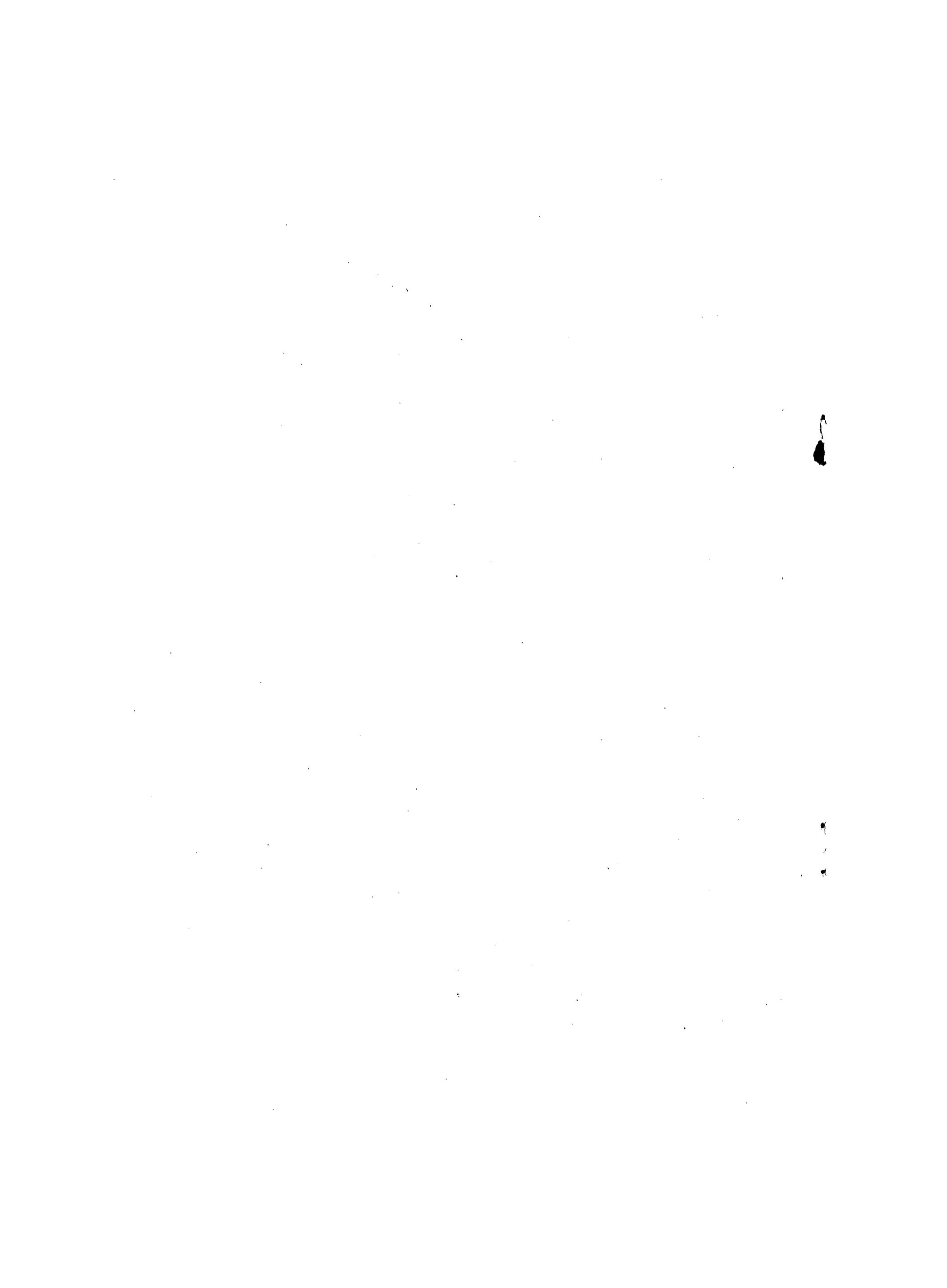


CEPAL/DS/Versión Preliminar 190
Carlos Filgueira
División de Desarrollo Social
Marzo de 1979

CONSUMO Y ESTILOS DE DESARROLLO

79-3-695



I. INTRODUCCION

1. Las décadas del '60 y '70 registraron índices de crecimiento del producto bruto per cápita en muchas partes de América Latina sustantiva y rápidamente incrementados en relación a períodos anteriores. Sin embargo, algunas de sus características - comunes a los países en vías de desarrollo -, y en particular su concentración en cierto tipo de sectores, determinaron que este crecimiento no fuera capaz de disminuir las desigualdades sociales y económicas. En algunos casos el dinamismo económico trajo aparejada una creciente desigualdad, ratificando de alguna forma las conocidas hipótesis de Kuznets respecto al primer impacto del crecimiento económico.^{1/} Así pues, los modelos tradicionales de crecimiento no pudieron reducir la pobreza extrema, y el contingente de sectores que no acceden a la satisfacción de sus necesidades mínimas ha crecido en términos absolutos.

Este diagnóstico por demás preocupante dio lugar en la última década a múltiples esfuerzos intelectuales (OIT, CEPAL, etc.) dirigidos a estudiar el problema de los modelos tradicionales de crecimiento y a proponer esquemas alternativos. Surgieron entonces como nuevas áreas de indagación social la de las "necesidades básicas" y la "pobreza crítica" en relación a los aspectos distributivos del ingreso y la ocupación.

A poco de planteados estos problemas se vio que los modelos alternativos (incluyendo políticas de empleo, de distribución del ingreso, etc.) no podían ser considerados aisladamente ni en forma superpuesta a los modelos vigentes. Y, más aún, que el abordaje de la cuestión de la pobreza extrema llevaba inevitablemente al planteo de los estilos de desarrollo dominantes que permiten su presencia y a cómo modificarlos.^{2/}

La contraparte de la pobreza crítica es la sociedad "consumista". Si lo que se pretende con la redistribución del ingreso vía, por ejemplo, políticas de empleo, es obtener "niveles adecuados de consumo de determinados productos y servicios esenciales", como lo afirma OIT, y si en esencia el problema de la pobreza crítica es un problema de acceso al consumo (volumen, composición y estructura), entonces el problema más general del consumo puede contribuir a arrojar alguna luz sobre el tópico.

^{1/} Graciarena, J. "Tipos de concentración del ingreso y estilos políticos en América Latina". Revista de la CEPAL, segundo semestre de 1976, Nº 2, Santiago de Chile. Págs.203-206.

^{2/} Wolfe, Marshall, "Enfoques del desarrollo: de quién y hacia qué?" Revista de la CEPAL, primer semestre de 1976, y "La pobreza como fenómeno social y como problema central de la política de desarrollo", CEPAL/DS/133, Santiago de Chile, mayo de 1976. OIT, Empleo, crecimiento y necesidades esenciales, Conferencia Mundial Tripartita, Ginebra, 1976. También la serie de trabajos de la Fundación Internacional para Alternativas de Desarrollo.

/En este

En este trabajo nos hemos propuesto aportar a la discusión algunas ideas sobre el tópico. Nuestro objetivo no está centrado directamente sobre la extrema pobreza o las necesidades básicas; creemos, sin embargo, que cualquier aproximación a estos problemas debe estar ubicada en el contexto económico, social y político que define al estilo de desarrollo que los plantea.

2. Los factores que determinan la estructura de la demanda y las preferencias por ciertos bienes son muy diversos y su incidencia es conocida, aunque no lo suficiente como para identificar su peso relativo. A nivel individual, la edad y el sexo determinan variaciones en la demanda. El tamaño de la familia, la ocupación, la pertenencia a cierta clase social, la propaganda, las influencias personales y los proyectos de vida inciden a su vez en el carácter cambiante de la demanda de bienes y productos. Y el ingreso, naturalmente es el factor clave cuya incidencia sobre el consumo y su estructura está fuera de toda duda. La importancia atribuida a este factor se evidencia en la atención casi exclusiva que ha merecido el ingreso como determinante del consumo. De hecho, puede afirmarse que al menos en la práctica la explicación del consumo ha sido preponderantemente unicausal: el ingreso da cuenta de la demanda y de su estructura. La ausencia de una explicación más compleja ha ignorado que, conjuntamente con las transformaciones que se operan en el poder adquisitivo de la población -medido por el ingreso-, también ocurren cambios en aspectos sociales, motivacionales y actitudinales relevantes para la dinámica del consumo. La urbanización, las transformaciones sectoriales de la economía que cambian la estructura del empleo, las migraciones, la educación y la composición del grupo familiar son apenas algunos de los factores que determinan cambios en las preferencias y orientaciones hacia distintos productos, alterando, en definitiva, las estructuras de la demanda y del consumo. El ingreso no siempre va de la mano con estos factores, y la experiencia latinoamericana -característica del subdesarrollo- indica que, como regla general, los ingresos tienden a rezagarse respecto a los factores de modernización social.

En estas breves notas nos daríamos por satisfechos si pudiéramos estimular la discusión alrededor de tres puntos focales:

En primer lugar, que las determinaciones del consumo deben ser comprendidas como un sistema de interrelaciones complejas entre un conjunto de factores de naturaleza económica, social y psicológica que excluye causalidades unívocas y estrictamente unidireccionales.

En segundo lugar, que el modelo unicausal de explicación del consumo por el ingreso, dominante en el caso latinoamericano, arribó con frecuencia a hipótesis de dudosa validez (como por ejemplo, la tesis del subconsumo) o una interpretación equivocada del carácter concentrador del estilo de desarrollo dominante.

/En tercer

En tercer lugar, y consecuentemente con lo anterior, que los obstáculos o barreras para los modelos alternativos que intentan resolver el problema de la pobreza crítica y asignar "óptimamente" recursos escasos no son exclusivamente de naturaleza económica: en la medida en que las orientaciones valorativas (culturales) y los factores sociales determinantes de las pautas de consumo de los estratos privilegiados de altos ingresos se arraigan también en los amplios estratos medios y bajos, constituyen una fuerza que amplifica poderosamente las componentes tradicionalmente "consumistas" de la demanda.

