CEPAL/DS/Versión Preliminar/166
Carlos Filgueira
Consultor
División de Desarrollo Social
Agosto de 1977

NOTAS SOBRE CONSUMO Y ESTILOS DE DESARROLLO

77-8-2288

I. INTRODUCCION

Dado el interés creciente que ocupa el problema del consumo en los trabajos más recientes de la CEPAL nos hemos propuesto en estas páginas explorar a través de un análisis preliminar algunas de sus principales implicaciones teóricas y metodológicas.1/

El problema del consumo no es un tema nuevo. Sin embargo aparece con nuevo vigor recientemente, tanto en las formulaciones teóricas de la economía como en las de la sociología y de la ciencia política, cuyo objetivo fue el establecimiento de un marco interpretativo de la problemática del subdesarrollo.

Expresado en términos muy simplificados, desde el punto de vista económico, el análisis del consumo es sinónimo del análisis de la estructura de la demanda y su composición. La teoría económica en sus formulaciones básicas, establece proposiciones sustantivas acerca de las relaciones entre el consumo y los factores de distribución, productividad y variación de precios.

Las mismas se inscriben en los círculos causales de la oferta y la demanda, los cuales, como se ha destacado, asumen bajo ciertas condiciones el carácter de círculos viciosos en donde el sistema tiende a mantener bajo el valor de las variables.

En la teoría sociológica los aspectos del consumo se relacionan directamente al análisis de la estratificación social por una parte, a las formas y proceso dinámico de la emergencia de aspiraciones crecientes por

---

1/ No sería muy difícil identificar los trabajos recientes más importantes de la CEPAL referidos al tópico. A nuestros efectos baste solamente señalar algunos de los principales trabajos que resumen y sintetizan la centralidad creciente que se otorga a los aspectos del consumo y que han sido tratados en documentos anteriores. Al respecto nos remitimos a los trabajos publicados en la Revista de la CEPAL Nº 1: Raúl Prebisch, "Crítica del capitalismo periférico"; Aníbal Pinto, "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina"; Marshall Wolfe, "Enfoque del desarrollo: de quién y hacia qué?", Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, primer semestre de 1976.

/otra - los

otra - los efectos de difusión o los denominados "efectos de demostración" - y por último, a las consecuencias sociopolíticas de la emergencia de nuevas pautas y aspiraciones de consumo. El consumo aparece así como un factor central en el análisis del conflicto entre aspiraciones y posibilidad de satisfacerlas y, por lo tanto, como lo señalaramos en trabajos anteriores, relacionado al incremento de tensiones estructurales.2/ No muy diferente es el pensamiento de la ciencia política en donde la teoría procura encontrar las relaciones entre el sistema político, la estructura de poder y legitimidad de la sociedad y la articulación y conflictos entre las fuerzas sociales.

En tanto la economía se ha preocupado de conocer cómo afecta la estructura de la demanda a la variación de precios o viceversa, cómo afecta la distribución de los ingresos a la estructura de la demanda, qué efectos tienen las pautas de consumo sobre la tecnología, la productividad, la demanda de mano de obra, etc., los sociólogos y cientistas políticos se han preguntado más bien cómo se genera cierto tipo de demanda, qué factores y variables inciden en determinada estructura de la misma, cuáles son los procesos sociales que conducen a la expansión y pautas imitativas del consumo, y cuáles son las consecuencias sobre el sistema político ya sea en cuanto a la conformación de nuevos grupos de interés o de presión, a la formación de potencial político, las alianzas y conflictos entre los diferentes grupos, o bien con respecto a la estabilidad misma del sistema político.

Estas interrogantes no agotan el tema y obviamente solo comprenden algunos de los principales problemas teóricos y de investigación que han orientado estas disciplinas. Por otra parte es igualmente obvio que la distinción entre teorías económicas, sociológicas y políticas, sólo tiene carácter analítico. Es así que el análisis del consumo aparece con diferentes significados conceptuales segun se encuentre inscripto en cierta teoría o disciplina, pero no se trata de un "tema" perteneciente a alguna disciplina en particular.

2/ Filgueira, Carlos, Estructura ocupacional y movilidad social en América Latina, CEPAL, Santiago de Chile, 1977; y Expansión educacional y movilidad social en América Latina, 1960-70, CEPAL, Buenos Aires, 1977.

/Cabe señalar

Cabe señalar además que como se trata de un tema extraordinariamente amplio y complejo, son muchos los problemas, superposiciones y contradicciones que presentan los diversos enfoques sobre el tema.

Como consecuencia de esto, los trabajos conocidos están lejos de ofrecer una visión integrada y suficientemente orientadora a la vez que se encuentran profundamente distanciados en términos de las orientaciones metodológicas y tratamiento de la información empírica.

Sólo en el contexto de producción científica de la CEPAL, los aspectos de consumo aparecen formulados en contextos teóricos diferentes, y con status conceptual igualmente variable. Es así que en algunos trabajos se vincula directamente al interés en detectar formas extremas de pobreza, y por lo tanto se transforma en un mero indicador de la misma; en otros casos se encuentra orgánicamente vinculado a un cuerpo conceptual en la formulación económica de la estructura de la demanda, y en consecuencia aparece con un status teórico muy significativo; y en tercer lugar, estrechamente ligado a la caracterización de los estilos de desarrollo.3/

Cabe recordar asimismo que en formulaciones más extremas el consumo no solamente es tratado como una variable, sino que con él se caracteriza y define un tipo de estilo de desarrollo: las sociedades consumistas.4/

En todos los casos, sin embargo, el estudio del consumo no aparece como el objeto de análisis sino como un componente más - entre un conjunto de indicadores o variables - con el objetivo de explicar otro objeto de estudio. En otras palabras el tema ha estado sujeto o supeditado a otros fines explicativos.

3/ Prebisch, R., Wolfe, M. y Pinto A., op.cit. 1976.
También los estudios sobre pobreza crítica, en especial Wolfe, M., La pobreza como fenómeno social y como problema central de la política de desarrollo. CEPAL/BORRADOR/DS.133, Santiago, mayo de 1976.
Rosenblüth, G., La vivienda en América Latina: una visión de la pobreza crítica, CEPAL/BORRADOR/DS.142, Santiago, julio de 1976.

4/ Oscar Varsavsky, Proyectos Nacionales. Planteo y estudios de viabilidad, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1971.

/II. EL

II. EL ANALISIS DEL CONSUMO EN LA LITERATURA

En cierto momento el tema de consumo perteneció indiscutiblemente al pensamiento económico. De hecho los cambios que se producen en la perspectiva del análisis del consumo estan dados por la creciente incorporación de factores de naturaleza psicológica y social como determinantes de las necesidades humanas. En sus proposiciones iniciales el pensamiento económico consideró las necesidades humanas como básicamente sin estructura, distribuídas aleatoriamente, y de hecho fueron considerados como un dato o como una variable independiente. Posteriormente se introducen modificaciones significativas de esta perspectiva teórica, correspondiendo inicialmente a ciertas nociones primitivas referidas a determinantes de la estructura social y de carácter psicológico, y luego, haciendo uso de técnicas y procedimientos más refinados a la vez que teorías psicológicas y sociológicas más desarrolladas, se arriban a interpretaciones más complejas en donde la estructura de la demanda no se percibe solamente como una variable independiente sino a su vez se la considera derivada de relaciones sociales relativamente institucionalizadas.

La versión más simple a que hacíamos referencia corresponde al pensamiento utilitarista del Siglo XIX que tuvo sin duda gran influencia durante casi un siglo, en tanto las últimas, ya no tan fáciles de identificar, comprenden los trabajos más recientes sobre teoría de la demanda y sus determinantes.5/

El paso desde el pensamiento utilitarista hacia estas versiones más recientes, contó con las importantes innovaciones que de alguna forma dejaron su marca en el pensamiento posterior.

a) En primer lugar nos referimos a las nociones introducidas por Alfred Marshall el cual a través del principio de la disminución de la utilidad marginal introduce algunas nociones psicológicas elementales que

5/ Parsons T., The Structure of Social Action , Chicago, Free Press, 1949.
Smelser, N., The Sociology of Economic Life, Prentice Hall Inc. Englewood Cliffs, New Jersey, 1963.

/se encuentran

se encuentran implícitas en las consecuencias de la elasticidad de la demanda por el producto, y en segundo lugar el reconocimiento de la existencia de ciertas necesidades determinadas socialmente por el tipo de civilización en la cual está inserta la economía.

b) T. Veblen por su parte, desde una vertiente intelectual diferente aporta un enfoque no económico a través de su teoría del consumo ostentoso. La idea básica es de que las necesidades poseen cierta estructura, y que la misma esta dada por el interés de simbolizar y manifestar externamente indicios de pertenencia a ciertas clases sociales o estilos de vida.6/

c) Posteriormente Pareto y Hicks introducen la noción de curva de indiferencia que determina las preferencias o la sustitución de un producto por otro.

d) Una de las formulaciones sociológicas más importantes que atribuye a los factores no económicos determinaciones causales sobre los aspectos del gasto y del consumo, corresponde a la famosa interpretación de Max Weber respecto al surgimiento del capitalismo. En su análisis de la ética protestante y el espíritu del capitalismo, Weber realiza una de las mayores elaboraciones sobre las determinantes del espíritu de consumo y ahorro, anteponiendo factores de naturaleza valorativa e ideológica como determinantes del espíritu empresarial capitalista.

No es necesario reiterar aquí in extenso su teoría al respecto, basta recordar que las particularidades de la moral protestante y en especial de la ética calvinista, aparecen en su formulación como determinantes que orientan a los individuos en el mundo material hacia la acumulación y el ahorro, y consecuentemente a la renuncia al consumo como pauta dominante de una ética de austeridad.7/

e) Los aspectos de consumo en relación al ahorro son centrales a su vez en las formulaciones de Keynes en donde se establece a través de una

---

6/ Veblen, T., Teoría de la clase ociosa, México, Fondo de Cultura Económica, 1951, 2a. ed.

7/ Max Weber,"La ética protestante y el espíritu del capitalismo", Revista de Derecho Privado, Barcelona, 1969.

"ley psicológica

"ley psicológica fundamental" que los incrementos en el ingreso de una sociedad no incrementan en forma proporcional el consumo sino que se crean condiciones para una mayor acumulación en base al ahorro.

f) James Duesenberry cuestiona a su vez estas proposiciones básicas sosteniendo que no es suficiente conocer el ingreso total de una sociedad ni la distribución del mismo para saber la relación entre gastos y ahorros. En palabras de Smelser, "The most serious challenge to the Keynesian postulate is found in James Duesenberry's theory of consumption. Basing his case on general sociological and economic evidence, Duesenberry challenged two of Keynes' assumptions: (1) that every individual's consumption behavior is independent of every other individual, and (2) that people who have recently fallen from a higher income level to a given income will spend and save in the same manner as people who have risen from a lower income level to the same level. To account for the mutual interdependence of consumers' behavior Duesenberry developed a utility index incorporating the influence of the expenditure of other individuals. Using this 'demonstration effect', he argued, contrary to Keynes, that people will not save proportionately more at higher levels of income, but that at every income level the savings ratio will be approximately the same. To incorporate his second challenge to Keynes, Duesenberry argued that people save more when they arrive at their highest income level ever attained than when they have fallen to that level from an even higher one. The principle is that when income falls previous consumption needs will continue until spending adjusts to the new income level."8/

En un trabajo más reciente Howard Roseborough levanta algunas dudas adicionales sobre la teoría keynesiana enfatizando la importancia de aspectos no económicos - referidos estos exclusivamente a los ingresos - por la consideración del tipo y grado de incorporación de los sectores que incrementan sus ingresos a las nuevas expectativas y actividades. "Second, with respect to the effects of income changes, it is possible to make a few remarks. If the effects of a change in income level are to be specified accurately, more than a knowledge of the aggregate shifts in

8/ Smelser, N. op.cit., 1963, p.95.

