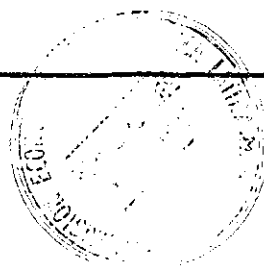


RESTRINGIDA
E/CEPAL/R.261
28 de mayo de 1981
ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L
Comisión Económica para América Latina



ACERCA DEL CONSUMO EN LOS NUEVOS MODELOS
LATINOAMERICANOS */

*/ Este documento fue preparado por el señor Carlos Filgueira, Consultor de la División de Desarrollo Social. Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción	1
Capítulo I. El consumismo y sus límites	5
1. Acerca del concepto de consumismo	7
2. Ideología consumista y límites al crecimiento .	15
Capítulo II. Factores sociales en la difusión de los estilos de consumo	28
1. El efecto demostración	32
2. La extensión del efecto demostración	41
3. Algunas conclusiones preliminares	47
Capítulo III. Patrones de concentración y expansión del consumo de bienes durables en América Latina	49
1. La estructura de la demanda	50
2. Consumo, ahorro y endeudamiento	61
Capítulo IV. El consumo en los modelos de estabilización	66
1. La concentración del consumo	82
2. La estructura del consumo	88
Capítulo V. Resumen y consideraciones finales	111

Introducción

1. En las últimas décadas, América Latina conoció una profunda transformación de los estilos de vida y pautas de consumo. Un sostenido proceso de difusión de objetos materiales y formas de consumo, propias de las sociedades industrializadas, realizada sobre todo a través de la difusión de bienes durables, hace difícil reconocer en los umbrales de la década del 80, la situación de América Latina 30 años antes.

Este proceso de modernización de los estilos de vida, no fue sin duda un fenómeno aislado. Forma parte de un proceso mucho más general de desarrollo económico y modernización social que opera en la región a partir sobre todo de la segunda guerra mundial.

Como le señalara la CEPAL reiteradamente, a pesar de que el crecimiento económico de la región no alcanzará a ser suficiente ni los estilos de desarrollo vigentes podrán resolver los problemas de extrema pobreza y precariedad de vida de vastos sectores de población, la región en su conjunto demostró uno de los índices de mayor dinamismo comparativamente con las otras regiones del tercer mundo.

Otros indicadores, más simples y conocidos evidencian la magnitud de este proceso. El crecimiento urbano experimentado por América Latina en apenas tres décadas indicó que uno de los rasgos tradicionalmente atribuidos a la región - su carácter primordialmente rural - está tendiendo a desaparecer. Al igual que la urbanización, las transformaciones operadas en la educación conocen en este período uno de los más espectaculares crecimientos no registrados nunca históricamente por ninguna otra sociedad conocida en un período tan corto. Y, por último, con respecto a la composición de la estructura social, la expansión de las clases medias urbanas en las últimas décadas ha sido de tal magnitud que sobre la década del 80 son muchos los países que han alcanzado y aun superado la proporción de clases medias de los países desarrollados en tanto que otros se aproximan rápidamente a estos niveles.

La difusión de los nuevos estilos de vida y consumo está entonces estrechamente asociada a la naturaleza crecientemente urbana y terciarizada de la estructura social. Los nuevos hábitos de consumo moderno a su vez,

/están regidos

están regidos cada vez más por la presencia protagónica de las clases medias en expansión. Sus estilos de vida a la vez que adoptan pautas de comportamiento semejantes a la de las clases medias en los países desarrollados, se difunden también hacia los estratos más bajos.

Con el acortamiento de las distancias físicas y culturales producido por la expansión de los medios de comunicación física y sobre todo por los medios de comunicación de masas, no existe prácticamente ningún espacio físico o social, por más aislado que éste sea que no haya experimentado en alguna medida, el impacto de los estímulos de consumo moderno.

Han cambiado con ello los hábitos más arraigados en todas las esferas del comportamiento del consumo: la alimentación, vivienda y vestimenta. Las formas de recreación requieren cada vez más la posesión de bienes materiales, se modifican las formas de relacionamiento social en función de la posesión de bienes y se asiste a la vez a la más variadas estrategias familiares tendientes a responder a las nuevas preferencias y gustos. Las expectativas y aspiraciones para el ciclo de vida se redefinen en función de la prioridad consumista y con ello se transforman las motivaciones básicas hacia el trabajo, la familia y los hijos.^{1/}

En especial, los bienes materiales, por constituir la parte más manifiesta de la cultura adquieren de más en más el carácter de un verdadero sistema de información que otorga significación a todo lo que rodea al individuo. Se trabaja y se vive cada vez más en función del consumo.

2. No todos los países de América Latina experimentaron este proceso con la misma profundidad y rapidez. Como la región no es una unidad sino un conjunto heterogéneo de países, la expansión de la "sociedad de consumo" operó de forma muy diversa en cada nación latinoamericana. Por ello, sólo tiene sentido hacer referencia a la región en su totalidad en la medida en que sólo se pretende captar las tendencias más importantes de su movimiento.

En cambio, cuando se pretende caracterizar con mayor propiedad el proceso particular seguido por cada país, es entonces necesario establecer distinciones.

^{1/} Graciarena J., Creación Intelectual, Estilos Alternativos de Desarrollo y Futuro de la Civilización Industrial (mimeo), 1980.

Como regla general, el proceso sostenido de difusión de pautas de consumo a que se hizo referencia, formó parte de los estilos dominantes de desarrollo latinoamericano. En la medida en que estos estilos tuvieron continuidad, también la tuvo la difusión de los modelos consumistas. Sin embargo, no siempre esta difusión obedeció a un proceso continuo y gradual.

Sobre la década de los 70, en algunos países de la región, la difusión de los nuevos estilos de consumo se vio rápidamente incrementada por la ruptura drástica con los modelos vigentes anteriormente. Los países del "Cono Sur", donde se llevan a cabo experiencias estabilizadoras, demuestran en un corto período que el impacto de la ruptura con las políticas tradicionalmente seguidas de los estilos de desarrollo previos tuvo como consecuencia una transformación profunda de todos los aspectos de la vida social, económica y política.

Con respecto a los estilos de consumo, éstos se vieron afectados por la confluencia de diversos factores que tendieron a generar condiciones favorables a la emergencia de una sociedad de consumo como no se había conocido antes en la región. La creciente concentración del ingreso que deriva de los modelos de estabilización, la apertura económica que favorece la importación de bienes baratos para el consumo y la ideología general de los nuevos sistemas que legitima el consumismo como una meta prioritaria, tienden a alterar drásticamente los estilos de vida y de consumo.

Aunque la literatura económica haya demostrado suficientemente la significación que la reorientación económica de los nuevos modelos estabilizadores ha tenido, no se trata apenas de medidas y políticas económicas. De hecho, las nuevas orientaciones comprenden una vasta concepción acerca de la moralidad y solidaridad societales, basadas en el resurgimiento del liberalismo individualista, en una reafirmación del principio de la soberanía del consumidor y en el reencuentro con el pensamiento filosófico del estado prescendente.

Las nuevas economías de mercado, son entonces algo más que economías. Son sociedades donde los intereses materiales, económicos y políticos no se separan de las ideas que procuran dar significación, reforzar y justificar estos intereses. En este sentido, son tan reales como los intereses mismos.

/Por ello,

Por ello, el fenómeno del consumismo en los nuevos modelos difícilmente pueda percibirse como una continuidad sin rupturas. Permite comprender mejor por qué razones los problemas de la "sociedad de consumo", tradicionalmente identificados como una problemática propia de los países desarrollados, adquieren para América Latina importancia creciente y nuevas connotaciones.

3. El objetivo de este trabajo es estudiar el fenómeno del consumo en los nuevos modelos de estabilización en el Cono Sur.

Para ello, será necesario en primer lugar, discutir inicialmente las ideas y conceptualizaciones alrededor de la "sociedad de consumo". Este será el objeto del primer Capítulo.

En segundo lugar, el Capítulo II estará dedicado a la exposición de un marco de referencia capaz de interpretar el fenómeno del consumo desde una perspectiva sociológica, discutiendo para ello los supuestos básicos de la interpretación económica del consumo.

En tercer lugar, los Capítulos III y IV serán dedicados al análisis y discusión empírica del comportamiento del consumo en América Latina. El primero de ellos procura identificar los principales rasgos de la expansión de los estilos de consumo moderno en la región, en tanto que el último se concentra en las experiencias de los países del Cono Sur.

Por último, las conclusiones y consideraciones finales del Capítulo V, procuran sintetizar los principales hallazgos y extraer algunas conclusiones preliminares acerca de las implicaciones del estudio.

Capítulo I

EL CONSUMISMO Y SUS LIMITES

Desde diversos círculos académicos e intelectuales, así como también a partir de las inquietudes de organismos y foros internacionales, algunos de los viejos problemas planteados hace treinta años por Galbraith, en su estudio sobre la sociedad opulenta, adquirieron nueva vitalidad y significación.^{2/}

Fue decisivo para ello, el cuestionamiento que el Club de Roma iniciara algunos años después con referencia a las consecuencias que tiene el modelo de crecimiento de la Sociedad Industrial sobre el agotamiento de los recursos naturales. A partir de ese momento la polémica suscitada conoció propuestas de la más diversa naturaleza, aunque ganó terreno la idea de que la formulación inicial del agotamiento de los recursos no era en realidad un problema meramente tecnológico o productivo.

Múltiples trabajos posteriores demostraron que existen variadas alternativas de mundos lógicamente posibles, donde la organización social, política y productiva podía enfrentar exitosamente el problemático destino de la "sociedad industrial". Utopías en algunos casos o ejercicios teóricos en otros, ambos tuvieron la virtud de desplazar el problema de la forma de explotación de los recursos naturales, hacia las determinantes sociales y políticas. En todos los casos sin embargo, las características consumistas o la "sociedad de consumo" en que se asientan las formas tecnológicas depredatorias estuvieron siempre en el centro de las consideraciones.

Los estudios referidos a los estilos de consumo en América Latina no pudieron estar al margen de esta polémica y fueron por ello profundamente influidos por la problemática de los países más desarrollados.

Podría afirmarse, incluso, que el análisis de la difusión de la sociedad de consumo en América Latina, tiene por ello otro carácter. No puede evadirse del sentimiento compartido por muchos de que la civilización industrial está

^{2/} Galbraith, J.K., La sociedad opulenta, Ariel, Barcelona, 1953.

llegando al fin de una etapa, cerrándose un ciclo que requiere en forma urgente e inescapable, cambios de considerable magnitud.^{3/}

Ciertamente que este retorno al estudio del consumo influido por la forma en que estaba planteada la problemática en los países desarrollados no deja de plantear algunas dificultades.

En primer lugar por obvias razones que derivan de las diferencias de contextos. El término "sociedad de consumo" es plenamente aplicable a sociedades con economías industriales maduras y su aplicación a los países del tercer mundo no puede ser realizada mecánicamente. En segundo lugar porque el carácter crítico del enjuiciamiento a los estilos consumistas, ha estado volcado con frecuencia a la censura moral y ha constituido más un juicio subjetivo y valorativo que una categoría analítica. Y por último, porque los términos "sociedad de consumo" o consumismo se presentan como conceptos globalizantes e imprecisos.

La "sociedad de consumo", el "consumo superfluo" y otras denominaciones similares que la literatura emplea con frecuencia, pocas veces aparecen con una significación definida.

Algunas veces parecen referirse a formas generales para denominar un tipo civilizatorio particular, la "sociedad industrial", en otras, como una caracterización de los rasgos más esenciales de un sistema - capitalista - o bien para ciertos autores, como manifestaciones enfermizas o patológicamente desviadas de algo que en puridad podría no serlo.

No puede extrañar entonces que la aparente transparencia de significación que poseen los términos como sociedad de consumo o consumismo, encubra de hecho una multiplicidad de acepciones y significados que se hace necesario precisar.

3/ Wolfe, M., Nuevas reflexiones sobre el desarrollo, CEPAL/DS/VP/182, 1978; Medina Echavarría, J., "América Latina en los escenarios posibles de la distensión", Revista de la CEPAL, N° 4, 1977; Dag Hammarskjöld Foundation, Another Development, Uppsala, 1979; Proposiciones para un nuevo orden internacional, Club de Roma, Guanajuato, México, 1975; Naciones Unidas, Declaración y programas de acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional, 1974; Falk, R., A study of future World, The Free Press, 1975.

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

Responder a estas preguntas no es una tarea fácil; y buena parte de la teoría económica ha girado alrededor de estos tópicos. Implica opciones de naturaleza teórica y práctica que aún no están suficientemente claras en la literatura precedente, y según se responda en uno u otro sentido serán diferentes los caminos que se abren a la indagación futura.

1. Acerca del concepto de consumismo

La noción de consumismo constituye un caso extremo de ciertos términos que aparecen en la literatura con gran fuerza de significación intuitiva. Por ello no parece requerirse de mayores precisiones conceptuales para captar el sentido que el término expresa. Sin embargo, el vigor de su significado totalizante constituye su misma debilidad como significación precisa. Estrechamente asociada a las nociones de abundancia, afluencia, opulencia o riqueza, la noción de consumismo ha reflejado en la literatura contemporánea la versión más moderna de la conocida caracterización del consumo conspicuo de la "clase ociosa" de Veblen.^{4/}

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

^{4/} Veblen, T., Teoría de la Clase Ociosa, México, Fondo de Cultura Económica, 1944.

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

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

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

Pero pocas dudas pueden haber sobre las dificultades en establecer una demarcación cuando la óptica cambia al campo factual más preciso y los criterios se vuelven más exigentes. No bastan los casos extremos cuando es necesario llegar a establecer los límites para conocer cuándo se está de un

/lado del

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

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

Las normas que sirven de base al concepto de pobreza, las políticas elegidas para combatirla y los juicios sobre su viabilidad, forman parte de una misma valoración. La definición de pobreza que se adopta responde, ya sea en forma explícita o encubierta, al conjunto del esquema valorativo de quienes la formulan. Cuando existe un considerable grado de consenso social sobre los niveles mínimos de bienestar, no es tarea fácil para el cientista social identificar y explicitar ese consenso. El hacerlo debería ser un "ejercicio factual". Describir las prescripciones prevalecientes es una descripción, no una prescripción. Sin embargo "demasiado frecuentemente el cientista social puede ser un sirviente inconsciente de valores sociales contemporáneos".^{5/}

Por otra parte, la demarcación de las necesidades superfluas resulta aún mucho más compleja que los problemas similares que han debido enfrentar quienes procuran demarcar el problema de la pobreza. Ello proviene de una razón bien conocida; la pobreza extrema o pobreza absoluta tiene límites inferiores más factuales asociados a factores biológicos (desnutrición e

^{5/} Altimir, O., La dimensión de la pobreza en América Latina, Cuadernos de la CEPAL, N° 27, 1979.

indigencia). Y si bien también son relativos los criterios que determinan la pobreza extrema - basta recordar para ello la discusión acerca de los problemas de las dietas mínimas - son sin embargo, incomparablemente más objetivables que los límites entre el consumo razonable y sobreconsumo. Por lo demás, los criterios de demarcación para la extrema indigencia poseen la característica de su estabilidad en el tiempo. Cualquiera sea la etapa civilizatoria que se considere, los límites biológicos a la subsistencia son relativamente estables. Sin embargo, el progreso material y cultural que trae aparejadas nuevas formas de vida produce consecuentemente la creación de nuevas necesidades que en momentos anteriores no existían y que difícilmente pueden ser colocadas todas en la categoría de lo superfluo. La definición de necesidades en el siglo pasado - no importa ahora si se trata de superfluo o no - no es la misma que la del presente y sería ilegítimo atribuir esto solamente a la "artificialidad" de la vida moderna en sentido peyorativo. Pocos podrían dudar - aunque es frecuente que la hipercrítica descuide los matices - que unidos a las formas más aberrantes con que se manifiesta en la sociedad contemporánea el dominio técnico-científico del mundo material y social, se encuentran igualmente los más importantes logros y conquistas que conociera la humanidad. Logros que se transforman socialmente en necesidades porque el nivel de vida posible en un momento determinado de la evolución de las formas de vida, tiene el carácter compulsivo u obligatorio propio de las formas colectivas de las relaciones sociales institucionalizadas. Cada momento concreto de la cultura social y material de una civilización genera tipos de necesidades que aparecen como legítimas sin que necesariamente los individuos adquieran conciencia que son construcciones sociales y materiales tan perecederas como lo es el propio momento. La transformación de las necesidades sentidas como legítimas tiene de esta forma dos características básicas: a) en la medida en que se incorporan plenamente y se estabilizan, adquieren el carácter de evidencias; o sea, que no requieren de fundamentos externos para su justificación, y b) siempre tienden a ampliarse hacia niveles superiores de bienestar y confort apareciendo así como irreversibles. Lo nuevo en materia de necesidades posee indiscutiblemente la marca de lo superior.

/La misma

La misma naturaleza cambiante de las necesidades denota de esta forma, diferencias significativas según se trate de establecer los límites demarcatorios de las necesidades hacia abajo - línea de indigencia - o bien, en el problema que nos preocupa: la demarcación entre lo que puedan ser las necesidades "reales" y las "superfluas".^{6/}

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

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

1.1 Descripción, valoración y explicación

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

Lo que sin duda existe y no es preciso definirlo es el consumo, o si se quiere, la demanda por bienes y servicios. Y el consumo puede adquirir diferentes grados de dinamismo, presentar diferentes estructuras - más o menos concentradas - diferentes perfiles de la demanda o jugar un papel en sentido positivo o negativo dentro de los sistemas social y físico. En los hechos, los términos bajo los cuales se ha englobado el fenómeno de consumismo,

^{6/} Nótese además que los estudios de pobreza también encuentran crecientes dificultades conceptuales y operacionales en la medida en que se apartan las definiciones de pobreza extrema e indigencia, y procuran encontrar líneas demarcatorias para un concepto de pobreza social y culturalmente determinado.

constituyen un concepto "de segundo orden", y de allí su dificultad. No puede tener sentido por sí mismo y seguramente lo más importante a señalar es que sólo puede adquirirlo por una atribución que proviene de consideraciones teóricas.

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

Ni los valores ni la ética entran como criterios demarcatorios en la definición del concepto. Por ello tampoco se vuelven variables sospechosas de subjetivismo y por lo tanto de menor relevancia que los factores materiales, técnicos o físicos. La diferencia más relevante radica por lo tanto en la forma en que los conceptos son definidos.

/Nuevamente la

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

El primer paso en esta tarea teórica es la búsqueda de un concepto que dé cuenta del fenómeno de la pobreza pero no en forma aislada del contexto social que la produce, sino buscando las relaciones con otros fenómenos sociales relevantes: "El primer requisito de un concepto es que refleje correctamente las fuerzas que operan realmente en el mundo."^{7/}

El concepto weberiano de ascetismo sin duda reflejaba en este sentido que le atribuye Stinchcombe, las fuerzas que operaban en el mundo que se quería explicar.

La tesis acerca de la moral protestante y el ascetismo es entonces un excelente ejemplo de una perspectiva más fructífera para otorgar una significación precisa a las nociones de consumismo o sociedad de consumo.

Si el consumo pertenece al orden del mundo material o de las cosas, el consumismo pertenece al orden de los valores, las actitudes y las ideas. Por ello, sólo adquiere sentido cuando se le define como una ideología o una ética particular.

No siempre, ni en todas las sociedades conocidas, los objetos materiales adquirieron la misma centralidad ni el carácter de una motivación primaria para la acción. Tampoco siempre los ideales y las preferencias se organizaron alrededor de los significados de los bienes materiales como ocurre en la sociedad industrial.

^{7/} Argüello, O., "Pobreza, Población y Desarrollo", Notas de Población, CELADE, Chile, Año VII, Nº 20.

La ética o ideología consumista se hace presente cuando la orientación última de los actores está regida por una intensa vocación de consumo y se organiza a través de una configuración de ciertos valores: a) la realización y felicidad personal depende antes que nada de las posibilidades de acumulación de bienes y objetos, b) lo nuevo adquiere el carácter de un culto, c) las necesidades se fragmentan e individualizan, d) la ética del trabajo se rige por las necesidades de transformación y no de productividad, y e) el crecimiento por el crecimiento se vuelve un valor central al margen de su significación sustantiva (growth bias).^{8/}

Las implicaciones del consumismo como una ideología son de por sí evidentes aunque algunas precisiones parecen necesarias para cerrar estas consideraciones.

En primer lugar, la definición de consumismo a través de las nociones de necesidades (superfluas o básicas) se vuelve muy poco útil a la luz de la conceptualización del consumismo como una ideología. Carecen de significación teórica y es más lo que confunden que lo que contribuyen a aclarar. Si el consumismo se define por una configuración peculiar de valores, actitudes e ideas, lo superfluo, como categoría conceptual, pierde sentido.

En segundo lugar, el consumismo como ideología permite establecer una conexión de significación con las ideologías dominantes en el conjunto de la sociedad. La esfera política y las formas de racionalización de las desigualdades sociales económicas y de poder, a través de ideologías legitimadoras, tienen obvias conexiones con los valores dominantes del consumo.

En tercer lugar, las transformaciones y los cambios societales pueden ser mejor comprendidos a partir de la identificación de un conjunto de valores e ideas que orientan la acción y no sólo como respuestas a determinantes económicas o como reflejo de la estructura productiva.

Los patrones de consumo no son por lo tanto sólo respuestas a las necesidades de crecimiento de la producción, sino que están arraigados a los valores y motivaciones dominantes que orientan la acción individual y colectiva.

8/ Valaskakis, K., The Big Rock Candy Mountain: A Paradigm of Values of the Mass-Consumption Society, The United Nations University, 1980.

2. Ideología consumista y límites al crecimiento

La ética consumista nació en los países capitalistas avanzados y se difundió gradualmente dentro y fuera de ellos. Fue incorporando crecientemente nuevos sectores y clases sociales y penetró con diferentes ritmos en las sociedades del tercer mundo.

La situación actual de los países desarrollados refleja así la plena vigencia de una ideología consumista que a través de un prolongado proceso ha orientado su crecimiento. En este sentido puede afirmarse que sus problemas contemporáneos son resultado de su propia madurez.

Si los países desarrollados enfrentan hoy las consecuencias del agotamiento de un modelo de desarrollo basado en el consumismo, para los países del tercer mundo la situación es aún más compleja.