II. EL ANALISIS DEL CONSUMO EN LA LITERATURA

En sus raíces intelectuales el tema del consumo perteneció indiscutiblemente al pensamiento económico. Desde el siglo pasado, los cambios que se producen en las perspectivas analíticas del consumo están dados por la creciente incorporación de factores de naturaleza psicológica y social como determinantes de las necesidades humanas. Es bien sabido que el utilitarismo del siglo XIX consideró a las necesidades humanas como básicamente inestructuradas, distribuidas aleatoriamente; de hecho, las incorporó al análisis como un dato o como una variable independiente.^{3/} Aparecen posteriormente modificaciones significativas en esta perspectiva teórica, asociadas a ciertas nociones primitivas referidas a determinaciones de carácter socio-psicológico -como, por ejemplo, el principio de la disminución de la utilidad marginal de Alfred Marshall. Luego, haciendo uso de técnicas y procedimientos más refinados, a la vez que de teorías sociológicas y psicológicas más desarrolladas, se accede a interpretaciones más complejas donde la estructura de la demanda ya no es percibida como una variable independiente y se la considera a su vez como derivada de relaciones sociales relativamente institucionalizadas.^{4/}

Esta breve referencia a los principales pensamientos que en correr de los siglos XIX y XX modificaron sustancialmente el estudio de las pautas del consumo tiene la virtud de señalar la reorientación teórica que se produce en el tratamiento del tema y en particular llama la atención sobre los siguientes aspectos:

^{3/} Véase al respecto Talcott Parsons (1949): The Structure of Social Action, Chicago, Free Press y Neil Smelser (1963): The Sociology of Economic Life, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice-Hall Inc.

^{4/} Los aportes clásicos de Veblen, Pareto, Hicks y Weber, desde vertientes intelectuales diferentes, comprenden la visión "compleja" más significativa. También la crítica de Duesenberry a la "ley psicológica fundamental" de Keynes, y las formulaciones comportamentales de Katona. Véase al respecto: T. Veblen (1951): Teoría de la clase ociosa, México, Fondo de Cultura Económica (2da. Ed.); Max Weber (1969): "La ética protestante y el espíritu del capitalismo", Revista de Derecho Privado, Barcelona; H. Roseborough (1965): "Some Sociological Dimensions of Consumer Spending", en N. Smelser, ed., Readings on Economic Sociology, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice-Hall Inc. G. Katona (1960): The Powerful Consumer: Psychological Studies of the American Economy, New York, Hillbrook Co. Inc.

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

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

En segundo lugar, el comportamiento racional que se suponía independiente del comportamiento de otros consumidores es reemplazado gradualmente por una percepción en la que la interacción social pasa a jugar un rol preponderante. Los efectos de difusión o de demostración, los efectos de emulación, etc., son introducidos como determinantes causales de cambios y modificaciones en la estructura de las aspiraciones y por lo tanto con un énfasis diferencial sobre determinados tipos de bienes y servicios. Estas modificaciones eliminan de hecho uno de los principales obstáculos para la explicación de la dinámica del consumo al redefinir la primera versión excesivamente ingenua del comportamiento racional.

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

En este sentido significó un avance considerable la sustitución de las leyes psicológicas elaboradas por el pensamiento económico -Marshall, Keynes, etc.- por aquellas, que se basaron directamente en la teoría psicológica y psicosocial y en la investigación aplicada de estos aspectos.^{5/}

^{5/} Katona, G; (1960), op. cit.

/c) Otro

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

Las limitaciones del poder adquisitivo, de los ingresos y de la capacidad de endeudamiento no son suficientes para explicar gran parte de los cambios en la estructura de la demanda. En este sentido, la teoría estática de la demanda de los consumidores ha resultado insuficiente. Este aspecto se manifiesta en lo que Felix acertadamente señala: "En estudios empíricos de la demanda realizados por economistas esto se manifiesta en la frecuencia con que para fines estadísticos la variable precio de las ecuaciones econométricas de la demanda aparecen con la anotación de insignificante o 'erradas'". 6/

d) Los consumos de algunos tipos de bienes y servicios son mucho más susceptibles de modificación que otros. La noción más simplificada dice que los ingresos pueden orientarse a dos objetivos: gastos o ahorros. Sin embargo, es posible distinguir entre decisiones que están determinadas por hábitos o costumbres y otras, de mayor discrecionalidad, que dependen de elecciones. Se trata de grados diferenciales y no, por supuesto, de una distinción dicotómica. En este sentido es útil distinguir algunas formas de consumo de carácter contractual habitual y por lo tanto no sujetas a una decisión expresa en oposición a gastos que implican elección ya sea con respecto a consumo o ahorro. 7/

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

6/ Félix, David: (1974): "Progreso técnico y desarrollo socioeconómico en América Latina: Análisis general y recomendaciones para una política tecnológica". CEPAL/CONF. 53/L.2, Santiago (noviembre)

7/ Katona, G. (1960): op. cit.

de tipo contractual o por hábitos. En condiciones de cambios estructurales importantes, afectando en forma significativa la posición objetiva que ocupan los individuos, es probable en cambio que el carácter electivo de la estructura del consumo sea mucho mayor, y abarque prácticamente toda o casi toda la gama del perfil de consumo. La adopción de nuevos estilos de vida o nuevas pautas dominantes es determinada así por la adecuación y ajuste a la nueva situación que se ocupa, tratándose de movilidad ascendente o descendiente. En consecuencia, el carácter dinámico de la demanda parece superar bajo estas condiciones los postulados de la teoría estática de la demanda de los consumidores.^{8/}

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

^{8/} Roseborough, H. (1965), op. cit.

III. EL ANALISIS PARA AMERICA LATINA

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

Es claro que este sistema de causación circular puede interrumpirse en cualquiera de sus tres instancias, aunque el énfasis dado en la interpretación económica ha estado centrado en la relación entre desarrollo económico y distribución del ingreso. De esta relación han surgido algunas de las interpretaciones más importantes referidas al problema de la insuficiencia dinámica en la región, y sobre ella se han basado igualmente las interpretaciones subconsumistas. Básicamente la interpretación establece que la falta de acceso de un amplio sector de población a niveles de ingresos razonables es causa de una considerable rigidez de la estructura de la demanda y en consecuencia establece severas restricciones a las condiciones de desarrollo económico en un momento posterior. En la medida en que gran parte de la población queda al margen del proceso redistributivo, se genera uno de los principales obstáculos que pone en riesgo el propio dinamismo del sector capitalista por el círculo vicioso de la pobreza como causa de la pobreza. Este punto no es otra cosa que la formulación bien conocida referente a las limitaciones del mercado interno, las cuales tienen como efecto reducir las posibilidades de crecimiento del sector industrial y por lo tanto, tal como se le conoce en las formulaciones sobre América Latina, resentir las posibilidades de un proceso siempre creciente de sustitución de importaciones. Seguramente algunas de las formulaciones más extremas sobre este aspecto se encuentran en los trabajos de Celso Furtado, atribuyendo el fenómeno al crecimiento de una estructura típicamente dualista de producción fruto de la superposición de sectores modernos de actividad industrial conjuntamente con sectores de economía atrasada.^{9/} El perfil de la demanda estaría constituido de esta forma por marcadas discontinuidades derivadas de la marginalidad económica de amplios sectores de población. Agotado el mercado de reserva del tramo de ingresos más altos compuesto por el decil que percibe ingresos superiores, no existirían condiciones a la expansión de la estructura productiva en una faz de sustitución de importaciones.

^{9/} Furtado, C.; (1974) O Mito do Desenvolvimento Economico, Rio de Janeiro, Paz e Terra. También del mismo autor: Análise do Modelo Brasileiro, Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira (1972)

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

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

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

Esta interpretación es ya un lugar común en la literatura sobre el tema. Se expresa por ejemplo en el trabajo de Aníbal Pinto cuando afirma, refiriéndose al consumo en América Latina, que "Aunque no son estrictamente comparables los cuadros sobre ritmos de expansión de las actividades industriales y sobre la distribución social de diversos consumos, son lo bastante claros y elocuentes para fundamentar una hipótesis conocida: que los núcleos más dinámicos del aparato productivo están enlazados y dependen de preferencia y a veces con exclusividad de la demanda de los grupos colocados en la cúspide de la estructura distributiva. Dicho en otras palabras, dado el ingreso medio regional y de los países, para que funcione y avance el presente estilo de desarrollo es indispensable que el ingreso y el gasto se concentren en esos estratos, de manera de sostener y acrecentar la demanda de los bienes y servicios favorecidos.

En la medida que esto ocurra el aparato productivo irá o seguirá ajustándose para atender con preferencia esos tipos de demanda"^{10/} Pensamos que este tipo de proposición no puede ser discutida si no es con suficientes elementos empíricos que lamentablemente no existen. De todas formas, esta interpretación constituye probablemente uno de los puntos del análisis económico que en mayor medida se ha dado como obvio. De allí que cualquier cuestionamiento a proposiciones tan extremas como las de este tipo necesariamente se enfrenta a la fuerza considerable que tienen en las interpretaciones sociales las "evidencias" indiscutibles.

