

# La Función Consumo: Síntesis y Perspectivas

---

Adriana ■ Ángel

La macroeconomía renació con la función consumo. En efecto, en sus orígenes la ciencia económica tuvo un enfoque nacional, macroeconómico, como lo atestiguan los diferentes textos de Economía Política escritos entre los siglos XVI y XIX, y en particular las obras clásicas de Adam Smith y David Ricardo. La revolución marginalista del siglo XIX orientó el programa de investigación y reflexión hacia el individuo y propició la aparición de la Microeconomía.

La crisis inglesa de los años 20, cuyo peor momento correspondió al trienio 1929-1931,

---

ADRIANA ÁNGEL. Administradora de Negocios, Universidad EAFIT. Maestría en Economía, Universidad HEC Montreal. Profesora del departamento de Economía, Universidad EAFIT.

E-mail: [aangel@sigma.eafit.edu.co](mailto:aangel@sigma.eafit.edu.co)

motivó la reflexión keynesiana sobre el funcionamiento de los sistemas económicos. Su punto de partida fue la formulación de una «ley psicológica fundamental», según su propia denominación, consistente en reconocer que el ingreso social se distribuye entre consumo y ahorro, correspondiendo la mayor proporción al primero de estos componentes.

A partir de la importancia porcentual del consumo, Keynes amplía su reflexión al concepto de demanda agregada, el cual, además del gasto en consumo, comprende el gasto en inversión. El primero corresponde al que realizan las familias en su propia subsistencia, es decir, en bienes perecederos y en bienes durables; también incluye el gasto del gobierno para efectos de funcionamiento del aparato estatal. La inversión es el consumo productivo, es decir, el consumo de bienes para producir otros bienes, el cual se subdivide en materias primas y bienes de capital, incluidas las instalaciones físicas como tales.

Las controversias doctrinales desatadas por la revolución keynesiana impulsaron la aparición de nuevas interpretaciones de la función consumo; todas ellas orientadas a mostrar la ineficiencia de las políticas centradas en la gestión de la demanda agregada, mediante la identificación de determinantes del consumo diferentes al ingreso corriente.

El crecimiento de los niveles de ingreso per cápita en los distintos países pone de presente otro aspecto relevante de la función consumo, cual es el de los cambios en la composición del gasto familiar. De acuerdo con la teoría microeconómica, el incremento del ingreso estimula el consumo de los bienes

normales y superiores y disminuye el de los bienes inferiores. En términos sencillos, los primeros corresponden a los bienes de consumo durable -como electrodomésticos y vehículos-; mientras que los alimentos y bienes perecederos en general se consideran inferiores, en el sentido de que proporcionalmente absorben menores porcentajes del gasto familiar a medida que aumenta el ingreso.

En el presente trabajo se resumen, en la primera parte y con propósitos estrictamente didácticos, las principales teorías macroeconómicas sobre la función consumo; en la segunda, se analiza, con mayor amplitud, el consumo de bienes durables y sus determinantes, como elemento central de la teoría actual sobre la función consumo. Finalmente, en la conclusión, se destacan algunos aspectos susceptibles de ser incluidos en un programa de investigación sobre esta importante función macroeconómica.

**Las controversias doctrinales desatadas por la revolución keynesiana impulsaron la aparición de nuevas interpretaciones de la función consumo; todas ellas orientadas a mostrar la ineficiencia de las políticas centradas en la gestión de la demanda agregada, mediante la identificación de determinantes del consumo diferentes al ingreso corriente.**

## 1. PRINCIPALES MODELOS MACROECONÓMICOS DEL CONSUMO

El estudio de la función consumo representa una buena ilustración de la secuencia de desarrollo del conocimiento en economía

(Branson, 1989)<sup>1</sup>. La secuencia de desarrollo a la cual se hace referencia presenta como piedra angular el cuadro conceptual desarrollado por John Maynard Keynes (1936). Los avances de Keynes dan origen a diversas antítesis y aún hoy continúa la búsqueda de mejores explicaciones acerca del comportamiento del consumo y de sus componentes.

## 1.1 FUNCIÓN KEYNESIANA SIMPLE

Keynes fue el primer economista que utilizó la relación entre el gasto de consumo y el ingreso personal disponible como fundamento del análisis macroeconómico.