La literatura al respecto ha reflejado con bastante precisión las características diferenciales de la expansión de una ideología consumista en cada situación.

Para los primeros las consecuencias de la ideología consumista se manifiestan en los problemas de los "límites externos" y los "límites sociales" al crecimiento; para los países subdesarrollados, además, en los problemas de acumulación y estrechamiento de las distancias que los separan de los países más avanzados.

2.1 Los límites físicos al crecimiento

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

/La primera

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

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

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

La organización del espacio físico, vivienda, transporte, trabajo, comunicaciones, etc., las formas dominantes y estilos de consumo, la organización del trabajo, las modalidades de recreación y uso del tiempo ocioso, para sólo hacer referencia a algunos aspectos, forman parte de un estilo de vida moderno que tiene su base en las posibilidades que permite un tipo particular de fuente energética.^{9/}

^{9/} Iglesias, E., El Desafío Energético, CEPAL, Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina, N° 315/16, abril de 1980.

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

Por lo tanto, en su origen, el problema de los recursos no renovables es de otra naturaleza y no puede ser explicado satisfactoriamente por los límites físicos al crecimiento. El derroche de los recursos naturales y sus consecuencias sobre la distribución del equilibrio de los ecosistemas, deben encontrarse en un tipo de organización de la sociedad contemporánea que de más en más ha separado históricamente el orden económico y cualquier otro tipo de control colectivo superior. Así son tres los elementos en que se ha basado el desarrollo de la modernidad: la ideología consumista como ética, la tecnología como líder del crecimiento y la empresa productiva como una unidad básica de la toma de decisiones.

"Visto desde una unidad productiva cualquiera, su crecimiento no era otra cosa que su propia expansión indefinida; el excedente logrado en un momento productivo tenía que aplicarse de inmediato para aumentar los rendimientos posteriores del instante siguiente. La independencia del sistema cerrado era la forma que tomaba este movimiento circular de la continua aplicación del excedente en persecución de otros nuevos superiores en lo posible. El sistema se bastaba a sí mismo al no obedecer a otros principios que al de su propia expansión; la producción asimismo tendría la reiteración de un movimiento indefinido sea en el mercado o en conexión indirecta con él. El sistema económico como dinámico círculo hermético expresa un afán de producción por la producción misma. El cuestionamiento contemporáneo a su autonomía es lo que surge en las diversas manifestaciones de la reflexión crítica, tanto respecto del capitalismo como sobre el socialismo de tipo soviético. Y aparece manifiesto por lo tanto de diversas maneras, pero todas consisten en negarse a aceptar las consecuencias que ha tenido para la vida humana esa acelerada independización del sistema económico frente a otros sistemas o subsistemas sociales."^{10/}

^{10/} Medina Echavarría, J., Las propuestas de un nuevo orden económico internacional en perspectiva, CEPAL, B/DS/148, 1976.

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

2.2 Los límites sociales al crecimiento

Las ideas centrales de que existen límites sociales al desarrollo tienen también su punto de partida preciso en la ética consumista. La noción de escasez es común a todos los planteos que operan con la idea de límites. Lo que se quiere significar por límites sociales es la idea de que los bienes materiales están restringidos no solamente por limitaciones físicas sino que existen límites a la absorción en su uso. Dicho de otra forma, existe una capacidad crecientemente restringida para su uso extensivo.

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

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

/cierta posición

cierta posición ocupacional pero la misma no dependerá solamente de su logro individual en materia de educación sino que dependerá a su vez de la educación que otros han logrado.^{11/}

La expansión del consumo por una parte, atenta paradójicamente contra su mismo crecimiento, mientras que por otra establece limitaciones crecientes para la legitimidad del sistema:

a) Los consumidores individuales cuando se agregan sus comportamientos producen resultados no intencionales. Desde un punto de vista colectivo implica un costo adicional que el sistema como un todo debe cubrir. Se trata así de una lógica de la competencia en la cual se obtienen ventajas decrecientes en relación a los costos;

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

El punto más importante sin embargo que conviene retener es que la competencia redistributiva retorna principalmente exacerbada por el proceso de crecimiento más que atenuada por éste, produciendo un efecto contrario al que convencionalmente se atribuye al crecimiento. El proceso de competencia no tiene límites aunque sí lo tienen los recursos que demanda. Siempre se podrán agregar más recursos individuales en función directa del mayor acceso que cada individuo tiene, pero inevitablemente el sistema podrá crecer sin límites a la vez que dentro del proceso algunos perderán relativamente ventajas comparativas. Las preguntas pertinentes que los sostenedores de las tesis de los límites sociales al crecimiento económico colocan se refieren

^{11/} La analogía de la muchedumbre es muy ilustrativa. Si algunos se ponen en punta de pie pueden lograr ver mejor; otros serán perjudicados por ello. A la vez si todos lo hacen nadie gana nada, pero el esfuerzo o el gasto y recursos que hay que invertir para ganar ventajas constantemente se incrementan.

/entonces a:

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

Las interrogantes que se derivan de este ejemplo se aplican directamente al campo de las relaciones entre las ideologías de consumo, las ideologías dominantes y los límites al desarrollo económico y social. Establecen por una parte dudas legítimas acerca de los valores últimos que están implícitos en los costos de la competencia, y lo que es aún más importante, obligan a una evaluación crítica del verdadero significado de los indicadores agregados del crecimiento. Bajo determinadas circunstancias los mismos no necesariamente reflejan el mejoramiento real de un proceso sino los costos implícitos de la competencia individual.

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

/educacional más

educacional más complejas de manera de que se amplíen las distancias. La complejidad creciente de la estructura educacional contemporánea con niveles cada vez más altos (estudios doctorales y postdoctorales), la proliferación de nuevos currículos y requisitos siempre más exigentes, la estratificación entre colegios, liceos y universidades que se asocian real o simbólicamente a niveles superiores basados en el prestigio de los círculos elitarios, son todas formas determinadas en parte por factores ajenos a la productividad económica y a los requerimientos reales o potenciales de la estructura productiva. Tienen sus fundamentos en la competencia por el acceso a ciertos bienes materiales o inmateriales como condición de mantener abiertos los canales de movilidad social sin que el sistema alcance a una igualación desde abajo. En este sentido, es pertinente ver la educación como un sistema altamente credencialista en donde su función propiamente productiva - económica - pierde vigencia en relación a una función más importante que le otorga sentido social: el control al acceso de un bien social.

Precisamente uno de los puntos más críticos que ha debido enfrentar el análisis neoclásico de la educación a través principalmente de la teoría del "human capital", ha sido el supuesto de que la acción individual se explica con referencia a la consecución racional de objetivos privados. El mejoramiento creciente de capital humano a través del crecimiento de la educación y la investigación aparece en esta teoría como una inversión semejante a cualquier otra, como la de capital, por ejemplo, y se supone que la inversión educativa puede ser igualmente evaluada a través de los retornos económicos directos que se traducen en el nivel de remuneración percibida, el cual es a su vez consecuencia del nivel de productividad del trabajo. Se olvida sin embargo que la remuneración atribuida a una ocupación determinada, dadas las credenciales educacionales de su desempeño, no indica necesariamente qué es lo que se está retribuyendo. En un caso puede ser la retribución a ciertas potencialidades instrumentales de las credenciales obtenidas y ajustarse efectivamente a requerimientos crecientes de productividad de la tarea; en otros, en cambio, puede constituir meramente el criterio para seleccionar individuos dentro del conjunto de la oferta de trabajo. Cuando se trata de este caso, la función que cumple la educación es mucho más de servir como un filtro para el acceso a ciertas tareas de acuerdo a criterios probados

/y certificados

y certificados por el sistema educacional como variable "proxy" a indicadores de inteligencia, motivación y disciplina para la tarea. De allí que el incremento de los retornos económicos que obtiene un individuo al elevar su nivel educacional, puede ser real y reflejar un beneficio individual agregado, pero no necesariamente implica un beneficio social o productivo.

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

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

De la misma forma, otra consecuencia de la ideología consumista es la erosión de las bases de estabilidad y legitimidad de un sistema de esta naturaleza que opera sobre la base de una falsa promesa de crecimiento. Aquí es muy obvia la relación entre la ideología consumista y la ideología política.

Las calificaciones adicionales que obtiene un individuo en lo referente a bienes posicionales, devalúan las posiciones logradas por otros. Y cuando todo el sistema tiende a redefinirse hacia arriba, la consecuencia es el conocido proceso de "devaluación educativa". Individualmente, el incremento en una unidad de escolarización vale cada vez menos para lograr el tipo de ocupación o los niveles de remuneración de un momento anterior. Aunque la posición absoluta de cada individuo que se mueve dentro del sistema signifique un mejoramiento relativo de su posición con respecto al movimiento general del sistema, algunos podrán mantenerse a la cabeza y otros inevitablemente lo percibirán como una frustración agregada a una inversión hecha. Y aún más, la inversión creciente en educación que un individuo debe realizar - como en otros aspectos de la competencia por bienes posicionales como la vivienda, el transporte, etc. - constituye un requisito indispensable - una necesidad defensiva - aun cuando no existan necesariamente retornos sociales a la educación. Este carácter compulsivo que refuerza aún más el carácter

/individualista de

individualista de la competencia deriva del hecho de que inevitablemente se debe apostar a la educación no sólo para lograr ventajas adicionales que no se tendrían si no se aumentaran los niveles de escolarización, sino por el hecho de que otros pueden adquirirla.

El concepto de escasez, central al análisis económico, aparece entonces como algo cambiante y en movimiento constante. En la medida en que la escasez social no es absoluta sino que constituye una construcción de la competencia por bienes posicionales, las consecuencias de la masificación en el acceso a estos bienes y la frustración social resultante, tiende a reducir en la percepción de los individuos, la calidad de estos bienes.

"Considered in isolation, the individual's demand for education as a job entree, for an auto, for a country cottage, can be taken as genuinely individual wants, stemming from the individual's own preferences in the situation that confronts him. Acting alope, each individual seeks to make the best of his or her position. But satisfaction of these individual preferences itself alters the situation that faces others seeking to satisfy similar wants. A round of transactions to act out personal wants of this kind therefore leaves each individual with a worse bargain than was reckoned with when the transaction was undertaken, because the sum of such acts does not correspondingly improve the position of all individuals taken together."^{12/}

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

^{12/} Hirsch, Fred, Social Limits to Growth, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1979.

/"In brief,

"In brief, the principle of self-interest is incomplete as a social organizing device. It operates effectively only in tandem with some supporting social principle. This fundamental characteristic of economic liberalism, which was largely taken for granted by Adam Smith and by John Stuart Mill in their different ways, has been lost sight of by its modern protagonists. While the need for modifications in laissez-faire in public policies has been increasingly accepted the need for qualifications to self-interested behavior by individuals has been increasingly neglected. Yet correctives to laissez-faire increase rather than decrease reliance on some degree of social orientation and social responsibility in individual behavior. The attempt has been made to erect and increasingly explicit social organization without a supporting social morality. The result has been a structural strain on both the market mechanism and the political mechanism designed to regulate and supplement it."^{13/}

2.3 Los límites a la acumulación en América Latina

Otro punto de partida de la conceptualización del consumismo se refiere al papel que le cabe a la estructura de la demanda en el proceso de desarrollo económico y social. Aquí, el análisis del consumo como factor explicativo encuentra el marco acotado a la situación de los países en vías de desarrollo. Si en los puntos de vista planteados previamente el interés del concepto de consumismo derivaba de los límites físicos y sociales al crecimiento, en este caso, se trata de los límites o constricciones que impone la estructura de la demanda, a la acumulación de capital necesaria para estrechar el "gap" con los países avanzados.

Furtado, C., (1974) ha sido uno de los autores que más atención le ha prestado a los perfiles de la demanda como determinantes de la dinámica de la región. Su interpretación "subconsumista" atribuyó el bajo dinamismo de la demanda a la alta concentración de los ingresos en un sector de población extremadamente reducido, lo que establecía límites rígidos a la expansión de una demanda capaz de dinamizar un proceso autosostenido de crecimiento.^{14/}

^{13/} Hirsch, Fred, op. cit., 1979, p. 12.

^{14/} Furtado, C., O mito do Desenvolvimento Econômico, Paz e Terra, Brasil 1979.

Otros autores por su parte, enfatizaron igualmente la importancia de la estructura de la demanda no sólo en relación a las determinantes endógenas de la distribución de la riqueza sino en virtud de la inserción de los países desarrollados en el sistema internacional.^{15/} La generación de aspiraciones y expectativas de vida propias de los países más desarrollados es vista como un poderoso efecto que estimula la imitación en las pautas de consumo de los países más rezagados.

Esta tesis ya está planteada en los primeros trabajos de la CEPAL (Prebisch, R., 1949) y aunque no constituye uno de los tópicos centrales más desarrollados posteriormente su interés vuelve a replantearse en los últimos años en forma más explícita a través de diversos estudios dentro de los que cabe destacar Prebisch (1976 y 1978), Pinto, A., (1976 y 1979).^{16/}

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

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

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

^{15/} Nurkse, R., Problems of capital formation in underdeveloped countries, Basil Blackwell, Oxford, 1953.

^{16/} Pinto, A., "Estilos de desarrollo en América Latina", Revista de la CEPAL, Primer Semestre, 1976; Pinto, A., "The periphery and the internationalization of the world economy", Revista de la CEPAL, N° 9, diciembre de 1979. Prebisch, R., "Crítica al capitalismo periférico", Revista de la CEPAL, N° 1, Primer Semestre de 1976; Prebisch, R., "Estructura socioeconómica y la crisis del capitalismo periférico", Revista de la CEPAL, Segundo Semestre de 1978.

grandes masas de la población con creciente productividad."^{17/} Esta apretada síntesis de las ideas centrales de la tesis sostenida por Prebisch, definirá la forma en la que entra la consideración del consumo - sociedad privilegiada de consumo - esquema concreto que lo relaciona a otras variables estructurales.

A ello se agregará más adelante que "esta imitación de las formas de consumo de centros se manifiesta sobre todo en los estratos superiores de la estructura social que configuran la sociedad privilegiada de consumo", "esta desigual distribución de los ingresos en favor de los estratos superiores promueve en ellos la imitación de las formas de consumo de los centros. La sociedad privilegiada de consumo que así se desenvuelve significa un considerable desperdicio del potencial de acumulación de capital".^{18/} "Debido a estos cambios que ocurren en la estructura productiva se alega en esta y otra forma la proporción de capital consuntivo en detrimento del capital reproductivo necesario para impulsar el desarrollo." Y por último "esta doble presión que se ejerce sobre el excedente va extendiendo la imitación del consumo de los centros a los estratos intermedios, aunque con mucho menor intensidad que en el caso de los estratos superiores".^{19/}

El análisis dinámico interno del capitalismo periférico sobre las bases antes señaladas lleva a Prebisch, luego de un rodeo que contempla los factores institucionales (estado, clases) y otros propiamente económicos, a la conclusión de que no existe forma de evitar la crisis del sistema si no es mediante una transformación radical del mismo. Y que inevitablemente estas transformaciones deberán propender a una elevación en el ritmo de acumulación de capital productivo en desmedro de las formas dominantes de consumo, tanto de los estratos más altos como de otros que también se beneficiarían del privilegio consumista. El fundamento consumista que se resume en las palabras de Prebisch en la "sociedad privilegiada de consumo" no se define entonces por criterios subjetivos, sino que refleja un conjunto de hipótesis que procura establecer las relaciones dentro de un sistema de fuerzas que opera realmente en una situación determinada. Aunque el

^{17/} Prebisch, R., op. cit., 1978.

^{18/} Prebisch, R., op. cit., 1978.

^{19/} Prebisch, R., op. cit., 1978.

consumismo pueda calificar en este caso el comportamiento de una clase o bien de ciertos sectores sociales, no es éste su aspecto esencial para otorgarle significado. En este sentido la sociedad privilegiada de consumo tampoco es un término descriptivo.

El punto crítico sin embargo de las proposiciones acerca de la transformación del capitalismo periférico, radica en cambio en otros aspectos.

La sociedad privilegiada de consumo reducida a la participación de los estratos más altos, no es en realidad el criterio más relevante para conceptualizar el consumo. Si se percibe éste en cambio como una ideología organizada alrededor de ciertos valores, el hecho de que algunas clases o sectores puedan acceder efectivamente a los bienes materiales y otros no, no dice nada sobre la magnitud de la difusión de estos valores. Se hace necesario distinguir entre la posesión efectiva de los bienes (o el goce de un nivel elevado de bienestar) y la deseabilidad de los mismos como un valor que orienta las acciones. Sin duda alguna, a pesar de que la difusión efectiva de pautas de consumo moderno, no comprenda a toda la población, y vastos sectores están exceptuados de ella, la ideología consumista cubre un universo mucho más amplio que lo que la posesión indica.

En este sentido, cualquier intento de transformación de las pautas de orientación dominantes hacia el consumismo, no afectaría con seguridad solamente a los estratos más altos. Por otra parte, en la hipótesis de desconcentración de la riqueza tendiente a favorecer una distribución más equitativa, tampoco se aseguraría con ello que las orientaciones de los exceptuados en un momento previo se volcarían a otro tipo de consumo ajeno a los valores primarios de la ideología consumista.

Capítulo II

FACTORES SOCIALES EN LA DIFUSION DE LOS ESTILOS DE CONSUMO

No deja de llamar la atención al sociólogo que estudia la forma como el pensamiento económico ha encarado el estudio del comportamiento del consumidor, que hasta hace muy pocos años la decisión individual de consumir y las preferencias por ciertos estilos de consumo, hayan sido considerados como actos que se efectúan independientemente de las decisiones de los demás.

No menos sorprendente ha sido también otro de los supuestos básicos de la teoría económica: que el consumo alcanzado en un momento dado es reversible en el tiempo. (Douglas y Isherwood, 1979.)^{20/}

El conjunto de conocimientos prácticos - más intuitivos que teóricos - que poseían los medios de comunicación de masas, los investigadores de mercados y los empresarios deseosos de colocar sus productos, acerca de la importancia de las relaciones y significaciones sociales para el consumo, recién ocupa un lugar significativo en la teoría económica a partir de la década del 50.

En la medida en que los principios socio-psicológicos del comportamiento del consumidor habían continuado atados a la visión del consumidor racional que suponía: a) preferencias relativamente fijas y consistentes por bienes de consumo perfectamente establecidos; b) un alto grado de conocimiento de los productos; c) decisiones determinadas solamente por los ingresos; d) sustituibilidad de productos determinados por la elasticidad relativa; y e) el comportamiento individual e independiente del comportamiento de otros consumidores; muchos de los patrones de consumo y ahorro aparecían inevitablemente como irracionales o erráticos.

Pocos podrían sostener hoy en día la plena vigencia de estos principios básicos del comportamiento del consumidor. La evolución del pensamiento económico al respecto ha registrado variaciones sucesivas derivadas de la introducción de nuevos principios y leyes - por ejemplo, el principio de la disminución de la utilidad marginal de Marshall, la ley psicológica

^{20/} Douglas, M. y Isherwood, The World of Goods, Allen Lane, Londres, 1979.

fundamental de Keynes, la teoría de la preferencia de Pareto y Schicks o la teoría del ingreso permanente de Friedman - tendientes a establecer los fundamentos del comportamiento económico por la agregación de nuevas hipótesis y supuestos más complejos. En todos los casos, sin embargo, la búsqueda de supuestos más explicativos acerca del valor, inevitablemente estuvo radicada en campos ajenos a la economía. No podría ser de otra forma puesto que la teoría del valor corresponde a una dimensión esencialmente social y como es sabido desde que Durkheim lo sostuvo en su polémica con los economistas a principios de siglo, los objetos materiales valen no sólo por sus atributos físicos intrínsecos sino también por el valor socialmente atribuido a ellos.^{21/}

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

^{21/} Durkheim, E., Journal des Economistes, 6a. Serie, XVIII, 1908.

Morgenstern, O. (1948) 22/ y Duesenberry, J.S. (1949) 23/ sostuvieron en sus escritos la necesidad de modificar uno de los supuestos centrales de la teoría estática de la demanda del consumidor implícita en la interpretación económica dominante: el principio de la independencia de los consumidores. En buenas cuentas, la preocupación de estos autores los llevó a proponer que las curvas de demanda no son resultado de la simple agregación aditiva del comportamiento de los consumidores considerados individualmente. El principio de no-aditividad se ajustaría mejor a cualquier tipo de comportamiento en el consumo, no solamente al comportamiento individual sino también al de las empresas. Tal principio se funda en las influencias recíprocas del comportamiento propias de la competencia, interacción social y formas de sociabilidad. Estas son introducidas como factores explícitos que explicarían la "anormalidad del comportamiento de la demanda agregada" acuñándose por primera vez por parte de Duesenberry la noción del "efecto demostración".

Con ello se retoma una línea de preocupación que ya estaba implícita, aunque no desarrollada, en trabajos anteriores que identificaban comportamientos "inesperados" o poco claros de la estructura de la demanda agregada. Así, Liebenstein, H. (1950), 24/ señalaba que Melvin Reder en su estudio de la teoría de la economía de bienestar llamaba la atención sobre ciertas incongruencias entre teoría y experiencia: "There is another type of external repercussion which is rarely, if ever, recognized in discussions of welfare economics. It occurs where the utility function of one individual contains, as variables, the quantities of goods consumed by other persons. It can only be lack of awareness of the past literature that causes Reder to imply that this consideration has not been taken up before. Among those who considered the problem earlier are J.E. Meade, A.C. Pigou, Henry Cunyngame, and John Rae".

-
- 22/ Morgenstern, O., "Demand theory reconsidered", The Quarterly Journal of Economics, febrero de 1948.
- 23/ Duesenberry, J.S., Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour, Cambridge, Mass., 1949.
- 24/ Liebenstein, H., "Bandwagon, snob and veblen effects in the theory of consumers' demand", The Quarterly Journal of Economics, mayo de 1950, N° 2.

/"The similarity

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

Recién a partir de la formulación de Duesenberry los "problemas" e "incongruencias" dejan de ser tales para volverse una propuesta de revisión teórica. Así, se da entrada por primera vez en forma sistemática, a la consideración de los aspectos que desde la perspectiva económica convencional quedaban anteriormente fuera de sus alcances.

