/ Galbraith J.K., op. cit., 1960.

36/ Galbraith J.K., op. cit., 1960: señala que "las formas institucionales de la publicidad y la técnica de ventas establecen el enlace más directo entre la producción y las necesidades. No pueden ajustarse al criterio de la determinación independiente de los deseos ya que su objetivo primordial es el de crearlos - el de dar vida a unas necesidades que anteriormente no existían. Ello se consigue gracias a la actuación del productor de los bienes o a las órdenes que éste imparte. Existe (cont.)

/Sin duda

Sin duda alguna las tres funciones indicadas están correctamente planteadas: tanto las necesidades de información derivadas de la proliferación de bienes y servicios modernos como la competencia que existe entre firmas y las necesidades de expansión permanente de la estructura productiva, explican el extraordinario crecimiento de la propaganda.37/ Sin embargo, la interpretación de Galbraith parece adolecer de un sesgo excesivo hacia las determinantes económicas que sin ser incorrectas, dejan incompleta su explicación. Es fácil entender la necesidad perentoria de la propaganda como forma de crear nuevas necesidades tendientes a la colocación de los nuevos bienes, pero es difícil concebir un carácter omnipotente a la propaganda ajeno a las orientaciones valorativas dominantes y normatividad básica de la sociedad. Si el poder de la propaganda es tan determinante ello ocurre porque otro tipo de mecanismos esperan socialmente para predisponer a la aceptación de lo nuevo. Esta aceptación como fue discutida en el punto precedente referida a la moda, tiene que ver con que lo nuevo en la sociedad contemporánea es un valor social, aunque esto históricamente no ha sido siempre así y ni las sociedades llamadas tradicionales ni ciertas clases sociales han sido siempre permeables a la innovación o a la moda.

El alto grado de individuación que Germani G., identifica en sus estudios de la sociedad postindustrial y los fenómenos que le son conexos han establecido como es bien sabido que el cambio sea la norma socialmente legítima de las formas contemporáneas de sociabilidad moderna. La "acción electiva" propia de ésta y no "prescriptiva" establece no sólo criterios para

---

36/ (concl.) una amplia relación empírica entre lo que se invierte en la producción de bienes de consumo y lo invertido en la elaboración de los deseos que se experimenten por esa producción. Un nuevo artículo de consumo debe ser introducido con una adecuada campaña publicitaria para despertar el interés por el mismo. El camino hacia una expansión de la producción debe ganarse con una conveniente expansión del presupuesto de publicidad. Los desembolsos que se realicen en la fabricación de un producto no son más importantes de acuerdo con la estrategia de la empresa comercial moderna, que los desembolsos que se efectúan para elaborar una demanda para ese producto".

37/ Heimann E., Teoría social de los sistemas económicos, capítulo X, Tecnos, Madrid, 1968.

/el cambio

el cambio como algo normal sino que admite el mismo cambio de estos criterios.38/

La formación de necesidades no es por lo tanto un proceso unilateral que puede verse solamente desde el ángulo económico de las necesidades de expansión productiva. Se encuentra plenamente incorporada a la sociedad contemporánea como un valor central intrínseco en tanto el fenómeno social de la moda es la forma predominante de operación de este valor central y la propaganda su nexo más directo con la estructura productiva.

Los procesos de interacción social que caben gruesamente bajo el concepto de efecto demostración y su exacerbamiento por parte de la propaganda, permiten explicar entonces algunos de los comportamientos aparentemente erráticos de la estructura de la demanda. La expansión y penetración creciente de los bienes durables considerados como expresión de un estilo de consumo moderno, no adquiere sentido si no es sobre la base de un principio de no aditividad de las demandas individuales. Aunque algunos autores aisladamente se hayan preocupado por corregir y adaptar las curvas de la demanda agregada de acuerdo al principio de no aditividad - como es el caso de Leibenstein -, a pesar de las evidencias indiscutibles de la difusión de las pautas de aspiración y consumo a través de efectos interactivos, la demanda agregada sigue siendo considerada en términos aditivos.39/

1. Algunas conclusiones preliminares

De acuerdo al comportamiento evidenciado por el consumo ahorro y endeudamiento en el punto precedente y si se admite como válidas las interpretaciones de la formación y estructura de las necesidades determinada por procesos de naturaleza social compleja, algunas conclusiones provisorias pueden adelantarse como manera de responder a las preguntas básicas con que se cerró el capítulo inicial.

38/ Germani G. "Democracia y Autoritarismo en la sociedad moderna", en Crítica y Utopía, 1979.

39/ Leibenstein ha sido de los pocos economistas que en su momento reivindicó ante los críticos de la teoría económica convencional, su capacidad de dar respuesta satisfactoria a diversos efectos de carácter social que influyen en la estructura de la demanda. En su polémico trabajo en respuesta a Morgenstern, demuestra como los efectos demostración (bandwagon) los efectos snob, y el efecto veblen, pueden traducirse en curvas de demanda agregada apelando a la metodología económica convencional. Demostró además que los dos primeros generan curvas de demandas más elásticas, mientras que el tercero tiende a reducir la elasticidad.

/Primero, el

Primero, el carácter imitativo de la sociedad de consumo tal como se expresa en los países subdesarrollados y en particular en América Latina, no se restringe sólo a los estratos altos. La penetración de aspiraciones y expectativas de consumo a través de "la transmisión consumista" es un fenómeno que alcanza prácticamente a todos los sectores y estratos sociales que no expresan formas extremas de marginalidad y aislación tanto física como psicológica. La imitación efectiva de las pautas y estilos de consumo superiores, limitada por la disponibilidad de ingresos, alcanza a porcentajes variables de población. Sin embargo, si bien el comportamiento real que se expresa en la propiedad de bienes y gastos dedicados a su consumo indica las restricciones económicas impuestas por los niveles de ingresos, también expresa potencialmente una imitación no satisfecha pero no por ello menos relevante.

Segundo, los efectos distributivos posibles sobre las pautas de acumulación y uso del excedente, tampoco podrían alentar expectativas favorables para una mayor acumulación. Vista la consideración precedente, aparentemente la acumulación de capital que se podría volcar a una inversión productiva, no estaría menos resentida si se trasladaran recursos desde los estratos más altos a los más bajos. En todo caso podría tener efectos positivos desde el punto de vista puramente distributivo.

Las pautas y orientaciones dominantes consumistas expresadas a todos los niveles de la estratificación social, no aseguran que recursos más amplios para los sectores más bajos de la estratificación se orientarían hacia el ahorro disminuyendo relativamente los dedicados al consumo. De no mediar otro tipo de medidas que paralelamente deberían ser adoptadas conjuntamente con una redistribución del ingreso el funcionamiento espontáneo de la demanda estaría orientado al mismo tipo de rubros de gastos de consumo de los estratos inmediatamente superiores.

Tercero, el estilo de consumo y la forma que adquiere la estructura de la demanda en América Latina no es meramente un epifenómeno o un subproducto de un estilo de desarrollo. Sus valores centrales están plenamente incorporados al sistema y puede atribuírsele una característica estructural similar o equivalente a la estructura productiva. No es meramente una derivación accidental o secundaria de la necesidad de perpetuación de la estructura productiva, sino que presenta una relación o implicación recíproca con ésta.

/Cuarto, por

Cuarto, por lo antes expuesto, los estilos de consumo vigentes no son fácilmente modificables. Su carácter estructural le otorga grados de libertad muy bajos para su transformación. Cualquier intento de reducción de los niveles de consumo alcanzados por un estrato en un momento determinado será inevitablemente sentido como una pérdida fundamental, de allí que si se piensa en términos de política de modificación de las pautas de consumo, la movilización de recursos que se requeriría serían sin duda descomunales. Sólo en situaciones de extrema aislación el efecto demostración podría no operar pero para ello se requeriría una política expresa de mantenimiento de la aislación. En caso contrario parece ser que sólo ideologías movilizadoras, sistemas coercitivos - o ambos a la vez - podrían lograrlo.

2. La extensión del efecto demostración

Las derivaciones teóricas del concepto de efecto demostración introducido por Duesenberry, no se han limitado meramente al campo de los sistemas estratificados nacionales. Sus proyecciones permiten aplicar la misma noción al campo de las relaciones internacionales. Considerado como unidad de los países - y no los individuos - la difusión de estilo de consumo propio de los países más desarrollados hacia los de menor desarrollo, permite caracterizar estructuras de la demanda de estos últimos que no necesariamente responden al desarrollo de las fuerzas productivas domésticas. Este aspecto como lo hemos visto, ya fue señalado inicialmente en los primeros trabajos de Prebisch y el carácter imitativo y dependiente de las formas de consumo en los países de América Latina que ocupa un lugar central en sus últimos trabajos, no es más que una continuidad de una línea de pensamiento ya consolidada. La difusión internacional de pautas de consumo se expresa así con la misma tendencia identificada a nivel de la estratificación individual; la estructura del consumo se adelanta a la producción.

"Del curso del progreso técnico surgen constantemente nuevos productos que modifican las formas existentes de vida y con frecuencia se convierten en necesidad. En los países más pobres tales bienes son a menudo importados, por no producirse en el país; pero esa no es la única dificultad. La dificultad principal es que la presencia o el mero conocimiento de nuevos bienes y nuevos métodos de consumo tiende a elevar la propensión general a consumir.

/Aparecen nuevos

Aparecen nuevos bienes nacionales o importados, que se vuelven parte del nivel de vida, se hacen indispensables o cuando menos apetecibles, y se desea activamente en la medida que sube el nivel de vida. Deberíamos distinguir aquí entre dos sentidos del término "nivel de vida": primero, nivel simplemente en el sentido de aspiración, la norma que uno aspira, la vara de medida; segundo, nivel o patrón en el sentido de lo que un país o una comunidad puede permitirse sobre la base de sus propios esfuerzos productivos. Algunos artículos de consumo suntuario bien pueden ser parte del nivel de vida de un país en el primer sentido pero no en el segundo."40/

Al igual que con respecto a la estratificación individual, el efecto demostración en el marco internacional está condicionado por:

a) Las diferencias de estilo de vida material y no material entre las unidades que se consideran (en este caso países), y

b) La exposición al conocimiento de estas diferencias.

La evolución del breve período histórico que comprende la expansión del capitalismo mundial en las áreas subdesarrolladas, demuestra que ambos factores han tendido a incrementar en forma casi exponencial.

El 'gap' existente en los países más avanzados correspondiente a la comunidad capitalista occidental en materia de ingresos, ingreso per cápita, desarrollo tecnológico, educación, salud y estilos de consumo, ha experimentado un incremento secular ampliando las distancias entre desarrollo y subdesarrollo. De la misma forma la creciente interrelación económica, social y política a nivel planetario, y tanto las interacciones individuales como los medios de comunicación impersonales - no sólo limitados a la propaganda - ha aproximado culturas y sociedades extremadamente diferentes de manera de disminuir las barreras al conocimiento y exposición entre los diferentes estilos de vida. El proceso de descolonización sobre todo iniciado posteriormente a la Segunda Guerra Mundial tendía a eliminar a nivel internacional las barreras adscriptivas destruyendo gradualmente la legitimidad de las distinciones internacionales de "castas". Todo ello contribuyó a generalizar el estilo dominante de vida, particularmente de los países europeos y mucho más de los Estados Unidos, más allá de las fronteras que los separaban de los países más

40/ Nurkse R., op. cit., 1953.