En primer lugar, no corresponde ninguna duda sobre el carácter restrictivo y las limitaciones que impone la distribución del ingreso a la estructura de consumo. El estudio de la distribución del ingreso en América Latina es concluyente al respecto. Indica la amplitud de los sectores de extrema pobreza en la región, a la vez que, en determinados países

^{10/} Pinto. A.: (1976), op. cit.; también David Felix (1974), op. cit.

que experimentan un proceso sostenido de crecimiento, las tendencias concentradoras tienden a aumentar las desigualdades de ingresos. Negar esto equivaldría a desconocer una de las principales determinantes del mismo. Sin embargo, la relación entre ingresos y estructura del consumo, como lo hemos visto en los puntos precedentes, no parece corresponder a una explicación tan simple del fenómeno. Tal vez esto tenga cierta validez cuando se trata de analizar los casos más extremos de la distribución del ingreso, o sea, el sector de los más ricos y el sector de los más pobres. Para amplios sectores de población, sin embargo, las alternativas y combinaciones posibles entre el consumo y el ahorro, entre diferentes bienes de consumo o entre diferentes servicios, o bien la preferencia por un estilo de consumo en oposición a otra, parecen ser mucho mayores y diversificadas que lo que el indicador ingresos podría evidenciar. La flexibilidad en cuanto a estructura y composición del consumo alcanza estratos muy bajos y no parece reducirse solamente a la cúspide del tramo de ingresos superior.

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

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

Por último, la estructura de la demanda de ciertos grupos relativamente al margen de los valores dominantes del sistema social y despojados de ideologías consumistas, permite percibir que para ciertos grupos gran parte de "las necesidades" son prescindibles. Con esto queremos significar que también debe admitirse la situación en la que existen niveles de consumo por debajo de los niveles de ingreso correspondientes. Esto no es frecuente salvo en situaciones de extrema marginalidad o rechazo a los valores dominantes de la sociedad, en contraculturas de negación de estos valores

/o, como

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

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

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

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

La introducción del circuito causal número dos implica las siguientes consecuencias:

- a) Que la estructura de la demanda puede modificarse manteniéndose constantes los ingresos e incluso cuando los ingresos disminuyen.
- b) Que la movilidad social o el desplazamiento de los individuos en la estructura ocupacional, educacional y a través de la movilidad geográfica modifican la estructura de la demanda generando aspiraciones y expectativas crecientes a la vez que tienden a legitimar el acceso a bienes materiales propios del mundo moderno.
- c) Que la estructura de la demanda no solamente incide en los aspectos de la estructura productiva y en particular del sector industrial -por ejemplo mayor demanda de ciertos bienes - sino que genera presiones de naturaleza política sobre los decision-makers del sistema.

/d) Que

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

Estos aspectos son válidos sin duda con carácter general y aplicados a cualquier contexto. Sin embargo, el estudio de la estructura de la demanda en los países subdesarrollados - precisamente por el hecho del subdesarrollo - parece requerir de un enfoque bastante diferente del que corresponde a los países con nivel de desarrollo más avanzado. Si la preocupación de Katona cuando analiza los procesos económicos en los países más desarrollados se ha centrado en los aspectos de prosperidad, inflación y recesión, el estudio aplicado para América Latina sugiere la necesidad de un desplazamiento en el énfasis, otorgando mayor prioridad a los aspectos del desarrollo económico y de la modernización social. No cabe duda que la presencia de procesos como los señalados por Katona adquieren en la realidad latinoamericana indudable relevancia, pero, no obstante ello, no puede perderse de vista que en el proceso de cambio social en la región conforman una problemática de otra naturaleza: constituye básicamente un problema de incorporación y participación creciente de amplios sectores de población antes marginados o semi-marginados de la estructura social. El problema de la incorporación creciente es suficientemente conocido desde la perspectiva de los análisis de estratificación social. Significa sin duda mucho más que un nuevo proceso de movilidad, ascendente u horizontal, o de desplazamientos desde contextos menos desarrollados a contextos más desarrollados, como lo ejemplifica la migración campo-ciudad.

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

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

IV. EL EFECTO DEMOSTRACION

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

Para que tenga lugar el efecto demostración se requiere:

- a) Cierta fluidez en la interacción entre los diferentes estratos o unidades consideradas, lo que asegura una suficiente exposición de las unidades más rezagadas al estilo de consumo y valores de las más avanzadas;
- b) Un sistema estratificado de tipo clase en oposición a sistemas de tipo casta, en el cual se legitiman valores compartidos y el derecho al acceso sin barreras de tipo adscriptivo;
- c) La exposición a medios de difusión y de comunicación que incrementan los estímulos hacia el consumo "moderno".

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

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

En las últimas décadas se ha avanzado considerablemente en el conocimiento sobre los aspectos de comercialización y 'marketing'. Es así

/que se

que se poseen nuevos elementos para la comprensión del efecto demostración. En especial han proliferado los estudios tendientes a identificar los criterios, motivaciones y procesos que llevan al consumidor a 'elaborar' ciertas decisiones explícitas o implícitas sobre sus gastos. En su mayor parte estos estudios estuvieron orientados a incrementar el poder de venta de las empresas y a incidir a través de la propaganda y los medios de comunicación de masas sobre las decisiones del comprador. De todas formas, a pesar de su carácter aplicado estos estudios tuvieron la virtud de llamar la atención respecto a las determinantes del comportamiento del consumidor, cuyas preferencias corresponden a factores más complejos que los del consumidor racional implícitos en la teoría económica de la demanda de consumidores. En sus versiones más vulgarizadas e impactantes se pretendió ver a 'las formas ocultas de la propaganda' como una especie de poder incontrolable que transforma a los individuos en simples marionetas sujetas a los arbitrios de unos pocos que concentran los medios de difusión y comunicación. Esta apreciación es correcta sólo parcialmente; no puede desconocerse la complejidad de factores que inciden sobre el consumidor, derivados de su posición en la estructura social y los mecanismos sociales que influyen al mismo. Es cierto que la despersonalización del mercado, su masificación y la sustitución de las pautas más particularistas de la sociedad tradicional han producido importantes cambios en los criterios de comercialización, ('depreciación' de la evaluación y confianza en el producto, ya sea en cuanto a calidad o a garantías que se le exigen). Sin embargo, esto no ha significado necesariamente la existencia de una receptividad pasiva independiente de las determinantes estructurales que pudiera ser totalmente manipulable por parte de un poder omnipotente como el de la propaganda. En cambio, uno de los papeles más importantes que ha jugado la propaganda al respecto ha sido el de acelerar el efecto demostración disminuyendo o "saltando", por así decirlo, una serie de escalones de la estratificación social, proceso que de no haber contado con la rápida difusión de los medios de comunicación de masas habría evolucionado en forma mucho más lenta.

Como ya lo hemos visto, un requisito del efecto demostración es el contacto e interacción entre individuos de diferentes niveles sociales. La emulación de las clases altas latinoamericanas de las pautas y estilos de consumo de las clases altas o medias altas de los países desarrollados constituyó uno de los principales canales del efecto demostración. Siguiendo la línea de la estratificación social, los grupos más próximos a las clases altas adoptaron las mismas pautas y así sucesivamente hacia los niveles más bajos. No obstante ello, la expansión de los medios de comunicación de masas y de la propaganda, la accesibilidad creciente a la radio y televisión y la proximidad física y mental a las formas de vida urbana, tuvieron como consecuencia un incremento de la exposición de las clases medias y bajas directamente a los polos de difusión internacional sin la mediación de los efectos demostración locales. En buenas cuentas,

/se trata

se trata del reemplazo creciente de canales que implicaban el contacto físico o la interacción efectiva entre clases y grupos o entre países - viajes, etc. - por la presencia de canales despersonalizados pero con un alto grado de estructuración.

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

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

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

/la mayor

la mayor parte de ella a la diversificación de productos, a lograr transitoriamente posiciones de monopolio lanzando al mercado, antes que sus competidores, nuevos productos o variedades, o debilitando el monopolio transitorio de sus competidores mediante la creación de imitaciones vendibles".^{11/}

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

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

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

^{11/} Felix, D. (1974), op. cit.

asimismo que, contrariamente a las especificaciones corrientes de las ecuaciones de la demanda que se utilizan para fines estadísticos, el ingreso puede ser en parte la variable dependiente, y la demanda del consumidor, en parte, la variable independiente."12/

12/ Ibidem.

V. ALGUNAS REFERENCIAS EMPIRICAS

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

Existen muchas dificultades para un análisis de la estructura del consumo a partir de las investigaciones ya realizadas y de las tabulaciones existentes. Las Encuestas de Hogares, los Censos y ciertos estudios específicos como los de ECIEL y otros semejantes registran una acumulación de información considerable.^{13/} Salvo excepciones, el tratamiento del tema ha recibido muy poca atención en todo aquello que se refiere a relaciones entre variables no-económicas y estructuras del gasto o servicios y posesión de objetos materiales. La mayor parte de las tabulaciones con que se cuenta se refieren a estos dos últimos factores relacionados a los tramos de percepción del ingreso.

Otras dificultades son igualmente notorias: En primer lugar, la carencia de estudios secuenciales que permitan análisis de tipo panel o de naturaleza diacrónica; en segundo lugar, la cobertura de estos estudios, que generalmente no comprenden todo el país, tomando solamente áreas urbanas o capital; en tercer lugar, las limitaciones derivadas de la formulación de los ítems referidos a consumo - por ejemplo, desconocimiento sobre si los productos son nuevos o de segunda mano, calidad, tipo, etc. -; en cuarto lugar, la falta de información referida a los aspectos de comercialización entre los que se cuentan las formas de adquisición de los bienes, sistemas de crédito, endeudamiento, etc.

1. El primer punto al cual queremos referirnos en estas breves consideraciones se refiere al carácter supuestamente dicotómico o a la estructura extremadamente polarizada de las pautas de consumo. En su estudio sobre Brasil, J.R. Wells ha cuestionado esta tesis con gran precisión y rigor metodológico. Hemos visto que una hipótesis consensualmente aceptada en la literatura sobre el tema ha creído identificar en la estructura de consumo una diferencia marcada entre los estratos de perceptores más altos - que pueden oscilar entre un 10 o un 20 por ciento de la población - y el resto.