La teoría del comportamiento del consumidor de Duesenberry es, en realidad la primera formulación sociológica acerca del consumo. Antes, la teoría económica convencional había apelado a supuestos de la psicología individual donde la decisión de consumo operaba en forma atomizada y segregada de la sociedad. El hombre como un ser social fue seguramente con Duesenberry, uno de los más importantes descubrimientos de la teoría económica del consumidor.

Se agregará a ello posteriormente otra formulación complementaria que representa también un considerable avance teórico. A partir de las formulaciones iniciales de la antropología cultural, la noción del consumo como una consecuencia relativamente autónoma de los ingresos inmediatos, dio lugar a la noción de "consumo normal", término que fuera introducido por Margaret Reid (1934) pero que no será incorporado al pensamiento económico hasta la formulación de Friedman, M. (1957) acerca del "ingreso permanente".^{25/}

^{25/} Reid, M., Economics of Household Production, Nueva York, 1934.
Friedman, M., A Theory of Consumption Functions, Princeton, Princeton University Press, 1957.

Si para Duesenberry el ahorro constituía una categoría residual resultante de lo que quedaba luego de la decisión de consumir, para Reid, el ahorro es una previsión para el futuro y por lo tanto no se comprende el comportamiento del consumidor sin conocer cuál es la lógica del complejo ahorro-consumo en el largo plazo.

Cualquier estrategia familiar de consumo no será por lo tanto resultante de los ingresos transitorios exclusivamente; estará determinada principalmente por las expectativas - reales o imaginadas -, las actitudes y las ideologías acerca de la vida de la familia y el sentido que se otorga a un proyecto de vida socialmente condicionado.

En la teoría freidmaniana muchas de las posibilidades que la noción de "consumo normal" ofrecía, se pierden, en parte por el criterio de racionalidad que se supone orienta las acciones - perfecto conocimiento de las alternativas, existencia de un programa racional de gastos y ahorros para toda la vida - y en parte por no dar cabida a las diferencias culturales, valores y actitudes, que orientan las acciones de consumo y ahorro. No obstante ello, con las formulaciones del "consumo normal" e "ingresos transitorios y permanentes" se abre el campo a un tipo de análisis del consumo que no supone una interpretación unicausal dependiente sólo del ingreso transitorio. Por otra parte, se afirma igualmente la idea de que las pautas de consumo adoptadas no pueden ser fácilmente modificadas por las variaciones de los ingresos en el corto plazo.

1. El efecto demostración

El efecto demostración expresado en su forma más simple establece que cuando los individuos están expuestos al conocimiento de bienes materiales o no materiales o bien a estilos de vida superiores o percibidos como superiores - ya sean objetos que satisfacen viejas necesidades o bien crean nuevas necesidades -, la probabilidad de que se sientan insatisfechos con sus propios niveles se incrementa. En la medida en que el conocimiento de estos bienes aumenta pero además aumenta el conocimiento de los símbolos y valores que se asocian a su uso, nuevas necesidades surgen y se incrementa la demanda por su consumo.

/El efecto

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

La forma de estratificación social que adopta la sociedad contemporánea, se vuelve por lo tanto el marco donde operan fenómenos de difusión de aspiraciones de consumo y consecuentemente de actitudes y comportamientos especiales que penetran desde las capas más altas hasta las más bajas. Cuanto mayores son los diferenciales de nivel de vida entre estratos, mayor es la exposición entre ellos y cuanto menores son las barreras de carácter adscriptivo, más eficiente es el efecto demostración.

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

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

La moda. Aunque la moda como fenómeno social no puede confundirse conceptualmente con el efecto demostración, es frecuente que éste adquiera la forma característica del comportamiento de la moda. La moda constituye un aspecto del comportamiento social en que lo nuevo representa un valor social per se, con características muy especiales. La aceptación de la moda como fenómeno social no implica una relación personal entre algún modelo y sus imitadores, de allí su carácter informal, aunque la característica más señalable de la moda es que tiende a crear un sistema estratificado dentro de los que la adoptan - según su rapidez de expansión - de acuerdo al prestigio relativo que le confiere a sus seguidores.^{26/}

^{26/} Heintz, P., "La moda como fenómeno social", en Curso de Sociología, EUDEBA, Buenos Aires, 1968.

El efecto demostración adopta con frecuencia esta pauta, atribuyéndose a los estratos con niveles más altos y formas de consumo más sofisticados, una superioridad en el liderazgo y un prestigio asociado a ello que aparece como un valor intrínseco de todo sistema estratificado moderno. Sus rasgos más señalables son: a) la misma difusión de la moda obliga a un proceso permanentemente cambiante de los objetos y estilos de consumo que es tanto más rápida como lo es su difusión hacia abajo. Cuanto mayor el éxito en la difusión de nuevas pautas y estilos determinados por la moda, mayor la rapidez con la cual los signos de identificación que atribuía a sus imitadores pierden vigencia. Este tipo de comportamiento es ejemplificado por múltiples objetos materiales y estilos de comportamiento, que rápidamente dejan de ser signos distintivos al masificarse. Los lugares preferidos de recreación y veraneo, porejemplo, que adquieren súbitamente forma pero que al masificarse pierden rápidamente la marca de prestigio que les confería en el momento inicial de clase "líder", es un ejemplo de ello. El monopolio de la moda es por lo tanto sumamente precario y nuevos bienes o estilos deben ser introducidos recurrentemente para mantener la estratificación o las distancias iniciales; b) existe un efecto compulsivo de la moda en el sentido que su no aceptación implica quedar al margen de lo normativamente correcto. Existen por tanto sanciones sociales para ello que van desde el ridículo a la manifestación evidenciada socialmente del fracaso social al no poder permanecer dentro de lo considerado como superior y más pretigioso;^{27/} c) la participación en las formas de consumo impuestas por la moda no responden necesariamente a un compromiso explícito asumido por sus seguidores. El valor social impuesto por la moda puede no ser sentido como un compromiso con dicho valor aunque no por ello pierde su carácter socialmente compulsivo. En este sentido la moda corresponde con frecuencia a determinantes que provienen de un sentimiento de inseguridad y deficiencia que recurre a la conducta de la moda como forma característica de compensación por canales de prestigio social (caso típico de la moda femenina).^{28/} En general, por este

^{27/} Leymore, V., Hidden Myth: Structure and Symbolism in Advertising, Heinemann, Londres, 1975.

^{28/} Cohen, A., Custom and Politics in Urban Africa, University of California Press, Berkeley, 1969.

mismo motivo la moda se asocia a formas profundamente competitivas de interacción donde se registran bajos grados de solidaridad. Constituye uno de los fenómenos sociales más extremos en donde se pone de manifiesto la extrema individuación de la sociedad contemporánea.

"La tesis de Sigmund Freud referida al liderazgo puede aplicarse también al fenómeno del consumo en la moda, aunque en forma significativamente modificada. Esta tesis afirma que el diferenciarse de otras personas - siempre que sea dentro de ciertos límites - puede crear prestigio y convertirse por lo tanto en una fuente de liderazgo. Como consecuencia de un sentimiento personal de desamparo, el individuo proyecta sus propios anhelos de poder en tales personas y se identifica con ellas, después de haberse sometido a su voluntad. Es posible aplicar el mismo argumento a los deseos insatisfechos de prestigio social, sin mirar el poder que puede derivarse de semejante prestigio."^{29/}

El efecto demostración como mecanismo de difusión de aspiraciones y expectativas, puede así adquirir la forma de la moda y comprender a los determinantes que acabamos de ver en la medida en que la misma adquiere mayor vigencia en la sociedad moderna. El fenómeno social de la moda como caso particular del efecto demostración, si bien ha sido históricamente de naturaleza elitista y restringido a círculos reducidos, adquiere con la masificación de la sociedad contemporánea un carácter cada vez más general e intencional. Desde este punto de vista la moda contribuye a entender cómo bajo ciertas condiciones se generan necesidades alrededor de ciertos valores emergentes, y cómo la misma se basa en procesos de interacción social. Las formas como opera la difusión de aspiraciones y expectativas de consumo sin embargo no se explicarían plenamente a través de las relaciones sociales, y en la sociedad moderna sus consecuencias no pueden analizarse separadamente de otros canales de creación y difusión de estas aspiraciones que adquieren gradualmente mayor significación.

^{29/} Heintz, P., op. cit., 1968.

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

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

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

Existe una diferencia de naturaleza entre las formas como operaba el efecto demostración en sociedades más tradicionales - con escasos recursos de propaganda - y como lo hace en la sociedad contemporánea. La exposición de un campesino o de la clase baja urbana, por ejemplo, a las formas de vida de los estratos más altos, antes que operasen en forma masiva los medios de comunicación de masas, ha sido extremadamente limitada si se la compara con las formas contemporáneas. La experiencia inmediata de los sectores sociales más bajos y más marginales dentro del sistema estuvo restringida históricamente al ámbito de interacción física cotidiana de su contexto de pertenencia (pequeña comunidad, ciudad, etc.) o eventualmente a los contactos esporádicos, ya sea con otros estratos a través de la movilidad física o bien por la presencia de individuos de otros contextos en el suyo propio. Así la movilidad física fue el componente básico - y requisito previo - de la apertura mental a nuevas formas y estilos de consumo mientras que este aspecto adquiere una naturaleza diferente cuando se trata de la movilidad psicológica que puedan brindar los medios de comunicación de masas modernos

/donde los

donde los estímulos (periódicos, radio, televisión) son parte integrante de la vida doméstica cotidiana.

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

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

a) Intencionalidad

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

b) Estructuración

Las formas interpersonales de difusión de las pautas de consumo no son necesariamente estructuradas a priori. Los estímulos que se reciben por parte de los niveles inferiores de la estratificación social cuando existe una exposición a los estilos superiores son estructurados en forma relativamente espontánea. Con frecuencia dan lugar a formas estereotipadas de imitación que incluso poca relación tienen con el modelo original. La propaganda en cambio, por el hecho de ser intencional, transmite mensajes con alto grado de estructuración y con significados simbólicos precisos. Articulada alrededor de la relación entre los bienes y objetos materiales y formas y estilos de prestigio, la propaganda apela al conocimiento profundo de la psicología del consumidor, a sus motivaciones y frustraciones y a sus necesidades de sentirse más poderoso o más reconocido por sus semejantes.^{30/}

^{30/} Katona, G., "The Powerfull Consumer Psychological Studies of the American Economy", Nueva York, Hillbrook, 1970.

c) Abstracción

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

d) Canales de difusión

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

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

Para Galbraith (1960),^{31/} la propaganda constituye el "efecto dependencia" de la sociedad moderna. Es por excelencia el instrumento para crear necesidades derivadas de otra necesidad: el crecimiento constante de la producción como forma de perpetuar el sistema. Para otros autores la función de la propaganda es vista en forma más modesta, constituye apenas una forma legítima y necesaria de competencia. Por último para otros sólo se la reconoce en su función informativa básica.^{32/}

^{31/} Galbraith, J.K., op. cit., 1960.

^{32/} Galbraith, J.K., op. cit., 1960: señala que "las formas institucionales de la publicidad y la técnica de ventas establecen el enlace más directo entre la producción y las necesidades. No pueden ajustarse al criterio de la determinación independiente de los deseos ya que su objetivo primordial es el de crearlos - el de dar vida a unas necesidades que anteriormente no existían. Ello se consigue gracias a la actuación del productor de los bienes o a las órdenes que éste (cont.)

Las tres funciones indicadas sin duda están correctamente identificadas, aunque las dos últimas sean un tanto obvias: las necesidades de información derivadas de la proliferación de bienes y servicios modernos, así como la competencia entre firmas y las necesidades de expansión permanente de la estructura productiva, explicarían el extraordinario crecimiento de la propaganda en la sociedad capitalista avanzada.^{33/} Sin embargo, la interpretación de Galbraith adolece de un sesgo hacia las determinantes económicas que dejan incompleta su explicación. Es fácil entender la necesidad "perentoria" de las firmas de recurrir a la propaganda como forma de crear nuevas necesidades tendientes a asegurar su expansión productiva, pero es difícil concebir un carácter omnipotente a la propaganda ajeno a las orientaciones valorativas dominantes y normatividad básica de la sociedad. Si el poder de la propaganda es tan determinante ello ocurre porque otro tipo de mecanismos esperan socialmente para predisponer a la aceptación de lo nuevo. Esta aceptación como fue discutida en el punto precedente referida a la moda, tiene que ver con que lo nuevo en la sociedad contemporánea es un valor social, aunque esto históricamente no ha sido siempre así y ni las sociedades llamadas tradicionales ni ciertas clases sociales han sido siempre permeables a la innovación o a la moda.

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

^{32/} (Concl.) imparte. Existe una amplia relación empírica entre lo que se invierte en la producción de bienes de consumo y lo invertido en la elaboración de los deseos que se experimenten por esa producción. Un nuevo artículo de consumo debe ser introducido con una adecuada campaña publicitaria para despertar el interés por el mismo. El camino hacia una expansión de la producción debe ganarse con una conveniente expansión del presupuesto de publicidad. Los desembolsos que se realicen en la fabricación de un producto no son más importantes, de acuerdo con la estrategia de la empresa comercial moderna, que los desembolsos que se efectúan para elaborar una demanda para ese producto".

^{33/} Heimann, E., Teoría social de los sistemas económicos, capítulo X, Tecnos, Madrid, 1968.

para el cambio como algo normal sino que admite el mismo cambio de estos criterios.^{34/}

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

En síntesis entonces, los procesos de interacción social que caben gruesamente bajo el concepto de efecto demostración y su exacerbamiento por parte de la propaganda, permiten explicar algunos de los comportamientos aparentemente erráticos de la estructura de la demanda. La expansión y penetración creciente de los bienes durables considerados como expresión de un estilo de consumo moderno, no adquiere sentido si no es sobre la base de un principio de no aditividad de las demandas individuales. Aunque algunos autores aisladamente se hayan preocupado por corregir y adaptar las curvas de la demanda agregada de acuerdo al principio de no aditividad - como es el caso de Liebenstein -, a pesar de las evidencias indiscutibles de la difusión de las pautas de aspiración y consumo a través de efectos interactivos, la demanda agregada sigue siendo considerada en términos aditivos.^{35/}

^{34/} Germani, G., "Democracia y Autoritarismo en la sociedad moderna", en Crítica y Utopía, 1979.

^{35/} Liebenstein ha sido de los pocos economistas que en su momento reivindicó ante los críticos de la teoría económica convencional, su capacidad de dar respuesta satisfactoria a diversos efectos de carácter social que influyen en la estructura de la demanda. En su polémico trabajo en respuesta a Morgenstern, demuestra cómo los efectos demostración (bandwagon), los efectos snob, y el efecto veblen, pueden traducirse en curvas de demanda agregada apelando a la metodología económica convencional. Demostró además que los dos primeros generan curvas de demandas más elásticas, mientras que el tercero tiende a reducir la elasticidad.

2. La extensión del efecto demostración

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

"Del curso del progreso técnico surgen constantemente nuevos productos que modifican las formas existentes de vida y con frecuencia se convierten en necesidad. En los países más pobres tales bienes son a menudo importados, por no producirse en el país; pero esa no es la única dificultad. La dificultad principal es que la presencia o el mero conocimiento de nuevos bienes y nuevos métodos de consumo tiende a elevar la propensión general a consumir. Aparecen nuevos bienes nacionales o importados, que se vuelven parte del nivel de vida, se hacen indispensables o cuando menos apetecibles, y se desea activamente en la medida que sube el nivel de vida. Deberíamos distinguir aquí entre dos sentidos del término "nivel de vida": primero, nivel simplemente en el sentido de aspiración, la norma que uno aspira, la vara de medida; segundo, nivel o patrón en el sentido de lo que un país o una comunidad puede permitirse sobre la base de sus propios esfuerzos productivos. Algunos artículos de consumo suntuario bien pueden ser parte del nivel de vida de un país en el primer sentido pero no en el segundo." 36/

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

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

- a) Las diferencias de estilo de vida material y no material entre las unidades que se consideran (en este caso países), y
- b) La exposición al conocimiento de estas diferencias.

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

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

Las consecuencias que se derivan de estas consideraciones son sin duda relevantes para el estudio de la capacidad de ahorro y acumulación en los países subdesarrollados. Si se admite la relevancia de la estructura de la demanda y que la misma puede crecer en forma relativamente autónoma del crecimiento de la estructura productiva, el incremento del ingreso real en los países subdesarrollados no sería necesariamente el indicador más válido

/de que

de que se está en un proceso de avance. Mucho más importante aún es el ingreso relativo y la capacidad de ahorro sería mucho más un factor dependiente de ésta que del ingreso absoluto.

"Un aumento del ingreso relativo en los países industrialmente atrasados no es simplemente cuestión de aumentar la productividad en ellos; es cuestión de disminuir la diferencia entre su nivel de ingreso y el de los países avanzados."^{37/}

Así, si se admite que en una economía abierta al sistema internacional la generación de aspiraciones y demandas por bienes y niveles de consumo propios de los países más desarrollados se adelantará permanentemente a la capacidad productiva para satisfacerlos, se trata en última instancia de una carrera que no tiene fin. A pesar de los incrementos absolutos de los ingresos reales que puedan experimentar los países, la capacidad potencial de ahorro es contrarrestada por la propensión superior a consumir. Esta propensión por otra parte no sólo tiene relación con la estructura productiva sino que puede tener relación directa con los niveles de endeudamiento externo y otros factores económicos. Así las implicaciones de la teoría de la difusión internacional de los estilos de consumo, no se limitan a los efectos sobre el ahorro y la acumulación; implica directamente una redefinición de las determinantes de la evolución de la balanza de pagos, de los efectos de la inversión externa, préstamos y subvenciones internacionales, como también tiene derivaciones en lo que respecta a políticas tendientes a la formación de capital, como por ejemplo los limitados efectos que podrían tener las restricciones a la importación sobre el ingreso y el ahorro u otras medidas de política comercial. Igualmente en la esfera social y política, las consecuencias que se derivan de la teoría apuntan igualmente a explicar fenómenos "crónicos" de inestabilidad política en América Latina así como también sobre la expansión creciente de las funciones del Estado. Con respecto a las consecuencias económicas no es nuestro objetivo en este trabajo entrar a su análisis más pormenorizado. Nos basta con señalar sus diferentes proyecciones. En lo social y lo político en cambio, volveremos sobre el punto más adelante.

^{37/} Nurkse, op. cit., 1953.

El interés mayor con respecto a esta teoría, que conviene rescatar aquí, es que permite analizar comparativamente la naturaleza de la inserción de los países subdesarrollados en relación a otras situaciones, a partir de una conceptualización de la estructura de consumo.

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

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

En la celda 1 se puede identificar la situación característica de los países hoy desarrollados en sus primeras etapas. Se trata sin duda de los first-comers donde se conjugaba una alta concentración del poder económico con bajos incentivos al consumo. No sólo han sido las ideologías dominantes como los sostiene la tesis weberiana quienes han mantenido inicialmente bajo el incentivo al consumo, sino que en sus primeras etapas los países capitalistas no desarrollaron condiciones productivas para el consumo masivo. Este es como se sabe un proceso lento y gradual que sigue paralelamente el proceso social, político e ideológico de organización de un proletariado industrial capaz de generar demandas de participación igualitaria. En las fases tempranas de la industrialización las ideologías empresariales por otra parte se fueron afirmando mutuamente hasta crear nuevas formas de legitimidad antes desconocidas, pero que tuvieron que recorrer un largo trayecto hasta su concreción. Desde el paternalismo comunitario hasta las modernas formas de legitimidad, las ideologías dominantes debieron pasar sucesivamente por un progresivo cambio que comprende sin duda el pensamiento de Malthus, Pur, Burke, Smiles y otros.

/Sin embargo,

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

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

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

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

/proceso de

proceso de acumulación de capital, proceso éste que será dificultado para los países socialistas más rezagados. China por supuesto con su estrategia de aislación del sistema internacional constituye un caso aparte.

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

Sin duda alguna hay excepciones a este proceso, y aunque para América Latina la caracterización de la celda 3 se aplique plenamente, no todos los países del tercer mundo o que en algún momento tuvieron que remontar una situación adversa, se vieron excluidos de integrar el "club de los grandes". Situaciones como las de Canadá, Australia, Nueva Zelandia y por supuesto los Estados Unidos, lograron con diferentes ritmos una inserción plena en los niveles más altos de desarrollo. Sin embargo, debe notarse que este fenómeno ha sido común a los países del Commonwealth cuya inserción inicial en el sistema imperial inglés no puede generalizarse a otros países, y donde particularmente los niveles de desigualdad inicial o concentración del ingreso no eran extremadamente elevados. En el momento en que se produce su transformación, la difusión de demandas y expectativas de consumo no era todavía equiparable a momentos posteriores.

Japón, como no podría ser de otra forma, es la excepción siempre presente de un fenómeno desviado de las pautas internacionales conocidas. Pero aquí también convendría recordar que el momento de despegue del proceso

/japonés encuentra

japonés encuentra sus fundamentos en un sistema profundamente autoritario que impone un sacrificio del consumo inmediato en función de un crecimiento productivo endógeno.

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

3. Algunas conclusiones preliminares

Si se admiten como válidas las interpretaciones de la formación y estructura de las necesidades determinadas por procesos de naturaleza social compleja, algunas conclusiones provisionarias pueden adelantarse como manera de responder a las preguntas básicas con que se cerró el capítulo inicial.

Primero, el carácter imitativo de la sociedad de consumo, tal como se expresa en los países subdesarrollados y en particular en América Latina, no se debiera restringir sólo a los estratos altos ni a aquellos que acceden efectivamente al consumo conspicuo. La penetración de aspiraciones y expectativas de consumo a través de "la transmisión consumista" (Pinto, A., 1979) es un fenómeno que alcanza prácticamente a todos los sectores y estratos sociales que no expresan formas extremas de marginalidad y aislación tanto física como psicológica. La imitación efectiva de las pautas y estilos de consumo superiores, limitada por la disponibilidad de ingresos, puede alcanzar según cada sociedad a porcentajes variables de población. Sin embargo, el comportamiento real que se expresa en las desigualdades de acceso a bienes y materiales no sólo indica las restricciones económicas impuestas por los niveles de ingresos, sino también expresa potencialmente una imitación no satisfecha pero no por ello menos relevante.