/propagados -

rezagados e incluso de los países socialistas. Las disparidades internacionales son por lo tanto cada vez más agudas al mismo tiempo que los contactos directos e indirectos entre las diferentes sociedades acerca del conocimiento mutuo entre ellas.

Las consecuencias que se derivan de estas consideraciones son sin duda relevantes para el estudio de la capacidad de ahorro y acumulación en los países subdesarrollados. Si se admite la relevancia de la estructura de la demanda y que la misma puede crecer en forma relativamente autónoma del crecimiento de la estructura productiva, el incremento del ingreso real en los países subdesarrollados no sería necesariamente el indicador más válido de que se está en un proceso de avance. Mucho más importante aún es el ingreso relativo y la capacidad de ahorro sería mucho más un factor dependiente de ésta que del ingreso absoluto.

"Un aumento del ingreso relativo en los países industrialmente atrasados no es simplemente cuestión de aumentar la productividad en ellos; es cuestión de disminuir la diferencia entre su nivel de ingreso y el de los países avanzados."41/

Así si se admite que en una economía abierta al sistema internacional la generación de aspiraciones y demandas por bienes y niveles de consumo propio de los países más desarrollados se adelantará permanentemente a la capacidad productiva para satisfacerlos, se trata en última instancia de una carrera que no tiene fin. A pesar de los incrementos absolutos de los ingresos reales que puedan experimentar los países, la capacidad potencial de ahorro es contrarrestada por la propensión superior a consumir. Esta propensión por otra parte no sólo tiene relación con la estructura productiva sino que puede tener relación directa con los niveles de endeudamiento externo y otros factores.

Las implicaciones de la teoría de la difusión internacional de los estilos de consumo, no se limitan a los efectos sobre el ahorro y la acumulación, sino que implican directamente una redefinición de las determinantes de la evolución de la balanza de pagos, de las consecuencias de la inversión externa, préstamos y subvenciones internacionales, como también tiene derivaciones

---

41/ Nurkse, op. cit., 1953.

/en lo

en lo que respecta a políticas tendientes a la formación de capital, como por ejemplo los limitados efectos que podrían tener las restricciones a la importación sobre el ingreso y el ahorro u otras medidas de política comercial. Igualmente en la esfera social y política, las consecuencias que se derivan de la teoría apuntan igualmente a explicar fenómenos "crónicos" de inestabilidad política en América Latina así como también sobre la expansión creciente de las funciones del Estado. Con respecto a las consecuencias económicas no es nuestro objetivo en este trabajo entrar a su análisis más pormenorizado. Nos basta con señalar sus diferentes proyecciones. En lo social y lo politico en cambio, volveremos sobre el punto más adelante.

A nuestros efectos el interés mayor con respecto a esta teoría, y que conviene rescatar aquí, es que permite analizar comparativamente la naturaleza de la inserción de los países subdesarrollados en relación a otras situaciones, alrededor de una conceptualización donde la estructura de consumo juega un rol central.

Es posible distinguir esquemáticamente un cuadro de doble entrada como el que se indica a continuación, en el cual se establece por un lado una dicotomía relativa al grado diferencial de concentración económica o distribución del ingreso, y otra al grado variable de incentivos al consumismo. Las cuatro celdas que forman parte del cuadro ejemplifican diversas situaciones - contemporáneas e históricas - en donde una celda corresponde típicamente a la situación de los países subdesarrollados.

		Concentración del ingreso	
		alto	bajo
Incentivo al consumo	bajo	1	2
	alto	3	4

En la celda 1 se puede identificar la situación característica de los países hoy desarrollados en sus primeras etapas. Se trata sin duda de los first-comers donde se conjugaban una alta concentración del poder económico con bajos incentivos al consumo. No sólo han sido las ideologías dominantes como lo sostiene la tesis weberiana quienes han mantenido inicialmente bajo

/el incentivo

el incentivo al consumo, sino que en sus primeras etapas los países capitalistas no desarrollaron condiciones productivas para el consumo masivo. Este es como se sabe un proceso lento y gradual que sigue paralelamente el proceso social, político e ideológico de organización de un proletariado industrial capaz de generar demandas de participación igualitaria. En las fases tempranas de la industrialización las ideologías empresariales por otra parte se fueron afirmando mutuamente hasta crear nuevas formas de legitimidad antes desconocidas, pero que recorrieron un largo trayecto hasta su concreción. Desde el paternalismo comunitario hasta las modernas formas de legitimidad, las ideologías dominantes debieron pasar sucesivamente por un progresivo cambio que comprende sin duda el pensamiento de Malthus, Pur, Burke, Smiles y otros.

Sin embargo, la naturaleza del capitalismo industrial naciente estuvo dada por la gran capacidad de acumulación derivada de la conjunción de una alta capacidad de concentración del ingreso sin una demanda de participación en los bienes del crecimiento acorde con ella.

La situación característica de la celda 4 en el otro extremo, corresponde a un momento posterior de las mismas sociedades en donde la relación entre demanda y distribución nunca llega a ser conflictiva o por lo menos no es una característica estructural inherente a ella. El problema del consumo en los países desarrollados en todo caso tiene su fundamento más bien en las teorías del consumismo que centra su cuestionamiento a los límites físicos o sociales al crecimiento, pero no a la relación entre el dinamismo relativo de la estructura de la demanda y la capacidad productiva para satisfacerla. Estas dos situaciones pueden ejemplificar entonces la relativa distensión social inherente a procesos en los que progresan paralelamente y con ritmos relativamente iguales, la demanda ampliada a vastos sectores de población, con las posibilidades tecnológicas de capital y recursos humanos de la estructura productiva. Los "primeros en llegar" ejemplificados en la celda 1 son también los que están a la cabeza del desarrollo en la celda 4.

Las otras celdas son sin duda alguna más complicadas. En ambas podrían incluirse todas aquellas situaciones que procuran de alguna forma el "descuento histórico".

/Por una

Por una parte en la celda 2 los países de baja concentración del ingreso y bajo incentivo al consumo corresponden en forma bastante precisa a la situación de los países socialistas. Una conjunción de ideología movilizadora y coerción son sus componentes principales y en ella radica la estrategia de crecimiento. La presión por el consumismo no existe o por lo menos no tiene condiciones de manifestarse plenamente y el modelo apuesta a una pauta de gratificación diferida a través de un largo rodeo de producción con una postergación del consumo inmediato. Sería posible distinguir situaciones diferentes dentro de este grupo en los cuales los primeros en llegar (Rusia) parecen haber efectuado con mayor comodidad el proceso de acumulación de capital, proceso éste que será dificultado para los países socialistas más rezagados. China por supuesto constituye un caso aparte.

Por último en la celda 3 se encuentra la situación característica de los países de América Latina. Altos incentivos al consumo derivados de una inserción en el sistema internacional desde sus orígenes históricos y altos niveles de concentración de la riqueza. No sólo las formas dominantes de consumo en los centros se adelantan a generar aspiraciones y expectativas en relación a la estructura productiva, sino que las formas de participación social, sindical y política, también son difundidas desde los centros más avanzados en forma simultánea o antecedente a la estructura productiva. Los modelos emergentes en América Latina a pesar de las diferencias que podrían anotarse, han seguido como regla general una política que debía lograr a la vez: un incremento significativo del crecimiento económico - incrementando la capitalización y productividad -, satisfacer los niveles de consumo crecientes de la población, y para ello lograr una distribución más equitativa del producto nacional.

Sin duda alguna hay excepciones a este proceso, y aunque para América Latina la caracterización de la celda 3 se aplique plenamente, no todos los países del tercer mundo o que en algún momento tuvieron que remontar una situación adversa, se vieron excluidos de integrar el club de los grandes. Situaciones como la de Australia, Nueva Zelandia, Canadá y por supuesto los Estados Unidos, lograron con diferentes ritmos una inserción plena en los niveles más altos de desarrollo. Sin embargo, debe notarse que este fenómeno ha sido común a los países del Commonwealth cuya inserción en el sistema

/hegemónico del

hegemónico del imperio inglés no puede generalizarse a otros países, y donde particularmente los niveles de desigualdad inicial o concentración del ingreso no eran suficientemente elevados. En el momento en que se produce su transformación, la difusión de demandas y expectativas de consumo no eran todavía equiparables a momentos posteriores.

Japón, como no podría ser de otra forma, es la excepción siempre presente de un fenómeno desviado de las pautas internacionales conocidas. Pero aquí también convendría recordar que el momento de despegue del proceso japonés encuentra sus fundamentos en un sistema profundamente autoritario que impone un sacrificio del consumo inmediato en función de un crecimiento productivo endógeno.

Los sistemas latinoamericanos y los modelos dominantes en la región, a su vez, así sea a través de sistemas políticos democráticos o bien a través de formas autoritarias, no apostaron como regla general a la postergación y sacrificio de las "necesidades más modernas" y de allí la sucesión de intentos desarrollistas y distributivistas o de carácter populista, abortados frecuentemente por eventos sucesivos de inestabilidad política, derivados de la incapacidad de hacer compatibles los objetivos de crecimiento, distribución y consumo.

/Capítulo IV

Capítulo IV

EL CONSUMO EN LOS MODELOS DE ESTABILIZACION

A partir de mediados de la década del 70, algunos países de América Latina iniciaron drásticas transformaciones en materia de políticas económicas. Chile, Argentina y Uruguay han sido los países que llevaron más lejos los modelos denominados de apertura aunque también corresponde señalar que en forma más parcial ciertas políticas y medidas de corte monetarista derivadas de orientaciones liberales se hacen presente igualmente en otros países de la región. Este tipo de políticas no es por supuesto algo nuevo en América Latina, aunque sí lo es la profundidad con que se lleva a cabo, el marco institucional donde tiene lugar, al igual que su permanencia y continuidad. De hecho se trata de algo más que meros cambios sectoriales o parciales en algunos aspectos de la estructura económica. La orientación liberal que le da sustento ha implicado mucho más que eso y podría afirmarse que más que una transformación económica constituye "un cuerpo autocontenido y consistente de ideas que conforman una ideología. Proporciona una explicación del pasado y un conjunto de reglas de acción que deberán conducir a la sociedad en dirección de un modelo ideal, utópico, cuyo funcionamiento está regido por la eficiencia y la objetividad de las relaciones económicas privadas".42/

La emergencia de los nuevos modelos debe conceptuarse sin duda como uno de los cambios más significativos que se introducen en los modelos tradicionales latinoamericanos y sus repercusiones, tanto internas como externas, trascienden el ámbito de lo económico para situarse en una vasta concepción de la sociedad toda como modelo de organización social y política. Cualquiera sea la denominación que se adopte - modelos liberales, monetaristas o de estabilización económica - las políticas adoptadas y las medidas concretas han girado alrededor de tres elementos básicos: a) la privatización de la economía, b) la liberalización de los mercados, y c) la apertura al exterior. Para ello se ha recurrido a medidas tendientes a la liberalización de precios acompañada de un

---

42/ Frenkel, R., "Las recientes políticas de estabilización en Argentina: de la vieja a la nueva ortodoxia". CEDES, 1980.