^{13/} ECIEL (1972): "Estudios sobre patrones de consumo e ingresos".
The Brookings Institution - Junta del Acuerdo de Cartagena.

A esto denominamos una interpretación subconsumista. Esta hipótesis no se confirma para toda la región e incluso podría afirmarse que en los países de desarrollo relativo más avanzado o en aquellos que están experimentando un proceso acelerado de cambio, la estructura del consumo y en particular sus componentes más importantes en términos de bienes duraderos demuestran que gran parte del dinamismo de la demanda por estos bienes está localizado no en los estratos de mayor percepción sino en los estratos medios e incluso bajos. En algunos países la difusión de ciertos bienes materiales de consumo y en particular de bienes de uso duradero alcanza a más de un 80 por ciento de la población. Para un tipo de bien con ciertas particularidades como lo es el automóvil, en donde la accesibilidad se reduce a los estratos de alta percepción de ingresos, se confirma la hipótesis. Sin embargo, con respecto a un sinnúmero de elementos domésticos del hogar como heladera, televisor, máquina de costura, cocina eléctrica, radio, licuadoras, etc., así como también el consumo de objetos vinculados de tipo personal - artículos de tocador, drogas, cuidado personal, peluquería y otros similares - demuestran que en el correr de la década de 1960 la incorporación a bienes de consumo "de lujo" o "capitalistas" se había expandido a un porcentaje considerable de los hogares en muchos países.

Argentina es el caso más claro al respecto. Aunque por constituir uno de los países del 'estrato alto latinoamericano' no pueda considerársela representativa de la región, es indicativa no obstante de una situación extrema próxima a la de Chile y seguramente también Uruguay - cf. Cuadros I y II. Los gastos familiares volcados al consumo de bienes durables se distribuyen con valores modales que evidencian que la 'suficiencia dinámica' de la demanda industrial para múltiples artículos tiene sus clivajes en las clases media, media baja y baja. Para otros bienes, aunque los gastos se concentren en el reducido sector de altos ingresos (8% de los hogares), la contribución de las clases media y media baja no es tampoco despreciable, incluso en automotores. Debe tenerse en cuenta que se trata de una cobertura urbana, lo que deja afuera aproximadamente a un 20% de la población del país, justamente aquél en que se registran los casos de mayor pobreza crítica. Sin embargo, tampoco debe perderse de vista que se trata de información que no refleja la expansión del consumo registrada en los últimos quince años.

Con respecto a Brasil, cuya industrialización 'tardía' contrasta con la argentina, la investigación nacional por Amostra de Domicilio do Brasil, realizada en 1972, indicaba, por ejemplo, que el 70% de las unidades familiares poseían radio; 49%, máquina de coser; 53%, cocina eléctrica o a gas; 32%, televisores, y 31%, heladeras. 14/

14/ J.R. Wells (1976): "Subconsumo, tamanho de mercado e padroes de gastos familiares no Brasil", Estudos CEBRAP, No 17 (jul. - set.).

No cabe duda de que esta situación no es compartida por otros países donde la difusión de las pautas de consumo moderno todavía se encuentra fuertemente restringida a los estratos de más alta percepción de ingresos. Este es el caso, por ejemplo, de Honduras (Cuadro III), tal como lo demuestra el trabajo de Pinto, y podría hacerse extensivo, de acuerdo a las evidencias de las encuestas de hogares, a otros países de bajo nivel relativo de desarrollo.^{15/}

De todas formas, en lo sustantivo esta información, al igual que los estudios antecedentes sobre el tema, obligan a cuestionar el carácter dicotómico de la estructura de la demanda. Más bien parece existir un continuo que oscila entre un 60 y un 80% de la población o de las familias que están incorporadas al consumo de bienes durables, constituyendo así una demanda potencial altamente dinámica.

El Cuadro IV, elaborado por J.R. Wells, es sumamente sugerente al respecto, indicando que el porcentaje de familias en cada decil de la renta configura una distribución bastante continua de bienes de consumo durables.^{16/} Estas observaciones también contradicen o por lo menos ponen en duda supuestas consecuencias que tendría la elevación de los ingresos en los estratos más bajos. En principio, puede suponerse que dadas las carencias notorias en materia de alimentación y vestuario sobre todo en estos estratos, cualquier incremento de los ingresos que se lograra por la vía de una redistribución podría permitir a los mismos un acceso más pleno a necesidades básicas de subsistencia. Sin embargo, la estructura del consumo que se evidencia hace suponer que el incremento de los ingresos puede orientarse hacia otro tipo de demandas, postergando nuevamente los componentes más elementales de las necesidades humanas que caracterizan la precariedad de la extrema pobreza. No se deriva por lo tanto que una redistribución de las rentas altere radicalmente las 'preferencias' o gustos dominantes. Los Gráficos I y II son indicativos de esta

^{15/} Véase Cuadros IV y V. Tabulaciones preliminares de la División de Estadística de la CEPAL sobre muestra de hogares; datos de ECIEL. También Aníbal Pinto (1976), op. cit.

^{16/} J.R. Wells (1976), op. cit.

/situación. El

situación. El comportamiento de la curva de gastos dedicados a alimentación muestra que éstos crecen entre el primer tramo de ingresos y el segundo - en términos relativos -, y luego decrecen regularmente. Aparentemente, la mejora experimentada por los ingresos de los grupos de extrema pobreza se vuelca en parte a las necesidades básicas (alimentación), pero cambia a partir del segundo tramo de ingresos. Cualquier incremento de los mismos se orienta porcentualmente en mayor medida hacia otro tipo de gastos que hacia la alimentación.

Contrasta con este comportamiento lo que ocurre con la curva de bienes durables -siempre indicada en porcentajes. Aquí, tanto para Argentina como para Brasil existe un rápido crecimiento de los gastos dedicados a bienes durables que luego se estabiliza y desciende.

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

El poder adquisitivo de estos estratos puede ser superior a los ingresos reales, constituyendo así una demanda basada en el endeudamiento. J.R. Wells señala que uno de los factores más importantes sobre los cuales se ha basado el dinamismo de la demanda de los estratos bajos y medios bajos radica en los múltiples sistemas de crédito y compra en prestaciones que tuvieron como efecto ampliar el mercado para numerosos bienes. "Del stock de bienes durables poseídos en 1972, 71 por ciento de los televisores, 55 por ciento de las heladeras, 69 por ciento de todos los carros de pasajeros y 58 por ciento de todas las lavadoras automáticas fueron compradas a crédito". ... "Se tiene la fuerte impresión de que las compras a crédito facilitaron la expansión de la propiedad de esos bienes mucho más allá de los grupos urbanos de renta media. En cuanto no parece haber mercados muy activos para la mayoría de los bienes de segunda mano, aparentemente son mucho más importantes los automóviles, bicicletas, y otros vehículos a motor. Un mercado de segunda mano activo para esos bienes constituye un mecanismo que permite una difusión más amplia de su propiedad. Esto es especialmente verdadero en el caso de los automóviles." ^{17/} En síntesis, este conjunto de consideraciones demuestra que de hecho la expansión del consumo de bienes durables se ha realizado en gran parte al margen de las determinantes que imponen los ingresos y sin duda contando con el incremento de las aspiraciones a través del poderoso efecto de demostración.

/2. Entre

^{17/} Ibidem.

2. Entre los escasos estudios disponibles referidos al consumo, el trabajo de Wells aporta algunas conclusiones adicionales que demuestran que la expansión de los bienes de consumo durables entre 1959 y 1970 para Brasil no se ha correspondido con el incremento de los ingresos ni tampoco con el incremento del salario real. ^{18/} En tanto los datos del censo demuestran que las rentas urbanas en el Brasil para aquellos individuos cuya renta real está situada en el 70 por ciento inferior de la distribución ha crecido al máximo a una tasa de un uno por ciento al año, el consumo de bienes materiales de tipo durable se incrementa en estos estratos en forma considerable. El proceso afecta no sólo a los contextos urbanos: en las zonas rurales el número total de unidades familiares que poseían bienes materiales crece significativamente. Por ejemplo, las radios se incrementaban en el período 1959-70 de 0.8 a 3 millones, y con respecto a la posesión de heladeras las cifras se expandían de 85.000 a 232.000.

En el análisis para Guanabara se verifica un incremento en la proporción de familias que poseían heladeras desde un 50 a un 76 por ciento, siendo que el incremento corresponde principalmente a perceptores de ingreso que se encuentran en el 60 por ciento inferior de la distribución. La propiedad de televisores experimenta a su vez un incremento del 25 por ciento a un 72 por ciento siendo que los aumentos se registran en el 80 por ciento inferior de la distribución. A pesar de todos los problemas de generalización que implica el análisis del contexto más dinámico de un país, como es el caso de Guanabara, no cabe duda que el gran dinamismo por la demanda de ciertos bienes durables, asociado a pautas modernas de consumo, se realizó localizado en los estratos bajos y medio bajos a expensas de una alteración de la estructura del consumo que redujo proporcionalmente los gastos dedicados a vestuario y alimentación. ^{19/}

^{18/} Ibidem.

^{19/} Estos cambios en la estructura del consumo son coincidentes con la evolución registrada por las industrias más tradicionales y en particular la de vestuario, que en el mismo período vio decrecer la demanda por sus productos. En un trabajo reciente J.R. Wells demuestra que en Rio de Janeiro entre 1967/68 y 1974, el dinamismo de la demanda para la mayor parte de los artefactos eléctricos estuvo basado en los grupos sociales que perciben de uno a dos salarios mínimos. En este grupo los propietarios de refrigeradores pasaron del 34.5 al 56.6%, y los de televisores del 20.9 al 57.7%. J.R. Wells (1977): "The Diffusion of durables in Brazil and its implications for recent controversies concerning Brazilian development". Cambridge Journal of Economics, p.263.