Contrariamente a los economistas neoclásicos que en el campo del consumo se concentraban en los aspectos microeconómicos, como son el significado del concepto de utilidad y las relaciones precio-cantidad, Keynes estudia los problemas macroeconómicos, evidentes en su época, como son las fluctuaciones económicas, el desempleo, etc. En su Teoría General (1936), John Maynard Keynes localiza a la función consumo en el corazón de su tesis de fluctuaciones económicas. A falta de datos estadísticos, Keynes propone una serie de conjeturas sobre la función de consumo basadas en la intuición y en la observación:

- a. El ingreso corriente es el principal determinante del consumo.
- b. Existe una parte del consumo que no depende del ingreso.
- c. La propensión marginal a consumir está comprendida entre 0 y 1.

Basados en esas tres conjeturas, la función de consumo puede escribirse:

$$C_t = \bar{C} + cY_t \quad \bar{C} > 0, 0 < c < 1 \quad (1)$$

En donde  $C_t$  representa el consumo actual,  $Y_t$  el ingreso disponible actual,  $\bar{C}$  el consumo autónomo y  $c$  la propensión marginal a consumir. Así, el ingreso corriente es la primera variable incorporada en la función de consumo. Con esta regla práctica psicológica: entre más se recibe como ingreso, más se consume, se puede deducir una elevada propensión marginal a consumir.

**El estudio de la función consumo representa una buena ilustración de la secuencia de desarrollo del conocimiento en economía (Branson, 1989). La secuencia de desarrollo a la cual se hace referencia presenta como piedra angular el cuadro conceptual desarrollado por John Maynard Keynes (1936). Los avances de Keynes dan origen a diversas antítesis y aún hoy continúa la búsqueda de mejores explicaciones acerca del comportamiento del consumo y de sus componentes.**

Durante más o menos una década, el modelo y las hipótesis keynesianas dominaron el pensamiento económico de la época. Se debió esperar hasta el fin de la segunda guerra mundial para constatar, con base en análisis empíricos, algunas irregularidades de la función consumo keynesiana. Estas imperfecciones fueron la fuente de modelos posteriores que buscaron explicar las irregularidades empíricas del modelo keynesiano con ayuda de otras variables explicativas. Irving Fisher, por ejemplo, avanza introduciendo la noción de que el consumidor es un agente que anticipa su ingreso futuro y que se enfrenta entonces a elecciones intertemporales en materia de consumo. Es así, a partir de Fisher,

que se incorpora no solamente el ingreso corriente como variable explicativa del consumo sino también el ingreso futuro (Teymour, 1997, p. 6).

## 1.2 EL MODELO DE ELECCIÓN INTERTEMPORAL

Los conceptos desarrollados por Fisher marcaron de manera notoria el pensamiento económico y los modelos de consumo. El modelo de elección intertemporal de Fisher incorpora la idea de que el consumo no depende únicamente del consumo actual sino del conjunto de recursos que un individuo espera recibir en el curso de su vida. El consumidor va a buscar maximizar su utilidad bajo la restricción de que el valor presente de su consumo –es decir el valor de su consumo futuro y presente actualizado a pesos de hoy– debe igualar el valor presente –actualizado– de sus ingresos. Esta restricción conocida como restricción presupuestaria intertemporal, se expresa matemáticamente:

$$\sum_0^T \frac{C_t}{(1+r)^t} = \sum_0^T \frac{Y_t}{(1+r)^t} \quad (2)$$

donde  $C_t$  es el consumo en el periodo  $t$ ,  $Y_t$  es el ingreso en el periodo  $t$ ,  $r$  es la tasa de interés y  $t$  el número de periodos a considerar.

Basados en el concepto de Fisher del valor futuro actualizado, Friedman (1957) y Ando-Modigliani (1963), desarrollan dos modelos que difieren en la manera en que son consideradas las fuentes del ingreso. Con Friedman se habla de ingreso permanente y con Ando-Modigliani se introduce la noción del ciclo de vida. Aparecen así otras variables que podrían explicar el consumo de los bienes: la

riqueza (activos de los hogares) y la demografía (ciclo de vida). Estas teorías sugieren una propensión marginal a consumir la renta actual mucho menor que las que se estiman a partir del modelo keynesiano.