/Segundo, los

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

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

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

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

Capítulo III

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

Es aceptado generalmente que en América Latina la expansión del consumo de ciertos objetos materiales - durables - constituye un tipo de indicador que permite caracterizar con un razonable grado de aproximación la difusión de pautas de consumo moderno o capitalista. Puede aceptarse este supuesto - y así se hará en este trabajo - aunque sin perder de vista que tal opción ha estado determinada principalmente por restricciones operacionales derivadas generalmente de una simplificación intencional, no ajena a la escasa disponibilidad de información empírica.

Si existe genéricamente un síndrome del consumo contemporáneo, en todo caso, el mismo sólo comprende parcialmente a los bienes de carácter durable.

El estilo de vida contemporáneo requiere crecientemente de un conjunto de bienes materiales que se incorporan al hogar como elementos básicos del consumo, son propiedad y se usan individualmente. Entre ellos, los artefactos electrodomésticos, el televisor, refrigerador, equipo de sonido, así como el automóvil son los símbolos más visibles del estilo de vida moderno, y lo mismo ocurre con cierto tipo de vestimenta, alimentación y bebidas. Empero la posesión de bienes materiales sólo es una parte del mismo. El uso del tiempo y en particular las formas de recreación y el empleo del tiempo ocioso - cada vez más importantes en las formas de consumo moderno - son parte también de los estilos de comportamiento que se definen a través de diversos servicios y actividades. Estas requieren como regla general, directa o indirectamente, bienes materiales. Pero aquí no siempre se trata de la posesión individual de bienes.

A su vez, para caracterizar el síndrome consumista el análisis no puede limitarse al tipo de bienes o servicios que se demandan sino también a las formas que adquiere su uso. La alta sustituibilidad o circulación de un mismo bien en sus diferentes versiones, el reemplazo periódico de un objeto determinado por su versión más moderna y perfeccionada constituyen

/otro de

otro de los rasgos característicos del consumo contemporáneo. La moda en este sentido es, como ya se dijo el fenómeno social que mejor ejemplifica su naturaleza. Por ello, el carácter durable que poseen ciertos bienes desde el punto de vista físico - o de su vida útil - no coincide necesariamente con el carácter durable en términos sociales. En los estilos de vida contemporáneo, la durabilidad social tiende a ser más efímera que la durabilidad material.

Por último también conviene recordar que además del tipo de bienes que están comprendidos en el confort moderno del hogar importa considerar su número. La acumulación del mismo tipo de objetos o artefactos, la duplicación, cuando no la abundancia, de ciertos objetos materiales son ya lugares comunes en la estrategia familiar del consumo.

Cuando se mide la participación en el consumo moderno a través de la posesión de durables, se puede estar subestimando los efectos de la alta sustituibilidad, y cuando se hace a través del gasto lo mismo puede ocurrir con el número de bienes. No existe por lo tanto una medida perfecta para indicar sintéticamente el consumo moderno. En todo caso, la participación del gasto en durables - o su posesión - son medidas aproximadas e indirectas.

Sólo en la hipótesis de que existe una estrecha asociación entre el tipo de objeto consumido y los estilos de vida, puede admitirse que como indicador "proxy" del estilo de consumo moderno son válidos una serie de bienes que gruesamente se clasifican como de uso duradero. Los gastos dedicados a su consumo, o bien la posesión de estos bienes, han sido convencionalmente la forma más frecuente de medir la difusión de los estilos modernos de consumo.

1. La estructura de la demanda

Digamos en primer lugar que la forma que adquiere la demanda por bienes durables en América Latina se corresponde con bastante aproximación al poder económico indicado por los ingresos. Como regla general, la distribución de los bienes durables sigue de cerca el grado de concentración del ingreso y constituye un reflejo de ésta. No sería correcto, sin embargo, suponer por ello un comportamiento homogéneo para todos los tipos de bienes durables dado que existen variaciones significativas en su difusión según los precios unitarios y las preferencias. El comportamiento que evidencian las curvas de

/concentración de

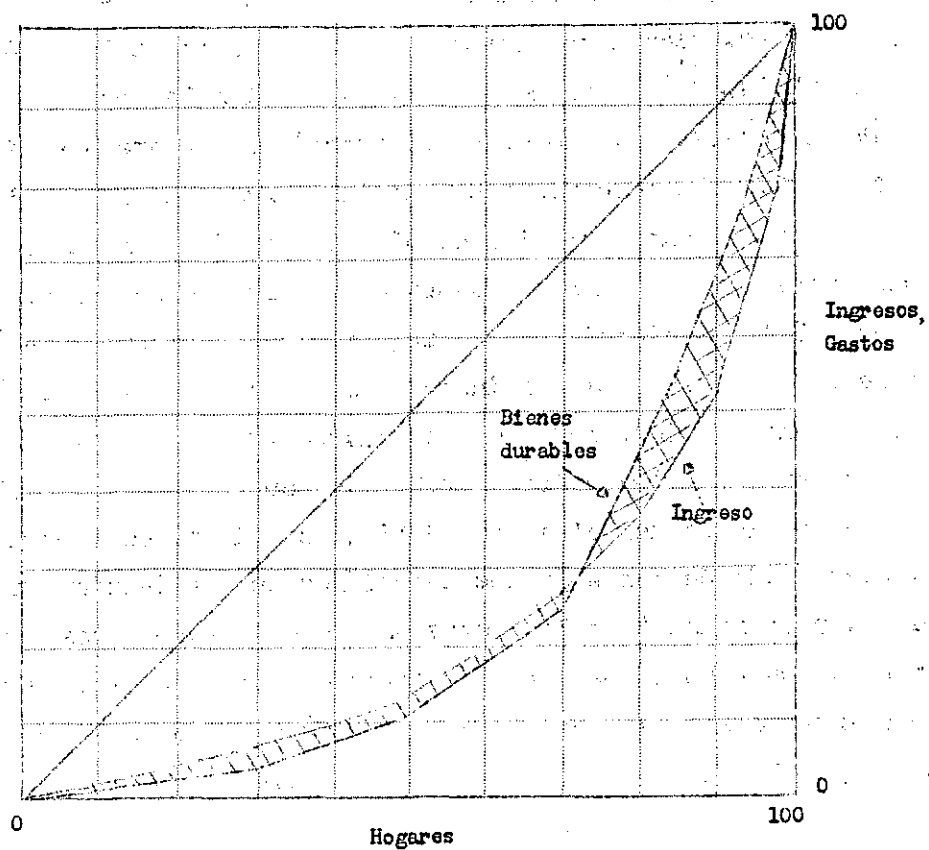
concentración de ciertos bienes de alto valor relativo, como lo es por ejemplo el automóvil, no tiene ninguna similitud con los bienes de uso doméstico. A su vez, ciertos bienes que se vuelven en forma rápida "necesidades prioritarias" tienden a difundirse hacia abajo en forma más igualitaria que los ingresos.

Basta ilustrar inicialmente estos hechos a través de dos ejemplos. Las relaciones entre la distribución del ingreso y la distribución de los gastos por ciertos bienes duraderos puede apreciarse en los gráficos seleccionados a continuación para dos países de América Latina con niveles de desarrollo diferentes y grado de concentración del ingreso variables. (Gráficos 1 y 2.) El comportamiento de las curvas de desigualdad del ingreso y de los bienes durables en México (sin incluir al automóvil) siguen, como puede apreciarse, una forma semejante. Las dos curvas de desigualdad demuestran así la incidencia de los ingresos como determinante de la difusión de durables. A su vez, como lo indican las curvas de México, puede apreciarse que la desigualdad evidenciada por los gastos dedicados a los bienes durables es un tanto menor que la de los ingresos, y por otra parte la alta desigualdad de la curva de bienes durables debe atribuirse más al comportamiento diferencial sobre todo de los estratos inferiores que evidencian una muy baja participación en relación a los estratos medios y superiores. Sin duda inciden en estos resultados otros factores que afectan la relación entre consumo e ingreso como es por ejemplo el ahorro, pero igualmente la curva de bienes durables indica una "elasticidad" relativamente mayor del consumo en ciertos niveles de la estratificación social.

Por otra parte, Argentina (gráfico 2) ejemplifica notablemente el comportamiento de ciertos bienes durables a que se hacía referencia antes, cuya difusión sigue pautas divergentes. Algunos bienes de consumo duradero parecen estar incorporados plenamente a la sociedad en un mismo pie de igualdad que las necesidades básicas como la alimentación y vivienda. Los recursos volcados a la adquisición de ciertos artefactos electrodomésticos siguen la línea de igualdad e incluso tienden a concentrarse en los niveles medios y medio bajos. Solamente una reducida proporción de hogares no registra gastos en estos rubros y ello corresponde a los niveles más bajos de los perceptores de ingreso.

Gráfico 1

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

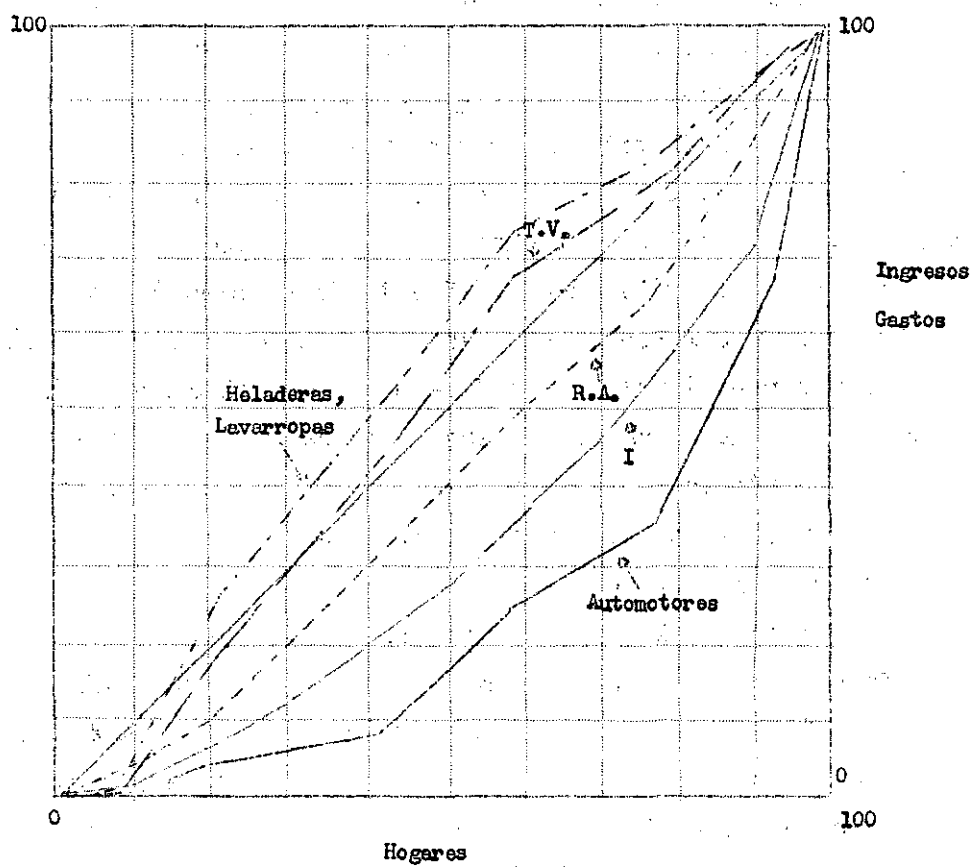


Fuente: Encuesta de Hogares (Cobertura Nacional), 1963

/Gráfico 2

Gráfico 2

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y DE BIENES DURABLES
(Argentina, cobertura urbana, 1963)



/En el

En el otro extremo se encuentra otro tipo de bienes cuyo acceso está más limitado por su valor unitario como es el caso del automóvil. En este caso la curva de desigualdad es indicativa de una distribución mucho más concentrada que la de los ingresos.

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

Es necesario por último señalar que estos dos ejemplos permiten señalar un hecho que parece conveniente tenerlo en cuenta desde el inicio: la relación positiva entre ingresos y consumo de bienes durables expresa apenas una relación de determinación de un factor sobre otro pero no nos dice nada sobre su intensidad ni tampoco sobre las múltiples formas que puede adquirir esta relación. En términos estadísticos esto se puede traducir en diferentes formas de relación (rectilínea-curvilínea), diferentes intensidades de la correlación, o bien diferentes pendientes de la recta de regresión. La interpretación convencional de los determinantes del consumo ha señalado acertadamente que cuanto más altos los ingresos, más probable es encontrar un gasto más elevado en bienes durables. Pero, cuando se quiere analizar la difusión de bienes, constatar esta relación positiva no es suficiente, apenas constituye un punto de partida.

En segundo lugar, la difusión de bienes durables que evidencia la región en las últimas décadas es bastante más amplia que la pauta altamente concentrada que suponía la interpretación subconsumista. La "insuficiencia dinámica" de la demanda que se atribuía a la alta concentración del ingreso en el decil superior no se verifica plenamente. La estructura del consumo en América Latina registra una difusión significativa de los bienes durables en los estratos medios-altos, medios y aun bajos, que corresponde más bien a una distribución continua más que a una dicotomía. Wells, J.R. (1976) indica por ejemplo que del total de las unidades familiares encuestadas en la muestra de domicilios efectuada en Brasil en 1972 con una cobertura nacional, el 70% de los hogares poseían radio, un 49% máquina de coser, un 53% cocina eléctrica

o a gas, un 32% televisores, y un 31% heladera. Aún más significativas son las cifras cuando se desplaza la observación desde la estructura estática de la posesión de bienes durables a la dinámica del proceso de difusión. Se verifica así que gran parte del dinamismo de la demanda en el período 1967-1968 y 1974, estuvo basada en los grupos sociales que perciben de 1 a 2 salarios mínimos. "En este grupo los propietarios de refrigeradores pasaron del 34.5 al 56.6%, y de televisores del 20.9% a 57.7%. Cuando se considera globalmente el crecimiento de estos bienes, el estudio para Guanabara indica también que la proporción de familias que poseían heladeras crece de un 50 a un 76% y el de televisores de un 25 a un 72% siendo que estos incrementos se localizan en el primer caso en el 60% inferior de la distribución de la percepción de ingresos, y en el segundo caso en el 80%." 38/

La difusión registrada de bienes de uso durable es por otra parte relativamente independiente y no guarda relación tanto con el incremento de los ingresos en el período considerado como con el incremento del salario real. Mientras que las rentas urbanas en Brasil, para los estratos de percepción de ingreso cuya renta real está situada en el 70% inferior de la muestra, experimentó un crecimiento de una tasa promedio de 1% al año, el acceso a bienes de carácter durable en estos estratos alcanza a incrementarse en forma significativa. Y este fenómeno no es ajeno tampoco al sector rural. En el período 1959-1970 en Brasil la propiedad de radios por ejemplo se multiplica por 4 y la posesión de heladeras casi por 3.39/

Otro país que comparte algunos rasgos semejantes a la situación de Brasil es México donde la estructura y la distribución de los gastos dedicados al consumo de bienes durables sigue una pauta igualmente concentrada pero con una difusión hacia los estratos medios de carácter continuo. Con todo, la difusión de durables en México no puede ser de la misma magnitud que en Brasil. El decil de perceptores de ingresos más altos concentra el 32% de los gastos volcados al consumo de bienes durables (aparatos y artefactos)

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

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

en tanto los siguientes deciles concentran respectivamente un 29, 14, 10, 7 y 3%. Un 60% aproximadamente de los gastos volcados a estos bienes se concentra entonces en el 20% de los hogares más ricos, un 84% en el 40% de los hogares de nivel de ingreso más alto, en tanto menos de un 10% de los gastos corresponde al 50% de los hogares de nivel inferior.

Cuando se procura distinguir variaciones dentro de la región, un caso extremo está constituido por la situación de algunos países correspondientes a los niveles de modernización más avanzados y con pautas más igualitarias en materia de distribución del ingreso. Argentina constituye probablemente el caso más extremo. El comportamiento con respecto al consumo de bienes durables en Argentina demuestra que los gastos se distribuyen con valores modales de forma tal que la "suficiencia dinámica" de la demanda por bienes industrializados de carácter durable, se localiza precisamente en las clases media, media-baja y baja. La cobertura urbana de las encuestas de hogares para el año 1963 que comprende aproximadamente el 80% de la población total del país, evidenciaba que el consumo medido por el gasto dedicado a diversos aparatos y objetos domésticos como heladeras, lavarropas, televisión, calefactores y cocinas, aspiradoras y combinados, registra un comportamiento claramente diferente al evidenciado en los países más rezagados y de nivel medio. Entre los deciles 5º y 8º, se concentra casi el 50% de los gastos dedicados a la adquisición de aparatos de televisión, de heladeras y lavarropas; un 35% de los gastos dedicados a calefactores y cocinas, y un 40% de los gastos dedicados a radios y aspiradoras, mientras que el decil más alto comprende un 9%, 10%, 20% y 12%, respectivamente, de gastos en este tipo de bienes. El proceso de difusión de durables en la Argentina es probablemente indicativo de lo que ocurre en otros países latinoamericanos cuyas pautas de desarrollo y modernización son similares. En particular con respecto al Uruguay, para el cual no se dispone de datos similares y sin duda, aunque con menor intensidad para Chile. Estos tres países iniciarán entonces sobre la década del 70 el experimento de una economía liberal a partir de un grado relativamente alto de modernización del consumo.

En tercer lugar, otro aspecto que merece señalarse a partir de los estudios conocidos sobre distribución del consumo se refiere a la distinción urbano-rural. Los efectos concentradores y las consecuencias claramente

/excluyentes que

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

En cuarto lugar, las tendencias registradas en la mayor parte de los datos presentados, por el solo hecho de estar referidas a una década posterior, aproximadamente no contemplan las transformaciones operadas en los últimos años cuyas tendencias de acuerdo a otros indicadores han continuado expandiendo hacia abajo el acceso y posesión de bienes durables. No pueden desconocerse en ese sentido los efectos favorables que provienen tanto de las transformaciones que se operan en la estratificación social como también de una tendencia regular a la reducción de los precios relativos de los productos industriales. En ese sentido las transformaciones que experimentara la estructura de estratificación social en América Latina en el correr de la década 1960-1970 apoyan la tesis bien conocida de la importante reducción de

Cuadro 1
ESTRUCTURA DEL GASTO POR PERCENTILES

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

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

a/ Chile (Gran Santiago) 1968-1979.

b/ Venezuela (Urbana-Caracas y Maracaibo).

c/ Colombia (Pasto, Manizales, Bucaramanga, Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla), 1970.

/la población

la población ocupada en el sector primario y el crecimiento acelerado de las ocupaciones típicamente de clase media u ocupaciones de carácter no manual. Las proyecciones del crecimiento urbano para la década del 80 en América Latina, así como también el crecimiento de los sectores medios, indican que se continúa transformando la estructura socioeconómica de la región de forma de favorecer una creciente incorporación al consumo.^{40/} Unido esto al abatimiento de los costos unitarios de los bienes durables, se encuentran razones adicionales que hacen suponer que las tendencias indicadas para Brasil por Wells, han debido continuar operando para una creciente penetración de los bienes durables en las capas medias y bajas.

Por último también se ha podido conocer algo más con respecto al gasto volcado en bienes durables en relación a los gastos alternativos en otros rubros, en particular con respecto a la atención de la vestimenta y alimentación. Como regla general la proporción de gastos familiares dedicados a la alimentación y a las necesidades básicas tiende a reducirse en la medida en que crecen los niveles de renta. (Gráficos 1 y 2, Filgueira, 1979.)^{41/} Sin embargo, a pesar de registrarse esta regularidad, el comportamiento de las proporciones relativas dedicadas a gastos de bienes durables y de alimentación, no corresponde a una relación claramente negativa: los gastos dedicados a los bienes durables crecen rápidamente en los tramos de percepción de ingreso inferior para estabilizarse rápidamente indicando un adelanto relativo en las demandas por bienes de carácter moderno derivadas de una estrategia de readecuación de los gastos familiares para satisfacer la meta del acceso a los bienes durables.

En este sentido las evidencias plantean algunas dudas acerca de las supuestas consecuencias que podría tener la elevación de los ingresos de los estratos más bajos. Como procuramos demostrarlo en otros trabajos, no existen elementos para sostener que dadas las carencias notorias en materia de alimentación y vestuario en los estratos más bajos, cualquier incremento en sus ingresos que se pudiera lograr por la vía redistributiva aseguraría

^{40/} Filgueira, C. y Geneletti, C., Estratificación Ocupacional, Modernización Social y Desarrollo Económico en América Latina, CEPAL/VP/DS/185, noviembre 1978.

^{41/} Filgueira, C., Consumo y Estilos de Desarrollo. CEPAL, Santiago, Chile, 1979.

un acceso más pleno a las necesidades básicas subsistenciales.^{42/} El comportamiento evidenciado por una demanda creciente por bienes de carácter duradero indica más bien que salvo en los niveles más extremos de pobreza, cualquier incremento de los ingresos puede orientarse hacia otro tipo de demandas que no sean los componentes más elementales de las necesidades humanas que caracterizan su indigencia.^{43/} Y tal vez el punto más importante a señalar es que los valores básicos y dominantes de las orientaciones consumistas en la sociedad contemporánea no asegura que una redistribución de las rentas favoreciendo a los sectores más postergados, altere en forma significativa las preferencias o gustos dominantes ni la prioridad otorgada a los bienes durables.

Lustig (1979) en su estudio sobre México confirma estas consideraciones cuando afirma: "Otro resultado que merece destacarse es que de acuerdo con los resultados obtenidos para la elasticidad de ingreso estimada una redistribución hacia los grupos de ingresos más bajos de las familias urbanas y sobre todo de las metropolitanas, llevaría a un aumento proporcionalmente mayor en el gasto que estos grupos efectúan en "modernos" que en "primaria y tradicional" (esto se ve reflejado en las magnitudes relativas de las elasticidades estimadas). Es decir que para aquellas familias que se encuentran en el estrato de 0-1 000 pesos (aproximadamente el 20 y el 10% más bajo que las familias urbanas y metropolitanas, respectivamente) tenderían a sustituir proporcionalmente bienes básicos (como los alimentos, que componen el rubro más importante de primaria y tradicional) por bienes no básicos o "de lujo" (como son los de consumo duradero) a medida que sus ingresos aumentan. Este hecho resulta sorprendente desde el momento que se parte del supuesto que las

^{42/} Un estudio reciente de la FAO expresa que: "Según las informaciones que dispone la FAO sobre la reacción de los consumidores ante cambios en su ingreso disponible para consumo (GCP consumo agrícola/gastos de consumo privado), la elasticidad media del consumo agrícola respecto al GCP debería haber sido de alrededor de 0.25 en el período 1963/1975, en circunstancias que en la realidad histórica fue de sólo 0.11." El estudio de la FAO atribuye estos resultados principalmente a la concentración del ingreso, aunque resulta difícil imaginar un impacto de tal magnitud. Probablemente también está influyendo en esta sobreestimación de la elasticidad, los cambios en las preferencias del consumo. Véase FAO, La Agricultura hacia el año 2000, Problemas y Opciones en América Latina, Roma, agosto 1980.