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

3. Las diferencias entre los gastos dedicados a consumo y el ahorro, son a su vez plenamente confirmatorias de la presencia y vigor del efecto demostración. También en este punto no es mucho lo que se puede avanzar en virtud de la poca disponibilidad de información. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la mayor exposición a estímulos de consumo resiente fuertemente las posibilidades de ahorro e incrementa el endeudamiento. Estos dos aspectos están íntimamente relacionados y cabría esperar de acuerdo a lo antedicho que aquellos grupos sometidos más fuertemente al efecto demostración tiendan a incrementar sus niveles de endeudamiento y consecuentemente a disminuir su capacidad de ahorro, a la vez que lo contrario sucede con los grupos menos expuestos.

El análisis del porcentaje de gastos familiares totales destinados a pagar cuotas de crédito, elaborado para la ciudad de San Pablo, demuestra que el fenómeno de endeudamiento y las posibilidades de consumo por encima de los niveles de ingreso corrientes, se encuentran bastante generalizadas para toda la población y no comprenden solamente a los estratos de ingresos medios para arriba. Mientras que el promedio para todas las familias se encuentra en 14.4 por ciento, las familias que perciben ingresos extremadamente bajos - de 2 a 6 salarios mínimos - registran un 10.7 por ciento que se incrementa a 13.5 para los que se encuentran en niveles de ingreso entre 6 y 8 salarios mínimos, y luego la distribución se estabiliza para los niveles de ingreso más altos no superando en ningún caso más de un 18.2 por ciento.

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

Por otra parte, con respecto al ahorro el estudio sobre la distribución del ingreso en América Latina indica que el efecto demostración y la alta orientación hacia el consumo tienen efectos restrictivos sobre las posibilidades de acumulación en los grupos

/más expuestos

más expuestos a los estímulos del mundo material moderno.^{20/}

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

Una tendencia similar muestra la comparación de los antecedentes sobre ciudades del Brasil de distinto grado de desarrollo económico. Así, en San Pablo, el ahorro familiar empezaba con un ingreso medio igual a poco más de tres veces el nivel a partir del cual ya se registraba superávit en Belén (Pará). Ello significaba que sólo el 3 por ciento de las familias ahorraban en el primer caso contra cerca del 70 por ciento en el segundo. En total, la relación entre ingreso medio anual y el gasto correspondiente arroja un ahorro claramente positivo en Belén, y la inclusión de rubros tales como la adquisición de automóviles, que tiene alta ponderación en los gastos, plantea dudas acerca del signo del ahorro medio total en San Pablo. Estos hechos - que se repiten en otras ciudades - parecen indicar que la influencia positiva que debería ejercer el mayor ingreso personal medio en el área metropolitana sobre la formación de capital, quedaría contrarrestada por el elevado nivel de consumo.^{21/}

^{20/} CEPAL (1973) "Distribución comparada del ingreso en algunas grandes ciudades de América Latina y los países respectivos". Boletín Económico de América Latina, Nueva York, Naciones Unidas.

^{21/} Ibidem.

VI. CONSUMO Y DESARROLLO: ALGUNAS INTERROGANTES

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

En primer lugar, las consecuencias que tiene el efecto demostración sobre la estructura de la demanda es un punto que supera largamente el tema del consumo. Ya sea que se denomina a cierto estilo de desarrollo predominante en América Latina como consumista, o de otra forma, lo cierto es que las sociedades de la región, a pesar de las diferencias marcadas que presentan, se han inscripto como regla general en sistemas sociopolíticos y económicos cuya lógica estuvo determinada por el crecimiento en función de la accesibilidad gradual a niveles de consumo y bienes materiales propios de los países más desarrollados. Este es un problema de orientaciones valorativas básicas en donde el consumo y la movilidad ascendente se constituyen en la meta por excelencia, y el desarrollo económico como el medio para conseguirla. Se trata de sociedades del Tercer Mundo que se distinguen por cierto avance relativo en relación a otras sociedades 'típicamente' subdesarrolladas, como las prevalecientes en las regiones africanas y asiáticas.

En estas condiciones, la postergación o relegamiento de valores consumistas implica una serie de cambios drásticos y seguramente desde el punto de vista social y político sumamente costosos que afectan de todas formas a la sociedad en su totalidad. O la sociedad logra

/superar los

superar los niveles de subdesarrollo aproximándose a las sociedades más ricas o el efecto de las aspiraciones crecientes y la imposibilidad de satisfacerlas provoca la ruptura institucional. Cabe pensar que los efectos demostración pueden disminuir apelando a una serie de alternativas:

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

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

No es fácil concebir en las condiciones actuales de la región que se den ninguna de estas tres condiciones. Es difícil que los sectores de la clase alta tradicional o los nuevos sectores emergentes del sector industrial o de las clases medias estén dispuestos a efectuar una renuncia a los valores que se constituyeron en las orientaciones principales de su acción. Igualmente difícil es el supuesto de que van a existir condiciones favorables para el aislamiento y marginalidad al sistema internacional en un mundo que se caracteriza precisamente por la creciente interacción e interdependencia de sus partes. Sólo en condiciones de extremado rezago que generarán sistemas de movilización eficaces se podría pensar en la validez de ciertos modelos que de alguna forma interrumpen el proceso del efecto demostración o impiden su emergencia. No cabe duda que el modelo dominante en América Latina ha correspondido en las últimas décadas al modelo de desarrollo clásico basado en última instancia en el incremento de la productividad sobre la base del desarrollo tecnológico. El cuestionamiento de la meta de desarrollo económico aparece sin embargo en los países más desarrollados, y cada vez más con mayor insistencia comienza a plantearse el problema de los límites al crecimiento o la falsa promesa del crecimiento.

/De todas

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

En las formulaciones de Fred Hirsch, el problema de las sociedades más avanzadas radica en la proliferación de lo que él denomina positional goods, o sea bienes que son íntegramente afectados por el grado de generalidad y cobertura a toda la sociedad ^{22/}. La espiral consumista en las sociedades más desarrolladas ha conducido a los ya conocidos problemas de "irracionalidad" colectiva o paradojas de agregación, y consecuentemente ha requerido en forma creciente derivar recursos no tanto para incrementar el nivel de confort de la sociedad sino para disminuir los costos ecológicos y de seguridad que implica el solo mantenimiento de este confort. Gran parte del crecimiento del producto bruto en estos países no se orienta precisamente a aumentar las posibilidades de niveles de vida cada vez más altos sino que corresponden en gran parte a gastos de defensa o de guerra, propaganda superflua, o gastos requeridos para contrabalancear el deterioro que el propio crecimiento productivo genera en el medio ambiente. De alguna forma las sociedades más ricas se encuentran en la encrucijada derivada de su propio proceso, es decir, la masificación y expansión de los estilos y pautas de vida de consumo a gran parte de la sociedad. Muchas de las ventajas de un alto nivel de consumo radican en la capacidad de adquirir servicios y bienes relativamente exclusivos y esto tiene una relación estrecha con la distribución de los ingresos.

Si se considera por otro lado la situación de la región, vista entonces como el otro extremo del efecto demostración, es claro que todavía existe un largo camino por recorrer para que legítimamente puedan aceptarse los planteos referidos a los aspectos negativos de la sociedad consumista. Hay en esto factores objetivos y subjetivos. Desde muchos puntos de vista, la adquisición de cierto tipo de bienes materiales en los países subdesarrollados constituye un ahorro significativo de tiempo, la posibilidad de acceder a formas de recreación y esparcimiento más sofisticadas, y de contar con servicios personales

^{22/} Hirsch, F., Social Limits to Growth, A Twenty Century Fund Study. University Press, 1977.

/extremadamente baratos.

extremadamente baratos. Con respecto a los factores subjetivos, hemos visto cómo los estudios psicológicos demuestran que la distancia existente entre los países menos desarrollados y los más desarrollados todavía constituye un estímulo básico a la emulación. Igualmente, el poderoso incentivo y el efecto demostración no llega a verse anulado en la misma forma que en los países más ricos por la rápida difusión y pérdida de significado de status que tienen los bienes.

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

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

Al margen de la situación de extrema pobreza registrada en la región e incluso de su incremento, parecería ser que cualquier expansión que se produjera en los ingresos llevaría a pautas de consumo muy semejantes a las actualmente observables. No existe ninguna evidencia de que el esfuerzo por una redistribución más equitativa de los ingresos lleve necesariamente a un consumo más "racional" de acuerdo a las necesidades básicas humanas. No es improbable por lo tanto que cualquier esfuerzo redistributivo tenga como efecto mejorar parcialmente los niveles extremadamente deficitarios, pero refuerce a la vez las pautas de consumo superfluo de la sociedad. Subsistiría igualmente la interrogante que plantea Wolfe acerca de los enfoques del desarrollo en el sentido más que de quién?, hacia qué? 23/

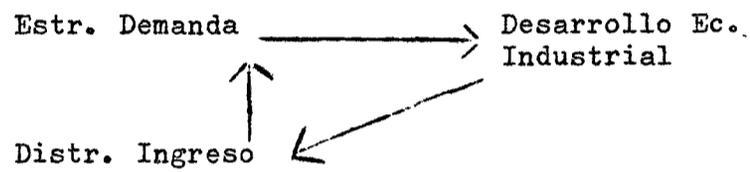
En tercer lugar, la emergencia de nuevos estilos de desarrollo o la búsqueda de nuevos modelos económicos y políticos de vida relativamente reciente en América Latina, dejan planteadas otra serie de interrogantes referidas a en qué medida existe de hecho una redefinición en las orientaciones básicas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

Esto sugiere por lo pronto la necesidad de investigar qué sucede en condiciones de estabilidad o regresión del proceso redistributivo conjuntamente con un exacerbamiento de los incentivos adicionales a las demandas por un mayor nivel de consumo. Algunas experiencias latinoamericanas determinadas por la expansión de los bienes de carácter durable de producción nacional o, en casos más extremos, por la apertura a la libre importación generalizada, parecen constituir un