## 1.3 EL MODELO DE CICLO DE VIDA: ANDO Y MODIGLIANI

La hipótesis del ciclo de vida sostiene que los agentes, planifican su consumo y su ahorro por un largo período con el fin de asignar dicho consumo de la mejor manera posible a lo largo de toda su vida. En otras palabras, buscando maximizar su función de utilidad, los individuos van a suavizar su consumo en su vida para que a su muerte, su riqueza sea nula. Los autores explican como el ingreso sigue un ciclo típico: bajo al principio y al final de su vida y elevado en el centro. El consumo, aumenta de una manera constante en la vida de las personas y el ahorro es sólo positivo en el centro de sus vidas.

La función de consumo basada sobre la hipótesis del ciclo vital se expresa:

$$C_0 = k_1 (1+\beta T) * Y_0^L + K_a a_0 \quad (3)$$

Donde  $k_1$ ,  $k_a$  representan respectivamente las propensiones marginales a consumir el ingreso proveniente del empleo y la riqueza financiera,  $b$  representa el peso acordado al ingreso futuro una vez este ha sido descontado,  $T$  es el número de años que se ha esperado quedan por vivir,  $Y_0^L$  es el valor presente (actualizado) de los ingresos por empleo y finalmente  $a_0$  representa la riqueza real de un hogar en el período inicial.

Los autores incorporan indirectamente la noción de demografía en el modelo, sosteniendo que el consumo depende de los ingresos que son, ellos mismos, influenciados por la edad del individuo. Para ello suponen constante la estructura de edades y la proporción del ingreso permanente dedicada al consumo por edad.

La hipótesis del ciclo de vida genera predicciones nada ambiguas sobre la pirámide de edades de un país y su consumo. Un aumento de la proporción de personas en edad madura, disminuiría la propensión marginal a consumir mientras que un aumento de la proporción de jóvenes o de personas de edad aumentaría esta propensión. La llegada de los baby-boomers a la jubilación, en países como Estados Unidos, Canadá y Australia, podría generar una disminución del ahorro y un aumento del consumo total.

#### 1.4 MILTON FRIEDMAN Y LA HIPÓTESIS DEL INGRESO PERMANENTE

Friedman, el padre del monetarismo moderno, rechaza también la idea de que el consumo depende del ingreso recibido cada año. Si un individuo recibe su pago cada quincena, no es lógico que gaste todo su salario el mismo día que lo recibe; por el contrario, él debería optar por mantener un equilibrio entre la "abundancia" de hoy y la "escasez" de mañana. Según Friedman, el ingreso puede ser separado en dos componentes: un componente permanente y un componente transitorio. De manera simple, el ingreso puede representarse con la ecuación siguiente:

$$Y = Y_p + Y_T \quad (4)$$

Donde  $Y_p$  representa el ingreso permanente,  $Y_T$  el ingreso transitorio y  $Y$  el ingreso total. El componente permanente refleja el efecto de los factores que componen la riqueza de los hogares. Esta riqueza se descompone en factores humanos y no humanos. Los factores humanos (o capital humano) se describen como las habilidades o el nivel de educación aplicados en un empleo generador de ingresos. El componente no humano incluye los activos reales físicos (como los bienes durables) y los activos financieros que tienen los hogares. Es importante anotar que la adquisición de bienes durables es vista como una forma de ahorro y así el consumo de estos bienes representa únicamente la parte del flujo de servicios generados por estos bienes en cada período. Si se supone que el ingreso permanente es generado a perpetuidad, la riqueza se expresa entonces así:

$$A = Y_p / r \quad (5)$$

Donde  $A$  es el valor presente de la riqueza (medida global incluyendo el valor presente de los ingresos de actividades futuras) y  $r$  es la tasa de interés. El ingreso permanente puede entonces escribirse como el producto de la riqueza por la tasa de interés ( $A \times r$ ). Este producto ha sido la representación conceptual tradicional del ingreso permanente.

El componente transitorio del ingreso resulta de todos los factores asociados a la suerte o a lo inesperado y puede ser interpretado como una desviación temporal del ingreso corriente con respecto al ingreso permanente. El valor del ingreso transitorio puede ser positivo o negativo.

De la misma manera, el autor descompone el consumo en dos partes: el consumo permanente y el transitorio. El consumo permanente representa la parte del consumo planeada por los hogares mientras que el consumo transitorio es el consumo no anticipado.

En esencia, según Friedman la verdadera función de consumo describe una relación proporcional entre el consumo y el ingreso permanente:

$$C_p = k Y_p \quad (6)$$

Donde  $k$  representa la propensión marginal a consumir el ingreso permanente,  $k$  dependiendo de la tasa de interés ( $r$ ), de la riqueza ( $A$ ), de las preferencias y de la edad de los hogares ( $u$ ).