^{43/} Filgueira, C., op.cit., 1979.

familias urbanas más pobres no han cubierto efectivamente sus necesidades básicas; este fenómeno bien puede explicarse mediante la intensidad con que opera el "efecto de demostración" (es decir la emulación de patrones de consumo de otros estratos más altos) y la eficacia de la propaganda en los centros urbanos. Ello implica que una mera redistribución del ingreso no garantiza un mejor nivel de vida (en términos de nutrición por ejemplo) si el mayor poder adquisitivo de las familias pobres lo absorben los bienes no básicos, fenómeno que en América Latina es bien conocido como el caso del "refrigerador vacío".^{44/}

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

2. Consumo, ahorro y endeudamiento

El segundo punto que corresponde discutir se refiere ya no al consumo sino al comportamiento con respecto al ahorro. La información que existe al respecto es aun más escasa, y las dificultades para elaborar un diagnóstico satisfactorio del comportamiento respecto al ahorro requiere necesariamente una aproximación más modesta en sus alcances. Son dos los aspectos del ahorro que aparecen como relevantes para su interpretación dentro del complejo ahorro-consumo-inversión. El primero de ellos se refiere a nivel general de ahorro

^{44/} Lustig, N., "Distribución del Ingreso, estructura del Consumo y características del crecimiento industrial", Comercio Exterior, Vol. 29, N° 5, marzo 1979, México.

constituir un fenómeno bastante generalizado. "Mientras el promedio para todas las familias se encuentra en 14.4%, las familias que perciben ingresos extremadamente bajos - de 2 a 6 salarios mínimos - registran un 10.7% que se incrementaba a 13.5 para los que se encuentran en niveles de ingreso entre 6 y 8 salarios mínimos. Y luego la distribución se estabiliza para los niveles de ingreso más altos no superando en ningún caso más de un 18%." ^{47/} La información aportada por los estudios de ECIEL para Río de Janeiro en el período 1977-1978, indica que el porcentaje dedicado al pago de compras a crédito y al pago de préstamos ocupa un lugar bastante importante en la estrategia familiar de consumo. Un 15% aproximadamente del gasto dedicado a los bienes durables más artículos para el cuidado personal, es volcado al pago de compras a crédito y préstamos. Cuando se considera la distribución de hogares según percepción del ingreso, se encuentra que son las clases medias y media bajas las que absorben la mayor parte de los gastos orientados al pago de compras a crédito y de préstamos. Los deciles 4, 5, 6 y 7 son los que concentran los mayores porcentajes alcanzándose en el pago de compras a crédito a un 53% del total de gastos dedicados a este rubro y con respecto al pago de préstamos un 62% aproximadamente.

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

b) Las relaciones entre ahorro y consumo familiar analizadas desagregadamente de acuerdo al carácter urbano-rural de los contextos de pertenencia de la unidad familiar presentan también comportamientos aparentemente contradictorios. La escasa información que se dispone para América Latina a pesar de sus limitaciones posee sin embargo un valor adicional por la consistencia de los resultados. Un estudio efectuado por la CEPAL (1973) indicaba una clara correlación entre la característica más o menos moderna de los contextos de pertenencia de las unidades familiares y el comportamiento del ahorro.^{48/}

^{47/} Wells, J.R., op.cit., 1976.

^{48/} CEPAL, "Distribución comparada del Ingreso en algunas grandes ciudades de América Latina y los países respectivos", Boletín Económico de América Latina, Naciones Unidas, 1973.

En las grandes ciudades como San Pablo y Caracas, el porcentaje relativo de ahorro en relación al ingreso percibido era menor que el que se registraba para las localidades urbanas de menores dimensiones y para los contextos rurales. En los grandes conglomerados urbanos de Venezuela el nivel medio de ingreso con que las familias comenzaban a ahorrar era 4 veces superior al de las rurales. Y de la misma manera con respecto a la relación entre gastos y endeudamiento; mientras en las ciudades mayores los ingresos se encontraban en un 10% por debajo de los gastos totales (un 16.5% en Caracas), en las localidades más rezagadas - rurales - el ahorro superaba en un 10% el ingreso mensual. "Una tendencia similar muestra la comparación de los antecedentes sobre las ciudades del Brasil de distinto grado de desarrollo económico. Así en San Pablo el ahorro familiar empezaba con un ingreso medio anual a poco más de tres veces el nivel a partir del cual ya se registraba superávit en Belén (Pará). Ello significa que sólo el 3% de las familias ahorraban en el primer caso contra cerca de un 70% en el segundo. En total la relación entre ingreso medio anual y el gasto correspondiente arroja un ahorro claramente positivo en Belén y la inclusión de rubros tales como la adquisición de automóviles que tiene alta ponderación en los gastos, plantea dudas acerca del signo del ahorro del medio total en San Pablo. Estos hechos - que se repiten en otras ciudades - parecen indicar que la influencia positiva que debería ejercer el mayor ingreso personal medio en el área metropolitana sobre la formación de capital, quedaría contrarrestada por el elevado nivel de consumo." 49/

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

Capítulo IV

EL CONSUMO EN LOS MODELOS DE ESTABILIZACION

A mediados de la década del 70, un conjunto de países de América Latina iniciaron drásticas transformaciones en materia de políticas económicas. Chile, Argentina y Uruguay han sido los países que llevaron más lejos los modelos denominados "de apertura". También, en forma más parcial, ciertas políticas y medidas de corte monetarista derivadas de orientaciones liberales se hicieron presente igualmente en otros países de la región. Este tipo de políticas no ha constituido por supuesto algo nuevo en América Latina, aunque sí lo es la profundidad con que se ha llevado a cabo, el marco institucional donde tiene lugar, al igual que su permanencia y continuidad. De hecho se trata de algo más que meros cambios sectoriales o parciales en algunos aspectos de la estructura económica. La orientación global que le da sustento ha implicado mucho más que eso y podría afirmarse que más que una transformación económica constituye "un cuerpo autocontenido y consistente de ideas que conforman una ideología. Proporciona una explicación del pasado y un conjunto de reglas de acción que deberán conducir a la sociedad en dirección de un modelo ideal, utópico, cuyo funcionamiento está regido por la eficiencia y la objetividad de las relaciones económicas privadas".^{50/}

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

^{50/} Frenkel, R., "Las recientes políticas de estabilización en Argentina: de la vieja a la nueva ortodoxia". CEDES, 1980.

a la liberalización de precios acompañada de un fuerte control de los salarios y de una restricción a la actividad sindical. Todo ello ha confluído a que una de las resultantes más importantes de los nuevos modelos haya sido el cambio en los agentes económicos y formas de articulación política. Carecería de sentido detenernos en la especificación de los modelos y sus particularidades dado que ya una extensísima bibliografía se está produciendo alrededor de este tópico.^{51/}

Sólo parece pertinente agregar a lo ya dicho una consideración que aunque pueda parecer trivial, frecuentemente es dejada de lado por el interés de generalización: las experiencias aperturistas en los diferentes países no son procesos idénticos y si no se contemplan los matices y variaciones de cada una de las estrategias, el resultado estará inevitablemente destinado al fracaso. La semejanza en ciertos objetivos básicos y la imagen ideal - utópica - que orientan los modelos - fuertemente influida por la común orientación de los equipos económicos - adquiere particularidad en cada contexto derivada tanto de sus trayectorias pasadas como de la composición de fuerzas económicas y la contraposición ideológica dominante en cada país y estilos de funcionamiento político. En este sentido las diferencias en el ritmo del proceso de liberalización y las medidas concretas adoptadas en el ámbito de cada estrategia concreta, varían considerablemente tanto en lo que respecta a su centralidad como por la profundidad con que son aplicadas.^{52/}

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

^{51/} Además de los diversos documentos oficiales que han servido de fundamento y justificación de las nuevas estrategias liberales, el pensamiento económico, social y político en América Latina ha profundizado su estudio al punto que haría redundante mayores consideraciones al respecto. Para mencionar sólo algunos de los principales trabajos, la CEPAL a través de múltiples estudios publicados en la Revista de la CEPAL, ha otorgado una atención especial al análisis de los nuevos modelos, así como otros estudios llevados a cabo por CIEPLAN (Chile); CEDES (Argentina); CINVE y CIESU (Uruguay).

^{52/} Ferrer, A., op.cit., 1980.

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

Por otra parte, la estructura de la demanda también será fuertemente condicionada por otros factores: el grado en el cual los estilos han resultado más o menos concentradores del ingreso, la política relativa al uso del excedente y el avance diferencial de la privatización en todas las esferas.

Las consecuencias de la política de apertura a la importación se manifiestan con extraordinaria celeridad en la composición y volumen de las importaciones. En particular los bienes de consumo durable y ciertos rubros como bebidas, tabaco y perfumería, experimentan en pocos años un crecimiento notable como puede apreciarse en los cuadros 2 y 3 referidos a Chile y Uruguay. Argentina por su parte, experimenta un incremento de la misma naturaleza. Según lo señala la CEPAL en el informe referido a la situación económica en el período 1976-1979, los bienes de consumo ven crecer su participación en el valor y composición de las importaciones, desde 65 millones de dólares en 1976 a 660 en 1979. En 1970 su participación correspondía a un 4.9% del total de importaciones en tanto que en 1979 el valor porcentual es de 9.9.

Sólo en este último año, la tasa de crecimiento de la importación de bienes de consumo alcanza un valor de 211.3.

Chile constituye sin duda el caso más extremo donde el "experimento" ha profundizado las transformaciones más que en otros países. Por ello se aproxima más al caso típico ideal que resume los rasgos característicos de los modelos de esta naturaleza. Uruguay y Argentina, con las particularidades de su política económica demuestran que los efectos sobre la estructura de la demanda no se hacen sentir en forma tan importante (véanse los cuadros 2 y 3).

Cuadro 2
IMPORTACIONES DE BIENES DE CONSUMO
(Millones de dólares de 1977)

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

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

/Cuadro 3

Cuadro 3

URUGUAY: CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES

(1976 = 100)

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

Fuente: Banco de la República, Sector Estadística.

a/ Incluye aparatos médicos-quirúrgicos.

/Por estas

Por estas razones a las que se podrían agregar otras menos sustantivas, en la discusión que sigue en las próximas secciones, las consideraciones sobre consumo tendrán teóricamente en cuenta el modelo más puro de economía abierta y la mayor parte de las referencias empíricas estarán centradas en el modelo chileno.^{53/}

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

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

No obstante estas observaciones, de las tres caracterizaciones posibles del consumismo, la que más importa es la noción consumista asociada al complejo consumo-ahorro-inversión, o sea el problema de la generación del

^{53/} De los tres países considerados Chile es el único que cuenta con información suficiente para un análisis del consumo de tipo "casi experimental": en 1969 y 1978 se realizaron dos encuestas sobre Presupuestos Familiares del Gran Santiago. Además el Estudio del ECIEL sobre Ingresos y Gastos Familiares.

excedente y su destino. El problema no es otro que el que se señalara en la situación 3 del esquema visto anteriormente. La fórmula mediante la cual el modelo monetarista enfrenta el problema del desajuste consumo-producción resulta en un adelanto del consumo a la producción, incrementando la tensión básica de la situación de subdesarrollo. A la vez, las nuevas políticas de crecimiento implican dos aspectos señalables: uno, no existe a diferencia de los modelos anteriores, una estrategia explícita y dirigida de acumulación; dos, los márgenes de acumulación y la forma como ésta se orienta a la inversión están en función del libre juego del mercado y de la preferencia relativa entre consumo, ahorro y tipo de inversión.

No puede escapar a estas consideraciones que está implícito en esto la dinámica y forma que adquiere el consumo en estos modelos, o sea, en qué forma se está afectando a través del conjunto de medidas sociales, económicas y políticas, la estructura de la demanda. Como es bien sabido, uno de los supuestos básicos de los cambios introducidos en la política económica radica en la importancia que se atribuye a la apertura como forma de permitir y favorecer la importación de bienes de capital necesarios para la inversión. A la vez, se postula que ello obliga al incremento de la eficiencia al imponer a la producción nacional, condiciones de competencia con los precios internacionales. Sin entrar a discutir la pertinencia de estos supuestos para los fines implícitos, existe otro hecho que tiene que ver con el hilo de argumentación anterior. Una de las consecuencias más importantes de las medidas adoptadas es que las mismas tienden a incrementar la distancia entre el perfil de la demanda y la estructura productiva. Es más fácil la expansión de cierto tipo de componente del comportamiento económico que otros. Y la facilidad mayor está radicada precisamente en la capacidad de expansión del consumo de bienes importados que el rodeo más largo que implica la inversión y capitalización productiva. Foxley (1980) señala en su análisis sobre la economía de libre mercado en Chile, los diferentes ritmos con que crecen las exportaciones e importaciones en el período 1970-1978.^{54/} En el cuadro 4 se puede apreciar que en un período de ocho años el éxito logrado en materia de exportaciones no

^{54/} Foxley, A., op.cit.

Cuadro 4
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
(Millones de dólares de 1977)

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

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

/tradicionales permitidas

tradicionales permitidas por las nuevas políticas económicas se ve contrarrestado por un crecimiento significativo de los bienes de consumo alimenticio y sobre todo por los de consumo no alimenticios.

En el período 1970-1978 las exportaciones no tradicionales y semi-tradicionales se multiplican por 2.7, la importación de bienes durables se multiplica por 2.1, en tanto que la importación de bienes de capital se mantiene prácticamente estancada. En 1978 los efectos positivos de la expansión de la exportación en base a productos de carácter no tradicional, se ven contrarrestados en parte por la demanda de bienes de consumo que alcanzan a ser un 62.5% de la exportación no tradicional. Esta es la misma proporción casi (aun mayor) que la existente en 1970 (60.0%). Si las exportaciones totales decrecen en términos absolutos (de 2216.1 a 2105.2), las importaciones crecen multiplicándose por un coeficiente de 1.4. El éxito obtenido por la misma política de exportaciones no tradicionales no agrega en realidad ningún superávit significativo como teóricamente podría esperarse, más aún, de acuerdo a las tendencias encontradas se reduce cualquier acumulación potencial. Los mecanismos actuantes para que este proceso tenga lugar son diversos y sólo se pueden comprender dentro del proceso más general de cambio que está implícito en el conjunto global de las nuevas estrategias de apertura e inserción en el mercado internacional.

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

Con el levantamiento a las restricciones de importación que en un momento anterior mantenían inaccesibles los bienes superiores, se incrementa la disponibilidad real de estos bienes produciéndose una creciente diferenciación estratificada de los nuevos productos importados. Empero, no se trata meramente de las consecuencias derivadas de los precios unitarios - relativamente más bajos - de los bienes importados, sino que resulta importante considerar igualmente otras características reales o simbólicas

que se le atribuye a éstos. Calidad, variedad, utilidad y presentación, son apenas algunas de estas características que se adscriben a los objetos importados. Más importante aún, es que los mismos están asociados a símbolos de lo moderno y "lo nuevo" propio de sociedades que gozan de mayor prestigio. Muchos de estos bienes poseen sin duda una fuerte carga valorativa que le otorga el sentimiento de su postergación en el tiempo: bienes y objetos altamente deseados que ya formaban parte de un mundo simbólico con sus estilos propios y sus modas, y al cual difícilmente se podía acceder previamente.

b) Por otra parte, la introducción de los nuevos bienes no es un fenómeno ajeno a otros procesos que lo acompañan. Existe paralelamente un exacerbamiento de la competencia por colocación de sus productos. La propaganda, sea por cualquiera de las necesidades ya señaladas: expansión productiva o competencia, adquiere en este contexto nuevas dimensiones. Desde el exterior se abre un nuevo mercado que es necesario captar y esta necesidad no es sólo fruto de las medidas de política económica doméstica.^{55/} Cuatro dimensiones pueden ser señaladas al respecto:

En primer lugar en condiciones de una apertura creciente, puede esperarse una expansión cuantitativa de la propaganda a través de diversos medios de comunicación de masas. Esta se manifiesta i) en el espacio dedicado por los medios de comunicación (periódicos y revistas) a los anuncios de ventas, ii) en el tiempo dedicado por los canales de televisión y radio a la propaganda, y iii) en múltiples estrategias de propaganda a través de otras vías. Un indicador aproximado que permite evaluar la magnitud del cambio son los gastos e inversiones dedicados a la propaganda. El crecimiento de la inversión volcada a la propaganda en Chile entre 1966 y 1980 es registrado en el estudio de Salinas, R. (1979) referido a la expansión de los medios de comunicación en Chile y confirma las expectativas.^{56/}

^{55/} Aunque no sea nuestro objetivo de análisis, no puede escapar a estas consideraciones el efecto decisivo que juega la situación de recesión mundial y el creciente proteccionismo adoptado sobre todo por los países más desarrollados.

^{56/} Raquel Salinas Bascourt, "Chilean Communication under the Military Regime, 1973-1979", publicado en Current Research on Peace and Violence.

La cifra correspondiente a la inversión en propaganda para 1970 en miles de dólares es de 23 430 y se incrementa en 1980 a 126 000, siendo que el 90% de este incremento se produce en sólo seis años (entre 1974 y 1980). Mientras los gastos dedicados a inversión en propaganda alcanzaban a ser un 0.45 del producto bruto de 1974 esta cifra alcanza en 1980 a 1.05 y sobre 1977 la inversión volcada a la propaganda alcanza a ser aproximadamente un 9% de la inversión total.

En segundo lugar la propaganda no solamente crece como lo evidencian los recursos volcados a la inversión sino que tiende a concentrarse en canales y medios de comunicación de masas más eficientes. Existe un cambio de la participación relativa de la propaganda en los diferentes medios de comunicación de masas. Los medios más tradicionales (radio y periódicos) tienden a ser sustituidos por canales más modernos y efectivos (pierden en un año un 7.25% en la participación total).

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

Cuadro 5

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

(En porcentajes)

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

Fuente: Grafi Matic International Corporation.

/En tercer

En tercer lugar la propaganda centrada en cierto tipo de artículos, bienes y servicios, tiende a concentrarse. Apenas un conjunto reducido de éstos - no más de 10 - concentran aproximadamente el 50% de la inversión total en propaganda, en cada uno de los medios de comunicación de masas (véase el cuadro 6), evidenciándose así la centralidad que ocupan los bienes durables y otros objetos altamente valorizados. Entre ellos el conjunto de bienes durables modernos (electrodomésticos, TV, radio, automóvil, etc.) y productos de cuidado personal ocupan un porcentaje importante. También otros servicios que comprenden actividades centrales de los nuevos modelos, en particular los bancos y financieras, y otros como la educación que resultan de las políticas privatistas.

En cuarto lugar otro cambio significativo se refiere a la estructura que adoptan las empresas de propaganda y sus relaciones con empresas multinacionales. La concentración de empresas es otro hecho señalable. Solamente 12 empresas controlan la mayor proporción de gastos dedicados a propaganda. Coincidente con la penetración de capital financiero, de empresas transnacionales y de grupos locales vinculados a éstos, en otras esferas de la actividad económica, la concentración de las empresas de propaganda, debe ser vista entonces como un reflejo del mismo fenómeno. Si bien existen en Chile aproximadamente 200 agencias de propaganda de las cuales 38 tienen características más estables afiliadas a la Asociación Chilena de Agencias de Publicidad (ACHAP), el volumen mayor de capitales orientados a las actividades de propaganda corresponde a empresas que están en estrecho contacto, son subsidiarias o bien, mantienen relaciones económicas con empresas productivas transnacionales o con poderosos grupos económicos nacionales.

Por último, esta articulación empresaria tiene además consecuencias con respecto a la eficiencia y modernización de los estímulos consumistas hasta el punto en que podría pensarse que la etapa de afianzamiento y consolidación de las técnicas modernas de marketing está recién en sus inicios.^{57/}

Por lo expuesto en puntos precedentes, los medios modernos de comunicación de masas en el nuevo contexto de apertura al exterior a través de la

^{57/} Salinas, R., op.cit., p. 19.

Cuadro 6

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

(Porcentajes)^{a/}

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

Fuente: Grafic Matic International Corporation.

a/ Incluye sólo porcentajes superiores al 4%.

/vinculación al

vinculación al mercado internacional y formas tecnológicas más avanzadas, logra entonces niveles de sofisticación e instrumentos de estímulo al consumo que son trasladados directamente a través de las empresas internacionales desde los países de origen de los mismos productos importados. A partir de la consideración de estos cuatro aspectos puede comprenderse mejor por qué la difusión de los estilos de vida externos está condicionada también por los efectos adicionales de la propaganda. El desarrollo de los medios de comunicación de masas es sin duda un componente orgánico de los modelos de apertura, y evidencian sectorialmente los mismos rasgos de la modernización en otras esferas.

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

Por dos vías se ha ampliado esta difusión: por una parte a través de la movilidad física internacional, por otra, a partir de la difusión de aparatos e instrumentos de comunicación.

Una regularidad común a los modelos de apertura es que se incrementa la frecuencia de viajes al exterior como un componente más del estilo consumista (recreación y ocio propios del estilo moderno). Los viajes al exterior y el turismo internacional son en parte una manifestación de este estilo aunque también encuentra sus fundamentos en las relaciones de precios internos y externos motivados por la política seguida en materia de revaluación del dólar. En las últimas décadas, particularmente en los países del cono sur, se ha asistido a una movilidad física internacional formada por un creciente flujo turístico hacia los países más desarrollados, en particular, Estados Unidos y Europa. La proliferación de agencias de turismo, planes de viaje al exterior y sistemas especiales de tarifas y modalidades de financiación del turismo, adquirió dimensiones antes desconocidas y sólo comparables a la extraordinaria variedad encontrada en los países desarrollados. Este proceso constituyó sin duda otro poderoso estímulo derivado del conocimiento directo de las formas y estilos de consumo propios de estos países.