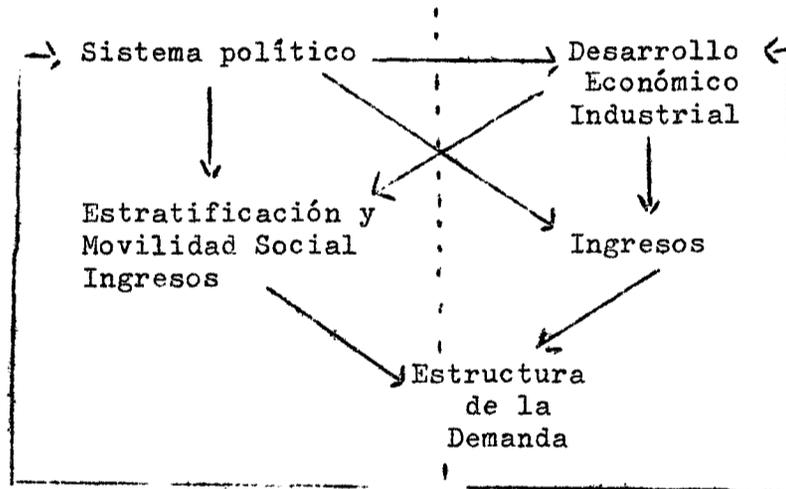
23/ Wolfe, M., op. cit., 1976

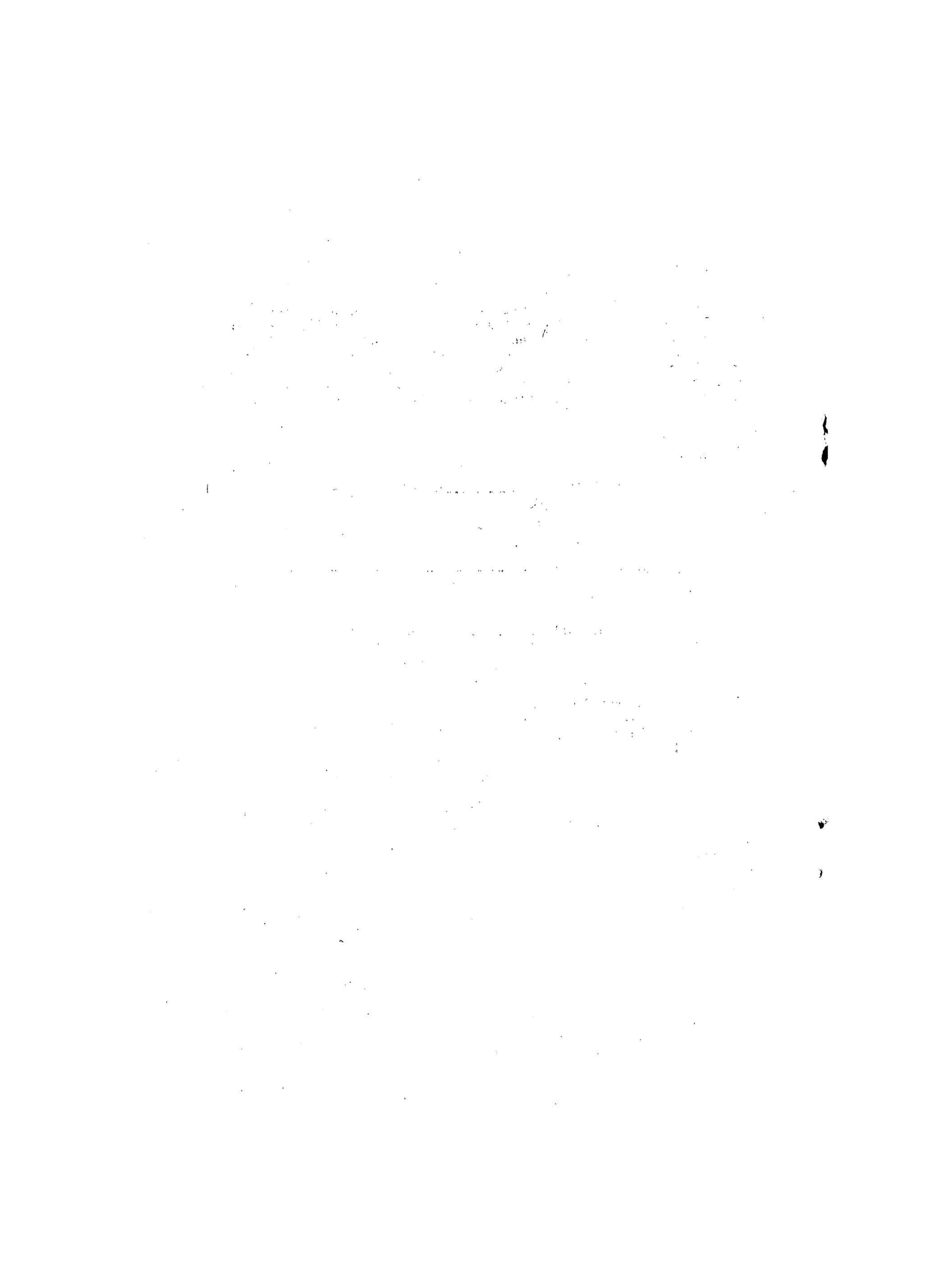
reforzamiento del estilo consumista a la vez altamente concentrado. Unido a ello la disminución o eliminación del juego político abierto, y en consecuencia de la existencia de presiones efectivas de tipo redistributivo, puede pensarse en la conformación de sociedades en donde el consumo conspicuo de los estratos medios y altos, la forma de capitalización y ahorro y la estructura del gasto den lugar a sistemas que reafirmen y prolonguen el carácter consumista de las sociedades.

ESQUEMA I.



ESQUEMA II.





Cuadro I

ARGENTINA: ESTRUCTURA DEL GASTO SEGUN TRAMOS DE INGRESO, (COBERTURA URBANA), 1969

| Ingreso familiar (en pesos) | Hasta 50 000 | 50 001 70 000 | 70 001 100 000 | 100 001 150 000 | 150 001 200 000 | 200 001 275 000 | 275 001 350 000 | 350 001 500 000 | 500 001 750 000 | 750 000 y más | Total |
|-----------------------------------|-----------------|------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|------------------|
| Casas | - | - | - | 431 4.79 | 540 6.01 | 1 347 14.98 | 1 077 11.98 | 2 095 23.30 | 1 774 19.73 | 1 726 19.20 | 8 990 (100) |
| Terreno | - | - | 17 0.62 | 112 4.11 | 168 6.17 | 296 10.87 | 261 9.58 | 751 27.57 | 561 20.59 | 558 20.48 | 2 724 (100) |
| Automotores | - | - | 69 0.29 | 337 1.41 | 866 3.64 | 3 423 14.37 | 2 081 8.74 | 5 196 21.82 | 3 947 16.57 | 7 898 33.16 | 23 817 (100) |
| Muebles | - | 3 0.06 | 37 0.69 | 103 1.92 | 202 3.76 | 485 9.03 | 367 6.83 | 814 15.15 | 946 17.61 | 2 415 44.96 | 5 372 (100) |
| Alhajas y tapado de piel | - | - | 8 0.43 | 112 5.99 | 112 5.99 | 283 15.13 | 179 9.57 | 285 15.24 | 362 19.36 | 529 28.29 | 1 870 (100) |
| Heladeras y lavarropas | - | 63 1.07 | 268 4.55 | 1 070 18.17 | 1 519 25.79 | 1 334 22.65 | 620 10.53 | 476 8.08 | 214 3.63 | 326 5.53 | 5 890 (100) |
| Televisión | - | 89 0.89 | 282 2.82 | 1 492 14.92 | 2 352 23.52 | 2 493 24.93 | 1 306 13.06 | 1 121 11.21 | 413 4.13 | 478 4.78 | 10 026 (100) |
| Calentadores y cocinas | - | 17 0.96 | 72 4.05 | 290 16.30 | 281 15.80 | 336 18.89 | 204 11.47 | 243 13.66 | 177 9.95 | 159 8.94 | 1 779 (100) |
| Radios y aspiradoras | - | 12 0.96 | 40 3.21 | 131 10.51 | 236 18.94 | 256 20.55 | 146 11.72 | 264 21.19 | 140 11.24 | 21 1.69 | 1 246 (100) |
| Combinado | - | - | 5 0.53 | 56 5.89 | 67 7.05 | 175 18.40 | 114 11.99 | 169 17.77 | 170 17.88 | 195 20.56 | 951 (100) |
| Otros | 1.1 0.04 | 8 0.26 | 37 1.19 | 178 5.71 | 213 6.84 | 363 11.65 | 277 8.89 | 306 9.82 | 362 11.62 | 1 370 43.98 | 3 115.1 (100) |
| Porcentaje de hogares | 2 635 0.07 | 8 102 0.02 | 28 831 0.03 | 93 870 0.09 | 112 540 0.21 | 134 767 0.19 | 81 625 0.19 | 105 840 0.09 | 73 923 0.05 | 72 534 0.03 | |

Fuente: Encuesta de hogares

Cuadro II

CHILE: ESTRUCTURA DEL GASTO POR PERCENTILES, (URBANA - GRAN SANTIAGO), 1968-1969

| Rubro | Percentiles | | | | | | | | | | | Total |
|-------------------------------------|-------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 95 | 100 | |
| Bienes durables | 3.10 | 4.23 | 5.57 | 12.49 | 11.31 | 10.83 | 10.08 | 12.74 | 15.97 | 11.76 | 10.63 | (100) |
| Vehículos: egreso neto en compra | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | (0.00) |
| Guidado personal | 3.84 | 4.33 | 5.72 | 8.23 | 9.20 | 9.58 | 11.10 | 12.67 | 18.48 | 11.39 | 14.05 | (100) |
| Porcentaje de observaciones | 6.95 | 7.13 | 7.13 | 7.49 | 8.29 | 8.62 | 8.71 | 10.68 | 13.10 | 9.87 | 12.23 | (100) |

Fuente: ECIEL, Estudio sobre consumo e ingresos.