/fuerte control

fuerte control de los salarios y de una restricción a la actividad sindical. Todo ello ha confluido a que una de las resultantes más importantes de los nuevos modelos haya sido el cambio en los agentes económicos y formas de articulación política. Carecería de sentido detenernos en la especificación de los modelos y sus particularidades dado que ya una extensísima bibliografía se ha producido - y se continúa produciendo - alrededor de este tópico. Además de los diversos documentos oficiales que han servido de fundamento y justificación de las nuevas estrategias liberales, el pensamiento económico, social y político en América Latina ha profundizado su estudio al punto que haría redundante mayores consideraciones al respecto. Para mencionar solo algunos de los principales trabajos, la CEPAL a través de múltiples estudios ha otorgado una atención especial a la emergencia de los nuevos modelos, así como también Frenkel, R. (1980), O'Donnell, G. (1978), Foxley, A. (1979), Ffrench-Davis, R. (1979), González, L.E. y Notaro, J. (1979), Ferrer, A. (1980), Schkolnik, M. y Tironi, E. (1979), Bensión, A. y Caumont, J. (1978), Milian, T. y Vergara, X. (1979), Muñoz, O. (1978).

Sólo parece pertinente agregar a lo ya dicho una consideración que aunque pueda parecer trivial frecuentemente es olvidada en aras de una generalización deseable: cualquier intento de considerar las experiencias en los diferentes países como procesos equivalentes sin contemplar los matices y variaciones de cada una de las estrategias, estará inevitablemente destinado al fracaso. La semejanza en ciertos objetivos básicos y la imagen ideal - utópica - que orientan los modelos - fuertemente influida por la común orientación de los equipos económicos - adquiere particularidad en cada contexto derivada tanto de sus trayectorias pasadas como de la composición de fuerzas económicas y de la contraposición ideológica dominante en cada país y estilos de funcionamiento político. En este sentido las diferencias en el ritmo del proceso de liberalización y las medidas concretas adoptadas en el ámbito de cada estrategia concreta, varían considerablemente tanto en lo que respecta a su centralidad como por la profundidad con que son aplicadas.43/

43/ Ferrer, A., op. cit., 1980.

/Con respecto

Con respecto al análisis del consumo en particular, existe una gama de medidas y políticas adoptadas por cada país que establecen diferencias de magnitud considerable. Así por ejemplo, el grado en el cual las economías se han abierto al sistema internacional presenta diferencias significativas entre países provocando variaciones en las características y estructura de la demanda.

En Chile por ejemplo, los aranceles a la importación son reducidos drásticamente desde 1973 a 1979; a través de un proceso gradual a partir de un 100% lor aranceles descienden hasta un máximo de 60%, 35% y a un promedio de 18% hasta llegar en 1979 a un 10% en prácticamente todos los artículos. El proceso seguido en Chile es mucho más extremo y no se reproduce en los mismos términos en Argentina y Uruguay. En ellos el descenso de los aranceles se encuentra más controlado en virtud tanto de una protección más sostenida a la producción local en consideración al componente del valor agregado de los productos.

La estructura de la demanda también será fuertemente condicionada por el grado en el cual los estilos resulten más o menos concentradores del ingreso de la política relativa al uso del excedente y del avance de la privatización en todas las esferas.

Las consecuencias de la política de apertura a la importación se manifiestan con extraordinaria celeridad en la composición y volumen de las importaciones. En particular los bienes de consumo durable y ciertos rubros como bebidas, tabaco, perfumería, etc., experimentan en pocos años un crecimiento notable como puede apreciarse en los cuadros 2 y 3 referidos a Chile y Uruguay.

Chile constituye sin duda un caso extremo donde el "experimento" ha ido más lejos que en otros países y por ello se aproxima más al caso típico ideal que resume los rasgos característicos de los modelos de esta naturaleza. Uruguay, con las particularidades de su política económica demuestra que los efectos sobre la estructura de la demanda no se hacen sentir en forma tan importante y Argentina se ubicaría en un término medio.

/Cuadro 2

Cuadro 2

IMPORTACIONES DE BIENES DE CONSUMO

(Millones de dólares de 1977)

	1970	1978	Tasa de crecimiento
Manufacturas de cuero y peletería	1.3	3.4	161.5
Bebidas alcohólicas importadas	0.6	11.9	1 883.0
Tabaco, cigarrillo y puros importados	7.7	9.4	22.1
Prendas de vestir, textiles para el hogar y alfombras	24.1	91.0	277.6
Productos fotográficos y cinematográficos	7.8	10.3	32.1
Calzado, sombreros, paraguas y quitasoles	2.0	7.3	265.0
Instrumentos de música y óptica	4.3	9.6	123.3
Juguetes, juegos y artículos de recreo	3.4	22.6	564.7
Productos de perfumería y tocador (sólo cosméticos, colonia y perfumes)	0.1	6.6	6 500.0
Aparatos de televisión blanco y negro y color	0.7	56.3	7 942.9
Receptores de radio	4.6	28.7	523.9
Automóviles y motos	19.0	40.6	113.7
Total	75.6	297.7	293.8

Fuente: French-Davis R., "Políticas de Comercio Exterior en Chile: 1973-1978", mimeo (CIEPLAN), noviembre 1979; Instituto Nacional de Estadísticas, III Encuesta de Presupuestos Familiares, Volúmen III, mayo 1979.

/Cuadro 3

Cuadro 3

URUGUAY: CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES

(1976 = 100)

	Dólares			
	1976		1979	
Televisión (85-15-01-12)	100	(25 052)	2 668	(668 566)
Radio grabadores (85-15-02-19)	100	(200 190)	1 745	(3 443 403)
Tocadiscos-grabadores (92-11-01/02)	100	(409 729)	206	(845 332)
Aparatos de relojería (91.01)	100	(2 555 310)	153	(3 930 332)
Juguetes-deportes (97)	100	(262 982)	681	(1 792 136)
Máquinas y aparatos eléctricos	100	(19 139 000)	208	(39 886 000)
Bebidas y tabaco	100	(7 553 000)	250	(18 912 000)
Optica, cinematografía a/	100	(4 564 000)	282	(12 896 000)

Fuente: Banco de la República, Sector Estadística.

a/ Incluye aparatos médicos-quirúrgicos.

/Por estas

Por estas razones, en la discusión que sigue en las próximas secciones, las consideraciones sobre consumo tendrán teóricamente en cuenta el modelo más puro de economía abierta y las referencias empíricas estarán centradas en el modelo chileno.

Los modelos aperturistas pueden ubicarse de acuerdo a lo expresado en la sección primera como modelos netamente consumistas de acuerdo a los tres criterios - límites físicos, límites sociales y límites o restricciones de acumulación. Algunos de estos criterios son más relevantes que otros o por lo menos a los efectos de discutir qué papel le cabe a la estructura de la demanda; la utilidad de los criterios para definir el carácter consumista de la sociedad es variable. En la medida en que los modelos tienden a la intensificación "del capitalismo" en todo sentido y a una inserción más plena en la economía mundial, su naturaleza reafirma una meta de sociedad basada en el alto consumo tanto de bienes como de energía.

Los límites sociales al crecimiento económico tienen una mayor significación que la caracterización genérica de consumismo que permite los límites físicos al crecimiento, aunque sus limitaciones provienen del punto de partida en que se encuentran las sociedades que inician el proceso de apertura. Sin embargo, a pesar de que el nivel de masificación y difusión de las pautas contemporáneas de consumo no ha alcanzado a los niveles conocidos en los países desarrollados, no deberían minimizarse las consecuencias negativas e implícitas en la teoría de los límites sociales al crecimiento, dado que en los países subdesarrollados se suman a las carencias propias de una sociedad con alta concentración, los efectos multiplicativos de la competición por bienes posicionales.

De las tres caracterizaciones posibles del consumismo, la que más nos importa es la noción consumista asociada al complejo consumo-ahorro-inversión, o sea el problema de la generación del excedente y su destino. El problema no es otro que el que se señalara en la situación 3 del esquema visto anteriormente. La fórmula mediante la cual el modelo monetarista enfrenta el problema del desajuste consumo-producción se traduce en un adelanto del consumo a la producción, incrementando la tensión básica de la situación de subdesarrollo. Las nuevas políticas de crecimiento implican dos aspectos señalables: Uno, no existe (Frenkel, R., 1980), a diferencia de los modelos

/anteriores, una

anteriores, una estrategia explícita y dirigida de acumulación; dos, los márgenes de acumulación y la forma como ésta se orienta a la inversión están en función del libre juego del mercado y de la preferencia relativa entre consumo, ahorro y tipo de inversión.

No puede escapar a estas consideraciones que está implícito en esto la dinámica y forma que adquiere el consumo en estos modelos, o sea, en qué forma se está afectando a través del conjunto de medidas sociales, económicas y políticas, la estructura de la demanda. Como es bien sabido uno de los supuestos básicos de los cambios introducidos en la política económica, radica en la importancia que se atribuye a la apertura como forma de permitir y favorecer la importación de bienes de capital necesarios para la inversión. A la vez, se postula que ello obliga a la eficiencia imponiendo a la producción nacional, condiciones de competencia con precios internacionales. Sin entrar a discutir la pertinencia de estos supuestos para los fines implícitos, existe otro hecho que tiene que ver con el hilo de argumentación anterior. Una de las consecuencias más importantes de las medidas adoptadas, es que las mismas tienden a incrementar el "gap" entre el perfil de la demanda y la estructura productiva. Es más fácil la expansión de cierto tipo de componente del comportamiento económico que otros. Y la facilidad mayor está radicada precisamente en la capacidad de absorción del consumo de bienes importados que el rodeo más largo que implica la inversión y capitalización productiva. Foxley (1980) señala en su análisis sobre la economía de libre mercado en Chile, los diferentes ritmos con que crecen las exportaciones e importaciones en el período 1970-1978.44/ En el cuadro 4 se puede apreciar que en un período de ocho años el éxito logrado en materia de exportaciones no tradicionales permitidas por las nuevas políticas económicas se ve contrarrestado por un crecimiento significativo de los bienes de consumo alimenticio y sobre todo por los no alimenticios.

En el período 1970-1978 las exportaciones no tradicionales y semitradicionales se multiplican por 2.7, la importación de bienes durables se multiplica por 2.1, en tanto que la importación de bienes de capital se

44/ Foxley, A., op. cit.

/Cuadro 4

Cuadro 4

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

(Millones de dólares de 1977)

	1970	1974	1978
Importaciones			
Bienes de consumo alimenticio	107.4	85.5	115.7
Bienes de consumo no alimenticio	191.6	236.8	410.7
Bienes de capital	550.2	336.3	566.6
Bienes intermedios	1 055.2	1 769.7	1 533.8
Bienes intermedios sin petróleo, trigo y maíz	907.4	1 099.6	940.9
Total	1 904.4	2 428.3	2 626.8
Exportaciones			
Tradicionales	1 897.0	2 257.1	1 233.6
Semi-tradicionales	93.2	174.5	226.7
No tradicionales	225.9	273.2	644.9
Total	2 216.1	2 704.8	2 105.2

Fuente: French-Davis (1979); Foxley, Alejandro, "Hacia una economía de libre mercado: Chile 1974-1979. (1980).