/Por otra

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

d) En cuarto lugar, el marco institucional dominante donde se lleva a cabo la penetración de bienes de consumo (apertura al mercado internacional, propaganda, y medios de comunicación de masas), tienen la particularidad de ser un contexto de participación limitada.

Como se sabe, la afirmación de la individualidad en sociedades con sistemas sociales abiertos y pluralistas, se realiza frecuentemente a través de una multiplicidad de canales de participación: comunal, política, artística, cultural, gremial, sindical, etc. Formas asociativas de diversas naturalezas y con grados variables de institucionalización están presentes cotidianamente en las actividades relacionadas al trabajo, cultura y recreación y conforman los principales canales de involucramiento del individuo en la sociedad. Este involucramiento por lo demás no se limita a la participación "face to face" en relaciones asociativas ni se requiere siempre para ello de la pertenencia como miembro de un grupo. Otras formas más despersonalizadas de participación en corrientes de opinión, o marcos de ideas referenciales, que se expresan a través del pluralismo de la prensa, radio, literatura, para no mencionar obviamente la política,

/constituyen también

constituyen también algunos de los nexos más importantes entre el individuo y la sociedad. En la medida en que estos canales de participación se estrechan, quedan como las únicas o principales vías de relación entre el individuo y la sociedad, el trabajo y el consumo.

Este empobrecimiento de papeles sociales tiene por su vez consecuencias sobre la gratificación que de la participación restringidase deriva. Precisamente, una de las dimensiones del grado de participación de los individuos en la sociedad corresponde al conjunto de papeles o roles sociales que se desempeñan al mismo tiempo. Cuanto menor es su número, más bajo es el involucramiento social y a la vez, más dependiente de los escasos roles desempeñados será la gratificación obtenida, así como también la "estima social" y la autoestima que de ella se deriva.

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

e) Por último no menos importante que los puntos anteriores, importa también considerar aquí, qué papel juega la ideología general del sistema con respecto al consumo. Hasta qué punto la ideología legitimadora que se

/emite desde

emite desde las fuentes de autoridad como la norma deseada, coincide con la meta consumista. Cuando la normatividad valoriza altamente como metas y logros de la sociedad ideal que se quiere construir la posesión y adquisición de bienes materiales, el conjunto de fuerzas que fueron analizados anteriormente adquieren mayor consistencia y coherencia ideológica. Los estímulos que se difunden desde la radio, la televisión, los periódicos, el comportamiento manifiestamente consumista de los estratos más altos, la movilidad internacional física, adquieren así, con una ideología manifiesta y consistentemente consumista, el carácter de una norma de conducta.

1. La concentración del consumo

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

Esto no constituye un nuevo problema en América Latina dado que la concentración del ingreso ya había sido planteada con singular intensidad a partir de las consecuencias distributivas del "milagro brasileño". El crecimiento de la concentración en Brasil durante la década del 70, llevó a algunos autores a señalar que el proceso negativo de redistribución correspondía sólo a una etapa transitoria que sería superada gradualmente cuando el sistema tendiera naturalmente a equilibrar los desajustes iniciales.^{58/} Para otros, en cambio, se trataba de un fenómeno estructural que tendería a perpetuarse como uno de los rasgos inherentes al sistema. Sin pretender entrar a este tipo de consideraciones, referidas a hipótesis de futuro, resulta sin duda evidente que las transformaciones ocurridas como consecuencias de las medidas económicas en estos modelos tuvieron un efecto redistributivo que se expresa en la creciente concentración del ingreso en los estratos más altos. Hasta el momento, analizadas las pautas de distribución de la renta, las conclusiones factuales que pueden derivarse del comportamiento real de la distribución del ingreso en los países que han llevado a cabo políticas de apertura ortodoxa es que los modelos han sido sin duda concentradores.

^{58/} Langoni, C.G., "Distribuição da Renta e Desenvolvimento Econômico do Brasil", Expressão e Cultura, Rio de Janeiro, 1973.

Los factores que han estado detrás de esta concentración como lo señala para Chile y Argentina, A. Ferrer (1980),^{59/} han sido tanto indirectos como directos puesto que "esa influencia se ejerce en dos niveles. Primero, de manera indirecta, como consecuencia de la estrategia de desarrollo y su impacto sobre la asignación de recursos, el proceso de acumulación y las tasas de crecimiento a largo plazo. Segundo, como resultado directo de las medidas de política económica que afectan los precios y salarios, la transferencia de activo del sector público al privado, el acceso a fuentes de crédito de distinto costo, etc." "en ambos niveles las transformaciones producidas en los dos países y con respecto a sus diferencias, son realmente notables, aunque presentan entre sí diferencias muy marcadas. Estas diferencias no responden sólo al distinto curso de algunas de las políticas aplicadas sino, también a diferencias estructurales entre ambas economías; por ejemplo, la dimensión del mercado y el desarrollo industrial alcanzado".

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

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

En Chile el proceso concentrador ha sido un tanto diferente, entre 1970 y 1975 el salario real conoce un descenso de casi un 40% para recuperarse luego en 1979. La participación relativa del salario en el ingreso total decrece entre 1970 y 1976 de 52% a 41% registrándose una recuperación en 1979 hasta una cifra cercana al 45%.^{60/}

^{59/} Ferrer, A., op.cit., 1980.

^{60/} Las estimaciones de salario real en Chile se han visto afectadas por la forma como son calculadas y existen dudas como han sido planteadas en diversos trabajos sobre la confiabilidad de las estimaciones de salario real. Aparentemente existiría una recuperación de salario real generada en gran parte por el cambio en la forma de calcular la capacidad adquisitiva del salario nominal.

Los resultados de la concentración del ingreso en Chile indicados en el cuadro 7 ponen en evidencia que en el período comprendido entre 1969 y 1978 la participación en el ingreso total afectó negativamente al 80% de los hogares y sólo el 20% de los perceptores de más altos ingresos experimentó un claro incremento. La concentración evidenciada en el cuadro, no refleja de todas maneras con precisión los cambios operados en el período 1969-1978 en virtud de problemas metodológicos. La comparación global entre dos períodos no es la mejor forma de estimar los cambios en la distribución de la riqueza. Como es bien sabido (Tokman, 1979) los cambios operados en dos momentos en el tiempo en la distribución del ingreso se ven afectados por diversos factores como la movilidad experimentada por los individuos que en el momento inicial se encontraban en situación de activos, por el volumen de entrados y salidos en el momento subsiguiente, por la participación creciente de la mujer y otros factores que tienden a quitarle comparabilidad a las distribuciones.^{61/} En Uruguay por último, tomando como base 100 el quinquenio 1968-1972, el salario real conoce un descenso de aproximadamente un 40% en 1978. Y la concentración del ingreso sigue la pauta indicada en el cuadro 8.

Cuadro 7

DISTRIBUCION DEL INGRESO, GRAN SANTIAGO

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

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

^{61/} Tokman, V., "Dinámica de los mercados de trabajo, y distribución del ingreso en América Latina", Estudios CIEPLAN, N° 3, Chile, 1979.

Cuadro 8

DISTRIBUCION DEL INGRESO

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

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

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

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

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

Cuadro 9

DISTRIBUCION DEL CONSUMO, GRAN SANTIAGO
(En porcentajes)

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

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

Las estimaciones efectuadas por Cortázar, R. (1979) referidas al consumo medio mensual por hogar a partir de estas dos encuestas, en pesos de 1979, indican que el consumo promedio por hogar se ha mantenido prácticamente incambiado. (Véase el cuadro 10.)^{62/} Como se puede apreciar del referido cuadro, sólo en el estrato correspondiente al 20% más rico, crecen en cifras absolutas los gastos dedicados al consumo mientras que en el estrato correspondiente a los perceptores de ingreso más bajos, existe un deterioro absoluto de 5 953 pesos a 4 112; en el segundo quintil (20% medio bajo) decrece de 9 243 a 7 354 y lo mismo ocurre con el tercer quintil con una reducción equivalente. El deterioro total de este 60% de los hogares del Gran Santiago, se traduce en un mejoramiento absoluto del 20% más alto y escaso en el segundo quintil.

Cuadro 10

CONSUMO MEDIO MENSUAL POR HOGAR, GRAN SANTIAGO
(En pesos de diciembre de 1979)

Hogares	1969	1978
20% más pobre	5 953	4 112
20% medio bajo	9 243	7 354
20% medio	12 219	10 754
20% medio alto	16 058	16 527
20% más rico	34 857	40 328
Promedio	15 666	15 815

Fuente: INE, Encuestas de Presupuestos Familiares. Cifras nominales deflactadas por el Índice de Precios al Consumidor en Cortázar y Marshall (1980). Tomado de René Cortázar, "Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile, 1970-78", en Estudios CIEPLAN, N° 3, junio de 1980, p. 10.

Con las salvedades del caso en cuanto a la imposibilidad de generalización de este comportamiento del consumo tanto a la Argentina como al Uruguay, los datos indirectos sobre el salario real y la distribución funcional del ingreso en estos dos países parecen confirmar un

^{62/} Cortázar, R., "Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile, 1970-78", Estudios CIEPLAN, N° 3, 1980.

comportamiento similar. Los resultados evidenciados por la comparación de las dos encuestas de consumo en Chile, ponen en evidencia las consecuencias de la concentración del ingreso en términos de la posibilidad adquisitiva real en materia de consumo. Puesto que difícilmente pueda atribuirse el descenso experimentado en los gastos de los estratos más bajos a un incremento del ahorro u otros destinos alternativos de los recursos familiares, el cuadro 10 registra con total precisión un deterioro absoluto de las posibilidades de gastos reales por parte de los estratos más bajos de la estratificación social.

2. La estructura del consumo

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

Otras hipótesis en cambio podrían incorporar otro tipo de factores de naturaleza social como los que se han discutido en las secciones precedentes. Admitida cierta autonomía relativa de la demanda por bienes durables o modernos en función del proceso de estímulo al consumo se llegaría en cambio a otras conclusiones. Si es correcto el principio de no aditividad en la estructura de la demanda, y si es cierto que las pautas de orientación al consumo por bienes modernos es tan dependiente de los ingresos como de los factores de interacción social, prestigio y exposición a la propaganda, entonces cabe la hipótesis de que la estrategia familiar

en materia de demanda de este tipo de bienes puede operar con relativa independencia de los ingresos e incluso incrementarse cuando éstos disminuyen. Para despejar las dudas acerca de estas dos interpretaciones alternativas, es conveniente analizar en primer lugar la estructura de la demanda según los principales rubros de consumo para cada quintil o tramo de ingreso particular. Antes, sin embargo, será necesario hacer una breve mención a los aspectos metodológicos.

En general el análisis de la difusión de los bienes durables siempre se ha hecho metodológicamente tomando porcentajes horizontales en donde la base 100 está constituida por el total de gastos dedicados a cierto rubro. Si bien este tipo de análisis nos dice algo sobre cómo se difunde la demanda para un bien o servicio en particular, no nos dice nada en cambio sobre la estrategia de gastos a nivel de cada estrato de perceptores de ingresos. Por ello tampoco nos agrega ninguna información significativa para conocer la valoración relativa que se hace de los diferentes rubros de consumo a cada nivel de la estratificación social. El interés que orientó a los analistas para detectar dónde se localiza el dinamismo de la demanda por ciertos bienes, llegó correctamente a enfatizar esto que llamamos "análisis horizontal" de la estructura del gasto. Lo mismo ocurre obviamente cuando se trata de detectar la concentración relativa por la demanda de ciertos bienes. Un análisis vertical del cuadro básico (gastos dedicados al consumo según rubros distribuidos por niveles de percepción de ingreso), arroja en cambio información adecuada para conocer las estrategias de consumo en cada nivel de perceptores de ingresos.

A. Los cuadros 11 y 12 expresan la estructura del gasto según quintiles para los años 1978 y 1969, respectivamente.^{63/} Veamos en primer lugar qué indican los resultados de estos cuadros.

^{63/} Debido a las diferentes fuentes de los cuadros, los quintiles se ordenan en un caso (ECIEL) de acuerdo a los ingresos, mientras que en las Encuestas de Presupuestos Familiares, se hace a través de los gastos. Estas diferencias no son sin embargo significativas dado que la correlación entre gastos e ingresos es muy alta. Por ello, la distribución del gasto en la encuesta de ECIEL es muy semejante a la encontrada en el cuadro 9; el quintil inferior registra una participación de 7.9% y los siguientes, 11.1, 14.8, 24.1 y 42.3, respectivamente.

Cuadro 11

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

	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Alimentación	45.1	41.3	36.8	32.0	22.2	35.2
Vestuario y calzado	9.8	10.6	11.5	12.4	11.3	11.2
Vivienda	29.6	28.6	29.6	33.7	37.4	31.8
Transporte	3.5	3.0	3.3	3.7	6.3	3.9
Durables, esparcimiento	1.2	2.2	1.9	2.1	2.7	1.9
Cuidado personal	2.0	2.3	2.3	2.3	1.9	2.3
Salud	1.4	1.3	1.2	1.0	1.5	1.3
Educación	0.4	0.4	0.7	0.7	1.8	1.0
Otros a/	7.0	10.3	12.7	10.1	13.1	11.4
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Fuente: ECIEL. Patrones de consumo e ingresos.

a/ Incluye seguros, remesas, impuestos, regalos, otros gastos de consumos.

Cuadro 12

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

	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Alimentación	59.3	56.0	53.2	47.6	32.1	45.8
Vestuario y calzado	5.6	7.2	7.9	8.0	7.6	7.6
Vivienda	19.0	17.0	17.7	19.4	24.1	21.0
Transporte	5.6	6.5	6.9	8.5	15.9	11.7
Durables, esparcimiento	3.2	4.8	4.9	5.2	6.0	5.2
Cuidado personal	1.8	2.0	2.0	2.2	1.9	2.0
Salud	1.8	2.0	2.2	2.8	4.1	3.0
Educación	0.7	0.9	1.4	2.0	4.0	2.8
Otros	3.0	3.4	3.8	4.3	4.3	3.3
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Fuente: INE, Encuesta de Presupuestos Familiares, 1978

/Primero. Es

Primero. Es claro que en 1978 en relación a 1969, uno de los rubros que más afecta los cambios experimentados tanto en la estructura del consumo global como según quintiles, es la alimentación. Promedialmente, para todos los hogares los gastos dedicados a alimentación crecen de un 35.2% a un 41.8% en este período. Inicialmente podría pensarse que se trata de una estrategia familiar tendiente a incrementar la participación de la alimentación en el presupuesto familiar.

Sin embargo, esto no es así en todos los casos. El incremento porcentual de los gastos de alimentación que se registra en todos los niveles económicos disfraza de hecho comportamientos muy diferentes. En primer lugar, porque el crecimiento en la proporción de gastos dedicados por los más pobres a la alimentación, no implica un crecimiento absoluto. En realidad los hogares del quintil más bajo dedican en 1978 menos gastos absolutos a la alimentación que en 1969. El 45% de gastos en alimentación en 1969 en el quintil más bajo correspondía a un ingreso medio mensual de 5 953 pesos (pesos de diciembre de 1979). Aproximadamente esto arroja un gasto mensual en alimentación de 2 653 pesos. Pero en 1978 el 59.3% del gasto en alimentación corresponde a un ingreso medio mensual de sólo 4 112 pesos, o sea, 2 437 pesos gastados en alimentación. El deterioro es por lo tanto evidente. En segundo lugar, en el quintil más alto, por las mismas razones, el incremento porcentual de la alimentación corresponde a un incremento absoluto mucho mayor: en 1969 el gasto en alimentación era de 7 733 pesos, en 1978 es de 12 936, o sea, que casi se duplica. En tercer lugar porque el incremento porcentual registrado tampoco significa necesariamente un mejoramiento relativo con respecto a 1969, dado que el crecimiento de los gastos dedicados a alimentación se ve fuertemente afectado por los cambios en los precios relativos experimentados en el período entre los productos alimenticios y los productos industriales. En particular en el período 1969-1978 y como consecuencia derivada del proceso de transformación profunda de la economía del país, existe una clara tendencia a un crecimiento desproporcionado de los precios relativos de los productos alimenticios en relación a los bienes durables y sobre todo a los productos importados. La información aportada por el Índice de Precios al por Mayor, indica que en el período 1974-1980 el crecimiento de los productos

/agropecuarios, industriales

agropecuarios, industriales e importados, siguió pautas muy diferentes. Mientras que los productos agropecuarios crecieron con respecto a una base 100 para el año 1974 hasta 5 734 en diciembre de 1979, los productos industriales llegaron en esa fecha a un valor de 4 453 y los productos importados a 3 917. La relación de precios de los productos de origen agropecuario y los productos importados es de 1.7 sobre fines del año 1979 y entre los productos agropecuarios e industriales es de 1.3.

Tomando como ejemplo el quintil inferior correspondiente a los perceptores de más bajos ingresos, si bien los gastos dedicados al consumo de alimentos crecen de un 45.1% del presupuesto familiar a un 59.3%, y en términos absolutos se deterioran casi un 10%, estos cambios no reflejan estrictamente la magnitud del deterioro. Más bien lo subestiman. Como lo evidencia Foxley (1980) en el cuadro 13 que se transcribe, se produce un deterioro del consumo básico en alimentación para los hogares con percepción de ingreso más bajo equivalente a una reducción de un 20% aproximadamente en términos reales, dentro del período 1969-1978.^{64/}

Segundo, de los cuadros mencionados se puede obtener una segunda evidencia. A diferencia de lo que ocurre con la alimentación, para toda la población desciende regularmente la proporción de gastos dedicados a

^{64/} Es de interés advertir además que de la misma manera que existen problemas en la estimación de los índices de salarios tendientes a registrar la evolución del salario real, también aquí los índices de precios para estimar el consumo familiar ofrecidos por las estadísticas oficiales, resultan distorsionados. La estimación de la canasta familiar sobre la cual se calculan los gastos efectuados por los hogares, corresponde a la "familia promedio" que como es obvio no representa adecuadamente la estructura del consumo de los más bajos ingresos. Más importante aún, la estructura del gasto según rubros de la "familia promedio" sobre la cual se estima el costo de vida en 1978, equivale a familia de clase media alta y está ubicada entre los quintiles superiores cuarto y quinto. Es por esta razón que las estimaciones del IPC no resultan satisfactorias para interpretar correctamente los resultados del incremento relativo experimentado por los gastos dedicados al consumo alimenticio en el período 1969-1978. En realidad, las estimaciones del IPC sobre la base de "familia promedio" no reflejan en su verdadera magnitud el deterioro real del consumo global de los perceptores de ingresos más bajos.

Cuadro 13

CONSUMO DE PRODUCTOS BASICOS POR HOGARES

(Pesos de junio de 1978)

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

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

Cuadro 14

VARIACIONES DEL GASTO EN LOS QUINTILES I Y V, 1969-1978

	Variación porcentual	
	Quintil I	Quintil V
Alimentación	+31.2	+45.0
Vestuario y calzado	-42.5	-32.3
Vivienda	-16.0	-10.1
Transporte	+60.0	+152.2
Durables y esparcimiento	+170.3	+129.8
Cuidado personal	-10.0	0.0
Salud	+14.0	+170.2
Educación	+75.0	+122.0

Fuente: Cuadros 11 y 12, INE, Encuestas de Presupuestos Familiares, 1969 y 1978.

/vivienda y

vivienda y vestimenta. El primer rubro experimenta una caída global de su participación de 31.8 a 21.0 mientras que con respecto a vestimenta y calzado, el descenso es de 11.2 a 7.6. En cambio con respecto a todos los otros rubros, los resultados también son muy claros; crece en forma regular la proporción de gastos dedicados al consumo de bienes durables, recreación, transporte, educación y salud (véase el cuadro 14). Los gastos demandados por algunos rubros como el caso del transporte, pueden ser atribuidos principalmente a factores exógenos al proceso derivados del incremento mundial de los precios del petróleo en el período considerado. Pero la proporción de gastos dedicados a bienes durables y recreación parecen en cambio obedecer a una presión sostenida por un consumo mayor de bienes y servicios modernos. Con respecto a la educación y la salud el incremento evidenciado por la proporción de gastos es de difícil interpretación dado que bien puede obedecer a una presión igualmente significativa por el acceso a bienes indispensables - o considerados como tales en el caso de la educación - o bien a políticas de privatización las que dentro de los lineamientos de los modelos aperturistas, tienden a un retiro creciente del Estado como entidad básica de prestación de ciertos servicios.

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

Tercero, la reasignación interna de los presupuestos familiares, privilegiando como vimos ciertos rubros de consumo y postergando otros, no indica tampoco como en el caso de la alimentación, si la participación mayor de cierto rubro de consumo en el presupuesto global familiar mejora en términos reales.

Cuando se analizan las diferencias anteriores en relación a las cifras absolutas volcadas al consumo medio mensual de cada rubro según quintiles, las diferencias son notables. Nuevamente, para simplificar, se pueden comparar los estratos extremos.

En el estrato más pobre, la participación decreciente del rubro vivienda y vestuario en el presupuesto familiar total corresponde a un deterioro absoluto mayor que el indicado por la reducción porcentual. En 1969 la suma promedio dedicada a vivienda era (en pesos de 1979) de 1 762 por hogar, en 1978 esta cifra se reduce a 780 pesos. Con respecto a vestimenta y calzado también la reducción es significativa: 600 pesos en 1969 y 230 en 1978.

Por su parte, los rubros de gastos que se incrementan en el presupuesto familiar de las familias más pobres, no indican todos un comportamiento similar en términos adquisitivos reales.

Los bienes durables y gastos de esparcimiento crecen en términos absolutos de 72 pesos a 131, los gastos dedicados a salud se reducen de 84 pesos a 74 en tanto que los gastos en educación crecen de 24 pesos a 29.

En la práctica existe sólo un rubro de consumo que en los estratos más pobres crece en términos absolutos significativamente; los bienes de carácter durables y los gastos de esparcimiento.

En el estrato más alto la participación decreciente de vivienda y vestuario, corresponde a variaciones menores de los gastos absolutos. La vivienda representaba un gasto de 13 036 en 1969 en tanto que en 1978 desciende a 9 719 pesos. Vestimenta y calzado por su vez lo hace desde 3 953 pesos en 1969 a 3 062 en 1978.

El incremento mayor en términos absolutos también corresponde al rubro durables y esparcimiento; crece desde 845 pesos promedio por hogar, hasta 2 418 en 1978. La educación desde 630 pesos hasta 1 612 en tanto que la salud lo hace desde 525 a 1 652 pesos.