Sin embargo, los resultados empíricos sugieren que sólo una parte muy pequeña de la conducta del consumidor se explica por la renta permanente (Dornbusch, 1998). Entre las razones argumentadas de cara a esta evidencia se pueden nombrar cuatro. La primera razón es la miopía de los individuos. Esta afirmación hace alusión a la posibilidad de que los consumidores no sean tan previsores como podría sugerirse en las teorías del ciclo vital y de la renta permanente, y esto entre otras cosas, por la dificultad de saber con seguridad si un cambio dado es permanente o transitorio. La segunda y la tercera razón se refieren a que el ahorro puede verse afectado por el deseo de dejar herencias a los hijos o por la existencia de planes de jubilación, lo cual puede modificar el valor inicial de ahorro planeado que buscaba que la riqueza final del individuo fuese igual a cero. La última crítica,

o razón que explica las imprecisiones de estas teorías, habla de los límites a los préstamos existentes en el mercado financiero. Esta imperfección del mercado financiero hace que un individuo que no tenga acceso al crédito, no pueda trasladar su ingreso futuro al consumo presente. Estos cuatro efectos harían que la propensión marginal a consumir sea más elevada de lo que predicen las dos últimas teorías o tal vez, como afirman Thurow (1969) y Nagatani (1972), por estas razones podría no encontrarse la forma de campana en la trayectoria del consumo que parece deducirse a partir de los datos.

## 1.5 ROBERT HALL: EL CONSUMO ES UN PASEO ALEATORIO

Los modelos de consumo del ciclo de vida y del ingreso permanente están, como se acaba de ver, basados en la idea de que el consumidor mira al futuro y determina su consumo corriente en función de sus anticipaciones. Como lo resalta el economista Robert Hall (1978), estas dos teorías son las más aceptadas en términos de explicación del problema de localización del ingreso en bienes o servicios entre el presente y el futuro.

Una de las mayores contribuciones a la macroeconomía proviene de Robert Lucas al principio de los años 70. Receptor del premio Nobel en economía en 1995, Lucas desarrolla la idea de las expectativas racionales. Según esta hipótesis de las expectativas racionales, los agentes incorporan en su proceso de toma de decisiones toda la información disponible, información que ellos actualizan y reinterpretan constantemente con el fin de hacer previsiones óptimas sobre el futuro. Hall a

finales de los años 70 deriva las primeras implicaciones sobre la teoría del consumo y sobre la hipótesis del ciclo de vida que se desprenden de las afirmaciones de Lucas. Hall demuestra que si la hipótesis del ingreso permanente fuera exacta y si los agentes tuvieran expectativas racionales, los cambios del consumo en el tiempo serían imprevisibles. El entorno económico afecta, período a período, la racionalidad de los agentes generando además situaciones imposibles de prever. Así, el consumo observado puede expresarse como el consumo esperado más una sorpresa. La sorpresa es aleatoria e imprevisible. El consumo según Hall seguiría entonces un paseo aleatorio:

$$C_t = 1 + C_{t-1} + e_t \quad (7)$$

Donde 1 es la constante que representa la tendencia y  $e_t$  es la parte no explicada en la regresión. En palabras de Hall:

“Ninguna información disponible en el período  $t$ , distinta del nivel de consumo en el período  $t$  ( $C_t$ ), es útil para prever el consumo futuro  $C_{t+1}$  ... En particular, el ingreso o la riqueza de los períodos  $t$  o anteriores no son pertinentes una vez que  $C_t$  es conocida <sup>(1)</sup>”.

El artículo de Hall marca de manera importante la teoría económica sobre el consumo y la macroeconometría. La hipótesis del paseo aleatorio es altamente validada por las investigaciones empíricas pero, como lo señala Macklem (1994), en términos de previsión y de análisis de los efectos potenciales de las políticas económicas, su utilidad es nula <sup>(2)</sup>.

(1) Traducción libre a partir de Hall (1978).

(2) Citado por Teymour Azar(1997).

## 2. EL CONSUMO DE BIENES DURABLES

Se han desarrollado hasta aquí las principales teorías existentes sobre el comportamiento del consumo de bienes y servicios. Se puede constatar que la última palabra no está dicha y que todo análisis empírico puede aportar a la comprensión del comportamiento de la variable que nos ocupa. El gasto de consumo puede dividirse en consumo de bienes durables y consumo de bienes no durables. En esta sección se presentan algunos determinantes relacionados principalmente con el consumo de bienes durables, y esto, por tres razones fundamentales.