/income is

income is necessary. It is also necessary to specify the particular segments of the society which are affected by the income change. It is necessary as well to specify whether the income change is accompanied by shifts in group memberships, in role expectations, and in the activities of the income recipients. Unless these factors change simultaneously and in the same direction as the change in income, a consumption function such as that which Keynes derived cannot predict accurately the effect of an income shift. According to the Keynesian model, a rise in income of persons in the middle-income range, sufficient to put them into the top income bracket, should lead to a large increase in saving. But such a prediction may prove very wrong unless it can be shown that the income shift in memberships to more highly valued groups and the assumption of, perhaps, positions of community leadership. If these do not occur, then there may just as likely, if not more likely, be a rapid increase in expenditures on prestige goods and on goods which aid in the management of tensions--what the economists call impulse spending--and a relatively small increase in saving. One can speak, in other words, of propensities to save as having effects on spending only after the structure of activities, of role expectations, and of collectivities, within which these psychological mechanisms work, have been analyzed and made specific." 9/

g) Por último en su formulación más extrema y reciente, Jorge Katona rechaza los postulados básicos del pensamiento económico proponiendo alternativamente un enfoque económico compartamental basado en el estudio de las expectativas y aspiraciones. El objetivo de Katona es el de detectar las actitudes básicas acerca del gasto y del ahorro y el grado en el cual los individuos desarrollan "planes" que se traducen en patrones de gastos.

En consecuencia, los estudios de Katona se orientaron a determinar la naturaleza de las expectativas y actitudes, el origen de los cambios en las

9/ Roseborough, H., "Some Sociological Dimensions of Consumer Spending", en Smelser, N., Readings on Economic Sociology, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1965.

/actitudes, los

actitudes, los motivos y niveles de las aspiraciones y sus relaciones con las fluctuaciones económicas. De ello se deriva el análisis clásico de los tres tipos de procesos económicos relacionados a la estructura del consumo; psicología de la prosperidad, la psicología de la inflación, y la psicología de la recesión.10/

Esta breve reseña a los principales pensamientos que en el correr del Siglo XIX y XX modificaron sustancialmente el estudio de las pautas del consumo, tiene la virtud de señalar la reorientación teórica que se produce en el tratamiento del tema y sus consecuencias sobre los siguientes aspectos:

a) El concepto de hombre racional o consumidores racionales desde el punto de vista económico, es sustituido por una idea más adecuada del comportamiento social en términos de determinantes motivacionales y orientaciones valorativas a la vez que se introducen nuevos conceptos derivados de la teoría de los grupos de referencia y procesos de influencia (liderazgo, opinión pública, etc.)

Los supuestos subyacentes al comportamiento racional del consumidor establecían formalmente que el mismo se desempeña de acuerdo a preferencias relativamente fijas y consistentes por ciertos rubros de consumo o un número determinado de bienes y servicios perfectamente establecido. Se supuso igualmente que existe un alto grado de conocimiento de los productos, de sus características, de sus cualidades, etc. y que el consumidor procurará maximizar la satisfacción a partir de decisiones limitadas solo por ingresos relativamente más reducidos que los de sus aspiraciones. En consecuencia, cualquier variación en el precio relativo de los bienes produciría decisiones que alterarían la estructura del consumo mediante el reemplazo de bienes más baratos de acuerdo a la elasticidad relativa de la reacción ante las fluctuaciones de los precios, según la intensidad de la preferencia por cada bien.

En segundo lugar, el comportamiento racional que se suponía independiente del comportamiento de otros consumidores es reemplazado gradualmente por una percepción en la que la interacción social pasa a jugar un rol

10/ Katona, G., The Powerful Consumer, Psychological Studies of the American Economy, Hill Brook Co. Inc., Nueva York, 1960.

/preponderante. Los

preponderante. Los efectos de difusión o de demostración, los efectos de emulación, etc. son introducidos como determinantes causales de cambios y modificaciones en la estructura de las aspiraciones y por lo tanto en el énfasis diferencial sobre determinados tipos de bienes y servicios. Estas modificaciones eliminan de hecho uno de los principales obstáculos para la explicación de la dinámica del consumo al redefinir la primera versión excesivamente ingenua del comportamiento racional.

b) Las primeras modificaciones al pensamiento utilitarista no pudieron avanzar más allá de vagas precisiones y consideraciones - pocas veces incorporadas formalmente a la teoría - y en algunos casos la innovación mayor radicó en la complejidad de la concepción económica del comportamiento racional del consumidor sin incorporar determinantes de otra naturaleza.

En este sentido significó un avance considerable la sustitución de las leyes psicológicas elaboradas por el pensamiento económico - Marshall, Keynes, etc. - por aquella que se basaron directamente en la teoría psicológica y psicosocial y en la investigación aplicada de estos aspectos.11/

c) Otro punto que se modifica tiene relación con la noción básica de que el incremento en los ingresos produce un incremento en la capacidad de consumo. Sin ser incorrecta esta afirmación desconoce sin embargo la causalidad inversa: que también es posible que los individuos que tienen como meta acceder a cierto nivel de consumo tiendan a obtener en consecuencia mayores ingresos. Se trata de un punto central en cualquier consideración referida al consumo que se expresa en cómo las necesidades se transforman en demandas. No cabe duda que prácticamente nadie tiene todo lo que desea. Este no es un problema de necesidades básicas o de necesidades mínimas, concepto este tan ambiguo como difícil de precisar. Las necesidades estan socialmente determinadas y hoy con los instrumentos teóricos y metodológicos de la psicología social y de la sociología se puede avanzar un poco más del postulado del pensamiento de Marshall en el sentido de caracterizar con mayor precisión las determinantes del "tipo de civilización".

11/ Katona, G., Contributions of Survey Methods to Economy, en R.L. Klein et.al.(ed.), Columbia University Press, Nueva York, 1954.

/Las limitaciones

Las limitaciones del poder adquisitivo, de los ingresos, y de la capacidad de endeudamiento no son suficientes para explicar gran parte de los cambios en la estructura de la demanda. En este sentido la teoría estática de la demanda de los consumidores ha resultado insuficiente. Este aspecto se manifiesta en lo que Felix, David, acertadamente señala: "En estudios empíricos de la demanda realizados por economistas esto se manifiesta en la frecuencia con que para fines estadísticos la variable precio de las ecuaciones econométricas de la demanda aparecen con la anotación de insignificante o 'erradas'." 12/

e) Algunos tipos de bienes y servicios son mucho más susceptibles de modificarse que otros. La noción más simplificada dice que los ingresos pueden orientarse a dos objetivos: gastos o ahorros. Sin embargo es posible distinguir a su vez decisiones que estan determinadas por hábitos o costumbres y otras de mayor discrecionalidad que dependen de elecciones. Se trata de grados diferenciales y no por supuesto de una distinción dicotómica. En este sentido es útil distinguir algunas formas de consumo de carácter contractual habitual y por lo tanto no sujetas a una decisión expresa en oposición a gastos que implican elección ya sea con respecto a consumo o ahorro. 13/

Este aspecto tiene decisiva incidencia en condiciones de transformaciones estructurales importantes y en procesos individuales de movilidad social o cambio de posiciones en la estructura social. En condiciones en que las variaciones se producen solamente en los ingresos y no afectan básicamente la pertenencia a grupos o la posición ocupacional o de clase, es probable que el impacto del incremento de los ingresos se manifieste en un reducido número de posibilidades electivas. Es improbable a su vez que la misma afecte el tipo de gastos determinado por decisiones pasadas, de

---

12/ Felix, D., Progreso técnico y desarrollo socioeconómico en América Latina: Análisis general y recomendaciones para una política tecnológica, CEPAL/CONF.53/L.2, Santiago, noviembre de 1974.

13/ Katona, G., op.cit. 1960.

/tipo contractual

tipo contractual o por hábitos. En condiciones de cambios estructurales importantes, afectando en forma significativa la posición objetiva que ocupan los individuos, es probable en cambio que el carácter electivo de la estructura del consumo sea mucho mayor, y abarque prácticamente toda o casi toda la gama del perfil de consumo. La adopción de nuevos estilos de vida o nuevas pautas dominantes es determinada así por la adecuación y ajuste a la nueva situación que se ocupa, trátese de movilidad ascendiente o descendiente. En consecuencia el carácter dinámico de la demanda parece superar bajo estas condiciones todos los postulados de la teoría estática de la demanda de los consumidores.

Hasta aquí y sin pretensiones de exhaustividad, los principales comentarios de esta breve reseña referida a la literatura sobre el tema y sus modificaciones más significativas. Quiere ésto decir que el actual nivel teórico de la interpretación del problema del consumo en América Latina ha recogido estas nuevas experiencias y proposiciones? Creemos que no. Y esto sea dicho sin desconocer los importantes aportes que se han producido desde muy diferentes vertientes teóricas y disciplinarias. El análisis dominante en los estudios de consumo sigue perteneciendo en gran parte a un enfoque económico clásico que solo en forma marginal incorpora factores de otra naturaleza.

III. EL ANALISIS PARA AMERICA LATINA

En sus formulaciones básicas hemos visto que el pensamiento económico establece una relación causal entre desarrollo económico, distribución del ingreso y estructura de la demanda, el cual constituye un sistema autosostenido o de causación circular. Esto significa que el desarrollo económico se basa en una expansión siempre creciente de la capacidad adquisitiva de la población a través de la distribución del ingreso y consecuentemente de una modificación en la composición de la demanda que asegura a la vez una suficiencia dinámica.

Es claro que este sistema de causación circular puede interrumpirse en cualquiera de sus tres instancias, aunque el énfasis dado en la interpretación económica ha estado centrado en la relación que indicamos con el número 2, o sea, la relación entre desarrollo económico y distribución del ingreso. De esta relación han surgido algunas de las interpretaciones más importantes referidas al problema de la insuficiencia dinámica en la región y sobre ella se han basado igualmente las interpretaciones subconsumistas. Básicamente la interpretación establece que la falta de acceso de amplio sector de población a niveles de ingresos razonables es causa de una considerable rigidez de la estructura de la demanda y en consecuencia establece severas restricciones a las condiciones de desarrollo económico en un momento posterior. En la medida en que la gran parte de la población se queda al márgen del proceso redistributivo, se genera uno de los principales obstáculos que pone en riesgo el propio dinamismo del sector capitalista. Este punto no es otra cosa que la formulación bien conocida referente a las limitaciones del mercado interno el cual tiene como efecto limitar las posibilidades de crecimiento del sector industrial y por lo tanto, tal como se le conoce en las formulaciones sobre América Latina, resentir las posibilidades de un proceso siempre creciente de sustitución de importaciones. Seguramente algunas de las formulaciones más extremas sobre este aspecto se encuentran en los trabajos de Celso Furtado, atribuyendo el fenómeno al crecimiento de una estructura típicamente dualista de producción fruto de la

/superposición de

superposición de sectores modernos de actividad industrial conjuntamente con sectores de economía atrasada.14/ El perfil de la demanda estaría constituído de esta forma por marcadas discontinuidades derivadas de la marginalidad económica de amplios sectores de población. Agotado el mercado de reserva del tramo de ingresos más altos compuesto por el decil que percibe ingresos superiores, no existirían condiciones a la expansión de la estructura productiva en una faz de sustitución de importaciones.

La diferencia mayor entre esta interpretación "subconsumista" y el modelo económico de causación circular que indicaramos en los esquemas I y II radica en la explicación más compleja de las determinantes de la desigualdad creciente en los ingresos. Esta no es interpretada solamente en términos de los bajos niveles de inversión - o de capital - sino por el caracter de la estructura de propiedad; de tipo oligopólico en el sector industrial y con alta concentración de la tierra en la estructura rural.

Como consecuencia de ello se genera un favorecimiento a los lucros empresariales cuyos excedentes financieron son excepcionalmente elevados, en detrimento de una más adecuada distribución funcional de la renta.

La contraparte de esta interpretación en términos de distribución del ingreso tal como se procesa en América Latina, llevó por lo tanto a considerar que los únicos sectores dinámicos y capaces de presionar por una demanda sostenida de bienes durables, estaba constituida por los grupos de más alta percepción de ingresos.

Esta interpretación es ya un lugar común en la literatura sobre el tema. Se expresa por ejemplo en el trabajo de Aníbal Pinto cuando afirma "Aunque no son estrictamente comparables los cuadros sobre ritmos de expansión de las actividades industriales y sobre la distribución social de diversos consumos, son lo bastante claros y elocuentes para fundamentar una hipótesis conocida: que los núcleos más dinámicos del aparato productivo estan enlazados y dependen de preferencia y a veces con exclusividad de la

---

14/ Furtado, C., O Mito do Desenvolvimento Economico, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1974; también del mismo autor: Analise do Modelo Brasileiro, Editora Civilizaçao Brasileira, Rio de Janeiro, 1972.