Mientras que la estructura del gasto familiar en los estratos más bajos demuestra un deterioro absoluto de la alimentación, de los gastos básicos dedicados a vivienda, vestimenta y salud, se incrementan por sobre todas las cosas los gastos volcados a bienes de consumo durables y a diversas formas de recreación. En el otro extremo, si bien se produce un incremento relativo y absoluto de la alimentación en términos de gastos, y seguramente se mantienen los niveles de calidad y suficiencia de este rubro, decrece proporcionalmente el conjunto de gastos dedicados a vestimenta y viviendas y se incrementan en menor proporción los gastos orientados

al consumo de bienes y servicios modernos. A ello se agrega, en los estratos altos, un elevado incremento de la participación de los rubros educación, salud y del transporte, obviamente determinado este último por la posesión del automóvil.

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

Por otra parte, la estructura del gasto familiar evidenciada en los cuadros 11 y 12 permite confirmar otro hecho: en la medida en que mejoraran los ingresos de los estratos bajos - en la hipótesis de una movilidad ascendente - la orientación de los gastos del consumo no necesariamente se volcarían a la satisfacción más plena de las necesidades básicas.

Cuarto, con referencia a los efectos concentradores de los modelos, la información precedente permite detectar las magnitudes de las desigualdades producidas en el período en cada uno de los principales rubros de consumo.

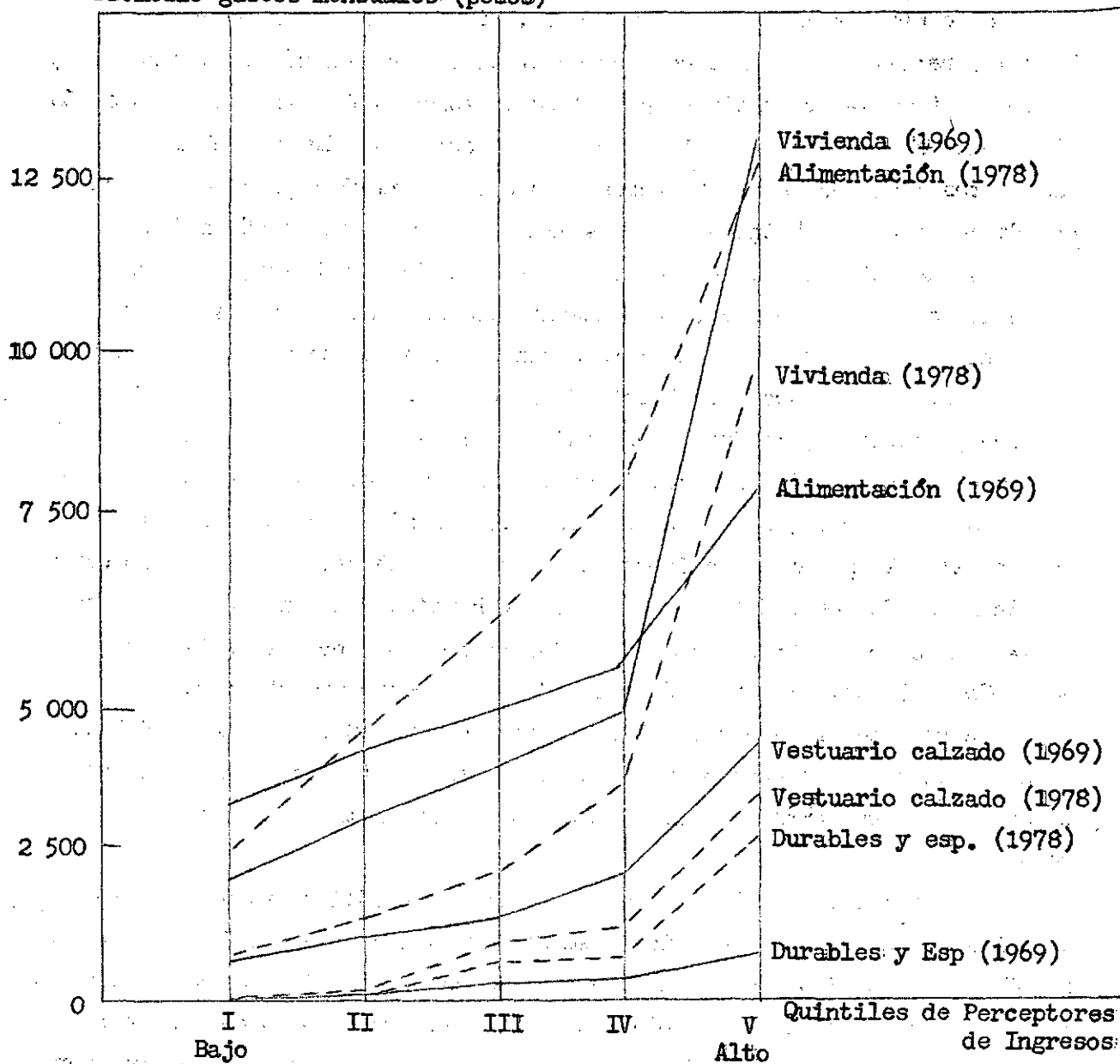
En realidad, son muchas las alternativas metodológicas para medir esta desigualdad aunque sólo interesa en éste punto dejar indicadas "grosso modo" las distancias más marcadas entre los estratos más ricos y más pobres. El gráfico 4, presenta en términos absolutos las magnitudes de los gastos para un conjunto de rubros de consumo seleccionados, de manera de expresar la desigualdad en los cinco estratos de ingresos.

a) Alimentación. En la encuesta de 1969 la desigualdad encontrada para los rubros alimenticios, registraba un gasto diferencial entre el quintil más bajo y el más alto, con una proporción aproximada de uno a tres, esta

Gráfico 4

GASTOS MEDIOS MENSUALES SEGUN QUINTILES PARA
RUBROS SELECCIONADOS
(en pesos 1979)

Promedio gastos mensuales (pesos)



/distancia crece

distancia crece en 1978 en una proporción de uno a seis. O sea, que por cada unidad del presupuesto medio mensual del estrato bajo, el estrato alto gastaba inicialmente tres y luego seis.

Sin duda, se trata en este caso de uno de los rubros del consumo menos concentrado.

b) Vivienda. Todos los gastos involucrados en vivienda conocen también una pauta de crecimiento bastante semejante a la alimentación. La concentración producida en el período a pesar de corresponder a un rubro generalmente más concentrado que la alimentación, no se incrementa en la misma proporción. En 1969 por cada unidad gastada por el estrato bajo en vivienda, el estrato alto dedicaba seis unidades, en tanto que la encuesta de 1978 registra un incremento: por cada unidad gastada por el estrato bajo, el alto gastaba diez.

c) Vestimenta y calzado. Otro de los rubros esenciales que presenta una pauta semejante aunque más concentrada es el referido a vestuario en general. El punto de partida de la concentración del consumo en este rubro es idéntico a la vivienda (relación de gastos de uno a seis) pero en este caso los efectos concentradores de los modelos incrementan aun más la desigualdad. Para la encuesta de 1978 se encuentra la desigualdad siguiente: por cada unidad gastada por el estrato más pobre, el más rico gasta entre 14 y 15 unidades.

d) Salud: Del conjunto de bienes esenciales, la salud ha sido tradicionalmente uno de los gastos mediamente concentrados. Indica una pauta semejante a la vivienda y vestuario en el momento inicial (uno a seis). Sobre el año 1979 sin embargo, la salud experimenta uno de los incrementos más marcados, pasando a una relación aproximada de uno a veinte.

e) Educación. Inicialmente la desigualdad indicada por la educación, es una de las más elevadas de todos los rubros de consumo. En 1969 por cada unidad gastada por el estrato más pobre, el más alto dedicaba aproximadamente treinta unidades, en 1978 en cambio esta proporción se incrementa de forma que, por cada unidad gastada por el estrato más pobre, el más rico gastaba más de cincuenta.

f) Transporte. Los gastos correspondientes a este rubro de consumo conocen en el período un comportamiento un tanto atípico fruto de la

incidencia de los precios internacionales del petróleo. La incidencia diferencial sobre los estratos sociales se hace sentir principalmente en un incremento pronunciado de la desigualdad que se ve afectada por el crecimiento aparentemente sin límites de los gastos volcados por los estratos más ricos a este rubro. En 1969 como se expresó en los cuadros 11 y 12 la proporción del gasto medio mensual dedicado por los estratos más altos al transporte, crecía de un 6.3 a un 15.9% mientras que en el estrato más bajo, lo hacía de 3.5 a 5.6

En términos absolutos esta readecuación en la estrategia de los gastos familiares se traduce en un incremento muy elevado de la concentración; los hogares más pobres gastaban en 1969 aproximadamente una unidad cada diez de los más ricos, para pasar en 1978 a una relación de uno a treinta.

De hecho, la constante alza del rubro transporte en el estrato más alto ha sido de tal magnitud que el promedio mensual en este rubro equivale a más de una vez y media el presupuesto medio mensual total de los hogares del estrato más pobre.

g) Bienes durables y Recreación. Con respecto a este rubro, los resultados indican un incremento de la desigualdad - ya elevada en el momento inicial - pero que no adquiere las proporciones de otros rubros de consumo. Por cada unidad gastada en 1969 por el estrato más pobre, el más rico gastaba diez unidades, y 18 en 1978.

Estos resultados provienen de un comportamiento muy disímil del conjunto de bienes agregados en esta categoría. Así por ejemplo, la alta concentración en 1978 está fuertemente influida por el rubro automóvil en tanto que el comportamiento de otros bienes, como se verá en el punto siguiente, se encuentra distribuido más igualitariamente.

En síntesis entonces, el comportamiento que evidencia sistemáticamente todos los rubros de consumo familiar en el período 1969-1978, demuestra no sólo el fuerte efecto concentrador, sino que permite identificar el tipo de bienes y servicios que más se ha visto afectado por el proceso regresivo.

Por último, conviene recordar que las desigualdades evidenciadas por la comparación entre los estratos bajo y alto, corresponden a desigualdades extremas dentro de la muestra de hogares que se analizó. Es mucho más alta que la que se encuentra obviamente entre quintiles adyacentes y oculta

/también ciertos

también ciertos fenómenos de desconcentración parcial que tienen lugar en algunos tramos de la estratificación.^{64/} De cualquier forma, también es cierto que las desigualdades encontradas entre los quintiles I y V tampoco reflejan la desigualdad global de la sociedad, puesto que la encuesta sólo estudiaba el Gran Santiago. Si se incluyera en el estudio el "resto urbano" y las zonas rurales, sin duda los resultados indicarían un grado de concentración aún mayor.

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

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

Veamos esto por partes: en primer lugar, contrariamente a lo que se podría esperar de acuerdo a la alta concentración del ingreso y al proceso recesivo de los presupuestos familiares dedicados al consumo, se verifica que la difusión de bienes durables y de actividades de recreación correspondientes a un estilo de vida moderno, es considerablemente alta en algunos bienes. (Véase el cuadro 15.) Sin duda esta situación no es fruto solamente de los cambios operados como consecuencia de los nuevos modelos. Chile, al igual que Argentina y Uruguay, había iniciado mucho antes un proceso sostenido de modernización de las pautas de consumo. Como comparación para relativizar el análisis puede adoptarse la concentración de la alimentación como marco de referencia puesto que es tradicionalmente uno de los rubros menos concentrados.^{65/}

^{64/} Entre el estrato más alto (V) y el que le sigue (IV) se registra a veces cierta desconcentración. Su magnitud no obstante es sumamente reducida, por ejemplo, los gastos en Educación se computan así: por cada unidad gastada por el estrato IV, el V gastaba 5.6 unidades, y en 1978, 4.9.

^{65/} Sin perder de vista que los datos que analizamos se refieren no a la totalidad del país sino a la cobertura urbana del Gran Santiago y de allí que la concentración encontrada resulte menor que la correspondiente a la totalidad del país.

Cuadro 15

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

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

Fuente: INE, Encuesta de Presupuestos Familiares, 1978.

Algunos bienes como los refrigeradores, cocinas, tocadiscos y radios, demuestran una difusión considerablemente alta. Sólo el 20% inferior está excluido prácticamente de los gastos dedicados a estos rubros, en tanto el 20% que le sigue demuestra una participación relativamente baja. Sin embargo para un conjunto bastante amplio de bienes durables, la participación alcanza al 60% superior de la estratificación social. La televisión en particular sorprende por su comportamiento: es el rubro menos concentrado de todos, incluso menos que la alimentación, confirmando así todo lo dicho en páginas precedentes respecto a la centralidad que ocupa la difusión de este bien.^{66/} No ocurre lo mismo con la televisión a colores ni con otros rubros de alto valor unitario.

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

Otros rubros más sofisticados, de mayor valor unitario, o menos accesibles, como son los productos importados: tabaco, licores, aparatos modulares, grabadores, instrumentos de música, juguetes, productos cinematográficos, se encuentran en cambio más concentrados en el 40 o aun en el 20% de perceptores de ingreso más alto.

Un aspecto adicional que no se puede perder de vista y que en parte explica la considerable difusión de los durables es que los precios unitarios varían considerablemente según la calidad y características de los mismos. En realidad la difusión "hacia abajo" de los durables es más alta - menos concentrada - que la que registran normalmente los gastos dedicados a cada rubro. Ello se debe a la creciente estratificación que se produce entre los bienes: cuanto mayor la variedad, tipo y características de los bienes, más amplio es su rango de variación. En un sondeo al azar efectuado en 14 casas comerciales del centro de Santiago en octubre de 1980 (5 grandes, 5 medianas,

^{66/} Nótese a propósito que la concentración de los gastos dedicados a un bien en expansión rápida no corresponde con el concepto de difusión en términos de posesión del bien. De hecho en una coyuntura de este tipo, la concentración de gastos refleja más bien el impacto de los estratos que están recuperando la distancia con los que tradicionalmente ya lo poseían.

y 4 pequeñas), la variación encontrada en los precios unitarios de un mismo bien difería considerablemente. Así por ejemplo, se encontró que los precios unitarios de los aparatos de televisión en colores presentaban variaciones aproximadas de 2 a 1, los aparatos de televisión en blanco y negro más caros multiplicaban su precio por cuatro en relación a los más baratos, las radios portátiles por 5, las radios de mesa y las cocinas igualmente por 5, los relojes por 25, las radiograbadoras por 4, los equipos de sonido por 3, los tocadiscos por 20, y grabadores por 10. Si se tiene en cuenta además que la comercialización generada por la política financiera de los modelos de apertura ha incrementado el comercio en prestaciones (los plazos varían entre 6 y 24 meses según el valor unitario del bien considerado) y que el mercado de bienes usados incrementa las diferencias de precios de un mismo tipo de bien en algunos casos a más del doble, es posible obtener una idea aproximada de las variaciones relativas en el acceso a estos bienes. Por otra parte, no cabe duda que el sondeo realizado, en la medida en que proviene de una "muestra" reducida, puede estar subestimando aún más la diferencia de precios unitarios.

En la práctica entonces, aunque las diferencias de ingresos de los hogares pueda llegar a ser extremadamente alta (tal como se apreció en el cuadro 10) no quiere decir esto que la difusión diferencial de los bienes durables mantenga la misma proporción que las diferencias de ingresos. Con respecto a un considerable número de bienes durables, dos hogares con diferencias significativas de ingresos podrían disponer virtualmente de la misma cantidad de bienes aunque sus diferencias de calidad y otros atributos como duración, utilidad, etc., hiciera de unos una versión empobrecida, menos actualizada o más mediocre de los otros.

Por último, cuando se comparan las distribuciones de bienes durables entre 1969 y 1978, se tiene la impresión de que la difusión de estos bienes es mayor actualmente que en 1969 y que la expansión hacia abajo ha operado para múltiples artículos y bienes de consumo en forma sostenida.^{67/}

^{67/} La comparabilidad entre las encuestas de hogares entre 1969 y 1978 a estos efectos se complica considerablemente debido a que los datos de que se dispone para 1969 desagregan la concentración de gastos en salarios mínimos y no en quintiles. El estudio de ECIEL efectuado a partir de estas encuestas, si bien permite reducir a quintiles una distribución por deciles, presenta sin embargo las dificultades de comparabilidad de los rubros tal como están agregados.

En segundo lugar, la extraordinaria concentración del consumo donde la "suficiencia dinámica" por ciertos bienes se restringe a un reducido sector (el 20% más alto), se puede encontrar más fácilmente en otros aspectos del comportamiento del consumo (véase el cuadro 16). Los indicadores del consumo que mejor registran la pauta concentradora de los modelos se encuentran por supuesto en algunos rubros como lo es la posesión del automóvil, restringido prácticamente a un 20% de los hogares, y en una serie de actividades de recreación y ocio que se asocian al estilo de vida moderno. El deporte en sus formas más onerosas, la demanda por clases para diversas actividades (lenguaje, danza, deportes, recreación, etc.), la participación en espectáculos y entretenimientos, el consumo doméstico externo al hogar, en restaurantes, lugares de diversión, y los gastos dedicados a viaje y consumo de hotelería, se concentran fuertemente en el 20% de perceptores de ingreso más alto. A esto habría que agregar el consumo evidenciado en el cuadro 16 por bienes importados de alto valor unitario, como es la televisión a color, los equipos de sonido, bebidas y tabaco importado, etc.

La educación por su parte resulta ser uno de los gastos más concentrados de todos los rubros de consumo de los hogares. En principio no puede extrañar esta pauta adoptada por los gastos dedicados a la educación dado que la escolarización es altamente concentrada y el acceso de la mayor parte de la población a la enseñanza primaria, la enseñanza media y universitaria, se distribuye en forma desigual. Podría hipotetizarse de acuerdo a esto que la concentración en el gasto educacional estaría reflejando meramente la desigualdad de acceso a los diferentes niveles escolares y por lo tanto no agregaría mucho a uno de los rasgos más conocidos de las desigualdades de la región. Sin embargo la importancia que adquiere la educación como un filtro de acceso a un "bien escaso" y que como vimos constituye esencialmente un bien posicional, queda en evidencia a partir de las curvas de desigualdad indicadas más adelante (véase el gráfico 5). Como puede apreciarse, la desigualdad de escolarización es mucho menor que la de los recursos que los hogares vuelcan individualmente a la perpetuación del privilegio social que se transmite a las nuevas generaciones. El índice Gini que se encontraba para el año 1960 para las desigualdades de escolarización en Chile, alcanzaba una

Cuadro 16

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

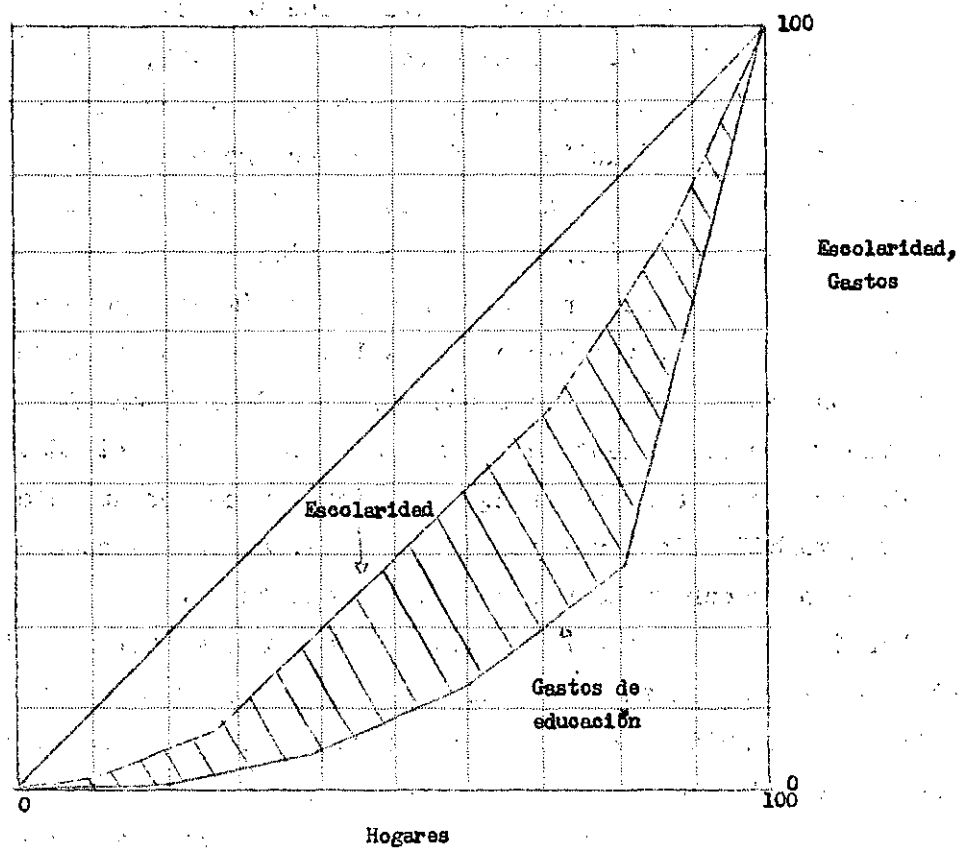
	Bajo I	II	III	IV	Alto V	Total
Entretenimientos y espectáculos	0.8	2.7	6.8	18.2	71.0	100.0
Implementos de deportes	0.0	3.3	6.4	7.2	83.0	100.0
Lecciones diversas	0.0	3.2	0.0	8.8	88.0	100.0
Viajes y hoteles	1.5	0.0	2.0	12.8	82.5	100.0
Arriendo equipos de deportes	0.0	0.0	0.0	13.3	86.7	100.0
Educación	1.2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

Fuente: INE, Encuesta de Presupuestos Familiares, 1978.

/Gráfico 5

Gráfico 5

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



Fuente: Filgueira C. CEPAL-UNESCO-PNUD, 1978

INE, Encuesta de Presupuestos Familiares, 1978.

cifra de .34.^{68/} El índice de desigualdad (Gini) para los costos institucionales era en ese período de .46, lo que refleja la desigualdad adicional que se agrega a la escolarización cuando se consideran los costos diferenciales en cada ciclo de enseñanza. Por su parte, la desigualdad evidenciada por los recursos que los hogares vuelcan a la educación alcanza valores equivalentes a un Gini de .68, en 1978.