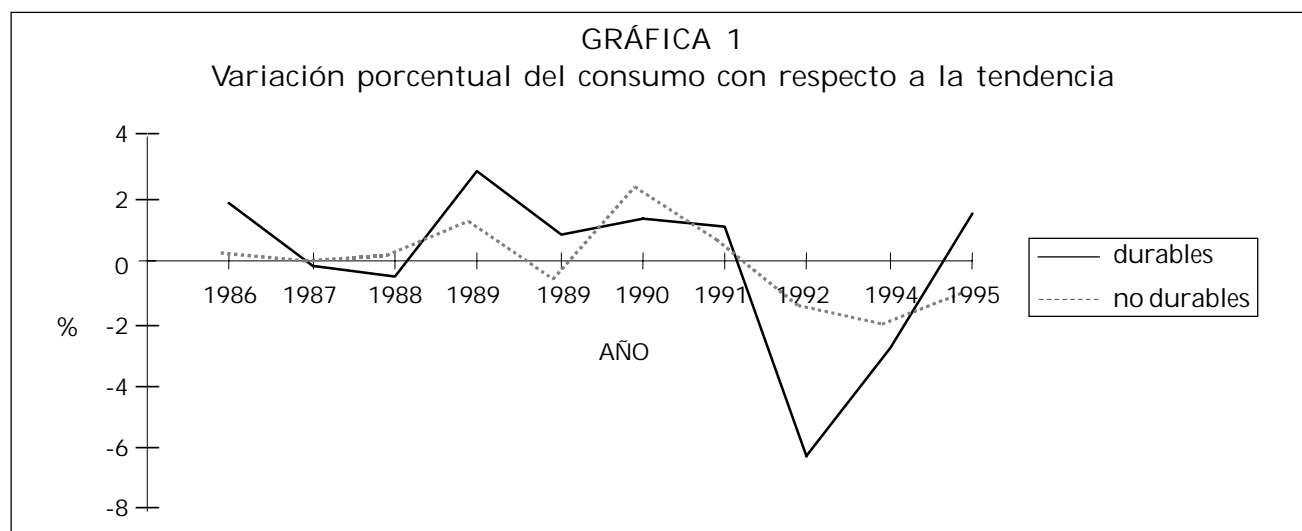
Primero, es interesante estudiar particularmente el comportamiento cíclico de la serie de bienes durables en la cual se pueden aprehender la respectiva influencia de los determinantes cíclicos y tendenciales del consumo. Aunque el fenómeno cíclico esté presente, con una intensidad diferente, en todas las categorías de gastos de consumo, se encuentran sectores que son más influenciados por el movimiento coyuntural. En efecto, Lucas (1977) cita la gran amplitud de los ciclos de bienes durables como una de las siete principales características del ciclo de negocios. Hay diferentes explicaciones sobre las causas de los movimientos cíclicos de la demanda de los bienes durables. Por ejemplo, una teoría se inspira de las imperfecciones de los mercados financieros para explicar los ciclos puesto que los consumidores deben utilizar sus propios fondos, que a su vez son altamente cíclicos. Otra teoría se refiere a la posibilidad de aplazar las compras de bienes durables: la

sustitución intertemporal de la demanda es en este caso más común que para la compra de bienes no durables. Finalmente, otros autores argumentan que la irreversibilidad de este tipo de adquisición es la causa de la espera de información actual sobre la economía, lo que acentúa los cambios en su demanda. Se evidencia entonces que la controversia sobre el comportamiento cíclico de los bienes durables no se refiere a la existencia de dicho ciclo sino a las razones que lo explican.

En segundo lugar, ciertos bienes durables parecen ser bastante sensibles a las variables demográficas. En efecto, como lo afirma el "Ministerio de la industria y del comercio de Quebec", las transformaciones por grupos de edad predominantes juegan un rol marcado sobre la concepción de los muebles que van a ser puestos en venta. De la misma manera,

Foot (1996) afirma que las tendencias en el mercado de automóviles han estado influenciadas directamente por los baby-boomers del sistema y además que "los consumidores se alejaron de las costumbres de su padre" (Foot, 1996, p. 123).