/mantiene prácticamente

mantiene prácticamente estancada. En 1978 los efectos positivos de la expansión de la exportación en base a productos de carácter no tradicional, se ven contrarrestados en parte por la demanda de bienes de consumo que alcanzan a ser un 62.5% de la exportación no tradicional. Esta es la misma proporción casi que en 1970 (60.0%). El éxito obtenido por la misma política de exportaciones no tradicionales no agrega en realidad ningún superávit, más bien tiende a reducir cualquier acumulación potencial. Los mecanismos actuantes para que este proceso tenga lugar son diversos y sólo se pueden comprender dentro del proceso más general de cambio que implican las nuevas estrategias de apertura e inserción en el mercado internacional.

a) En principio una medida como la reducción de aranceles a la importación no tendría que tener necesariamente consecuencias de incentivar el consumo. Si ello ocurre es porque como se señalara anteriormente, la transmisión consumista a través del efecto demostración tiene lugar siempre que 1) exista disparidad entre los niveles de consumo entre diferentes países y estratos, y 2) exista conocimiento de estas diferencias.

Con el levantamiento a las restricciones de importación que mantenían inaccesibles los bienes superiores, se incrementa la disponibilidad real de estos bienes. Empero, no se trata solamente de las consecuencias derivadas de los precios unitarios relativos más bajos que poseen los bienes importados, sino que resulta igualmente importante considerar otras características de éstos o que se le atribuye a éstos. Calidad, variedad, utilidad y presentación, son apenas algunas de estas características que se adscriben a los objetos importados. Más importante aún, es que los mismos están asociados a símbolos de lo moderno y lo nuevo propio de sociedades que gozan de mayor prestigio. Muchos de estos bienes tienen sin duda una fuerte carga que le otorga el sentimiento de su postergación en el tiempo: bienes y objetos altamente deseados que ya formaban parte de un mundo simbólico con sus estilos propios y sus modas, al que difícilmente se podía acceder previamente.

b) En segundo lugar la introducción de los nuevos bienes no es un fenómeno ajeno a otros procesos que lo acompañan. Existe paralelamente un exacerbamiento de la competencia por colocación de sus productos. La propaganda, sea por cualquiera de las necesidades ya señaladas: expansión productiva o

/competencia, adquiere

competencia, adquiere en este contexto nuevas dimensiones. Desde el exterior se abre un nuevo mercado que es necesario captar. Cuatro dimensiones pueden ser señaladas al respecto:

En primer lugar puede esperarse una expansión cuantitativa de la propaganda a través de diversos medios de comunicación de masas. Esta se manifiesta en el espacio dedicado en los periódicos y revistas a los anuncios de venta, en el tiempo dedicado por los canales de televisión y radio a la propaganda, y en múltiples estrategias de propaganda a través de otras vías. Un buen indicador son los gastos o inversiones dedicadas a la propaganda. El crecimiento de la inversión volcada a la propaganda en Chile entre 1966 y 1980 es registrado en el estudio de Salinas, R. (1979) sobre la expansión de los medios de comunicación en Chile 45/

La cifra para 1970 en miles de dólares es de 23 430 y se incrementa en 1980 a 126 000, siendo que el 90% de este incremento se produce entre 1974 y 1980. Mientras los gastos dedicados a inversión en propaganda alcanzaban a 0.45 del producto bruto de 1974 esta cifra alcanza en 1980 a 1.05 y sobre 1977 la inversión volcada a la propaganda alcanzaba a ser aproximadamente un 10% de la inversión total.

En segundo lugar la propaganda no solamente crece como lo evidencian los recursos volcados a la inversión sino que tiende a concentrarse en canales y medios de comunicación de masas más eficientes. Existe un cambio sustantivo en la importancia de los diferentes medios de comunicación de masas. Los medios más tradicionales (radio y periódicos) tienden a ser sustituidos por canales más modernos.

En apenas un año (1977-1978) el desplazamiento que experimenta la inversión dedicada a propaganda entre diferentes medios de comunicación de masas en Chile demuestra el rápido crecimiento de los canales más eficientes; los canales de televisión, el cine y las revistas son los que más se incrementan (véase el cuadro 5).

45/ Raquel Salinas Bascourt, "Chilean Communication under the Military Regime, 1973-1979", publicado en Current Research on Peace and Violence.

/Cuadro 5

Cuadro 5

INVERSION EN PROPAGANDA SEGUN MEDIOS DE
COMUNICACION DE MASAS
1977-1978

(En porcentajes)

Medios	1977	1978
Diarios	47.98	43.30
Revistas	5.44	6.35
Televisión	33.71	38.07
Radio	9.74	7.17
Cine	1.27	2.73
Otros	1.86	2.38
Total	100.00	100.00

Fuente: Grafi Matic International Corporation.

En tercer lugar la propaganda en cierto tipo de artículos, bienes y servicios, tiende a concentrarse. Apenas unos pocos bienes y servicios - no más de 10 - concentran aproximadamente el 50% de la inversión total en propaganda, en cada medio de comunicación de masas (véase el cuadro 6), evidenciándose así la centralidad que ocupan los bienes durables y otros objetos altamente valorizados. Entre ellos el conjunto de bienes durables modernos (electrodomésticos, TV, radio, automóvil, etc.) y productos de cuidado personal ocupan un porcentaje importante. También otros servicios que comprenden actividades centrales del sistema, en particular, Bancos y Finacieras, y otros que resultan de la política privatista, como la educación.

En cuarto lugar otro cambio significativo se refiere a la estructura que adoptan las empresas de propaganda. La concentración de empresas es otro hecho señalable, solamente 12 empresas controlan la mayor proporción de gastos dedicados a propaganda. Coincidente con la penetración de capital financiero, de empresas transnacionales y de grupos locales vinculados a éstos, en otras esferas de la actividad económica, la concentración de las empresas de propaganda, debe ser vista entonces como un reflejo del mismo fenómeno. Si bien

/Cuadro 6

Cuadro 6

CHILE: CONCENTRACION DE LA INVERSION EN PROPAGANDA, SEGUN TIPO DE RUBROS, 1980

(Porcentajes)[a/]

	TV	Revistas	Prensa
Electrodomésticos, televisores, radios cocinas, refrigeradores, etc.	7.6	7.1	4.6
Artículos de tocador, perfumería, etc.	8.7	19.3	-
Bebidas, tabaco, etc.	12.3	4.8	-
Alimentos especiales	8.2	-	-
Chocolates y caramelos	6.2	-	-
Automóviles, motos y accesorios	-	10.1	15.0
Constructoras e inmobiliarias	-	-	10.2
Bancos, AAP, financieras	6.8	10.7	9.5
Institutos y colegios	-	-	4.0
Oficiales	-	-	4.2

Fuente: Grafic Matic International Corporation.

a/ Incluye sólo porcentajes superiores al 4%.

/existen en

existen en Chile aproximadamente 200 agencias de propaganda de las cuales 38 tienen características más estables afiliadas a la Asociación Chilena de Agencias de Publicidad (ACHAP), el volumen mayor de capitales orientados a las actividades de propaganda corresponde a empresas que están en estrecho contacto - son subsidiarias o mantienen relaciones económicas - con empresas productivas transnacionales o con poderosos grupos económicos nacionales.

En quinto lugar la concentración señalada tiene por otra parte consecuencias sobre la eficiencia y modernización de las formas de penetración en los consumidores hasta el punto en que podría pensarse que la etapa de afianzamiento y consolidación de técnicas modernas de marketing esta recién en sus inicios. 46/

Por lo expuesto en puntos precedentes, los medios modernos de comunicación de masas en el nuevo contexto de apertura al exterior a través de la vinculación al mercado internacional y formas tecnológicas más avanzadas, logra niveles de sofisticación e instrumentos de convencimiento que son trasladados directamente a través de las empresas internacionales desde los países de origen de los mismos productos importados. En síntesis entonces, de la consideración de estos cuatro aspectos puede comprenderse mejor por qué la difusión de los estilos de vida externos está condicionada también por los efectos adicionales de la propaganda. El desarrollo de los medios de comucación de masas es un componente más de los modelos de apertura, y evidencian sectorialmente los mismos rasgos de los modelos.

c) La exposición creciente a estímulos provenientes de contextos más desarrollados, a través de la baja de aranceles y mensajes de propaganda estructurados intencionalmente para difundir esos modelos, influye como vimos, en la eficacia con que funciona el efecto demostración. A ello se agregan algunas consecuencias no intencionales derivadas de las políticas de apertura que igualmente inciden en la difusión de formas modernas de consumo.

Por dos vías se ha ampliado esta difusión: por una parte a través de la movilidad física internacional. Una regularidad común a los modelos de apertura en que se incrementa la frecuencia de viajes al exterior como un componente más del estilo consumista (recreación y ocio propios del estilo moderno).

46/ Salinas, R., op. cit., p. 19.

/Los viajes

Los viajes al exterior y el turismo internacional son en parte una manifestación de este estilo aunque también encuentra sus fundamentos en las relaciones de precios internos y externos motivados por la política seguida en materia de revaluación del dólar. En las últimas décadas, se ha asistido particularmente en los países del cono sur a una movilidad física internacional formada por un creciente flujo turístico hacia los países más desarrollados, en particular, Estados Unidos y Europa. Esto constituyó sin duda otro poderoso estímulo derivado del conocimiento directo de las formas y estilos de consumo propios de estos países.

En segundo lugar la penetración gradual de bienes y objetos materiales del mundo más desarrollado no tiene en todos los casos la misma consecuencia sobre el efecto demostración. Mientras que algunos bienes constituyen objetos de consumo que no tienen efectos multiplicadores sobre la exposición a los estímulos de consumo, otros en cambio tienen como resultado una difusión casi exponencial. Un número considerable de los bienes que se difunden está constituido por objetos que permiten un acceso creciente a la propaganda y mensajes consumistas. Si se piensa que en Chile en el período 1970-1978 el incremento de los gastos dedicado a la adquisición de televisores creció de 0.7 millones de dólares a 56.5, se puede tener una idea del fenómeno a que hacemos referencia. Casi un 10% del tiempo de la televisión en Chile según los datos de National Council of Television, referido por Salinas en el trabajo ya citado, corresponde a tiempo dedicado a la propaganda, en tanto que un 60% del tiempo corresponde a otras formas de entretención, entre las que se cuentan programas que transmiten igualmente estímulos consumistas.

d) En cuarto lugar, las formas dominantes, mediante las cuales se lleva a cabo la penetración de bienes de consumo, apertura al mercado internacional, propaganda, y los medios de comunicación de masas, tienen lugar en un contexto de participación limitada. La afirmación de la individualidad en la sociedad, correspondiente a los sistemas sociales abiertos, se realiza siempre a través de diversos canales de participación comunal, política, artística, cultural, gremial, sindical, etc. Formas asociativas de diversa naturaleza están presentes en las actividades relacionadas al trabajo, cultura y recreación y forman una parte importante del involucramiento del individuo en la sociedad. En la medida en que los canales de participación se encuentran constreñidos, quedan como únicos y principales canales para la relación entre el individuo y la sociedad; el trabajo y el consumo.