/demanda de

demanda de los grupos colocados en la cúspide de la estructura distributiva. Dicho en otras palabras, dado el ingreso medio regional y de los países, para que funcione y avance el presente estilo de desarrollo es indispensable que el ingreso y el gasto se concentren en esos estratos, de manera de sostener y acrecentar la demanda de los bienes y servicios favorecidos.

En la medida que esto ocurra el aparato productivo irá o seguirá ajustándose para atender con preferencia esos tipos de demanda."15/ Este tipo de proposición pensamos que no puede ser discutida si no es con suficientes elementos empíricos que lamentablemente no existen. De todas formas, esta interpretación constituye probablemente uno de los puntos del análisis económico que en mayor medida se ha dado como obvio. De allí que cualquier cuestionamiento a proposiciones tan extremas como las de este tipo necesariamente se enfrentan a la fuerza considerable que tienen en las interpretaciones sociales las "evidencias" indiscutibles.

Pensamos que no corresponde ninguna duda sobre el carácter restrictivo y las limitaciones que impone la distribución del ingreso a la estructura de consumo. El estudio de la distribución del ingreso en América Latina es concluyente al respecto. Indica la amplitud de los sectores de extrema pobreza en la región a la vez que en d eterminados países que experimentan un proceso sostenido de crecimiento, las tendencias concentradoras tienden a aumentar las desigualdades de ingresos. Negar esto equivaldría a desconocer una de las principales determinantes del mismo. Sin embargo, la relación entre ingresos y estructura del consumo,como lo hemos visto en los puntos precedentes, no parece corresponder a una explicación tan simple del fenómeno. Tal vez esto tenga cierta validez cuando se trata de analizar los casos más extremos de la distribución del ingreso; o sea el sector de los más ricos y el sector de los más pobres. Para amplios sectores de población, las alternativas y combinaciones posibles entre el consumo y el ahorro, entre diferentes bienes de consumo o entre diferentes servicios, o bien la preferencia por un estilo de consumo en oposición a otra, parecen ser mucho

---

15/ Pinto A., op.cit. 1976. También Félix, D., op.cit., 1974.

/mayores y

mayores y diversificados que lo que el indicador ingresos podría evidenciar. La flexibilidad en cuanto a estructura y composición del consumo alcanza estratos muy bajos y no parece reducirse solamente a la cúspide del tramo de ingresos superior.

No puede desconocerse por ejemplo que el énfasis y la importancia dada a ciertos objetos materiales puede condicionar respuestas compartamentales o "planes" - en términos de Katona - de manera que alterar drásticamente la estructura de gastos familiares, obligando a sacrificios importantes en cierta gama de productos y relegando inevitablemente a un segundo plano, bienes y servicios que en un momento anterior podían tener mayor significado.

Por otra parte la relación entre distribución del ingreso y estructura de consumo, cuando limitada estrictamente a estos factores, desconoce el hecho de que los individuos pueden gastar o comprar más de lo que corresponde a sus ingresos. La diversidad de formas de endeudamiento, compras a plazo, sistemas de crédito, etc. permiten acceso a bienes materiales que no se corresponde directamente con los ingresos percibidos. Este es un punto de gran importancia referido a las formas de comercialización y sobretodo a las formas de canalización financieras de los beneficios de los sectores empresariales hacia sistemas de crédito. Su incidencia sobre el consumo y la estructura de la demanda de los estratos más bajos del sistema pueden mantener una "alta suficiencia dinámica" así sea en forma "artificial" pero no por ello con escasa incidencia sobre la expansión de la demanda por bienes y servicios.

Además, cuando se analiza la estructura de la demanda desde la perspectiva de ciertos grupos relativamente al márgen de los valores dominantes, del sistema social y sin las ideologías consumistas, es posible percibir que para ciertos grupos gran parte de "las necesidades humanas" son prescindibles. Con esto queremos significar que también debe admitirse la situación en que existen niveles de consumo por debajo de los niveles de ingreso correspondientes. Esto no es frecuente salvo en situaciones de extrema marginalidad a los valores dominantes de la sociedad, en contraculturas de negación de estos

/valores, o

valores, o como se ha manifestado en forma creciente a través de ciertas actitudes y comportamientos en los países de mayores niveles de consumo, en el rechazo a las pautas de movilidad, ascenso social y símbolos de pertenencia. Sobre este aspecto deberemos volver más adelante al referirnos a algunas diferencias entre los países más desarrollados en donde la "crisis de la sociedad consumista" a diferencia de las sociedades subdesarrolladas, parece tener manifestaciones más claras.

Para sintetizar este conjunto de consideraciones, digamos que la perspectiva dominante en la interpretación del consumo en América Latina no ha demostrado en forma convincente que la distribución del ingreso sea el único factor causal en el proceso. Subsiste la interrogante de en qué medida la expansión de la adquisición de bienes y servicios o de nuevos estilos de consumo son una consecuencia de los incrementos en el ingreso, o en qué medida la expansión puede producirse en forma independiente del mismo.

Pensamos que ambos procesos no son excluyentes y que en consecuencia pueden actuar conjuntamente. Por lo tanto, una formulación más adecuada del estudio del consumo puede representarse introduciendo ciertas modificaciones al Esquema III, incorporando factores relacionados al efecto de demostración. En este sentido el Esquema IV introduce la idea más compleja de dos circuitos de causalidad; uno de ellos correspondiente a la relación entre desarrollo económico, distribución del ingreso y estructura de la demanda, en los mismos términos que se planteara el Esquema III, y el otro correspondiente a las determinaciones no económicas de la estructura de la demanda, derivadas de las modificaciones en otros aspectos de la estratificación y movilidad sociales.

De esta forma, la estructura de la demanda es percibida como dependiente de interacciones mutuas entre el sistema político y la esfera de la producción económica y a través de sus manifestaciones en el acceso y posesión diferencial de status económicos y sociales.

La introducción del circuito causal número dos implica los siguientes aspectos:

a) Que la estructura de la demanda puede modificarse manteniéndose constante los ingresos e incluso cuando los ingresos disminuyan.

/b) Que

b) Que la movilidad social o el desplazamiento de los individuos en la estructura ocupacional, educacional y a través de la movilidad geográfica modifica la estructura de la demanda generando aspiraciones y expectativas crecientes a la vez que tiende a legitimar el acceso a bienes materiales propios del mundo moderno.

c) Que la estructura de la demanda no solamente incide en los aspectos de la estructura productiva y en particular del sector industrial - por ejemplo mayor demanda de ciertos bienes - sino que genera presiones de naturaleza política sobre los decision-makers del sistema.

d) Que la expansión de los ingresos es relativamente autónoma de la expansión de otros órdenes institucionales que también generan posiciones sociales - en particular, la ocupación, la educación y la urbanización.

Estos aspectos son válidos sin duda con carácter general y aplicados a cualquier contexto. Sin embargo el estudio de la estructura de la demanda en los países subdesarrollados parece requerir de un enfoque radicalmente diferente del que corresponde a los países con nivel de desarrollo más avanzado. Si la preocupación de Katona cuando analiza los procesos económicos en los países más desarrollados se ha centrado en los aspectos de prosperidad, inflación y recesión, el estudio aplicado para América Latina sugiere la necesidad de un desplazamiento en el énfasis, otorgando mayor prioridad a los aspectos del desarrollo económico y de la modernización social. No cabe duda que la presencia de procesos como los señalados por Katona adquieren en la realidad latinoamericana indudable relevancia, no obstante ello, no puede perderse de vista que en el proceso de cambio social en la región conforman una problemática de otra naturaleza: constituye básicamente un problema de incorporación y participación

/creciente de

creciente de amplios sectores de población antes marginados o semi-marginados de la estructura social. El problema de la incorporación creciente es suficientemente conocida desde la perspectiva de los análisis de estratificación social. Significa sin duda mucho más que un nuevo proceso de movilidad, ascendiente u horizontal, o de desplazamientos desde contextos menos desarrollados a contextos más desarrollados, como lo ejemplifica la migración campo-ciudad.

Se trata principalmente de una movilidad estructural que se da conjuntamente con un proceso de movilización individual y colectiva, de movilización psicológica y puesta en disponibilidad. De allí derivan profundos conflictos culturales originados por la ruptura de los marcos de socialización tradicionales, por el desquiciamiento entre el mundo de referencia y el mundo de pertenencia, y, en síntesis, por el poderoso influjo que ejerce la presencia de un mundo "moderno" superior o percibido como superior al mundo tradicional, cuyos símbolos más visibles son los bienes materiales.

Esta marcada diferencia y superioridad constituye la base misma de las líneas de influencia y estímulos que generan el denominado "efecto demostración".

IV. EL EFECTO DEMOSTRACION

El efecto demostración es un concepto estrechamente vinculado a la estratificación social. Vale tanto para la conceptualización de los sistemas estratificados nacionales compuestos por individuos o clases como para la estratificación internacional de países. El principio del efecto demostración puede ser expresado en términos muy simples: significa la difusión de pautas de comportamiento y estilos de vida desde las capas más altas de la sociedad hacia las capas más bajas; o bien, de los países más desarrollados a los países menos desarrollados, desde los contextos urbanos o metropolitanos hacia los contextos rurales, o por último, siguiendo las líneas de las discontinuidades intraregionales.

El efecto demostración para que tenga lugar requiere a su vez:

a) Cierta fluidez en la interacción entre los diferentes estratos o unidades consideradas, lo que asegura una alta exposición de las unidades más rezagadas al estilo de consumo y valores de las más avanzadas;

b) Un sistema estratificado de tipo clase en oposición a sistema de tipo casta, en el cual se legitiman valores compartidos y el derecho al acceso sin barreras de tipo adscriptivos;

c) La exposición a medio de difusión y de comunicación que incrementan los estímulos hacia el consumo "moderno".

De hecho, el punto c) no constituye un requisito equiparable a los otros aunque su incidencia en la sociedad moderna ha tenido como consecuencia una pauta exponencial sobre el efecto demostración.

Es bien conocido que la rapidez y formas que adquieren estos tres factores son altamente determinantes de la generación de aspiraciones y estructuración de las mismas. En este sentido se han distinguido por ejemplo en condiciones de cambios acelerados en contextos muy rezagados, la emergencia de aspiraciones simbólicas, o con bajos niveles de estructuración, o bien como lo demuestran los estudios antropológicos, la redefinición utilitaria de ciertos objetos materiales que en la cultura que los recibe adquieren otros significados. Parece ser que cuanto más rápido y violento

/es el

es el pasaje hacia las tres características antes señaladas, mayor es el grado de desorientación e inconsistencia de las pautas de consumo.

En las últimas décadas se ha avanzado considerablemente en el conocimiento sobre los aspectos de comercialización y 'marketing'. Es así que se poseen nuevos elementos para la comprensión del efecto demostración. En especial han proliferado los estudios tendientes a identificar los criterios, motivaciones, y procesos que llevan al consumidor a 'elaborar' ciertas decisiones explícitas o implícitas sobre sus gastos. En su mayor parte estos estudios estuvieron orientados a incrementar el poder de venta de las empresas y a incidir a través de la propaganda y los medios de comunicación de masas sobre las decisiones del comprador. De todas formas, y al margen del carácter aplicado de los mismos, estos estudios tuvieron la virtud de llamar la atención respecto a las determinantes del consumidor cuyas preferencias corresponden a factores más complejos que los del consumidor racional implícitos en la teoría económica de la demanda de consumidores. En sus versiones más vulgarizadas e impactantes se pretendió ver a 'las formas ocultas de la propaganda' como una especie de poder incontrolable que transforma a los individuos en simples marionetas sujetas a los arbitrios de unos pocos que concentran los medios de difusión y comunicación. Esta apreciación es correcta solo parcialmente, no puede desconocerse la complejidad de factores que inciden sobre el consumidor, derivados de su posición en la estructura social y los mecanismos sociales que influencian al mismo. Es cierto que la despersonalización del mercado, su masificación y la sustitución de las pautas más particularistas de la sociedad tradicional han producido importantes cambios en los criterios de comercialización: evaluación y confianza del producto ya sea en cuanto a calidad y garantías que se le exigen. Sin embargo, esto no ha significado necesariamente la existencia de una receptividad pasiva independiente de las determinantes estructurales totalmente manipulable por parte de un poder omnipotente como el de la propaganda. En cambio, uno de los papeles

/más importantes

más importantes que ha jugado la propaganda al respecto ha sido el de acelerar el efecto demostración disminuyendo o "saltando" por así decirlo, una serie de escalones de la estratificación social que de no haber contado con la rápida difusión de los medios de comunicación de masas, se habría procesado en forma mucho más lenta.