Finalmente, los bienes durables constituyen el componente más volátil del gasto en consumo (ver gráfica 1). Esta situación se presenta además en un gran número de países, como se encuentra en la evidencia recogida por Arango y Castillo (1999). En palabras de los autores: "El consumo de bienes durables presenta, como lo sugiere la teoría en casos de restricciones de tipo financiero, una mayor desviación estándar. Estos resultados no parecen ser específicos de ningún país en particular ni dependen de las características de los datos" (Arango y Castillo, 1999, p. 4).



Fuente: DANE. Boletín mensual de estadística, mayo 1991 y septiembre 1997.

Justificado entonces el interés particular en los bienes durables, se presenta lo que la literatura aporta para la comprensión de sus determinantes. Un bien durable se define como un producto que puede ser empleado varias veces, su utilidad siendo determinada por su empleo en un largo período. Los determinantes del consumo de bienes durables se dividen esencialmente en dos



categorías: los determinantes económicos y los determinantes demográficos. En efecto, las variables económicas indican las condiciones que facilitan o no las decisiones de compra de los individuos, mientras que las variables demográficas revelan las características "físicas" de estos individuos.

## 2.1 DETERMINANTES ECONÓMICOS

### 2.1.1 Ingreso Disponible

La compra de bienes durables es más "facultativa" que una buena parte de la canasta de compras de los individuos: Su remplazo puede ser postergado según las prioridades del momento y así las compras pueden ajustarse en función de los ingresos.

**Un bien durable se define como un producto que puede ser empleado varias veces, su utilidad siendo determinada por su empleo en un largo período. Los determinantes del consumo de bienes durables se dividen esencialmente en dos categorías: los determinantes económicos y los determinantes demográficos. En efecto, las variables económicas indican las condiciones que facilitan o no las decisiones de compra de los individuos, mientras que las variables demográficas revelan las características "físicas" de estos individuos.**

El ingreso ha sido una variable muy utilizada para explicar el consumo de los bienes durables (Harberger, 1960; Schwitzer, 1970). En general, los trabajos que consideran el ingreso personal disponible como variable explicativa divergen en cuanto a la amplitud de la sensibilidad del consumo de bienes durables. A finales de la década de 1940, la

función consumo keynesiana empezó a dar pronósticos equivocados y en respuesta a las contradicciones empíricas de esta "ley psicológica fundamental" keynesiana, algunos economistas proponen la riqueza para explicar mejor el comportamiento del consumo.

### 2.1.2 La Riqueza

Como se vio en las secciones 1.3 y 1.4, las teorías del ciclo vital y del ingreso permanente proponen la riqueza como fuente de explicación del consumo. La aplicación de la teoría del ciclo de vida a los bienes durables se divide en dos: los estudios que buscan explicar el impacto de los activos líquidos (Klein, 1955; Ferber, 1962) (fácilmente convertibles en dinero) y aquéllos que buscan explicar el impacto de la riqueza neta de un individuo (Cramer, 1962) (diferencia entre sus activos y sus pasivos).

En cuanto a la teoría del ingreso permanente, (Throop, 1992) pone en evidencia el caso de los bienes durables en Estados Unidos para el período 1963-1990. El autor utiliza como ingreso permanente, el ingreso disponible de quince periodos traídos a un valor presente.

Una variable alternativa estudiada por Coiteux y Bélanger (1997) como determinante del consumo total en Canadá es el ingreso incluyendo el rendimiento sobre la riqueza neta de los hogares. En otro estudio realizado por Coiteux(1998), se constata que para Canadá, el ingreso por la riqueza parece haber sido utilizado en la adquisición de activos financieros y de durables, mientras que su ingreso primario (salario más las transferencias netas de impuestos) es dedicado al consumo de otros

bienes. Se desprende de aquí entonces la necesidad de evaluar una variable de ingreso afectado por la riqueza además del ingreso personal disponible.

### 2.1.3 Stock de Bienes Durables

Los estudios que incorporan el stock de bienes durables realizan un análisis desde diferentes puntos de vista. Algunos estudios consideran los bienes nuevos y usados como sustitutos imperfectos: el stock se convierte entonces en una variable explicativa del consumo actual de estos bienes. Otros estudios consideran que el stock debe ser la variable a explicar. Finalmente otros autores no incluyen el valor del stock de los bienes durables argumentando que aunque el stock más elevado podría disminuir la tendencia a comprar los bienes nuevos, por efectos de sustitución, este mismo stock elevado generaría más gasto para el reemplazo de los bienes. Los dos efectos podrían entonces anularse. El lector puede referirse, por ejemplo, a Schweitzer (1970), Harberger (1960), Deaton y Muellbauer (1980) y Throop (1992).