/Una de

Una de las dimensiones del grado de participación de los individuos en la sociedad corresponde al conjunto de papeles o roles sociales que se desempeñan. Cuanto menor es su número, más bajo es su involucramiento social y más dependiente de los pocos roles será la gratificación obtenida, así como también la "estima social" y la autoestima que de ella se deriva.

Las formas características de participación simbólica o participación mental en marcos abstractos de orientación, exacerba la importancia que adquiere el consumo como forma de expresión del individuo en la sociedad. O sea que de acuerdo al carácter más participativo o excluyente de los modelos es importante señalar las consecuencias que esto tiene desde el punto de vista de la expresión de la individualidad en el medio social. No se trata solamente, como lo vimos en los puntos precedentes, de la aceptación de las pautas de consumo como derivación de la presión propagandística o de la exposición creciente a otras formas y estilos de consumo. De lo que se trata aquí es del exacerbamiento de la necesidad de expresar lo que se es - o lo que se vale - en términos de la posesión y adquisición de objetos y bienes materiales, que son la expresión de "donde ha llegado". Si el trabajo, como una de las esferas centrales de la participación del individuo en la sociedad, se vuelve cada vez más, como ocurre en la sociedad moderna, una actividad que en sí misma no representa una gratificación directa sino que ella deriva de lo que se puede hacer con el beneficio-ingreso, la centralidad que pasa a ocupar el éxito posible en la carrera por adquirir nuevas formas y pautas de consumo, se vuelve un potencializador eficaz de las aspiraciones y expectativas por mayores niveles de consumo.

e) Por último no menos importante que los puntos anteriores, importa también considerar cuál es la ideología general del sistema con respecto al consumo. Hasta qué punto la ideología legitimadora que se emite desde la autoridad como la norma deseada, coincide con la meta consumista. Cuando la normatividad valoriza altamente como metas y logros de la sociedad ideal que se quiere construir la posesión y adquisición de bienes materiales, el conjunto de factores que fueron analizados anteriormente adquieren más consistencia y coherencia ideológica. Los estímulos que se difunden desde la radio, la televisión, los periódicos y el comportamiento manifiestamente consumista de los estratos más altos, la movilidad internacional física, adquieren con una ideología manifiesta y consistentemente consumista, el carácter de una norma de conducta.

1. La concentración del consumo

Las medidas económicas adoptadas por los nuevos modelos aperturistas han sido calificadas como "concentradoras". Esto significa que en la medida que los modelos han profundizado sus transformaciones se ha producido una creciente redistribución negativa del ingreso.

Esto no constituye un nuevo problema dado que la concentración del ingreso en América Latina ya había sido planteada con singular intensidad a partir de las consecuencias distributivas del "milagro brasileño". El crecimiento de la concentración en Brasil durante la década del 70, llevó a algunos autores a señalar que el proceso negativo de redistribución correspondía sólo a una etapa transitoria que sería superada gradualmente cuando el sistema tendiera naturalmente a equilibrar los desajustes iniciales.47/ Para otros, en cambio, se trataba de un fenómeno estructural que tendería a perpetuarse como uno de los rasgos inherentes al sistema. Sin entrar a este tipo de consideraciones, referidas a hipótesis de futuro, resulta sin duda evidente que las transformaciones ocurridas como consecuencias de las medidas económicas en estos modelos tuvieron un efecto redistributivo que se expresa en la creciente concentración del ingreso en los estratos más altos. Hasta el momento las conclusiones factuales que pueden derivarse del comportamiento real de la distribución del ingreso en los países que han llevado a cabo políticas de apertura ortodoxa es que los modelos han sido sin duda concentradores.

Los factores que han estado detrás de esta concentración como lo señala para Chile y Argentina, A. Ferrer (1980),48/ han sido tanto indirectos como directos puesto que "esa influencia se ejerce en dos niveles. Primero, de manera indirecta, como consecuencia de la estrategia de desarrollo y su impacto sobre la asignación de recursos, el proceso de acumulación y las tasas de crecimiento a largo plazo. Segundo, como resultado directo de las medidas de política económica que afectan los precios y salarios, la transferencia de activo del sector público al privado, el acceso a fuentes de crédito de distinto costo, etc." "en ambos niveles las transformaciones producidas en los dos

47/ Langoni, C.G., "Distribuçao da Renta e Desenvolvimento Econômico do Brasil", Expreçao e Cultura, Río de Janeiro, 1973.

48/ Ferrer, A., op. cit., 1980.

/países y

países y con respecto a sus diferencias, son realmente notables, aunque presentan entre sí diferencias muy marcadas. Estas diferencias no responden sólo al distinto curso de algunas de las políticas aplicadas sino, también, a diferencias estructurales entre ambas economías; por ejemplo, la dimensión del mercado y el desarrollo industrial alcanzado."

Las precisiones efectuadas por Ferrer se aplican igualmente al Uruguay (Caumont y Bensión, 1979). Los factores responsables de la concentración del ingreso, con diferentes pesos relativos, han sido: la política de precios y salarios, la privatización de actividades y empresas del sector público, la administración del sector financiero, y la desaparición o reducción de múltiples empresas o dimensiones pequeñas o medianas.

En Argentina en sólo 4 años, la participación del salario en el ingreso total decrecía desde un 48% en 1975 a un 35% en 1979.

En Chile el proceso concentrador ha sido un tanto diferente, entre 1970 y 1975 el salario real conoce un descenso de casi un 40% para recuperarse luego en 1979. La participación relativa del salario en el ingreso total decrece entre 1970 y 1976 de 52% a 41% registrándose una recuperación en 1979 hasta una cifra cercana al 45%. 49/

Los resultados de la concentración del ingreso en Chile indicados en el cuadro 7 ponen en evidencia que en el período comprendido entre 1969 y 1978 la participación en el ingreso total afectó negativamente al 80% de los hogares y sólo el 20% de los perceptores de más altos ingresos experimentó un claro incremento. La concentración evidenciada en el cuadro, no refleja de todas maneras con precisión los cambios operados en el período 1969-1978 en virtud de problemas metodológicos. La comparación global entre dos períodos no es la mejor forma de estimar los cambios en la distribución de la riqueza. Como es bien sabido (Tokman, 1979) los cambios operados en dos momentos en el tiempo en la distribución del ingreso se ven afectados por diversos factores como la movilidad experimentada por los individuos que en el momento incial se

---

49/ Las estimaciones de salario real en Chile, se han visto afectadas por la forma como son calculados y existen dudas como han sido planteadas en diversos trabajos sobre la confiabilidad de las estimaciones de salario real. Aparentemente existiría una recuperación de salario real generada en gran parte por el cambio en la forma de calcular la capacidad adquisitiva del salario nominal.

/encontraban en

encontraban en situación de activos, por el volumen de entrados y salidos en el momento subsiguiente, por la participación creciente de la mujer y otros factores que tienden a quitarle comparabilidad a las distribuciones.50/ En Uruguay por último, tomando como base 100 el quinquenio 1968-1972, el salario real conoce un descenso de aproximadamente un 40% en 1978. Y la concentración del ingreso sigue la pauta indicada en el cuadro 8.

Cuadro 7

DISTRIBUCION DEL INGRESO, GRAN SANTIAGO

Hogares	Porcentaje del ingreso total	
	1969	1978
20% más pobre	3.74	3.70
20% medio bajo	7.65	7.36
20% medio	12.10	11.68
20% medio alto	20.12	19.96
20% más rico	56.39	57.30
	100.00	100.00

Fuente: Resultados citados en Cauas y Saieh (1979). Tomado de René Cortázar "Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile, 1970-78", en Estudios CIEPLAN, N° 3, junio 1980, p. 12.

Una medida indirecta que refleja con bastante precisión el grado de redistribución producida entre dos momentos, está constituida también por la concentración del consumo. Si bien no se dispone de datos comparativos para los tres países, en virtud de que sólo Chile tiene datos suficientes derivados de dos exhaustivas encuestas de consumo realizadas en 1969 y 1978, los resultados encontrados para Chile, con todas las dificultades de generalización que ello implica son también altamente coincidentes con el síndrome altamente concentrador de los modelos.

50/ Tokman, V., "Dinámica de los mercados de trabajo, y distribución del ingreso en América Latina", Estudios CIEPLAN, N° 3, Chile, 1979.

/Cuadro 8

Cuadro 8

DISTRIBUCION DEL INGRESO

(Porcentaje de ingresos derivados del trabajo - Montevideo 1962 - 1979)

Porcentaje población	1962		1968		1973		1976		1977		1978		1979	
	Porcentaje	Ac	Porcentaje	Ac	Porcentaje	Ac	Porcentaje	Ac	Porcentaje	Ac	Porcentaje	Ac	Porcentaje	Ac
-5	1.44		0.68		0.87		0.70		0.59		0.61		0.54	
10	3.47	3.47	2.13	2.13	2.43	2.43	2.00	2.00	1.66	1.66	1.79	1.79	1.61	1.61
20	4.94	8.41	3.97	6.10	4.10	6.53	3.52	5.52	2.92	4.58	3.23	5.02	2.94	4.55
30	5.88	14.29	5.10	11.29	5.15	11.68	4.68	10.10	3.83	8.41	4.20	9.22	3.85	8.40
40	6.80	21.09	6.21	17.41	6.19	17.87	5.63	15.73	4.78	13.19	5.20	14.42	4.75	13.15
50	7.80	28.89	7.38	24.95	7.32	25.19	6.83	22.56	5.86	19.05	6.29	20.71	5.76	18.19
60	8.94	37.83	8.74	33.53	8.62	33.81	8.23	30.79	7.16	26.21	7.61	28.32	6.96	25.87
70	10.34	48.17	10.40	43.93	10.24	44.05	10.01	40.80	8.86	35.07	9.28	37.60	8.49	34.36
80	12.17	60.34	12.64	56.57	12.41	56.46	12.48	53.28	11.26	46.33	11.63	49.23	10.63	44.99
90	15.01	75.35	16.08	72.65	15.81	72.27	16.45	69.73	15.33	61.66	15.52	64.75	14.21	59.20
100	24.65	100.00	27.35	100.00	27.73	100.00	30.27	100.00	38.34	100.00	35.25	100.00	40.80	100.00
+5	15.24		16.96		17.48		19.24		27.60		24.60		31.06	

Fuente: Datos básicos para el estudio de la Distribución del Ingreso, Alicia Melgar, CLAEH, Montevideo, 1980.

/En Chile

En Chile por ejemplo las dos encuestas de presupuesto familiar realizadas en el período 1968-1969 y 1977-1978 con una cobertura para el Gran Santiago, indican en forma más clara la concentración de las riquezas. Como se aprecia en el cuadro 9 sólo el 20% de los hogares correspondiente a perceptores más altos ve crecer la proporción del gasto dedicado al consumo. El segundo quintil permanece prácticamente estancado y desciende el 60% inferior de los perceptores de ingreso.

Cuadro 9

DISTRIBUCION DEL CONSUMO, GRAN SANTIAGO

(En porcentajes)

Hogares	Porcentaje del consumo total	
	1969	1978
20% más pobre	7.6	5.2
20% medio bajo	11.8	9.3
20% medio	15.6	13.6
20% medio alto	20.5	20.9
20% más rico	44.5	51.0
	100.0	100.0

Fuente: INE, Encuestas de Presupuestos Familiares. Tomado de René Cortázar, "Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile, 1970-78", en Estudios CIEPLAN, N° 3, junio de 1980, p. 11.