Como ya lo hemos visto, un requisito del efecto demostración es el contacto e interacción entre individuos de diferentes niveles sociales. La emulación de las clases altas latinoamericanas, de las pautas y estilos de consumo de las clases altas o medias altas de los países desarrollados constituyó uno de los principales canales del efecto demostración. Siguiendo la línea de la estratificación social los grupos más próximos a las clases altas adoptaron las mismas pautas y así sucesivamente hacia los niveles más bajos. No obstante ello, el gran efecto de la expansión de los medios de comunicación de masas y de la propaganda, la accesibilidad creciente a la radio y televisión, y la proximidad física y mental a las formas de vida urbana, ha tenido como consecuencia incrementar la exposición de las clases medias y bajas directamente a los polos de difusión internacional sin la mediación de los efectos demostración locales. En buenas cuentas, se trata del reemplazo creciente de canales que implicaban el contacto físico o la interacción efectiva entre clases y grupos o entre países - viajes, etc. - por la presencia de canales despersonalizados pero con un alto grado de estructuración.

En cierta forma los grupos de referencia que en mayor medida orientan los efectos de demostración ya no están dados por las pautas de consumo y estilos de vida de la clase alta, los cuales, en general, corresponde a compartimentos extremadamente elitistas y frecuentemente poco visibles, sino a los estilos predominantes de las clases medias en los países más desarrollados.

Un segundo aspecto del efecto demostración tiene relación con las pautas de la moda. El efecto de demostración no solo se procesa en términos del grado de difusión de pautas y estilos de consumo existentes, desde los estratos más altos hacia los más bajos, sino también por el carácter cambiante de los productos y la variación siempre constante de los bienes.

/La estructura

La estructura de estratificación social es altamente determinante de la preferencia y variación de los productos, provocando el reemplazo acelerado de un producto por otro. En la medida en que ciertos bienes o estilos de consumo se difunden rápidamente hacia los estratos más bajos, los grupos que lideraron o produjeron estos productos comienzan a sentir gradualmente que estos no representan o dejaron de representar una "marca" o identificación de pertenencia a cierta clase. Es así que se generan predisposiciones favorables hacia nuevas demandas por el cambio en el diseño, la forma, o la calidad del producto en cuestión. Este proceso tiene decisiva incidencia sobre la estructura de la demanda industrial y señala un componente básico de la gran presión por la diversificación de productos. David Felix señala acertadamente al respecto que "de acuerdo con los estudios anuales que realiza McGraw Hill a comienzos de los años sesenta las empresas estadounidenses destinaron 48 por ciento de sus desembolsos por concepto de investigación y desarrollo a crear nuevos productos; 41 por ciento a mejorar las actuales líneas de producción y sólo 11 por ciento a mejorar los procesos de elaboración. Muchos de los productos nuevos y mejorados eran bienes de capital o materiales intermedios y por lo tanto, representaban indirectamente mejoras de los procesos de elaboración para la firma usuaria, pero una gran proporción de ellos eran bienes de consumo. Una vez más los datos contradicen la hipótesis de que los cambios tecnológicos dependen del precio relativo de los factores. Las empresas estadounidenses ni siquiera dedicaban una parte muy importante de sus actividades de investigación y desarrollo a mejorar sus propios procesos, sea para adaptarlos a los cambios de la relación intereses-salarios o con otro fin; destinaban la mayor parte de ella a la diversificación de productos, a lograr transitoriamente posiciones de monopolio lanzando al mercado, antes que sus competidores, nuevos productos o variedades, o debilitando el monopolio transitorio de sus competidores mediante la creación de imitaciones vendibles."16/

16/ David Felix, op. cit., 1974.

/Por último

Por último, otra de las consecuencias decisivas del efecto demostración se refiere a la presión que el mismo ejerce incrementando la necesidad de mejorar los ingresos. Sobre este punto ya hemos hecho alguna referencia al discutir el problema del consumo en la literatura aunque merece alguna explicitación adicional.

Dijimos que si bien es cierto que el ingreso determina las posibilidades de consumo, no es menos cierto que la meta para obtener mejores niveles de consumo también obliga a incrementar y redoblar los esfuerzos por aumentar los ingresos. Esto puede manifestarse en el incremento de la actividad económica, en la búsqueda de doble ocupación, en el abandono temprano de los estudios o en la prolongación de los mismos sobre la base de una pauta de gratificación diferida. Sin embargo, cuando existen barreras estructurales al crecimiento de los ingresos, tan importantes como en el caso de América Latina, pueden existir otros mecanismos para la obtención de facilidades y ventajas para mejorar el nivel de vida, distintos de la estructura productiva. Múltiples formas de presión política o la proximidad directa al poder político pueden determinar un acceso más rápido a bienes materiales o a servicios modificando por ejemplo orientaciones del crédito, subsidios, etc. - caso típico de la vivienda - presionando por mejoras en los servicios que brinda el Estado, o directamente recurriendo a mecanismos de evasión impositiva o algunas otras formas non santas de influencia sobre los aparatos del Estado.

No cabe duda que la experiencia de las clases medias en América Latina estrechamente vinculadas al surgimiento y crecimiento del Estado no podría haberse dado si no era a partir de la capacidad de presión y acceso a este tipo de mecanismos en términos de un sistema prebendario. Y el problema sin duda puede expresarse en una proposición más general afirmando que la posibilidad de generar niveles de vida más altos que no implique necesariamente incremento de los salarios, favorece a aquellos grupos con mayor poder en el mercado y en la esfera política. "A primera vista, este corolario de la hipótesis de los 'productos incentivos' resultan en alguna medida plausibles en América Latina, y bien puede contribuir

/a la

a la particular intensidad y persistencia de la inflación en la región. Significa asimismo que, contrariamente a las especificaciones corrientes de las ecuaciones de la demanda que se utilizan para fines estadísticos, el ingreso puede ser en parte la variable dependiente, y la demanda del consumidor en parte, la variable independiente."17/

V. ALGUNAS REFERENCIAS EMPIRICAS

No ha sido nuestro principal objetivo efectuar un trabajo empírico procurando demostrar en forma sistemática los puntos de vista sostenidos en los capítulos precedentes. Las limitaciones en esta etapa exploratoria nos obligan a recurrir a investigaciones ya realizadas agregando a ellas cierta información adicional que por otra parte no es muy abundante.

Existen muchas dificultades para un análisis de la estructura del consumo a partir de las investigaciones ya realizadas y de las tabulaciones existentes. Las Encuestas de Hogares, los Censos y ciertos estudios específicos como los de ECIEL y otros semejantes registran una acumulación de información considerable.18/ Salvo excepciones, el tratamiento del tema ha recibido muy poca atención en todo aquello que se refiere a relaciones entre variables no-económicas y estructuras del gasto o servicios y posesión de objetos materiales. La mayor parte de las tabulaciones con que se cuenta se refieren a estos dos últimos factores relacionados a los tramos de percepción del ingreso.

Otras dificultades son igualmente notorias: En primer lugar, la carencia de estudios secuenciales que permitan análisis de tipo panel o de naturaleza diacrónica; en segundo lugar, la cobertura de estos estudios

---

17/ Ibidem.

18/ ECIEL, Estudios sobre patrones de consumo e ingresos. The Brookings Institutions: Junta del Acuerdo de Cartagena, 1972.

/que generalmente

que generalmente no comprenden todo el país tomando solamente áreas urbanas o capital; en tercer lugar, las limitaciones derivadas de la formulación de los items referidos a consumo - por ejemplo, desconocimiento sobre si los productos son nuevos o de segunda mano, calidad, tipo, etc. -; en cuarto lugar, la falta de información referida a los aspectos de comercialización entre los que se cuentan las formas de adquisición de los bienes, sistemas de crédito, endeudamiento, etc.

1. El primer punto al cual queremos referirnos en estas breves consideraciones se refiere al carácter supuestamente dicotómico o a la estructura extremadamente polarizada de las pautas de consumo. Hemos visto que una hipótesis consensualmente aceptada en la literatura sobre el tema ha creído identificar en la estructura del consumo una diferencia marcada entre los estratos de perceptores más altos - que pueden oscilar entre un 10 o un 20 por ciento de la población - y el resto. A esto denominamos una interpretación subconsumista. Esta hipótesis no se confirma para toda la región e incluso podría afirmarse que en los países de desarrollo relativo más avanzado o en aquellos que están experimentando un proceso acelerado de cambio, la estructura del consumo, y en particular sus componentes más importantes en términos de bienes duraderos, demuestra que gran parte del dinamismo de la demanda por estos bienes está localizado no en los estratos de mayor percepción sino en los estratos medios e incluso bajos. En algunos países la difusión de ciertos bienes materiales de consumo y en particular de bienes de uso duradero alcanza a más de un 80 por ciento de la población. Para un tipo de bien con ciertas particularidades como lo es el automóvil, en donde la accesibilidad se reduce a los estratos de alta percepción de ingresos se confirma la hipótesis. Sin embargo, con respecto a un sinnúmero de elementos domésticos del hogar como heladera, televisor, máquina de costura, cocina eléctrica, radio, licuadoras, etc. así como también el consumo de objetos vinculados de tipo personal - artículos de tocador, drogas, medicinas, servicios médicos, peluquería y otros similares - demuestran que en el correr de la década de 1960 la incorporación a bienes de consumo "de lujo" o "capitalistas" se había expandido a un porcentaje considerable de los hogares en muchos países.

/La pesquisa

La pesquisa nacional por Amostra de Domicilio de Brasil, realizada en 1972 evidenciaba por ejemplo que un 70 por ciento de las unidades familiares poseían radio, 49 por ciento, máquina de costura; 53 por ciento, cocina eléctrica o a gas; 32 por ciento, televisores; 31 por ciento, heladeras.19/ El estudio antes referido de Aníbal Pinto para la Argentina demuestra también que la estructura de gastos orientada hacia la posesión de artefactos eléctricos y mecánicos alcanza a vastos sectores de población.20/ Tomando como base 100, el total de gastos dedicados a la adquisición de artefactos eléctricos y mecánicos, un 5 por ciento de los mismos corresponde a un 20 por ciento más pobre de la población; un 25 por ciento al 50 por ciento que le sigue; un 26 por ciento al 20 por ciento anterior al 10 por ciento más rico, y un 24 por ciento al 10 por ciento más rico. Si se toma en cuenta a su vez que este último 10 por ciento más rico comprende un número reducido relativamente de unidades familiares, y que en cambio el 50 por ciento más pobre comprende gran parte de la población, queda en evidencia la importancia con respecto a la 'suficiencia dinámica' que representan estos estratos en la estructura de la demanda por bienes de uso durable.

No cabe duda a su vez que esta situación no es compartida por otros países cuya difusión de las pautas de consumo moderno todavía se encuentran fuertemente restringidas a los estratos de más alta percepción de ingresos. Esto es el caso por ejemplo de Honduras, tal como lo demuestra el trabajo de Pinto y podría hacerse extensivo de acuerdo a las evidencias de las encuestas de hogares a otros países de bajo nivel relativo de desarrollo.21/

19/ Wells, J.R., "Subconsumo, Tamanho de Mercado e Padroes de Gastos Familiares no Brasil", Estudos CEBRAP, 17, Sao Paulo, julio-set., 1976.

20/ Pinto A., op. cit., 1976

21/ Tabulaciones preliminares de la División de Estadística de la CEPAL, sobre muestra de hogares. Datos de ECIEL.