Sin duda, la privatización de la enseñanza - aspecto éste que está comprendido también dentro de la política general de los modelos - tiene consecuencias sobre estos resultados. Como indicador global, la matrícula privada está visiblemente más concentrada que la pública, tal como se puede apreciar en el cuadro 16. Por ello entre 1969 y 1978, resulta esperable que la concentración de los gastos en educación experimente una reducción leve, atribuible a la privatización creciente que corresponde a las políticas implícitas en los programas de la enseñanza pública. El Estado no es definido por sus funciones educativas ni como un servicio de interés societal, y no privado. Una leve desconcentración más un crecimiento general de los gastos dedicados a educación, visible en todos los quintiles de perceptores de ingreso, confirman la fuerte presión derivada de un bien altamente valorizado que se vuelve crecientemente competitivo en la esfera privada.

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

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

^{68/} Filgueira, C., "Expansión Educacional y Estratificación Social en América Latina". CEPAL-UNESCO-PNUD, Buenos Aires, 1978.

rápida y profunda. En 1978 se encuentra que casi un 20% de los gastos dedicados por los estratos más altos de percepción de ingreso (20%) se orienta a dinamizar la demanda de servicios del sector terciario.

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

El incremento del sector servicios que se registra entre 1968 y 1979 (véase el cuadro 17) no es por lo tanto fruto exclusivo del crecimiento de actividades en el sector informal de baja productividad resultante de la creación "artificial" de ciertas ocupaciones. Resulta también de una demanda dinámica de los sectores más altos. El 40% de los perceptores de ingreso más altos a través de sus gastos en estos servicios demandan actividades que equivalen al gasto total del 40% de perceptores de ingreso más bajos.

Cuadro 17
COMPOSICION DE LA PRODUCCION Y EL EMPLEO
(Porcentajes)

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

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

a/ Corresponde a la encuesta de 1975. Para 1974 no existe información.

b/ Corresponde a la encuesta de 1977, última información disponible.

c/ Excluye propiedad de vivienda.

Capítulo V

RESUMEN Y CONSIDERACIONES FINALES

El capítulo precedente ha estado dedicado a mostrar las principales pautas de comportamiento que adopta el consumo en los modelos de estabilización económica. El objetivo de este último capítulo es el de resumir por una parte las principales tendencias encontradas, y por otra, dejar planteados algunos de los problemas teóricos que se derivan del comportamiento del consumo en los nuevos modelos.

1. Los patrones de comportamiento del consumo en este trabajo han sido percibidos en primer lugar, como resultado de un tipo particular de estrategia de crecimiento que se caracteriza por el adelanto del consumo a la producción. Por este motivo, los modelos de estabilización económica pudieron ubicarse dentro de una categoría general de sociedades rezagadas que, al procurar efectuar el "descuento histórico", incrementan la distancia existente entre la capacidad productiva real y los niveles de bienestar material expresados en el consumo.

Sintetizando las principales características que adopta el consumo en los modelos aperturistas digamos que las evidencias empíricas registradas por el análisis precedente, demuestran un comportamiento que se expresa en:

a) un crecimiento espectacular del consumo de bienes modernos, principalmente bienes durables y objetos materiales, artículos sofisticados de consumo para el hogar, la recreación y el cuidado personal, al igual que alimentos, bebidas y tabacos, todos ellos correspondientes a niveles y estilos de consumo propios de los países más desarrollados;

b) un cambio drástico en el origen de los productos consumidos que provienen ahora principalmente del exterior, pasando a ser la importación el mecanismo por excelencia que permite el cambio de los patrones de consumo;

c) una difusión creciente de los estilos de vida modernos y de cierto tipo de bienes hacia los estratos medios, medios bajos y bajos, particularmente en aquellos artículos y rubros de costos unitarios más reducidos;

/d) una

d) una creciente desigualdad en la asignación de gastos orientados al consumo de bienes básicos como es la alimentación, calzado, vestimenta y vivienda, conducente a un deterioro de la canasta familiar y a una insuficiente satisfacción de necesidades básicas en los estratos más bajos;

e) todo ello, dentro de un proceso regresivo de distribución del ingreso y concentración creciente de la riqueza.

Los capítulos precedentes al análisis del consumo en los modelos de estabilización económica, en especial los capítulos segundo y tercero, procuraron establecer un marco interpretativo que permitiera explicar este tipo de pautas. En particular, procurando sugerir algunas proposiciones tendientes a explicar la aparente contradicción de un sistema que a la vez que tiende a una desigualdad creciente en materia de ingresos y posibilidades de satisfacción de las necesidades básicas, permite una considerable difusión hacia abajo de bienes de tipo moderno.

Para ello fue necesario inicialmente insistir en la indudable dimensión sociológica del fenómeno del consumo dada su estrecha relación con la teoría del valor y por lo tanto como campo específico de intersección entre la economía y la sociología. Esto condujo por su vez, a la necesidad de discutir críticamente algunos de los supuestos básicos del "comportamiento racional del consumidor" proponiendo alternativamente como elementos explicativos que permitieran interpretar esta aparente contradicción, ciertos mecanismos de la dinámica social extraídos principalmente de la teoría sociológica y antropología cultural.

Esta ligera referencia a los puntos centrales del presente trabajo, permitió ubicar de otra forma el fenómeno del consumo en los modelos de estabilización. Pero además, permitió discutir desde otra óptica algunas de las principales interpretaciones que se han desarrollado sobre los modelos.

Sólo interesará aquí hacer referencia a las dos interpretaciones dominantes que han procurado aportar pruebas del éxito o fracaso de los modelos en función de su manifestación a través del consumo.^{69/}

^{69/} Aquí nos referiremos exclusivamente a los aspectos del consumo sin desconocer por ello que la polémica ha estado centrada mucho más en el campo de la economía. Las virtudes y logros de los modelos, de acuerdo a sus defensores, parecen haber radicado principalmente en el saneamiento de las economías, el éxito en la política de (cont.)

Para los defensores de los modelos aperturistas, su indisimulado tono apologético ha puesto énfasis en la expansión hacia abajo de los bienes durables y estilos de consumo modernos. La amplia literatura científica, periodística y oficial ha sostenido que como principales puntos a poner en el "haber" de la nueva estrategia, deben ser considerados los bienes durables, como expresión de una nueva meta a alcanzarse y en parte ya en vías de concretarse. La difusión de bienes electrodomésticos, en particular la televisión, radios, aparatos para el hogar de la línea blanca, y otras formas de consumo propias de los estilos modernos, son presentadas así como las evidencias más salientes del éxito de los modelos.

Para otros en cambio, desde una perspectiva crítica, importa considerar los efectos concentradores desde el punto de vista de los ingresos y las necesidades básicas. En este caso los indicadores del consumo ponen énfasis en la accesibilidad a bienes indispensables, en particular rubros alimenticios, satisfacción de necesidades de vivienda y vestuario y, sobre todo, en el deterioro creciente de la canasta familiar y requerimientos indispensables de atención de la salud. Aquí, como es obvio, las conclusiones son otras y los modelos de estabilización económica aparecen enjuiciados como extremadamente concentradores y conducentes a una pobreza creciente. Son éstos sin duda algunos de los más evidentes "costos sociales" sobre los que la literatura tanto ha insistido.

Sin embargo, tanto la literatura "crítica" como la "apologética" equivocan el camino y pierden posibilidades explicativas. Y ello ocurrirá porque en cualquiera de las interpretaciones más extremas, se parcializa el enfoque restringiéndose en uno y otro caso sólo a ciertas áreas del consumo consideradas aisladamente.

69/ (concl.) exportaciones no tradicionales, la recuperación económica indicada por el crecimiento del PIB, saldos favorables en la balanza de pagos y, en algunos casos el abatimiento de los índices de la inflación. La literatura crítica, en cambio, ha señalado como los problemas más salientes de los modelos: el deterioro del empleo, de la desigualdad económica, el endeudamiento externo, un descenso de las tasas de inversión, el déficit de la balanza comercial y la destrucción de la capacidad industrial doméstica y terciarización improductiva.

Es cierto que la difusión y penetración de cierto tipo de bienes durables en las capas medias y bajas, es uno de los rasgos más claros que expresan una nueva estructura del consumo. Pero ello no puede ser adoptado a priori como un indicador seguro de la "buena salud" de los modelos.

Como es bien conocido, solamente en las sociedades más desarrolladas el consumo de bienes modernos, artefactos electrodomésticos, y formas de recreación y ocio características de los "welfare state", constituye un fenómeno que se lleva a cabo a posteriori de una cobertura satisfactoria de las necesidades básicas. Ello no tiene lugar en los países en desarrollo y sistemáticamente todos los estudios sobre el consumo coinciden en señalar que mientras continúan siendo notoriamente deficitarios los niveles globales de alimentación, salud y vivienda, el consumo de bienes durables y la presencia de artefactos modernos en gran parte de los hogares deficitarios es ya un lugar común.

Por su parte, también es correcto, y así se vio en el capítulo precedente, que entre los "costos sociales" de los modelos de estabilización está comprendida la creciente precariedad de los niveles de consumo básico y crecimiento de la desigualdad. Sin embargo, a pesar de ello, las consecuencias sociales resultantes de la vigencia de los nuevos modelos no se limitan apenas a estas manifestaciones, y otras, tal vez más importantes, sobre las que se volverá, se pierden de vista.

2. En la práctica no existe una real contradicción en el comportamiento que adopta el consumo como respuesta a las nuevas condicionantes económicas, sociales y políticas. No existe tal vez nada nuevo que no pueda ser ilustrado por experiencias anteriores.

Cuando la literatura crítica hace hincapié en la desigualdad creciente en materia de necesidades básicas, señala de hecho un problema que ya había sido detectado en los estudios antropológicos de las sociedades en procesos rápidos de monetarización.

El estudio del pasaje de las sociedades en transición desde economías subsistenciales hacia economías de mercado o influidas crecientemente por la economía monetaria moderna demostró que:

/"In general

"In general the effect of a cash crop or wage economy on nutrition has been one of lowering the level by disturbing the balance achieved under subsistence economy, introducing processed foods as prestige foods, limiting the amount and quality of subsistence crops in favour of cash crops, or the amount of time spent in preparation and preservation of food for home consumption" ... "not only may the people throw away their money for almost any new object but unaccustomed spending of a sensory and emulative nature may lead to decay morale and permanent loss." 70/

Como regla general, el creciente deterioro de los niveles básicos de alimentación y subsistencia es resentido siempre que los estímulos utilitaristas y de consumo moderno irrumpen a través de procesos acelerados y profundamente desquiciantes de la organización social previa. El estudio ya clásico llevado a cabo por la American Geographical Society en 1953, demostró que del total de comunidades primitivas estudiadas (209), apenas un 6% presentaban déficit significativos en materia de alimentación a todos los niveles (calórico, etc.), apenas un 3%, dietas insuficientes sólo en materia de energía, y el 91% restante, niveles plenamente satisfactorios para las características y formas de vida habituales de las comunidades. Mientras tanto, la mayor parte de las regiones del tercer mundo incorporadas plenamente o casi plenamente a la economía de mercado, sobre todo las regiones de Africa, Asia y en parte América Latina, indicaban siempre niveles insuficientes en materia alimenticia.71/

Aunque no se trate en nuestro caso de economías plenamente subsistenciales, ni de la irrupción rápida de un proceso de monetarización de la economía a partir de estados extremadamente primitivos - situación que sólo sería aplicable a subsectores de los países que estudiamos - lo cierto es que el proceso de apertura propio de los modelos de estabilización económica guarda un estrecho paralelismo con los ejemplos a que hicimos referencia. Las preferencias y "gustos" por lo nuevo en contextos con altos grados de

70/ Hoyt, E.E., Money Economy and Consumption Patterns, en Smelser N., Reading on Economic Sociology, Prentice Hall Inc., 1965.

71/ American Geographical Society, Study in Human Starvation, Atlas of Diseases, Nueva York, 1953.

desintegración social, conducen a transformaciones importantes en la composición de la estructura y estrategias de consumo, resintiéndose por lo general la preferencia por los bienes tradicionales o percibidos como tales.

Si algún interés tiene el habernos detenido en la consideración de estos ejemplos, es porque los mismos ponen en evidencia que lo verdaderamente complejo - y sin duda dramático - de la situación de precariedad creciente en estas situaciones no deriva mecánicamente de procesos de concentración del ingreso y de empobrecimiento de los niveles más bajos de la estratificación social. En la práctica, la literatura "crítica" sólo recoge parcialmente algunas de las consecuencias más obvias de los modelos de apertura sin poder avanzar mucho más allá de este punto. Existen otras consecuencias que, cuando se percibe el comportamiento del consumidor a través de determinaciones más complejas que los ingresos, orientan el diagnóstico en otro sentido. En nuestra opinión, estas consecuencias tienen su expresión principalmente en el campo de las relaciones sociales y de la política.

3. Los nuevos patrones de consumo que venimos considerando, como resultado de los nuevos modelos aplicados, son sin duda la parte más tangible y evidente del nuevo comportamiento social inducido, pero, no debe olvidarse que son sólo una parte de las nuevas actitudes y tensiones emergentes en la sociedad que de hecho involucran todas las esferas del comportamiento. Es este complejo de relaciones, de valores y significaciones sociales que otorga sentido al comportamiento peculiar que adopta el consumo.

De acuerdo a lo que se discutiera en los capítulos precedentes, los modelos aperturistas implican una transformación radical no sólo del comportamiento económico, sino también de las formas básicas de relacionamiento de los individuos entre sí y de ellos con las instituciones y la sociedad global. Y sobre todo implican un cambio en las formas de competencia y solidaridad que conforman el sustento moral del sistema. La discusión efectuada en el capítulo segundo, precisamente trató de apuntar a los principales cambios operados en este sistema. Los estímulos utilitaristas generalizados por una creciente presencia de la empresa privada, favorecida por las medidas económicas y bendecida por la legitimidad que le otorga la ideología dominante, la dependencia creciente de las formas más sofisticadas de la propaganda, la vigencia de formas restrictivas de la participación

social y la pérdida de valorización del sentido del trabajo como realización per se, contribuyen a que el horizonte de orientación individual y la identidad personal se organice alrededor del consumo, la moda y las formas de emulación.

La meta por acceder a niveles cada vez más elevados de consumo material se torna el objetivo existencial último y el principio fundamental del trabajo. Cada vez más, se trabaja para consumir y disminuye la gratificación que se deriva del trabajo y con ello desaparecen los estímulos para la creatividad que son sustituidos por una pasividad y ritualismo crecientes. La gratificación que podría derivarse del sentimiento compartido de participar y contribuir al desarrollo de la comunidad y sociedad, es desplazada hacia mecanismos abstractos, impersonales y "autorreguladores" que son los encargados supuestamente de transformar la competencia individual exacerbada, en solidaridad societal. Pero el individuo es ajeno a ello y no existe un compromiso gratificante en su realización.

La imitación es la principal motivación para la acción y el consumo es el indicador del éxito logrado, del prestigio y reconocimiento social de los demás y por ello de la satisfacción propia.

El grado de individualización y atomización crece con la falta de mecanismos e instituciones mediadoras entre el hombre y la sociedad y el sentimiento de desamparo encuentra en el consumo la satisfacción de las tensiones básicas y necesidades psicológicas fundamentales.

La posesión de bienes materiales que opera como un sistema de información con contenidos simbólicos precisos, es capaz de absorber estas tensiones pero sin resolverlas siendo necesario el cambio continuo y reiterado de nuevos objetos materiales como formas de compensar el sentimiento permanente de pérdida.

No sólo el nivel individual es afectado por este proceso sino que las transformaciones alcanzan a afectar las instituciones básicas de la sociedad. Como lo señala Graciarena, J. (1980), el nuevo estilo consumista resultante de los modelos de profundización del capitalismo introduce modificaciones en la naturaleza y sentido de las instituciones sociales, incluso en aquellas más estables como la familia.

/"La prioridad

"La prioridad consumista disminuye la deseabilidad del "hogar burgués". La antaño acogedora casa burguesa es reemplazada por el departamento y la hospitalidad se desplaza hacia el restaurante o el club. El cambio de estilo de vida centrado en el hogar burgués espacioso y confortable del pasado, crea fricciones intrafamiliares, particularmente entre padres e hijos, lo que aumenta la brecha abierta por el conflicto generacional" ... "El nuevo estilo de utilitarismo es ahora individualista antes que familista. Se reduce el horizonte temporal del hombre de negocios a su esperanza de vida y con ello el motivo para ahorrar. Un versátil e intenso consumismo de corto plazo sustituye a la antigua frugalidad puritana de neta inspiración familista." 72/

La familia urbana de clase baja, la familia proletaria - incluso marginal y campesina - son igualmente afectadas por la prioridad consumista, aunque en otro sentido.

Si en la familia burguesa existe un creciente desestímulo al ahorro, en la familia de menores recursos, existe en cambio un poderoso estímulo al endeudamiento o comprometimiento de ingresos futuros - reales o esperados -, al sacrificio del consumo en los bienes básicos y a la reorganización interna en función de los bienes de consumo modernos. Ciertos integrantes de la familia de clase baja están más expuestos a la persistencia de la propaganda y de los nuevos estilos consumistas. Los jóvenes en particular son los más propensos a identificar en el mundo de los objetos materiales sus necesidades psicológicas básicas insatisfechas, de allí que el conflicto intergeneracional también se vea agudizado por la incidencia diferencial de los estímulos consumistas, dentro de la familia. La presión de la propaganda no sólo encuentra en las subculturas juveniles uno de sus más importantes clientes, sino que tiende a dar forma y contenido a estas subculturas ofreciéndoles un cuerpo integrado de símbolos y representaciones.

La profundidad con que se lleva a cabo en el seno de la familia una transformación conflictiva que busca adaptarse a las nuevas condiciones es difícil de evaluarse con los elementos de conocimiento que se tienen, pero existen evidencias por lo pronto de cambios importantes en las relaciones

72/ Graciarena, J., Creación Intelectual, Estilos Alternativos de Desarrollo y Futuro de la Civilización Industrial, (mimeo), 1980.

y roles familiares. La división interna del trabajo familiar, la participación femenina fuera del hogar, la interrupción prematura de los estudios - sobre todo en las niñas y jóvenes de clase baja - son apenas algunas de las consecuencias más visibles de un conjunto de procesos encadenados de readecuación de la estructura familiar a la nueva situación. Paralelamente a estas manifestaciones - como los estudios sobre estrategias de sobrevivencia de las clases bajas en los modelos de estabilización económica lo confirman - se están produciendo transformaciones aún más importantes en la esfera de la estructura interna de autoridad, poder y legitimidad intrafamiliares.

4. Es seguramente en el contexto de las ideas que se expresaron en los puntos precedentes, donde adquiere a nuestro entender su real dimensión la problemática social de los modelos. Más allá del mero reconocimiento de la concentración creciente y deterioro de la satisfacción de las necesidades básicas, el comportamiento que adquiere el consumo en estos modelos forma parte sin duda de una configuración compleja de la matriz social en su totalidad.

Se explica así porqué pueden existir más televisores a la vez que un deterioro de las necesidades básicas. Si el sistema pasa a basarse en el principio de la responsabilidad individual del consumidor y en su "libre elección" - el sistema es lo que los consumidores quieren que sea -, difícilmente podría esperarse un comportamiento diferente al encontrado.

Pero las implicaciones de este último principio - que forma parte del sustento ideológico de los nuevos modelos - tienen implicaciones, como lo señaláramos, en el campo de la política.

Dos parecen ser las principales derivaciones que merecen destacarse para terminar con estas consideraciones finales.

En primer lugar, el individualismo consumista que se encuentra en la base de las nuevas propuestas de las "economías sociales del mercado" requiere, como cualquier ideología un cuerpo de ideas relativamente consistente que le otorgue legitimidad al margen de sus justificaciones técnicas o tecnocráticas. Este requerimiento no es específico de estos modelos, por supuesto, y forma parte de cualquier sistema de sociedad conocido. Pero siempre que se producen cambios radicales en la organización de la sociedad

/toda, la

toda, la necesidad de fundamentos ideológicos del sistema emergente se vuelve un requisito urgente e inescapable. No puede extrañar entonces que la búsqueda de este cuerpo de ideas, que se basa en una nueva moral societal centrada en el principio de la libertad económica, en el principio de la soberanía del consumidor y en la prescindencia del Estado como parte activa en resguardo de la distribución y eficacia social, haya conducido al redescubrimiento de la reflexión ética y filosófica de los teóricos del liberalismo individualista y sin duda entre ellos, Friedrich von Hayek, ocupa un lugar destacado.

Seguramente el punto más señalable de esta búsqueda de fundamentos éticos está dado por las implicaciones con respecto a las relaciones entre libertad individual y libertad política. La reducción de esta última a una razón puramente instrumental - o prudencial - más que a un principio rector, dentro del pensamiento del liberalismo individualista, establece la conexión más obvia entre un liberalismo económico prioritario y una democracia política secundaria.

El segundo aspecto que tiene que ver con las manifestaciones políticas de los nuevos modelos es de otra naturaleza y se refiere a las consecuencias del consumismo sobre la legitimidad del sistema.

Aquí también parece necesario medir cuidadosamente las consecuencias probables del incremento del consumo moderno y difusión de bienes materiales. El énfasis puesto por la perspectiva crítica sobre los aspectos regresivos de los modelos, sobre todo en lo que respecta a los "costos sociales", no puede descuidar tampoco las otras manifestaciones del consumo. Además de los sectores que se benefician plenamente de la reordenación distributiva operada por los modelos, habría que conocer con mayor precisión las repercusiones que la penetración masiva de bienes modernos tiene sobre las clases medias y bajas y sobre diferentes sectores y subsectores de éstas que se perjudican o benefician diferencialmente de las transformaciones inducidas por los modelos.

Incluso admitiendo que las medidas económicas de favorecimiento a un consumo moderno sin trabas ni proteccionismos hayan tenido solamente razones económicas y no políticas - afirmación ésta por demás discutible -,

/no puede

no puede dudarse que la expansión del consumismo puede llegar a jugar un importante papel en legitimidad del sistema. Si los nuevos modelos son capaces o no de mantener una continuidad en la política de expansión del consumo moderno, es ya otra pregunta que difícilmente puede responderse ahora. Parece, de todas maneras, que en la medida en que las experiencias estabilizadoras sigan afirmándose, los requerimientos para sostener los niveles de consumo logrados y su creciente expansión serán cada vez mayores, y en caso contrario, profundamente frustrantes y conflictivos.