Cuadro III

HONDURAS: ESTRUCTURA DEL GASTO SEGUN TRAMOS DE INGRESOS,
(DISTRITO CENTRAL), 1967-1968

| Rubro | Ingreso familiar | Menos de 2 000 | 2 001-6 999 | 7 000 y más | Total |
|--|------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Muebles | | 1 120 3.38 | 19 828 59.88 | 12 167 36.74 | 33 115 (100) |
| Radios e instrumentos musicales | | 816 2.65 | 19 035 61.83 | 10 937 35.52 | 30 788 (100) |
| Loza, cristalería, cubiertos y utensilios de comedor | | 368 12.03 | 1 851 60.49 | 841 27.48 | 3 060 (100) |
| Automóvil | | - - | 2 379 6.35 | 35 076 93.65 | 37 455 (100) |
| Porcentaje de hogares | | 36.73 | 49.27 | 13.99 | (99.99) |

Fuente: Encuesta de hogares.

/Cuadro IV

Quadro IV

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

| Tipo de bienes | 0-10 | 10-20 | 20-30 | 30-40 | 40-50 | 50-60 | 60-70 | 70-80 | 80-90 | 90-100 | Promedio de todas las familias |
|---|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------------------------------|
| Máquina de coser | 21 | 25 | 33 | 38 | 46 | 53 | 61 | 67 | 72 | 75 | 49 |
| Refrigerador | 3 | 3 | 6 | 10 | 16 | 24 | 41 | 53 | 68 | 87 | 31 |
| Televisor | 3 | 3 | 6 | 10 | 17 | 27 | 45 | 57 | 70 | 85 | 32 |
| Cocina eléctrica y a gas | 10 | 14 | 24 | 33 | 56 | 56 | 77 | 82 | 88 | 92 | 53 |
| Plancha eléctrica | 7 | 10 | 18 | 26 | 45 | 45 | 69 | 75 | 84 | 95 | 47 |
| Radio de sobremesa | 19 | 24 | 32 | 36 | 43 | 43 | 48 | 49 | 49 | 43 | 39 |
| Radio portátil | 10 | 13 | 18 | 21 | 29 | 29 | 37 | 42 | 49 | 67 | 31 |
| Vitrola | 1 | 1 | 2 | 3 | 5 | 7 | 13 | 19 | 27 | 50 | 13 |
| Ventilador | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 11 | 15 | 22 | 38 | 10 |
| Licuada | 2 | 3 | 5 | 8 | 16 | 16 | 36 | 46 | 60 | 81 | 27 |
| Batería | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 4 | 7 | 13 | 36 | 6 |
| Enceradora | 1 | 1 | 2 | 3 | 7 | 7 | 19 | 28 | 41 | 65 | 17 |
| Aspiradora | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 6 | 25 | 4 |
| Lavadora | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 6 | 12 | 33 | 6 |
| Aire acondicionado | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 7 | 1 |
| Automóvil | 0.4 | 0.6 | 0.9 | 1.6 | 2.4 | 4.2 | 8.2 | 14.8 | 24.9 | 58.7 | 11.7 |
| Bicicleta | 5 | 7 | 11 | 13 | 18 | 18 | 21 | 23 | 24 | 26 | 17 |
| Motocicleta | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| Coficiente de propiedad múltiple de automóviles | 1.02 | 1.05 | 1.03 | 1.03 | 1.03 | 1.03 | 1.02 | 1.03 | 1.06 | 1.21 | 1.05 |
| Renta media anual por familia (US\$) | 128 | 254 | 400 | 506 | 686 | 934 | 1 305 | 1 819 | 2 636 | 8 663 | 1 726 |

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

Cuadro V

VENEZUELA: ESTRUCTURA DEL GASTO POR PERCENTILES, (URBANA - CARACAS Y MARACAIBO)

| Rubro | Percentiles | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 95 | 100 | Total |
|------------------------------------|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Bienes durables | | 2.95 | 3.65 | 3.98 | 11.22 | 6.71 | 10.54 | 9.72 | 9.89 | 17.95 | 14.13 | 9.70 | 100.4 |
| Vehículo: egreso neto en compra | | 9.03 | 2.67 | 0.00 | 2.67 | 0.96 | 4.00 | 48.07 | 3.24 | 7.30 | 22.34 | 0.26 | 100.5 |
| Cuidado personal | | 4.97 | 6.03 | 6.48 | 7.88 | 8.57 | 8.37 | 9.63 | 13.21 | 14.49 | 9.93 | 10.12 | 99.7 |
| Porcentaje de observaciones | | 14.62 | 13.67 | 11.19 | 10.33 | 10.05 | 9.14 | 8.52 | 7.95 | 7.29 | 4.00 | 3.24 | 100.0 |

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

Cuadro VI

BRASIL: 3.1. ESTRUCTURA DEL GASTO SEGUN TRAMOS DE INGRESOS, (RIO DE JANEIRO), 1967-1968

| Categorías de consumo | Tramos de renta familiar (en salarios mínimos) | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|--|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-------------|-------------|---------|
| | Hasta 1.0 | 1.0-1.49 | 1.50-2.24 | 2.25-3.49 | 3.50-5.24 | 5.25-7.99 | 8.00-11.99 | 12.00-17.99 | 18.00-y más | Total |
| Muebles y equipos domésticos | 1 173 | 225 | 718 | 5 624 | 8 869 | 18 232 | 3 545 | 2 906 | 5 853 | 37 145 |
| | 3.16 | .61 | 1.93 | 15.14 | 23.88 | 22.16 | 9.54 | 7.82 | 15.76 | (100) |
| Artículos de uso doméstico corriente | 185 | 246 | 886 | 1 836 | 2 217 | 2 338 | 1 212 | 1 175 | 592 | 10 687 |
| | 1.73 | 2.30 | 8.29 | 17.18 | 20.74 | 21.88 | 11.34 | 10.99 | 5.54 | (99.99) |
| Cuidado personal -artículos- | 88 | 200 | 582 | 2 021 | 2 529 | 2 771 | 1 367 | 1 254 | 901 | 11 713 |
| | .75 | 1.71 | 4.97 | 17.25 | 21.59 | 23.66 | 11.67 | 10.71 | 7.69 | (100) |
| Adquisición de vehículos | - | - | - | - | - | 1 506 | - | - | 10 349 | 11 855 |
| | - | - | - | - | - | 12.70 | - | - | 87.30 | (99.99) |
| Pago de compras a crédito | 131 | 94 | 466 | 1 133 | 1 767 | 2 563 | 319 | 786 | 935 | 8 194 |
| | 1.60 | 1.15 | 5.69 | 13.83 | 21.56 | 31.28 | 3.89 | 9.59 | 11.41 | (100) |
| Pago de préstamos | - | - | 205 | 449 | 808 | 929 | 100 | - | 326 | 2 817 |
| | - | - | 7.28 | 15.94 | 28.68 | 32.98 | 3.55 | - | 11.57 | (100) |
| Porcentaje de observaciones | 6.11 | 5.38 | 11.74 | 24.45 | 18.83 | 17.85 | 7.33 | 5.13 | 3.18 | 409 |
| | | | | | | | | | | (100) |

Cuadro VII

COLOMBIA: 4.2. ESTRUCTURA DEL GASTO SEGUN TRAMOS DE INGRESOS; (PASTO, MANIZALES, BUCARAMANGA, BOGOTA, MEDELLIN, CALI, BARRANQUILLA), 1970

| Rubro | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|--|---------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| Muebles, accesorios fijos y alfombras | 1 529 1.45 | 580 0.55 | 2 404 2.28 | 3 103 2 94 | 4 862 4.61 | 6 581 6.24 | 10 296 9.76 | 9 979 9.46 | 14 046 13.32 | 52 084 49.39 | 105 464 (100) |
| Electrodomésticos | 513 0.91 | 2 724 4.84 | 7 120 12.64 | 4 558 8.09 | 3 516 6.24 | 6 138 10.90 | 7 471 13.26 | 3 330 5.91 | 4 523 8.03 | 16 430 29.17 | 56 323 (99.99) |
| Cristalería, vajilla y utensilios domésticos | 490 1.16 | 2 267 5.37 | 4 201 9.95 | 6 924 16.40 | 2 689 6.37 | 5 541 13.12 | 3 403 8.06 | 2 704 6.40 | 8 084 19.14 | 5 929 14.04 | 42 232 (100) |
| Equipo de transporte personal | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Equipo y accesorios de es parcimiento y diversiones | - | 3 574 3.76 | 6 682 7.03 | 10 411 10.96 | 4 922 5.18 | 4 738 4.99 | 9 643 10.15 | 4 731 4.98 | 20 489 21.57 | 29 806 31.38 | 94 996 (100) |
| Artículos y servicios para cuidados personales | 3 155 1.14 | 21 098 7.60 | 36 879 13.28 | 31 176 11.23 | 24 974 8.99 | 35 643 12.83 | 29 668 10.68 | 23 276 8.38 | 33 653 12.12 | 38 203 13.76 | 277 725 (100) |
| Porcentaje de hogares | 7.26 | 21.67 | 24.46 | 13.29 | 8.19 | 7.78 | 5.88 | 3.76 | 4.03 | 3.67 | (99.99) |

Fuente: Encuesta de hogares.