/De todas

De todas formas en lo sustantivo el interés que tiene rastrear en los estudios antecedentes sobre el tema obliga a cuestionar severamente el carácter dicotómico de la estructura de la demanda. Más bien parece existir un continuo que oscila entre un 80 y un 60 por ciento de población o de familias que están incorporadas al consumo de bienes durables, constituyendo así una demanda potencial altamente dinámica.

El Cuadro 1 elaborado por J.R. Wells es sumamente sugerente al respecto indicando que el porcentaje de unidades familiares en cada decil de la renta corresponde a una distribución bastante contínua de bienes de consumo durables.22/ Estas observaciones también contradicen o por lo menos ponen en duda supuestas consecuencias que tendría la elevación de los ingresos en los estratos más bajos. En principio, puede suponerse que dadas las carencias notorias en materia de alimentación y vestuario sobre todo en estos estratos, cualquier incremento de los ingresos que se lograra por la vía de una redistribución, podría permitir a los mismos un acceso más pleno a necesidades básicas de vida. Sin embargo, la estructura del consumo que se evidencia hace suponer que el incremento de los ingresos puede orientarse hacia otro tipo de demandas postergando nuevamente los componentes básicos de las necesidades humanas que caracterizan la precariedad de la extrema pobreza. No se deriva por lo tanto que necesariamente una redistribución de las rentas altere radicalmente las "preferencias" o gustos dominantes.

Por último, la estructura del consumo parece alcanzar en los estratos más altos cierto grado de saturación y cabe pensar en consecuencia que o bien en estos estratos el dinamismo de la demanda se da principalmente por la renovación y cambio de los objetos de consumo - generalmente por formas extremadamente sofisticadas y consumo de importación - o bien que el dinamismo de la demanda esta generado por los estratos de clase media, media baja y por la penetración en la clase baja de demandas por bienes durables.

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

/El poder

El poder adquisitivo de estos estratos puede ser superior a los ingresos reales constituyendo así una demanda basada en el endeudamiento. J.R. Wells señala que uno de los factores más importantes sobre los cuales se ha basado el dinamismo de la demanda de los estratos bajos y medios bajos, radica en los múltiples sistemas de crédito y compra en prestaciones que tuvieron como efecto ampliar el mercado para numerosos bienes. "Del stock de bienes durables poseídos en 1972, 71 por ciento de los televisores, 55 por ciento de las heladeras, 69 por ciento de todos los carros de pasajeros y 58 por ciento de todas las lavadoras automáticas fueron compradas a crédito". ... "Se tiene la fuerte impresión de que las compras a crédito facilitaron la expansión de la propiedad de esos bienes mucho más allá de los grupos urbanos de renta media. En cuanto no aparece haber mercados muy activos para la mayoría de los bienes de segunda mano, aparentemente son mucho más importantes los automótivles, bicicletas, y otros vehículos a motor. Un mercado de segunda mano activo para esos bienes constituye un mecanismo que permite una difusión más amplia de su propiedad. Esto es especialmente verdadero en el caso de los automóviles." 23/
En síntesis, este conjunto de consideraciones demuestra que de hecho la expansión del consumo de bienes durables se ha realizado en gran parte al margen de las determinantes que imponen los ingresos y sin duda contando con el incremento de las aspiraciones a través del poderoso efecto de demostración.
2. Entre los escasos estudios disponibles referidos al consumo, el trabajo de Wells aporta algunas conclusiones adicionales que demuestran que la expansión de los bienes de consumo durables entre 1959 y 1970 para Brasil no se ha correspondido con el incremento de los ingresos ni tampoco con el incremento del salario real. 24/ En tanto los datos del censo demuestran que las rentas urbanas en el Brasil para aquellos individuos cuya renta real está situada en el 70 por ciento inferior de la distribución ha crecido al máximo a una tasa de un uno por ciento al año, el consumo por bienes materiales de tipo durable se incrementa en estos estratos en

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

24/ Ibidem.

/forma considerable.

forma considerable. No solo el proceso afecta los contextos urbanos sino que en las zonas rurales el número total de unidades familiares que poseían bienes materiales crece significativamente. Por ejemplo, las radios se incrementaban en el período 1950 y 70 de un 0.8 a 3 millones y con respecto a la posesión de heladeras, las cifras se expandían de 85.000 para 232.000.

En el análisis para Guanabara se verifica un incremento en la proporción de familias que poseían heladeras desde un 50 a un 76 por ciento, siendo que el incremento corresponde principalmente a perceptores de ingreso que se encuentran en el 60 por ciento inferior de la distribución. La propiedad de televisores experimenta a su vez un incremento del 25 por ciento a un 72 por ciento siendo que los aumentos se registran en el 80 por ciento inferior de la distribución. A pesar de todos los problemas de generalización que implica el análisis del contexto más dinámico de un país, como es el caso de Guanabara, no cabe duda que el gran dinamismo por la demanda de ciertos bienes durables, asociado a pautas modernas de consumo, se realizó localizado en los estratos bajos y medio bajos a expensas de una alteración de la estructura del consumo que redujo proporcionalmente los gastos dedicados a vestuario y alimentación.25/

Por último la consideración de la estructura del gasto en otros países a través de las encuestas realizadas por ECIEL, aunque se presentan a un nivel menos elaborado permiten igualmente confirmar la existencia de la difusión de pautas de consumo moderno, y el carácter dinámico de la demanda de los estratos más bajos. (Cuadros 2, 3 y 4).

3. Las diferencias entre los gastos dedicados a consumo y el ahorro, son a su vez plenamente confirmatorias de la presencia y vigor del efecto demostración. También en este punto no es mucho lo que se puede avanzar en virtud de la poca disponibilidad de información. Sin embargo,

---

25/ Estos cambios en la estructura del consumo son coincidentes con la evolución registrada por las industrias más "tradicionales" y en particular la de vestuario que en el mismo período vió decrecer la demanda por sus productos.

/debe tenerse

debe tenerse en cuenta que la mayor exposición a estímulos de consumo resiente fuertemente las posibilidades de ahorro e incrementa el endeudamiento. Estos dos aspectos están íntimamente relacionados y cabría esperar de acuerdo a lo antedicho que aquellos grupos sometidos más fuertemente al efecto demostración tiendan a incrementar sus niveles de endeudamiento y consecuentemente a disminuir su capacidad de ahorro, a la vez que lo contrario sucede con los grupos menos expuestos.

El análisis del porcentaje de gastos familiares totales destinados a pagar cuotas de crédito, elaborado para la ciudad de San Pablo, demuestra que el fenómeno de endeudamiento y las posibilidades de consumo por encima de los niveles de ingreso corrientes, se encuentran bastante generalizadas para toda la población y no comprenden solamente a los estratos de ingresos medios para arriba. Mientras que el promedio para todas las familias se encuentra en 14.4 por ciento, las familias que perciben ingresos extremadamente bajos - de 2 a 6 salarios mínimos - registran un 10.7 por ciento que se incrementa 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 18.2 por ciento.

La estructura interna de los gastos dedicados a pago de cuotas demuestra a su vez una variación sistemática en la medida en que crecen los ingresos. En los tramos de ingreso más bajo el sistema de crédito cubre principalmente los items de vestimenta, ropa, utensilios domésticos y muebles, en los de renta media decrecen estos para crecer significativamente los créditos de automóviles, y en la renta alta se ven desplazados por créditos de vivienda.

Por otra parte, con respecto al ahorro, el estudio sobre la distribución del ingreso en América Latina indica que el efecto demostración y la alta orientación hacia el consumo tiene efectos restrictivos sobre las posibilidades de acumulación en los grupos más expuestos a los estímulos del mundo material moderno.26/

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

/Algunos datos

Algunos datos parciales que se disponen para ciertos países demuestran que la capacidad de ahorro familiar de acuerdo a los tramos de ingresos es dependiente del grado de exposición a los efectos demostración, por ejemplo, el carácter urbano-rural de los contextos. "Al respecto son ilustrativos los antecedentes relativos a Venezuela que se refieren al año 1962. De acuerdo con ellos mientras en las grandes ciudades las familias empezaban a ahorrar a partir de un ingreso medio de unos 2.000 bolívares mensuales, en las localidades urbanas menores y en las rurales lo hacían respectivamente a partir de 500 y 400 bolívares. De ese modo la proporción de las familias con déficit era sólo de un 22 por ciento del total en áreas rurales o urbanas pequeñas, en tanto alcanzaba a los dos tercios en las grandes ciudades y hasta el 80 por ciento en Caracas. Cabe señalar además lo ocurrido con el balance final entre ingresos y gastos, o sea, la medida en que los superávit de determinados grupos logran compensar los déficit de otros. La encuesta aludida muestra que mientras los gastos totales superaban a los ingresos en 10 por ciento en las grandes ciudades y aún en un 16.5 por ciento en Caracas, la situación era inversa en las localidades rurales donde se ahorraba 10 por ciento del ingreso mensual.

Una tendencia similar muestra la comparación de los antecedentes sobre ciudades del Brasil de distinto grado de desarrollo económico. Así, en San Pablo, el ahorro familiar empezaba con un ingreso medio igual a poco más de tres veces el nivel a partir del cual ya se registraba superávit en Belén (Pará). Ello significaba que sólo el 3 por ciento de las familias ahorraban en el primer caso contra cerca del 70 por ciento en el segundo. En total, la relación entre ingreso medio anual 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 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/

27/ Ibidem.

VI. CONSUMO Y DESARROLLO: ALGUNAS INTERROGANTES

En este último punto pretendemos dejar señalados algunos problemas e interrogantes que surgen de las consideraciones anteriores. Desde los tempranos planteos del desarrollo económico y social hasta las más recientes formulaciones del desarrollo integrado o de los estilos de desarrollo existe sin duda un interés prospectivo en el marco de los análisis de la CEPAL, en cuanto a detectar tendencias futuras, instrumentos eficaces para incidir en el proceso, y políticas alternativas tendientes a mejorar y facilitar el tránsito hacia el desarrollo. El tema que hemos tratado sugiere la presencia de fuertes determinantes estructurales económicas y sociales que inciden en la composición de la demanda y determinan en forma mediatizada respuestas en la esfera productiva, social y política. Cómo modificar la estructura del consumo? Cuáles son las consecuencias sobre el consumo de una redistribución del ingreso? Qué instrumentos de política económica y social existen para orientar el cambio en un sentido deseado? Cuáles son las consecuencias de la rigidez de los ingresos en relación al incremento del efecto demostración? En qué medida los estilos dominantes de desarrollo implican estructuras diferenciales de la demanda? Todas estas son interrogantes que requerirán sin duda de estudios más pormenorizados y de mayor envergadura. No obstante las limitaciones para responder a estas interrogantes, es posible a título tentativo dejar establecidas las siguientes consideraciones.

En primer lugar, las consecuencias que tiene el efecto demostración sobre la estructura de la demanda es un punto que supera largamente el tema del consumo. Ya sea que se denomina a cierto estilo de desarrollo predominante en América Latina como consumista, o de otra forma, lo cierto es que las sociedades de la región a pesar de las diferencias marcadas que presentan, se han inscripto como regla general en sistemas sociopolíticos y económicos cuya lógica estuvo determinada por el crecimiento en función de la accesibilidad gradual a niveles de consumo y bienes materiales propios de los países más desarrollados. Este es un problema de orientaciones valorativas básicas en donde el consumo y la movilidad ascendiente se

/constituyen en

constituyen en la meta por excelencia, y el desarrollo económico como el medio para conseguirla. Se trata de sociedades del Tercer Mundo que se distinguen por cierto avance relativo en relación a otras sociedades que como en las regiones africanas asiáticas aparecen con un relativo grado de subdesarrollo. En estas condiciones la postergación o relegamiento de valores consumistas implica una serie de cambios drásticos y seguramente desde el punto de vista social y político sumamente costosos que afectan de todas formas a la sociedad en su totalidad. O la sociedad logra superar los niveles de subdesarrollo aproximándose a las sociedades más ricas o el efecto de las aspiraciones crecientes y la imposibilidad de satisfacerlas provoca la ruptura institucional. Cabe pensar que los efectos demostración pueden disminuirse apelando a una serie de alternativas:

a) por la aislación de la sociedad del sistema internacional;
b) por la aislación de los estratos o clases altas del resto de la sociedad;
c) por la renuncia de las clases dominantes a los valores consumistas y la redefinición valorativa e ideológica del sistema social.