Las estimaciones efectuadas por Cortázar, R. (1979) referidas al consumo medio mensual por hogar a partir de estas dos encuestas, en pesos de 1979, indican que el consumo promedio por hogar se ha mantenido prácticamente incambiado. (Véase el cuadro 10.) 51/ Como se puede apreciar del referido cuadro, sólo en el estrato correspondiente al 20% más rico, crecen en cifras absolutas los gastos dedicados al consumo mientras que en el estrato correspondiente a los

51/ Cortázar, R., "Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile, 1970-78", Estudios CIEPLAN, N° 3, 1980.

/perceptores de

perceptores de ingreso más bajos, existe un deterioro absoluto de 5 953 pesos a 4 112; en el segundo quintil (20% medio bajo) decrece de 9 243 a 7 354 y lo mismo ocurre con el tercer quintil con una reducción equivalente. El deterioro total de este 60% de los hogares del Gran Santiago, se traduce en un mejoramiento relativo del 20% más alto.

Cuadro 10

CONSUMO MEDIO MENSUAL POR HOGAR, GRAN SANTIAGO

(En pesos de diciembre de 1979)

Hogares	1969	1978
20% más pobre	5.953	4.112
20% medio bajo	9.243	7.354
20% medio	12.219	10.754
20% medio alto	16.058	16.527
20% más rico	34.857	40.328
Promedio	15.666	15.815

Fuente: INE, Encuestas de Presupuestos Familiares. Cifras nominales deflactadas por el Indice de Precios al Consumidor en Cortázar y Marshall (1980). Tomado de René Cortázar "Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile, 1970-78", en Estudios CIEPLAN, Nº 3, junio 1980, p. 10.

Con las salvedades del caso en cuanto a la imposibilidad de generalización de este comportamiento del consumo tanto a la Argentina como al Uruguay, los datos indirectos sobre el salario real y la distribución funcional del ingreso en estos dos países parecen confirmar un comportamiento similar. Los resultados evidenciados por la comparación de las dos encuestas de consumo en Chile, ponen en evidencia las consecuencias de la concentración del ingreso en términos de la posibilidad adquisitiva real en materia de consumo. Puesto que difícilmente pueda atribuirse el descenso experimentado en los gastos de los estratos más bajos a un incremento del ahorro u otros destinos de los recursos familiares, el cuadro registra con total precisión un deterioro absoluto de las posibilidades de gastos reales por parte de los estratos más bajos de la estratificación social.

/2. La

2. La estructura del consumo

Si se adoptara una interpretación estrecha del fenómeno de concentración como el que venimos analizando referido solamente a la percepción de ingreso, se podría esperar que paralelamente a la concentración de los gastos evidenciados en los estratos medios y bajos existiera una readecuación de la estrategia de consumo familiar de manera que estos incrementaran el consumo proporcionalmente de los rubros indispensables (alimentación, vivienda, vestuario) como forma de compensar el deterioro absoluto. Paralelamente podría esperarse que el consumo privilegiado de los estratos altos se hiciera más dinámico con respecto a la demanda por otros bienes de carácter suntuario o moderno y menor en los estratos bajos. Una interpretación de esta naturaleza podríamos calificarla como unicausal con respecto a los ingresos y de acuerdo a ésta se podría esperar una reestructuración de los presupuestos familiares según los diferentes niveles de los perceptores de ingreso.

Otras hipótesis en cambio podrían incorporar otro tipo de factores de naturaleza social como los que se han discutido en las secciones precedentes. Admitida cierta autonomía relativa de la demanda por bienes durables o modernos en función del proceso de estímulo al consumo se llegaría en cambio a otras conclusiones. Si es correcto el principio de no aditividad en la estructura de la demanda, y si es cierto que las pautas de orientación al consumo por bienes modernos es tan dependiente de los ingresos como de los factores de interacción social, prestigio y exposición a la propaganda, entonces cabe la hipótesis de que la estrategia familiar en materia de demanda de este tipo de bienes puede operar con relativa independencia de los ingresos e incluso incrementarse cuando éstos disminuyen. Para despejar las dudas acerca de estas dos interpretaciones alternativas, es conveniente analizar en primer lugar la estructura de la demanda según los principales rubros de consumo para cada quintil o tramo de ingreso particular. En general la estructura de difusión de los bienes durables siempre se ha hecho tomando porcentajes horizontales en donde la base 100 está constituida por el total de gastos dedicados a cierto rubro. Pero este tipo de análisis si bien nos dice algo sobre cómo se distribuye la demanda para un bien o servicio en particular, no nos dice nada sobre la estrategia de gastos a nivel de cada estrato de percepción de ingresos.

/Tampoco nos

Tampoco nos agrega mucho para conocer la valoración relativa que se hace de los diferentes rubros de consumo a cada nivel de la estratificación social. El interés que orientó a los economistas para detectar dónde se localiza el dinamismo de la demanda por ciertos bienes, llegó correctamente a enfatizar lo que llamamos el análisis horizontal de la estructura del gasto, y lo mismo ocurre cuando se trata de detectar la concentración relativa por la demanda de ciertos bienes. Un análisis vertical del cuadro básico, compuesto por gastos dedicados al consumo según rubros distribuido por niveles de percepción de ingreso, arroja en cambio resultados altamente sugerentes para conocer las estrategias en cada nivel de la estratificación.

Los cuadros 11 y 12 expresan la estructura del gasto según quintiles de ingreso para los años 1978 y 1969, respectivamente. Veamos qué indican los resultados de estos cuadros.

Primero. Es claro que en 1978 en relación a 1969, uno de los rubros que más afecta los cambios experimentados en la estructura del consumo global y según quintiles es la alimentación. Promedialmente para todos los hogares los gastos dedicados a alimentación crecen de un 31.6% a un 41.8% en este período, pudiendo pensarse inicialmente que se trata de una estrategia familiar tendiente a incrementar la participación de la alimentación en el presupuesto familiar. Esta interpretación es sin embargo equivocada; resulta poco probable que el incremento de la alimentación en los niveles más altos se deba a la necesidad de mejoramiento de los bienes básicos. El incremento registrado no significa necesariamente un mejoramiento relativo con respecto a 1969, dado que el crecimiento de los gastos dedicados a alimentación se ve fuertemente afectado por los cambios relativos de precios experimentados en el período entre los productos alimenticios y los productos industriales. En particular en el período 1969-1978 y como consecuencia derivada del proceso de transformación profunda que vive la economía del país, existe una clara tendencia a un crecimiento desproporcionado de los precios relativos de los productos alimenticios en relación a los bienes durables y sobre todo a los productos importados. La información aportada por el Indice de Precios al por Mayor, indica que en el período 1974-1980 el crecimiento de los productos agropecuarios industriales e importados, siguió pautas muy diferentes. Mientras que los productos agropecuarios crecen con respecto a una base 100 para el año 1974 hasta 5 734

/Cuadro 11

Cuadro 11

GRAN SANTIAGO: PROPORCION DEL GASTO DE LOS HOGARES, SEGUN QUINTILES DE INGRESO, 1969

	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Alimentación	45.1	41.3	36.8	32.0	22.2	31.6
Vestuario y calzado	9.8	10.6	11.5	12.4	11.3	11.7
Vivienda	22.7	19.1	21.6	25.3	27.0	24.4
Transporte	3.5	3.0	3.3	3.7	6.3	4.5
Durables, esparcimiento	1.2	2.2	1.9	2.1	2.7	3.5
Cuidado personal	2.0	2.3	2.3	2.3	1.9	2.2
Salud	1.4	1.3	1.2	1.0	1.5	1.5
Educación	0.4	0.4	0.7	0.7	1.8	1.0
Otros						
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: INE, Encuesta de consumo por hogares.

/Cuadro 12

Cuadro 12

GRAN SANTIAGO: PROPORCION DEL GASTO DE LOS HOGARES, SEGUN QUINTILES DE INGRESO, 1978

	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Alimentación	59.3	56.0	53.2	47.6	32.1	45.8
Vestuario y calzado	5.6	7.2	7.9	8.0	7.6	7.6
Vivienda	19.0	17.0	17.7	19.4	24.1	21.0
Transporte	5.6	6.5	6.9	8.5	15.9	11.7
Durables, esparciamiento	3.2	4.8	4.9	5.2	6.0	5.2
Cuidado personal	1.8	2.0	2.0	2.2	1.9	2.0
Salud	1.8	2.0	2.2	2.8	4.1	3.0
Educación	0.7	0.9	1.4	2.0	4.0	2.8
Otros						
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: INE, Encuesta de consumo por hogares.

/en diciembre

en diciembre de 1979, los productos industriales llegan en esa fecha a un valor de 4 453 y los productos importados a 3 917. La relación de precios de los productos de origen agropecuario y los productos importados es de 1.7 sobre fines del año 1979 y entre los productos agropecuarios e industriales es de 1.30.

Para tomar como ejemplo el quintil inferior correspondiente a los perceptores de más bajos ingresos, si bien los gastos dedicados al consumo de alimentos crecen de un 45.1% del presupuesto familiar a un 59.3%, este incremento no refleja estrictamente un mejoramiento relativo de los niveles de alimentación. Más bien al contrario, como lo evidencia Foxley (1980) en el cuadro 13, se produce un deterioro en el consumo básico en alimentación para los hogares con percepción de ingreso más bajo, evidencia una reducción de un 20% aproximadamente en términos reales en el período 1969-1978. Es de interés advertir además que de la misma manera que existen problemas en la estimación de los índices de salarios tendientes a registrar la evolución del salario real, también aquí los índices de precios para estimar el consumo familiar ofrecidos por las estadísticas oficiales, resultan distorsionados. La estimación de la canasta familiar sobre la cual se calculan los gastos efectuados por los hogares, corresponde a la "familia promedio" que como es obvio no representa adecuadamente la estructura del consumo de los más bajos ingresos. Más importante aún, la estructura del gasto según rubros de la "familia promedio" sobre la cual se estima el costo de vida en 1978, equivale a familia de clase media alta y está ubicada entre los quintiles superiores cuarto y quinto. Es por esta razón que las estimaciones del IPC no resultan satisfactorias para interpretar correctamente los resultados del incremento relativo experimentado por los gastos dedicados al consumo alimenticio en el período 1969-1978. En realidad, las estimaciones del IPC sobre la base de "familia promedio" no reflejan en su verdadera magnitud el deterioro real del consumo global de los perceptores de ingresos más bajos.