Cuadro VIII

MEXICO: ESTRUCTURA DEL GASTO SEGUN TRAMOS DE INGRESO (COBERTURA NACIONAL), 1963

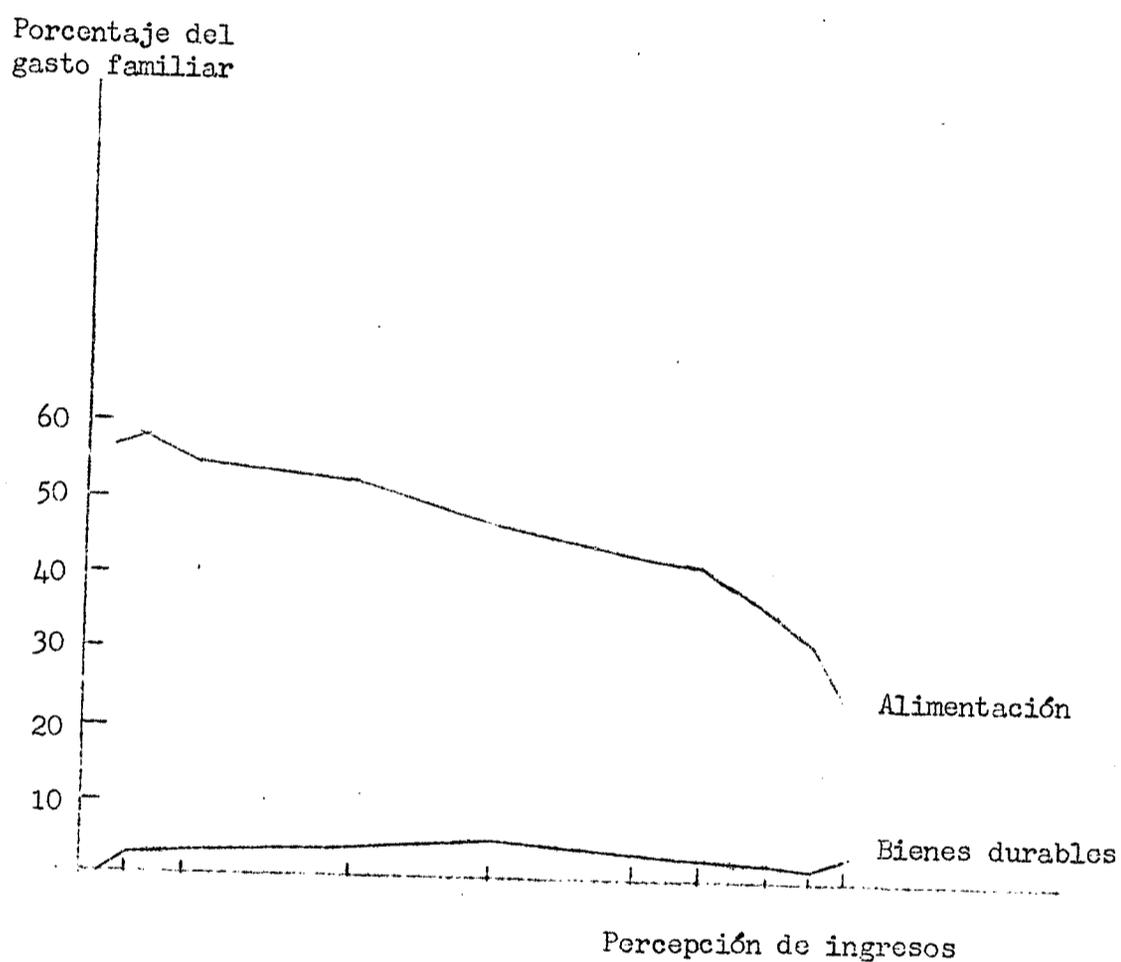
| | Muebles y enseres | | Vehículos | | Aparatos y artefactos | | Porcentaje hogares |
|---------------|-------------------|--------------|--------------------|--------------|-----------------------|---------------|--------------------|
| | Número | Porcentaje | Número | Porcentaje | Número | Porcentaje | |
| 0 - 175 | 527 864 | 0.74 | 119 195 | 0.07 | 1 532 510 | 0.58 | 4.72 |
| 176 - 225 | 1 890 335 | 2.63 | 63 541 | 0.04 | 730 718 | 0.28 | 4.60 |
| 226 - 300 | 753 499 | 1.05 | 30 140 | 0.02 | 1 356 298 | 0.51 | 9.05 |
| 301 - 400 | 818 395 | 1.14 | 473 807 | 0.31 | 4 048 899 | 1.54 | 10.85 |
| 401 - 530 | 1 365 263 | 1.90 | 864 667 | 0.58 | 5 870 631 | 2.23 | 9.04 |
| 531 - 700 | 3 023 105 | 4.21 | 1 799 467 | 1.20 | 11 516 589 | 4.37 | 12.33 |
| 701 - 950 | 4 915 494 | 6.85 | 2 372 983 | 1.59 | 17 204 125 | 6.52 | 12.47 |
| 951 - 1 250 | 6 367 609 | 8.87 | 1 819 317 | 1.22 | 22 741 461 | 8.62 | 8.17 |
| 1 251 - 1 700 | 8 776 752 | 12.23 | 5 690 422 | 3.82 | 27 873 422 | 10.57 | 8.33 |
| 1 701 - 2 200 | 5 556 180 | 7.74 | 9 701 268 | 6.51 | 59 089 538 | 22.40 | 6.07 |
| 2 201 - 3 000 | 6 390 623 | 8.90 | 3 704 709 | 2.49 | 28 410 022 | 10.75 | 5.39 |
| 3 001 - 4 000 | 7 271 268 | 10.13 | 14 088 081 | 9.45 | 26 661 314 | 10.11 | 3.33 |
| 4 001 - 5 200 | 7 565 259 | 10.54 | 10 409 795 | 6.98 | 18 761 841 | 7.11 | 2.20 |
| 5 201 - 7 000 | 4 059 626 | 5.66 | 66 954 413 | 44.92 | 11 708 197 | 4.44 | 1.66 |
| 7 001 - 9 200 | 5 758 117 | 8.02 | 6 765 787 | 4.54 | 15 143 847 | 5.74 | 0.62 |
| 9 201 y más | 6 732 502 | 9.38 | 24 180 903 | 16.22 | 11 164 732 | 4.23 | 1.18 |
| Total | 71 771 861 | 99.99 | 149 038 490 | 99.96 | 263 745 130 | 100.00 | 100.00 |

Fuente: Encuesta de hogares.

/Gráfico I

Gráfico I

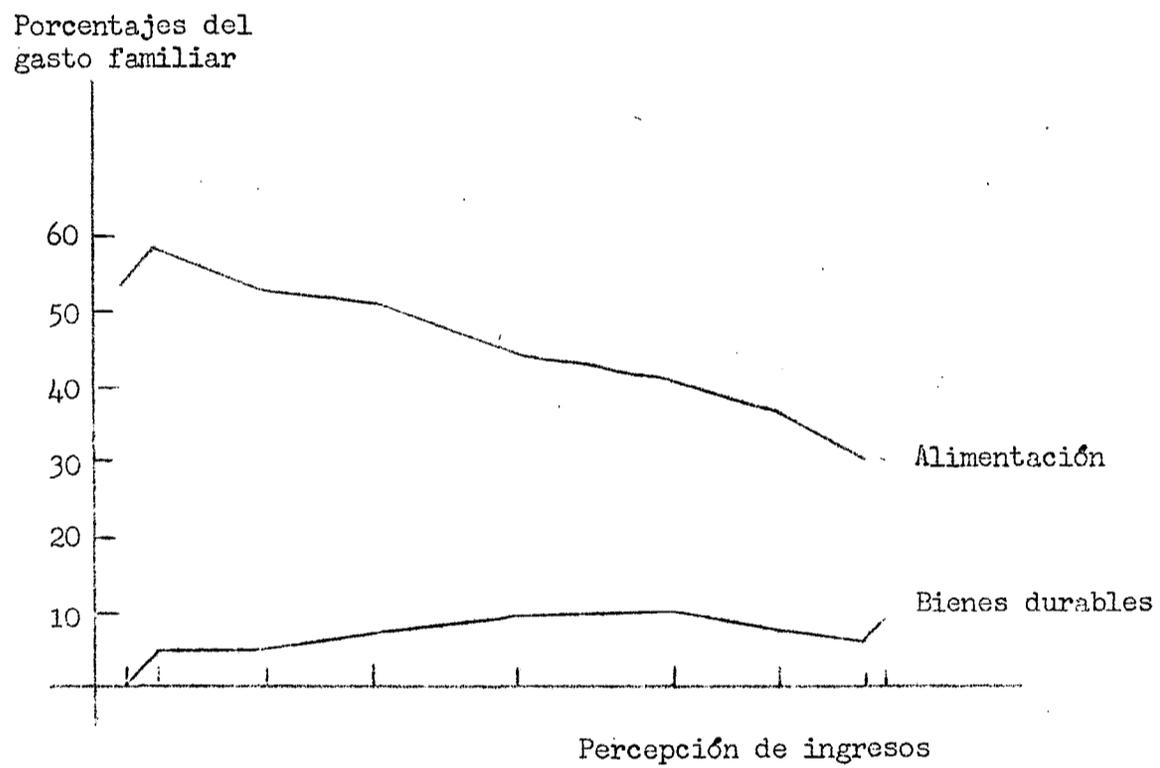
ARGENTINA : INGRESO FAMILIAR Y CONSUMO DE BIENES DURABLES Y ALIMENTACION,
COBERTURA URBANA, 1963
(en porcentajes)



/Gráfico II

Gráfico II

BRASIL : INGRESO FAMILIAR Y CONSUMO DE BIENES DURABLES Y ALIMENTACION
RIO DE JANEIRO, 1961-62
(en porcentajes)



1
1

1
1

2

1

1