Es probable que sociedades que a menudo se han presentado como el ejemplo de la renuncia a valores consumistas, caso característico de China, puedan servir como modelo o ejemplo a países en donde la estructura económica y social se encuentra relativamente marginada del sistema internacional, sus nexos o exposición de las pautas y estilos de vida occidentales son reducidas, y las elites de gobierno están dispuestas a renunciar a valores internacionalmente difundidos. No es probable en cambio que modelos de esta naturaleza puedan aplicarse fácilmente y extenderse a sociedades ya plenamente incorporadas al sistema internacional y con una larga tradición compartir estos valores.

No es fácil concebir en las condiciones actuales de la región que se den ninguna de estas tres condiciones. Es difícil que los sectores de la clase alta tradicional o los nuevos sectores emergentes del sector industrial o de las clases medias estén dispuestas a efectuar una renuncia a los valores que se constituyeron en las orientaciones principales de su acción.

/Igualmente difícil

Igualmente difícil es el supuesto de que van a existir condiciones favorables para el aislamiento y marginalidad al sistema internacional en un mundo que se caracteriza precisamente por la creciente interacción e interdependencia de sus partes. Sólo en condiciones de extremado rezago que generaron sistemas de movilización eficaces se podría pensar en la validez de ciertos modelos que de alguna forma interrumpen el proceso del efecto demostración o impiden su emergencia. No cabe duda que el modelo dominante en América Latina ha correspondido en las últimas décadas al modelo de desarrollo clásico basado en última instancia en el incremento de la productividad sobre la base del desarrollo tecnológico. El cuestionamiento de la meta de desarrollo económico aparece sin embargo, en los países más desarrollados y cada vez más con mayor insistencia comienza a plantearse el problema de los límites al crecimiento o la falsa promesa de crecimiento.

De todas formas no parece posible que los problemas de las sociedades postindustriales extremadamente consumistas se trasladen con tanta facilidad y puedan imponer reorientaciones en una nueva toma de conciencia de las implicaciones negativas del consumo siempre creciente. En otras palabras, las preocupaciones dominantes en un extremo del efecto demostración son diferentes a las del otro extremo.

En las formulaciones de Fred Hirsch, el problema de las sociedades más avanzadas radica en la proliferación de lo que él denomina positional goods, o sea bienes que son integramente afectados por el grado de generalidad y cobertura a toda la sociedad.28/ La espiral consumista en las sociedades más desarrolladas ha conducido a los ya conocidos problemas de "irracionalidad" colectiva o paradojas de agregación, y consecuentemente ha requerido en forma creciente derivar recursos no tanto para incrementar el nivel de confort de la sociedad sino para disminuir los costos ecológicos y de seguridad que implica el solo mantenimiento de este confort. Gran parte del crecimiento del producto bruto en estos países no se orienta precisamente a aumentar las posibilidades de niveles de vida cada vez más altos sino que

28/ Hirsch, F., Social Limits to Growth, A Twenty Century Fund Study, University Press, 1977.

/corresponden en

corresponden en gran parte a gastos de defensa o de guerra, propaganda superflua, o gastos requeridos para contrabalancear el deterioro que el propio crecimiento productivo genera en el medio ambiente. De alguna forma las sociedades más ricas se encuentran en la encrucijada derivada de su propio proceso, es decir, la masificación y expansión de los estilos y pautas de vida de consumo a gran parte de la sociedad. Muchas de las ventajas de un alto nivel de consumo radican en la capacidad de adquirir servicios y bienes relativamente exclusivos y esto tiene una relación estrecha con la distribución de los ingresos.

Si se considera por otro lado la situación de la región, vista entonces como el otro extremo del efecto demostración, es claro que todavía existe un largo camino por recorrer para que legítimamente puedan aceptarse los planteos referidos a los aspectos negativos de la sociedad consumista. Hay en estos factores y objetivos y subjetivos. Desde muchos puntos de vista, la adquisición de cierto tipo de bienes materiales en los países subdesarrollados constituyen un ahorro significativo de tiempo, la posibilidad de acceder a formas de recreación y esparcimiento más sofisticadas, y de contar con servicios personales extremadamente baratos. Con respecto a los factores subjetivos, hemos visto como los estudios psicológicos demuestran que la distancia existente entre los países menos desarrollados y los más desarrollados todavía constituye un estímulo básico a la emulación. Igualmente, el poderoso incentivo y el efecto demostración no llega a verse anulado en la misma forma que en los países más ricos, por la rápida difusión, pérdida y significado de status que tienen los bienes.

Aparentemente, de acuerdo a estas consideraciones y en la hipótesis de que no existan cambios importantes tanto en la estructura productiva como la redefinición societal de valores e ideologías, la evolución de la estructura de la demanda por bienes durables seguirá presionando en el sentido de las tendencias antes indicadas.

En segundo lugar, las consecuencias que pueden derivar de un incremento o redistribución de los ingresos, en la hipótesis de que se pudiera generar ciertas formas de redistribución, tampoco indicarían un cambio fundamental en las orientaciones dominantes.

/Al margen

Al margen de la situación de extrema pobreza registrada en la región e incluso el incremento de la misma, parecería ser que cualquier incremento que se produjera en los ingresos llegaría a pautas de consumo muy semejantes a pautas promedio. No existe ninguna evidencia que el esfuerzo por una redistribución más equitativa de los ingresos llevara necesariamente a un consumo más "racional" de acuerdo a las necesidades básicas humanas. No es improbable por lo tanto que cualquier esfuerzo redistributivo tenga como efecto mejorar parcialmente los niveles extremadamente deficitarios, pero reforzar a su vez las pautas de consumo superfluo de la sociedad. Subsistiría igualmente la interrogante que plantea Wolfe acerca de los enfoques del desarrollo en el sentido más que de quién? hacia qué? 29/

En tercer lugar, la emergencia de nuevos estilos de desarrollo o la búsqueda de nuevos modelos económicos y políticos de vida relativamente reciente en América Latina, dejan planteadas otra serie de interrogantes referidas en qué medida existe de hecho una redefinición en las orientaciones básicas del consumo.

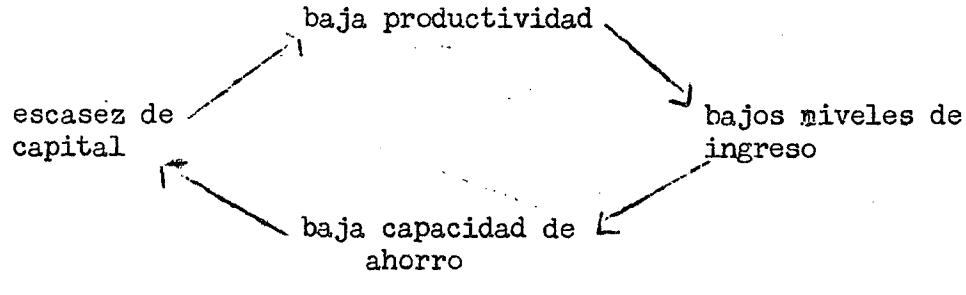
Esto sugiere por lo pronto la necesidad de investigar qué sucede en condiciones de estabilidad o regresión del proceso redistributivo conjuntamente con un exacerbamiento de los incentivos adicionales a las demandas por un mayor nivel de consumo. Algunas experiencias latinoamericanas determinada por la expansión de los bienes de carácter durable de la producción nacional o en casos más extremos por la apertura a la libre importación generalizada parecen constituir un reforzamiento del estilo consumista a la vez altamente concentrador. Unido a ello la disminución o eliminación del juego político abierto, y en consecuencia la existencia de presiones efectivas de tipo redistributivo, puede pensarse la conformación de sociedades en donde el consumo conspicuo de los estratos medios y altos, la forma de capitalización y ahorro, y la estructura del gasto de lugar a sistemas que reafirmen y prolonguen el carácter consumista de las sociedades.

29/ Wolfe, M., op. cit., 1976.

/ESQUEMA I

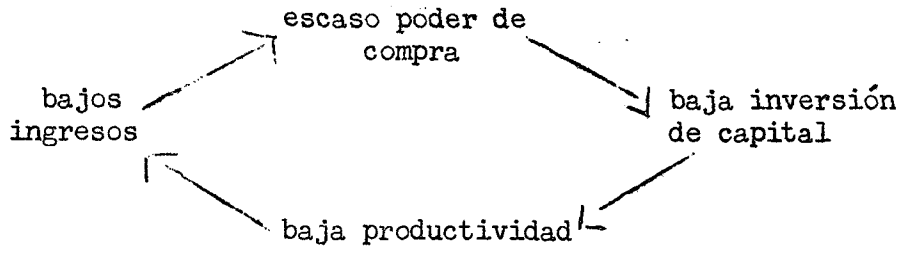
ESQUEMA I

OFERTA

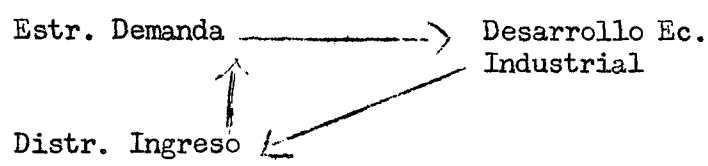


ESQUEMA II

DEMANDA

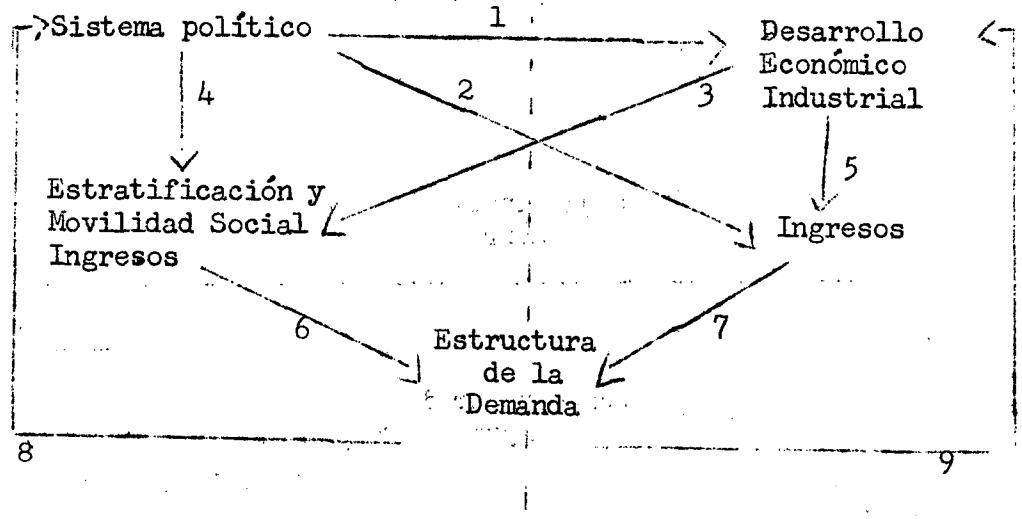


ESQUEMA III



/ESQUEMA IV

ESQUEMA IV



/Cuadro 1

Cuadro 1

BRASIL 1972: PORCENTAJE DE UNIDADES FAMILIARES, EN CADA DECIL DE DISTRIBUCION DE RENTA POR FAMILIA, QUE POSEIAN UNA SERIE DE BIENES DE CONSUMO DURADEROS

Tipo de bienes	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	Promedio de todas las familias
Máquina de coser	21	25	33	38	46	53	61	67	72	75	49
Refrigerador	3	3	6	10	16	24	41	53	68	87	31
Televisor	3	3	6	10	17	27	45	57	70	85	32
Cocina electrica y a gas	10	14	24	33	56	56	77	82	88	92	53
Plancha electrica	7	10	18	26	45	45	69	75	84	95	47
Radio de sobremesa	19	24	32	36	43	43	48	49	49	43	39
Radio portatil	10	13	18	21	29	29	37	42	49	67	31
Vitrola	1	1	2	3	5	7	13	19	27	50	13
Ventilador	1	1	1	1	5	5	11	15	22	38	10
Licuadora	2	3	5	8	16	16	36	46	60	81	27
Bateria	0	0	0	1	1	1	4	7	13	36	6
Enceradora	1	1	2	3	7	7	19	28	41	65	17
Aspiradora	0	0	0	0	0	1	1	3	6	25	4
Lavadora	0	0	0	1	1	2	3	6	12	33	6
Aire acondicionado	0	0	0	0	0	0	0	0	1	7	1
Automóvil	0,4	0,6	0,9	1,6	2,4	4,2	8,2	14,8	24,9	59,7	11,7
Bicicleta	5	7	11	13	18	18	21	23	24	26	17
Motocicleta	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0
Coeficiente de propiedad múltiple de automóviles	1,02	1,05	1,03	1,03	1,03	1,03	1,02	1,03	1,06	1,21	1,05
Renta media anual por familia (US$)	128	254	400	506	686	934	1.305	1.819	2.636	8.663	1.726

Fuente: Estudos CEBRAP 17, Jul.-Ago.-Set., 1976.