Segundo, de los cuadros mencionados se puede obtener una segunda evidencia. De la misma manera que ocurre con la alimentación, descienden regularmente los gastos dedicados a vivienda y vestimenta. El primer rubro experimenta una caída global de 24.4 a 21.0 mientras que con respecto a vestimenta y calzado, el descenso es de 11.7 a 7.6. En cambio con respecto a todos los

/Cuadro 13

Cuadro 13

CONSUMO DE PRODUCTOS BASICOS POR HOGARES

(Pesos de junio de 1978)

	20% inferior			20% superior		
	Consumo		Variación porcentual	Consumo		Variación porcentual
	1969	1978		1969	1978	
Harinas y féculas	387.6	406.8	5.0	778.6	719.6	-7.6
Carnes	357.9	219.1	-38.8	1 543.5	1 627.2	6.0
Aceites	105.4	71.2	-32.4	269.4	201.0	-25.4
Lácteos y nuevos	138.9	106.1	-23.6	618.3	641.5	3.8
Vegetales y legumbres	144.0	97.5	-32.3	257.9	197.4	-23.5
Azúcar	97.0	73.4	-24.3	191.8	154.2	-19.6
Energía y combustible	227.3	181.8	-20.0	501.6	641.1	27.8
Transporte urbano	129.8	102.9	-20.7	277.8	284.5	2.4
Total	1 587.9	1 258.8	-20.7	4 430.0	4 466.5	0.8
Porcentaje del consumo total		49.9			18.0	

Fuente: INE, Encuesta de Presupuestos Familiares 1969 y 1978.

/otros rubros

otros rubros, los resultados también son muy claros, crecen regularmente en el período los gastos dedicados al consumo de bienes durables, recreación, transporte, educación y salud. Los gastos demandados por algunos rubros como el caso del transporte, pueden ser atribuidos en parte a factores exógenos derivados del incremento en los precios del petróleo en el período considerado. Los gastos dedicados a bienes durables y recreación parecen en cambio obedecer a una presión sostenida por un consumo mayor de bienes y servicios modernos. Con respecto a la educación y la salud el incremento evidenciado por los gastos es de difícil interpretación dado que bien puede obedecer a una presión igualmente significativa por el acceso a bienes indispensables - o considerados como tal en el caso de la educación - o bien a políticas de privatización y retiro creciente del Estado como entidad de prestación básica de estos servicios, dentro del espíritu de los modelos aperturistas.

Podría afirmarse incluso procurando sintetizar estas tendencias, que la pauta dominante registrada en el período corresponde al decrecimiento regular de dos rubros esenciales como vestuario y vivienda y al crecimiento de todos los bienes que implican de alguna forma una participación más plena en los estilos modernos de consumo.

Tercero, cuando se analizan las diferencias anteriores según quintiles de perceptores de ingreso, se percibe que la proporción en que cambia la estructura de los gastos familiares no sigue las mismas pautas según los quintiles. En general el incremento relativo experimentado por la dedicación de gastos a bienes de consumo durables y actividades de recreación y participación en estilos de vida modernos, se incrementa relativamente más en los grupos de perceptores de ingreso más bajo (donde llega a triplicarse) que en los más altos. La educación crece prácticamente en la misma proporción en todos los estratos de perceptores de ingreso, en tanto que los gastos dedicados a salud conocen el incremento mucho más elevado en los niveles más altos de la estratificación social.

En síntesis entonces, mientras que la estructura del gasto familiar en los estratos más bajos demuestra un deterioro de la alimentación, una reducción de los gastos básicos dedicados a vivienda y vestimenta, se incrementan por sobre todas las cosas los gastos volcados a bienes de consumo durables y a

/diversas formas

diversas formas de recreación. En el otro extremo, si bien se produce un incremento relativo de la alimentación en términos de gastos y seguramente se mantienen los niveles de calidad y suficiencia de este rubro, decrece igualmente el conjunto de gastos dedicados a vestimenta y viviendas y se incrementan en menor proporción los gastos orientados al consumo de bienes y servicios modernos. A ello se agrega, en los estratos altos, un elevado incremento de la participación de los rubros educación, salud y del transporte, obviamente determinado este último por la posesión del automóvil.

Para resumir estas consideraciones, digamos que el gasto orientado a bienes durables parece entonces acompañar al ingreso en términos generales, pero está fuertemente afectado por otros factores: demuestra que la presión por formas de consumo de carácter moderno puede producir un incremento en los gastos dedicados a estos rubros, sin que crezca el ingreso e incluso cuando empeora. La "lógica del consumidor" en los niveles más bajos es entonces bastante clara. En los estratos de extrema pobreza, los gastos dedicados a bienes modernos, que alcanzan apenas a un 5% de los gastos esenciales, no parece ser una cifra significativa que de volcarse a rubros esenciales mejorara sustancialmente su situación. Ante situaciones de extrema precariedad, la "racionalidad" que lleva al incremento de los gastos dedicados a bienes y servicios modernos parece bastante obvia, y lo mismo podría decirse de los siguientes quintiles inmediatos.

Por otra parte, la estructura del gasto familiar evidenciada en los cuadros indicados permite confirmar otro hecho : en la medida en que mejoran los ingresos - en la hipótesis de una movilidad de los hogares - la orientación de los gastos del consumo no necesariamente se vuelca a una satisfacción más plena de las necesidades básicas; más bien al contrario, regularmente cuando se pasa de un quintil a otro, la estructura evidenciada por los gastos dedicados al consumo, demuestra la misma pauta: un incremento proporcionalmente mayor de los gastos dedicados a bienes y servicios modernos, a educación y salud.

/Las consideraciones

Las consideraciones que hemos derivado de los cuadros precedentes, tienen sus manifestaciones en la estructura del gasto y en la concentración del gasto para cada rubro de consumo. Este es el tipo de análisis horizontal, convencional, a que hacíamos referencia y a él nos referiremos a continuación.

La estructura del gasto según rubros para los diferentes quintiles permite una aproximación bastante satisfactoria para conocer la difusión de los bienes durables. El comportamiento del consumo para el caso de Chile a través de las mismas encuestas que venimos analizando, demuestra una alta concentración del gasto que se hace cada vez mayor cuanto menos esencial o indispensable es el tipo de rubro que se considera.

Veamos esto por partes: en primer lugar, contrariamente a lo que se podría esperar de acuerdo a la alta concentración del ingreso y al proceso recesivo de los presupuestos familiares dedicados al consumo, se verifica que la expansión de bienes durables y de actividades conexas con un estilo de vida moderno, es considerablemente alta en algunos bienes. (Véase el cuadro 14.) Como comparación para relativizar el análisis puede adoptarse la concentración en la alimentación como marco de referencia puesto que es tradicionalmente uno de los rubros menos concentrados.52/

Algunos bienes como refrigerador, cocina, tocadiscos, radio, demuestran una difusión considerablemente alta. Sólo el 20% inferior está excluido prácticamente de los gastos dedicados a estos rubros, en tanto el 20% que le sigue demuestra una participación relativamente baja. Sin embargo para un conjunto bastante amplio de bienes durables, su posición alcanza al 60% superior de la estratificación social. La televisión en particular sorprende por su comportamiento: es el rubro menos concentrado de todos, incluso menos que la alimentación, confirmando así todo lo dicho en páginas precedentes respecto a la centralidad que ocupa la difusión de este bien. No ocurre lo mismo con la televisión a colores ni con otros rubros de alto valor unitario.

52/ Sin perder de vista que los datos que analizamos se refieren no a la totalidad del país sino a la cobertura urbana del Gran Santiago y de allí que la concentración encontrada resulte menor que la correspondiente a la totalidad del país.

/Cuadro 14

Cuadro 14

GRAN SANTIAGO: CONCENTRACION DE BIENES DE CONSUMO, SEGUN QUINTILES DE INGRESO, 1978

	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Alimentación	7.3	16.0	18.7	19.1	40.9	100.0
TV (blanco y negro)	9.9	22.7	27.4	21.3	18.9	100.0
Tocadiscos	1.0	9.0	27.3	27.1	40.0	100.0
Radio portátil	9.3	16.0	23.5	18.2	32.9	100.0
Perfumería y tocador	6.6	12.0	16.8	24.9	39.7	100.0
Refrigerador	2.5	9.8	17.8	26.2	45.0	100.0
Radios	0.1	11.0	11.1	22.9	54.9	100.0
Aspiradoras	0.0	0.0	2.3	39.7	58.0	100.0
Instrumentos musicales y óptica	1.1	5.5	13.5	20.3	59.6	100.0
Juguetes y artículos de recreo	2.1	5.7	8.9	22.3	61.0	100.0
Grabadores	0.0	13.4	3.2	20.3	63.0	100.0
Cocinas	2.0	18.0	2.0	10.6	68.0	100.0
Total aparatos de sonido	5.6	16.0	18.7	19.1	40.9	100.0
Tabaco y otros importados	0.0	0.2	3.6	4.5	91.7	100.0
Automóviles y motos	0.0	0.0	0.0	2.6	97.4	100.0
TV (colores)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0

Fuente: INE, Encuesta de consumo por hogares.

/Si se

Si se tiene en cuenta que una distribución igualitaria comprendería valores de 20% en cada celda, el rubro global que comprende todos los aparatos de recreación (televisión, radio, grabadores, etc.) demuestra una distribución mucho más igualitaria que la distribución del ingreso en la estructura general del consumo.

Otros rubros más sofisticados, de mayor valor unitario, o menos accesibles, como son los productos importados: tabaco, licores, aparatos modulares, grabadores, instrumentos de música, juguetes, productos cinematográficos, se encuentran en cambio más concentrados en el 40% de perceptores de ingreso más altos.

Un aspecto adicional que no se puede perder de vista y que en parte explica la considerable difusión de los durables es que los precios unitarios varían considerablemente según la calidad y características de los mismos. En realidad la difusión "hacia abajo" de los durables es más alta - menos concentrada - que la que registran normalmente los gastos dedicados a cada rubro. Ello se debe a la creciente estratificación que se produce en los bienes: cuanto mayor la variedad, tipo y características de los bienes, más amplio es su rango de variación. En un sondeo efectuado en 14 casas comerciales del centro de Santiago (5 grandes, 5 medianas y 4 pequeñas), la variación de precios unitarios de un mismo bien difería considerablemente. Así por ejemplo, se encontró que los precios unitarios de los aparatos de televisión en colores presentaban variaciones aproximadas de 2 a 1, los aparatos de televisión en blanco y negro más caros multiplicaban su precio por cuatro en relación a los más baratos, las radios portátiles, por 5, las radios de mesa y las cocinas igualmente por 5, los relojes por 25, las radiograbadoras por 4, los equipos de sonido por 3, los tocadiscos por 20, y grabadores por 10. Si se tiene en cuenta además que la comercialización generada por la política financiera de los modelos de apertura ha incrementado el comercio en prestaciones (los plazos varían entre 6 y 24 meses según el bien considerado) y que el mercado de bienes usados incrementa las diferencias de precios de un mismo tipo de bien en algunos casos a más del doble, es posible obtener una idea aproximada de las facilidades relativas de acceso a estos bienes. Por otra parte, no cabe duda que el sondeo realizado puede estar subestimando la diferencia de precios unitarios.

/En la

En la práctica entonces, dos hogares con diferencia de gastos de 1 a 3, respecto a una serie considerable de bienes durables podrían disponer virtualmente de la misma cantidad de bienes aunque sus diferencias de calidad, duración, etc., hiciera que unos fueran apenas una versión más empobrecida, menos actualizada o más mediocre de los otros.