/Cuadro 2

Cuadro 2

ECUADOR: ESTRUCTURA DEL GASTO POR PERCENTILES

(Porcentaje del gasto total del percentil correspondiente)

Rubro del gasto / Percentiles	10	20	30	40	50	60	70	80	90	95	100	Total
Alimentos y bebidas	63.06	61.57	60.60	51.57	53.14	48.26	43.94	36.90	33.81	28.31	20.98	37.01
Productos lácteos y huevos	4.75	5.58	7.04	6.48	6.93	6.51	6.61	5.98	5.61	5.00	3.42	5.40
Cereales y derivados	16.56	15.93	15.22	11.76	11.65	10.54	9.09	6.62	5.84	3.98	2.67	7.12
Carnes y aves	7.35	9.20	10.16	9.88	10.52	9.22	9.58	7.95	7.28	6.13	4.76	7.49
Pescados y mariscos	1.64	1.75	2.21	1.45	1.54	1.28	1.21	0.93	0.96	0.78	0.59	1.04
Hortalizas y legumbres	8.73	8.17	8.09	6.96	6.27	6.01	4.95	4.07	3.45	2.57	1.61	4.08
Frutas	2.08	2.80	2.56	2.50	2.09	2.07	2.32	1.98	2.07	1.78	1.40	1.96
Grasas y aceites	3.91	3.70	3.74	3.07	2.95	2.55	2.22	1.84	1.58	1.14	0.81	1.86
Dulces	3.79	3.06	3.60	2.80	2.57	2.51	2.31	2.06	1.74	2.14	1.20	2.06
Té, café, bebidas calientes	2.02	1.93	1.87	1.53	1.41	1.22	1.16	0.85	0.83	0.67	0.45	0.95
Bebidas alcóholicas	0.17	0.49	0.42	0.59	0.21	0.59	0.29	0.64	0.51	0.68	0.84	0.58
Otras bebidas	0.35	0.61	0.79	0.65	0.95	0.92	1.02	0.76	0.81	0.62	0.60	0.75
Otros alimentos	0.69	0.48	0.52	0.45	0.49	0.54	0.56	0.55	0.54	0.63	0.62	0.57
Alimentos, bebidas fuera hogar	11.02	7.79	4.10	2.95	5.13	4.06	2.60	2.50	2.51	2.03	1.92	2.99
Gastos en vivienda	19.11	16.51	16.78	19.64	18.25	20.25	23.64	27.32	30.42	33.53	42.75	29.48
Vivienda propia	19.07	16.41	16.67	19.47	17.87	19.28	21.27	25.78	27.71	29.56	34.70	26.18
Otras viviendas	0.00	0.07	0.08	0.06	0.00	0.08	1.58	0.78	1.66	3.44	7.18	2.59
Mantenimiento	0.05	0.02	0.03	0.10	0.38	0.89	0.79	0.76	1.04	0.54	0.87	0.70
Equipo y operación corriente hogar	3.56	4.27	4.30	5.50	7.53	4.40	6.09	8.01	7.34	9.05	9.17	7.37
Bienes durables	0.87	1.65	2.06	2.91	5.33	2.21	3.30	4.84	3.60	4.71	4.68	3.91
Bienes no-durables	2.45	2.05	1.93	1.62	1.47	1.39	1.41	1.11	1.07	0.93	1.12	1.26
Servicios	0.24	0.57	0.31	0.96	0.72	0.81	1.38	2.06	2.67	3.41	3.38	2.19
Vestido y calzado	5.71	7.17	6.98	7.93	7.76	9.57	9.37	8.26	8.89	8.04	6.85	8.03
Hombres	1.93	3.42	2.80	3.46	3.60	4.54	4.11	3.61	3.55	3.49	2.66	3.40
Mujeres	2.72	2.65	3.29	3.36	3.13	3.97	4.21	3.66	4.44	3.88	3.39	3.72
Niños	0.35	0.17	0.29	0.21	0.17	0.20	0.08	0.21	0.13	0.13	0.14	0.16
Otros artículos de vestir	0.71	0.94	0.59	0.90	0.86	0.85	0.96	0.77	0.76	0.55	0.66	0.75
Asistencia médica	2.72	2.08	2.47	4.98	1.57	2.77	2.12	2.35	2.72	2.10	2.00	2.40

Cont. Cuadro 2

Rubro del gasto \ Percentiles	10	20	30	40	50	60	70	80	90	95	100	Total
Enseñanza	0.43	0.96	0.90	1.74	1.55	2.11	1.75	2.12	2.24	2.61	2.25	2.03
Diversiones y lectura	0.77	1.06	1.21	1.41	1.53	2.05	2.06	1.91	1.91	2.21	1.98	1.86
Recreación	0.47	0.62	0.63	0.82	0.82	1.25	1.35	1.26	1.31	1.65	1.51	1.27
Lectura y cultura	0.30	0.44	0.58	0.59	0.71	0.80	0.71	0.65	0.60	0.56	0.47	0.59
Transporte y comunicaciones	0.01	0.09	0.16	0.17	0.27	0.79	0.64	1.02	1.15	1.72	2.43	1.23
Vehíc: egreso neto en compra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Vehíc: mantenimiento, operación	0.00	0.00	0.02	0.00	0.05	0.52	0.12	0.43	0.47	0.92	1.81	0.71
Transporte público	0.00	0.01	0.04	0.03	0.01	0.02	0.02	0.09	0.01	0.01	0.01	0.02
Teléfono y otra comunicación	0.01	0.08	0.10	0.14	0.21	0.25	0.50	0.50	0.68	0.79	0.60	0.50
Compra de vehíc: pagos amortización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros gastos de consumo	2.22	2.89	3.32	2.97	3.05	2.97	3.18	4.04	2.82	2.89	2.53	2.98
Tabaco	0.27	0.73	0.76	0.57	0.62	0.77	0.64	0.73	0.63	0.72	0.53	0. 64
Cuidado personal	1.95	2.12	2.49	2.38	2.28	2.20	2.38	2.15	2.04	1.98	1.70	2.06
Ceremonias	0.00	0.04	0.07	0.02	0.14	0.00	0.16	1.16	0.15	0.19	0.29	0.28
Seguros	0.00	0.29	0.03	0.01	0.03	0.28	0.06	0.06	0.07	0.13	1.51	0.41
Remesas regalos	1.36	1.36	0.90	1.31	2.14	3.16	4.39	3.93	4.15	4.25	3.66	3.45
Otros gastos no-consumo	0.16	0.38	0.42	0.60	0.35	0.34	0.29	0.33	0.35	0.56	0.48	0.41
Impuestos	0.09	0.03	0.02	0.13	0.11	0.11	0.33	0.31	0.51	0.54	0.93	0.46
Seguro social	0.72	1.35	1.92	1.86	2.32	2.41	1.98	3.12	2.94	3.62	2.02	2.49
No especificado o error de redondeo	0.08	0.19	-0.01	0.18	0.40	0.53	0.16	0.32	0.68	0.44	0.46	0.39
Gastos totales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Gasto promedio */	118	162	175	233	259	298	368	558	652	1,008	1,773	450
Rango de ingresos por percentil */	0	140	175	194	257	288	363	469	731	988	1,415	
	139	174	193	256	287	362	468	730	987	1,414	a más	
Número de observaciones	168	146	183	174	193	175	189	197	233	144	177	1,979
Número de personas por familia	4.40	4.87	5.70	5.53	6.09	6.20	6.49	5.80	6.59	6.49	6.75	5.84
Frecuencia ponderada	85,684	77,712	94,923	88,511	90,771	85,883	89,223	86,986	92,020	41,913	44,313	878,000

NOTA: La estructura del gasto corresponde nivel familiar; los rangos y el gasto promedio a nivel personal.

*/ En US dólares de 1968 (al tipo de cambio de paridad).

FUENTE: ECIEL, Estudio sobre Patrones de Consumo e Ingresos.

ELABORACION: The Brookings Institution: Junta del Acuerdo de Cartagena.

Cuadro 3

COLOMBIA: ESTRUCTURA DEL GASTO POR PERCENTILES

(porcentaje del gasto total del percentil correspondiente)

Rubro del gasto \ Percentiles	10	20	30	40	50	60	70	80	90	95	100	Total
Alimentos y bebidas	62.54	59.96	60.12	53.87	53.44	51.50	48.09	43.58	38.84	33.13	25.95	42.23
Productos lácteos y huevos	6.71	6.72	7.40	6.54	7.00	6.86	6.67	7.05	6.40	5.40	3.97	6.04
Cereales y derivados	12.12	11.59	11.02	10.05	9.11	9.15	8.61	6.81	5.79	4.19	3.22	6.84
Carnes y Aves	13.64	13.50	13.30	11.83	12.56	12.10	11.00	9.66	9.52	7.99	5.67	9.68
Pescados y mariscos	0.31	0.25	0.43	0.38	0.25	0.25	0.33	0.26	0.37	0.36	0.31	0.32
Hortalizas y legumbres	10.49	9.81	9.39	8.08	7.49	7.31	6.73	5.66	4.77	3.58	2.28	5.55
Frutas	2.65	2.63	2.78	2.46	2.78	2.41	2.57	2.46	2.39	2.08	1.70	2.30
Grasas y aceites	3.52	3.11	3.01	2.59	2.47	2.30	2.15	1.74	1.38	1.02	0.74	1.74
Dulces	3.97	3.33	3.17	2.70	2.51	2.32	1.97	1.53	1.29	1.09	0.77	1.73
Te, café, bebidas calientes	3.16	3.14	2.67	2.56	2.42	2.33	1.92	1.60	1.33	0.90	0.62	1.62
Bebidas alcohólicas	0.23	0.38	0.58	0.68	0.70	0.42	0.55	0.55	0.58	0.76	0.90	0.64
Otras bebidas	0.21	0.22	0.27	0.27	0.22	0.27	0.29	0.32	0.32	0.27	0.29	0.29
Otros alimentos	0.78	0.64	0.60	0.53	0.57	0.50	0.47	0.44	0.42	0.56	0.42	0.49
Alimentos, bebidas fuera hogar	4.75	4.66	5.48	5.21	5.36	5.29	4.81	5.49	4.27	4.93	5.00	4.98
Gastos en vivienda	16.44	19.47	18.77	20.96	22.05	23.04	23.74	24.33	24.63	23.01	22.75	22.73
Vivienda propia	16.01	19.15	18.47	20.43	21.80	22.71	23.20	22.54	23.25	21.38	20.67	21.53
Otras viviendas	0.12	0.04	0.00	0.00	0.03	0.06	0.07	0.08	0.09	0.01	1.10	0.27
Mantenimiento	0.31	0.27	0.31	0.53	0.22	0.27	0.47	1.71	1.30	1.62	0.98	0.94
Equipo y operación corriente hogar	3.66	3.38	2.92	3.04	3.73	3.83	4.81	6.68	7.39	9.22	9.48	6.47
Bienes durables	1.35	1.05	0.64	0.76	1.56	1.41	1.86	3.20	3.36	4.40	4.38	2.84
Bienes no durables	2.14	2.00	1.89	1.72	1.49	1.59	1.48	1.45	1.42	1.25	1.26	1.48
Servicios	0.16	0.34	0.39	0.57	0.69	0.82	1.47	2.03	2.61	3.58	3.84	2.16
Vestido y calzado	4.34	4.83	5.15	6.61	5.37	6.14	7.24	7.99	8.46	7.57	9.68	7.55
Hombres	1.11	1.35	1.38	1.96	1.77	2.08	1.99	2.90	2.73	2.21	2.95	2.35
Mujeres	1.77	1.71	1.93	2.51	1.97	2.16	2.81	3.08	3.65	3.58	4.64	3.20
Niños	1.34	1.53	1.58	1.96	1.51	1.70	2.26	1.75	1.87	1.44	1.39	1.67
Otros artículos de vestir	0.11	0.24	0.25	0.17	0.12	0.21	0.18	0.26	0.20	0.34	0.70	0.32

(cont.)

Cont. Cuadro 3

Rubro del gasto \ Percentiles	10	20	30	40	50	60	70	80	90	95	100	Total
Asistencia médica	1.77	1.10	1.10	1.96	1.63	1.98	1.66	1.99	2.86	4.76	2.74	2.46
Enseñanza	1.96	2.66	2.46	5.04	3.84	4.13	4.37	4.48	5.99	5.62	6.78	5.03
Diversiones y lectura	1.20	1.13	1.47	1.25	1.68	1.55	1.91	1.94	2.23	3.15	4.21	2.43
Recreación	0.78	0.78	1.00	0.74	1.12	0.97	1.28	1.29	1.56	2.21	3.27	1.73
Lectura y cultura	0.42	0.36	0.48	0.51	0.56	0.58	0.63	0.65	0.67	0.94	0.95	0.70
Transporte y comunicaciones	3.44	2.53	2.63	2.20	2.21	2.32	2.66	2.72	6.10	6.34	9.41	4.95
Vehíc.: egreso neto en compra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.09	1.06	3.32	1.28
Vehíc.: mantenimiento, operación	0.22	0.00	0.08	0.02	0.12	0.10	0.25	0.21	0.95	2.79	3.67	1.30
Transporte público	3.16	2.47	2.43	2.03	1.86	2.01	2.13	2.16	1.45	1.67	1.54	1.88
Teléfono y otra comunicación	0.07	0.05	0.12	0.16	0.23	0.21	0.27	0.35	0.61	0.82	0.88	0.48
Compra de vehículo: pagos amortización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.05	0.27	0.08
Otros gastos de consumo	2.95	2.65	2.83	2.52	2.51	2.39	2.35	2.29	2.32	2.23	2.33	2.40
Tabaco	0.63	0.65	0.69	0.59	0.62	0.49	0.40	0.33	0.36	0.30	0.33	0.42
Cuidado personal	1.92	1.91	2.12	1.86	1.69	1.73	1.88	1.91	1.81	1.80	1.64	1.81
Ceremonias	0.40	0.09	0.03	0.07	0.20	0.17	0.07	0.05	0.15	0.14	0.36	0.17
Seguros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.17	0.04	0.02	0.29	0.07	0.32	1.08	0.32
Remesas, regalos	0.12	0.34	0.51	0.45	0.73	0.65	0.79	0.95	1.48	2.14	2.68	1.38
Otros gastos no-consumo	0.03	0.07	0.04	0.05	0.16	0.15	0.25	0.36	0.30	0.29	0.29	0.24
Impuestos	0.10	0.12	0.11	0.21	0.18	0.33	0.31	0.64	0.83	1.66	4.77	1.47
Seguro Social	0.29	0.33	0.58	0.67	0.76	0.66	0.83	0.83	0.72	0.63	0.26	0.60
No especificado o error de redondeo	1.16	1.43	1.31	1.17	1.54	1.29	0.97	0.93	-2.32	-0.12	-2.68	-0.34
Gastos totales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Gasto promedio */	168	201	237	272	307	334	388	544	697	1.096	1.767	474
Rango de ingresos por percentiles */	0	159	190	225	256	297	358	422	631	997	1.557	
	158	189	224	255	296	357	421	630	996	1.556	a más	
Número de observaciones	236	251	283	235	187	313	292	318	353	222	256	2.946
Número de personas por familia	5.03	5.67	6.07	6.42	6.41	6.59	7.00	6.45	6.65	6.19	7.04	6.29
Frecuencia ponderada	343,742	352,434	374,336	318,437	261,745	421,480	362,933	349,050	346,767	175,792	171,767	3.478,000

Fuente: ECIEL, Estudio sobre Patrones de Consumo e Ingresos.
*/ En US dólares de 1968 (al tipo de cambio de paridad).
Nota: La estructura del gasto corresponde a nivel familiar; los rangos y el gasto promedio a nivel personal.
Elaboración: The Brookings Institution; Junta del Acuerdo de Cartagena.

Cuadro 4

VENEZUELA: ESTRUCTURA DEL GASTO POR PERCENTILES

(porcentaje del gasto total del percentil correspondiente)

Rubro del gasto \ Percentiles	10	20	30	40	50	60	70	80	90	95	100	Total
Alimentos y bebidas	49.87	52.28	46.40	40.05	38.74	35.80	32.39	27.63	25.65	19.35	18.61	30.37
Productos lácteos y huevos	9.13	9.31	7.73	6.99	6.48	6.04	5.49	4.53	4.09	3.31	2.87	5.09
Cereales y derivados	7.62	6.99	5.86	4.91	4.29	4.06	3.38	2.67	2.34	1.74	1.37	3.25
Carnes y aves	9.14	10.87	9.80	8.66	8.49	8.01	7.48	6.59	5.93	4.63	3.64	6.69
Pescados y mariscos	1.26	1.07	1.12	0.93	0.95	0.84	0.86	0.70	0.57	0.42	0.35	0.71
Hortalizas y legumbres	4.65	5.21	4.76	4.11	3.90	3.56	3.02	2.52	2.09	1.61	1.48	2.81
Frutas	3.25	3.32	3.17	2.51	2.64	2.42	1.92	1.82	1.77	1.41	1.12	1.99
Grasas y aceites	2.15	2.58	2.21	1.81	1.73	1.58	1.23	1.04	0.91	0.62	0.57	1.22
Dulces	1.96	1.78	1.48	1.36	1.26	1.30	1.02	0.93	0.93	0.67	0.59	1.03
Te, café, bebidas calientes	1.98	2.12	1.63	1.32	1.14	1.05	0.88	0.70	0.65	0.53	0.47	0.90
Bebidas alcohólicas	1.14	1.11	1.56	1.54	1.33	1.32	1.13	0.76	1.11	0.94	0.79	1.08
Otras bebidas	1.17	1.11	1.27	1.07	1.16	1.03	0.91	0.73	0.68	0.44	0.44	0.79
Otros alimentos	1.46	1.39	1.10	1.09	1.25	1.05	0.88	0.89	0.78	0.53	0.82	0.92
Alimentos, bebidas fuera hogar	4.50	5.35	4.67	3.62	4.03	3.55	4.10	3.55	3.23	2.30	1.85	3.34
Gastos en vivienda	21.82	18.84	19.71	22.28	22.73	25.32	26.55	24.21	27.09	26.09	30.12	25.35
Vivienda propia	21.82	18.84	19.71	22.28	22.73	25.31	26.52	24.17	27.08	25.84	30.09	25.30
Otras viviendas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Mantenimiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.03	0.04	0.01	0.25	0.03	0.05
Equipo y operación corriente hogar	4.78	5.10	5.09	7.29	5.63	6.62	6.78	6.83	8.74	8.51	7.50	7.13
Bienes durables	2.06	1.98	1.74	3.95	2.18	3.20	2.35	1.79	2.60	2.70	1.47	2.31
Bienes no durables	2.15	2.14	2.01	1.62	2.01	1.61	1.78	1.42	1.38	1.19	1.43	1.58
Servicios	0.56	0.98	1.34	1.72	1.45	1.99	2.66	3.62	4.68	4.55	4.53	3.21
Vestido y calzado	4.76	4.68	6.98	6.40	6.23	6.56	5.31	7.68	6.80	6.57	5.76	6.35
Hombres	0.76	1.38	1.87	1.89	1.43	1.63	1.50	2.11	2.26	1.56	1.09	1.66
Mujeres	1.83	1.59	2.19	2.27	2.54	2.35	1.88	3.01	2.36	2.45	2.34	2.35
Niños	1.45	1.43	2.20	1.83	1.38	1.51	1.18	1.22	1.45	1.29	0.89	1.35
Otros artículos de vestir	0.73	0.28	0.71	0.42	0.88	1.07	0.74	1.34	0.74	1.27	1.44	0.98
Asistencia médica	1.46	1.41	3.06	4.07	4.13	3.31	4.33	5.25	4.68	4.98	8.68	4.86
Enseñanza	1.04	1.14	2.17	2.27	3.20	3.50	3.65	4.46	6.12	5.43	4.03	4.02

(cont.)

Cont. Cuadro 4

Rubro del gasto \ Percentiles	10	20	30	40	50	60	70	80	90	95	100	Total
Diversiones y lectura	2.10	2.88	3.55	2.62	2.80	3.41	3.28	3.83	3.94	4.82	4.95	3.79
Recreación	1.76	2.62	3.04	2.26	2.33	2.88	2.68	3.12	3.26	4.12	3.56	3.09
Lectura y cultura	0.34	0.27	0.51	0.35	0.47	0.54	0.61	0.70	0.68	0.70	1.39	0.70
Transporte y comunicaciones	7.35	6.12	6.32	7.73	7.67	8.11	11.67	9.99	8.16	9.43	6.46	8.34
Vehic.: egreso neto en compra	1.61	0.37	0.00	0.24	0.08	0.31	2.97	0.15	0.27	1.09	0.01	0.59
Vehic.: mantenimiento, operación	1.24	0.81	1.32	4.26	3.89	4.05	5.00	6.30	4.84	5.90	4.94	4.54
Transporte público	4.41	4.86	4.64	2.92	3.08	3.03	2.85	2.52	2.08	1.30	0.69	2.43
Teléfono y otra comunicación	0.10	0.09	0.36	0.32	0.63	0.71	0.85	1.03	0.97	1.14	0.82	0.78
Compra de vehic.: pagos amortización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros gastos de consumo	1.99	5.37	4.44	4.59	4.27	3.83	3.59	3.28	3.32	2.56	2.08	3.45
Tabaco	1.55	2.13	1.63	1.85	1.51	1.31	1.27	0.91	1.25	0.68	0.56	1.16
Cuidado personal	3.44	3.24	2.81	2.75	2.76	2.52	2.31	2.37	2.08	1.88	1.52	2.29
Ceremonias	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Seguros	0.09	0.12	0.06	0.29	0.13	0.14	0.20	0.32	0.27	0.28	1.05	0.34
Remesas, regalos	0.37	0.18	0.63	0.76	0.77	0.69	0.91	1.37	1.27	2.04	1.92	1.22
Otros gastos no consumo	0.10	0.11	0.06	0.17	0.05	0.22	0.15	0.29	0.06	0.26	0.18	0.16
Impuestos	0.05	0.17	0.33	0.01	0.45	0.18	0.64	1.33	1.25	1.68	1.88	1.00
Seguro social	0.45	0.62	0.68	0.50	0.60	0.98	0.53	0.35	0.28	0.17	0.09	0.40
No especificado o error de redondeo	0.77	0.98	0.52	1.17	2.60	1.33	0.02	3.18	2.37	7.83	6.69	3.22
Gastos totales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Gastos promedio */	325	388	478	604	639	661	843	1.126	1.398	1.950	2.443	892
Rango de ingresos por percentil */	0	274	353	443	550	656	795	1.036	1.467	2.081	2.881	
	273	352	442	549	655	794	1.035	1.466	2.080	2.880	a más	
Número de observaciones	307	287	235	217	211	192	179	167	153	84	68	2.100
Número de personas por familia	5.09	5.37	5.61	5.33	5.60	5.72	5.60	5.62	5.72	5.76	6.70	5.58
Frecuencia ponderada	220.008	225.242	216.738	224.299	218.713	221.782	222.669	222.005	219.567	118.541	102.605	2.212.000

Fuente: ECIEL, Estudio sobre Patrones de Consumo e Ingresos.
Nota: La estructura del gasto corresponde a nivel familiar; los rangos y el gasto promedio a nivel personal
*/ En US dólares de 1968 (al tipo de cambio de paridad).
Elaboración: The Brookings Institution; Junta del Acuerdo de Cartagena.