Por último, cuando se comparan las distribuciones de bienes durables entre 1969 y 1978, se tiene la impresión de que la difusión de estos bienes es mayor actualmente que en 1969 y que la expansión hacia abajo ha operado para múltiples artículos y bienes de consumo en forma sostenida.53/

Este comportamiento es esperable teóricamente sólo cuando se perciban los cambios en la estructura de la demanda como determinados por algo más que los ingresos.

En segundo lugar, la concentración elitista del consumo donde la suficiencia dinámica por ciertos bienes de consumo se restringe a un reducido sector (el 20% más alto), se puede encontrar más facilmente en otros aspectos del comportamiento del consumo (véase el cuadro 15). Los indicadores del consumo que mejor registran la pauta concentradora de los modelos se encuentran por supuesto en algunos rubros como lo es la posesión del automóvil, restringido prácticamente a un 20% de los hogares, y en una serie de actividades de recreación y ocio que se asocian al estilo de vida moderno. El deporte en sus formas más onerosas, la demanda por clases para diversas actividades, la participación en espectáculos y entretenimientos, el consumo doméstico externo al hogar, en restaurantes, lugares de diversión, los gastos dedicados a viajes, consumo de hotelería, etc., se concentran en el 20% de perceptores de ingreso más altos. A esto habría que agregar el consumo evidenciado en el cuadro 15 por bienes importados de alto valor unitario, como es la televisión a color, los equipos de sonido, bebidas y tabaco importado, etc.

53/ La comparabilidad entre las encuestas de hogares entre 1969 y 1978 a estos efectos se complica considerablemente debido a que los datos que disponemos para 1969 registran la concentración de gastos en salarios mínimos y no en quintiles. El estudio de ECIEL efectuado a partir de estas encuestas, si bien permite reducir a quintiles una distribución por deciles, presenta sin embargo las dificultades de comparabilidad de los rubros tal como están agregados.

/Cuadro 15

Cuadro 15

GRAN SANTIAGO: CONCENTRACION DE GASTOS SEGUN QUINTILES DE INGRESO, 1978

	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Entretenimientos y espectáculos	0.8	2.7	6.8	18.2	71.0	100.0
Implementos de deportes	0.0	3.3	6.4	7.2	83.0	100.0
Lecciones diversas	0.0	3.2	0.0	8.8	88.0	100.0
Viajes y hoteles	1.5	0.0	2.0	12.8	82.5	100.0
Arriendo equipos de deportes	0.0	0.0	0.0	13.3	86.7	100.0
Educación	1.2	3.0	6.9	15.0	74.0	100.0
Matrícula pública	2.3	7.0	10.0	16.1	64.6	100.0
Matrícula privada	0.0	0.1	5.3	13.7	81.6	100.0
Salud	2.8	5.6	9.1	18.0	64.0	100.0

Fuente: INE, Encuesta de consumo por hogares.

/La educación

La educación por su parte resulta ser uno de los gastos más concentrados de todos los rubros de consumo de los hogares. En principio no puede extrañar esta pauta adoptada por los gastos dedicados a la educación dado que la escolarización es altamente concentrada y el acceso de la mayor parte de la población a la enseñanza primaria, la enseñanza media y universitaria, se distribuye en forma desigual. Podría pensarse de acuerdo a esto que la concentración en el gasto educacional está reflejando meramente la desigualdad de acceso a los diferentes niveles escolares y por lo tanto no agrega mucho a uno de los rasgos más conocidos de las desigualdades en la región. Sin embargo la importancia que adquiere la educación como un filtro de acceso a un "bien escaso" y que como vimos constituye esencialmente un bien posicional, queda en evidencia a partir de las curvas de desigualdad indicadas más adelante (véase el gráfico 3). Como puede apreciarse, la desigualdad de escolarización es mucho menor que la de los recursos que los hogares vuelcan individualmente a la perpetuación del privilegio social que se transmite a las nuevas generaciones. El índice Gini que se encontraba para el año 1960 de las desigualdades en escolarización para Chile alcanzaba una cifra de .34.54/ El índice de desigualdad (Gini) para los costos institucionales era en ese período de .46, lo que reflejaba la desigualdad adicional que se agrega a la escolarización cuando se consideran los costos diferenciales en cada ciclo de enseñanza. Por su parte, la desigualdad evidenciada por los recursos que los hogares vuelcan a la educación alcanza valores equivalentes a un Gini de .68, en 1978.

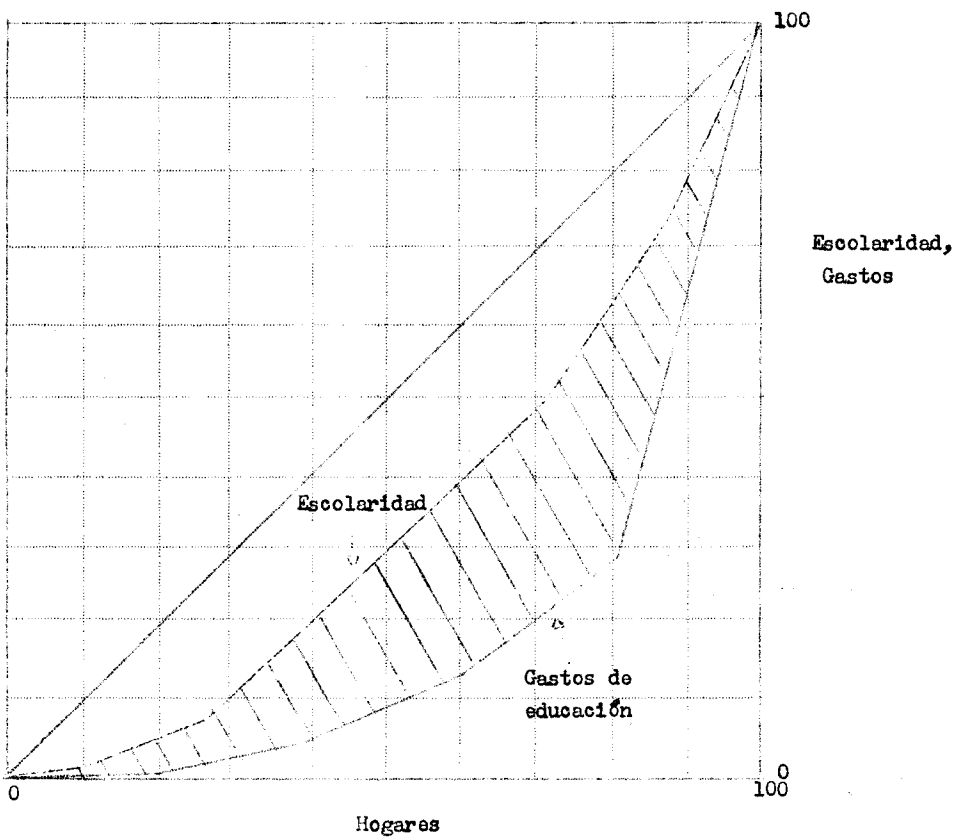
Sin duda, la privatización de la enseñanza - aspecto este que está comprendido también dentro de la política general de los modelos - tiene consecuencias sobre estos resultados. Como indicador global, la matrícula privada está visiblemente más concentrada que la pública, tal como se puede apreciar en el referido cuadro. Por ello entre 1969 y 1978, resulta esperable que la concentración de los gastos en educación experimente una reducción leve, atribuible a la privatización creciente que corresponde a las políticas implícitas en los programas de la enseñanza pública. El Estado no es definido por sus

54/ Filgueira, C., "Expansión Educacional y Estratificación Social en América Latina". CEPAL-UNESCO-PNUD, Buenos Aires, 1978.

/Gráfico 3

Gráfico 3

CHILE : CONCENTRACION DE AÑOS DE ESCOLARIDAD (1970)
Y GASTOS EN EDUCACION (1978)



/funciones educativas

funciones educativas ni como un servicio de interés societal, y no privado. Una leve desconcentración más un crecimiento general de los gastos dedicados a educación, visible en todos los quintiles de perceptores de ingreso, confirman la fuerte presión derivada de un bien altamente valorizado que se vuelve crecientemente competitivo en la esfera privada.

Por su parte la salud, aunque adquiera un comportamiento un tanto diferente, también sigue una pauta semejante, aunque la concentración en este caso tiende a crecer mucho más que con la educación.

En tercer lugar, la estructura evidenciada por los gastos en los nuevos modelos, en la medida en que concentra crecientemente el ingreso, tiene consecuencias también directas sobre una demanda de servicios característica de los estilos de consumo modernos. Los estratos superiores y en particular el 20% de perceptores más altos, demandan actividades terciarias que tienen origen en la expansión de las pautas de su estilo de vida. Los efectos que ello tiene sobre la estructura del empleo como factor dinámico de una demanda por actividades de servicio, contribuye al reforzamiento de una estructura terciarizada. Este aspecto ha sido suficientemente señalado como un rasgo característico de los modelos aperturistas y aparece con toda claridad en la conformación de la estructura sectorial de la PEA. Chile puede constituir también en este sentido un ejemplo extremo de las tendencias de una apertura rápida y profunda. En 1978 se encuentra que casi un 20% de los gastos dedicados por los estratos más altos de percepción de ingreso (20%) se orienta a dinamizar la demanda de servicios del sector terciario.

Los gastos dedicados por el estrato más alto a servicios generales del hogar, gastos que implica la posesión del automóvil (sin incluir reparaciones y mantenimiento), servicios recreativos diversos, consumo externo al hogar en restaurantes y sitios de diversión, eventos sociales domésticos, reparaciones varias (vivienda, artefactos, etc.) servicio doméstico, servicio de cuidado personal, enseñanza y hotelería, se cuenta aproximadamente el 20% del total de gastos de consumo dedicado por esos hogares.

/El gran

El gran incremento del sector servicios que se registra entre 1968 y 1979 (véase el cuadro 16) no es por lo tanto punto exclusivo del crecimiento de actividades en el sector informal de baja productividad resultante en parte de la creación "artificial" de ciertas ocupaciones. Resulta también de una demanda dinámica de los sectores más altos. El 40% de los perceptores de ingreso más altos a través de sus gastos en estos servicios demandan actividades que equivalen al gasto total del 40% de perceptores de ingreso más bajos.

/Cuadro 16

Cuadro 16

COMPOSICION DE LA PRODUCCION Y EL EMPLEO

(Porcentajes)

	1970		1974		1978	
	Producción	Empleo	Producción	Empleo a/	Producción	Empleo b/
Agricultura	9.7	24.6	9.1	21.7	10.2	20.2
Minería	10.7	3.3	11.6	3.1	12.0	4.4
Industria	26.0	18.8	25.7	16.9	22.7	13.3
Construcción	5.0	5.9	4.8	4.5	2.8	3.6
Energía y transporte	6.4	6.3	6.8	7.3	7.1	7.7
Comercio	22.3	15.1	21.9	14.7	23.6	16.1
Servicios c/	19.9	26.0	20.1	31.7	21.6	34.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Las columnas de producción provienen de ODEPLAN, Cuentas Nacionales y las de empleo, de ODEPLAN, Antecedentes sobre el Desarrollo Económico Chileno 1960-1970 e INE, Encuesta Nacional de Empleo.

a/ Corresponde a la encuesta de 1975. Para 1974 no existe información.
b/ Corresponde a la encuesta de 1977, última información disponible.
c/ Excluye propiedad de vivienda.