### 2.1.4 Precios Relativos

El precio relativo de los bienes durables no es más que el resultado de dividir el índice de precios de los bienes durables entre el índice de precios de todos los bienes y servicios. Se espera obtener una relación inversa entre los precios relativos de los bienes durables y el consumo de este tipo de bienes: si el precio de los bienes durables aumenta más que el nivel general de precios, el consumo de los bienes durables podría disminuir por efectos de sustitución hacia

ciertos artículos o servicios de lujo. La evidencia empírica puede encontrarse, entre otros autores, en Harberger (1960) y Klein y Lansing (1955).

### 2.1.5 Tasa de Interés

La interacción entre las tasas de interés y el consumo juega un rol importante en varios modelos macroeconómicos. En el modelo IS-LM, la tasa de interés es causa y efecto de los cambios en la renta. Encarnando su rol de precio del dinero, la tasa de interés influye en el monto a pedir prestado y así en una parte de los gastos a realizar. Sabiendo que el monto gastado en el consumo de los durables es más elevado que en la mayor parte de las compras, los consumidores pueden verse llamados a utilizar fuentes de financiamiento alternativas al ingreso disponible. El crédito bancario es una de estas fuentes. De la misma manera, la tasa hipotecaria, representando el costo de financiar los gastos inmobiliarios, podría también influenciar el consumo de bienes que impliquen un gran desembolso de dinero.

En el ámbito empírico, Mankiw (1985) por ejemplo encuentra que el consumo de bienes durables es el componente de la demanda agregada más sensible a los cambios en la tasa de interés. Sin embargo, Kinsey y Collins (1994) deducen de sus estudios que la tasa de interés no es significativa en el modelo del consumo de bienes durables.

¿La influencia de la tasa de interés sobre el consumo es más bien indirecta a causa del rol del interés en la actualización de los activos que constituyen la riqueza de los individuos?

La pregunta sobre la importancia del tipo de interés en el consumo de bienes durables queda abierta.

### 2.1.6 Gastos en el Sector Inmobiliario

La venta de bien raíz podría influenciar el gasto en bienes durables como los muebles y los aparatos electrodomésticos. Este aumento de la demanda podría provenir de dos fuentes: de la demanda inicial por estos bienes o de su demanda de remplazo. Aunque todos los productos utilizados para amoblar una estancia no son necesariamente bienes nuevos, la tendencia es al remplazo de los bienes que están en mal estado a partir de un cambio de casa. Este tema es aplicado en los estudios de Rayfuse (1982), Carruth y Henley (1992).

### 2.1.7 Intenciones y Actitudes de Compra, Determinantes Psico-económicos

George Katona (1974), gran investigador del comportamiento psicológico, rechaza la idea referente a la relación directa y exclusiva entre capacidad de compra y gasto en bienes durables. Él argumenta que este gasto depende también de la disposición a comprar que se refleja en el índice de confianza del consumidor. A mayor confianza en el entorno económico, mayor será el consumo de bienes durables.

En Colombia un índice similar es presentado por el periódico "Portafolio" desde hace más o menos cinco años. Otro índice de este tipo, podría calcularse a partir de las respuestas dadas a algunas preguntas formuladas por la

ANDI en la encuesta de opinión industrial conjunta. Sin embargo, ambas mediciones hacen alusión al ambiente económico percibido por el productor que aunque pueden relacionarse con las percepciones del consumidor, no reflejan exactamente lo mismo.

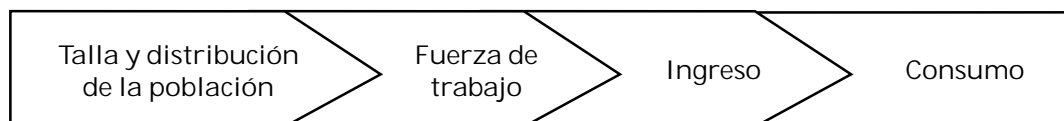
## 2.2 DETERMINANTES DEMOGRÁFICOS

La demografía, el estudio de las poblaciones humanas, es sin duda un tema apasionante. El tamaño de la población, su composición y su evolución tienen implicaciones muy importantes sobre el ambiente político, social y económico de los grupos humanos. Específicamente y en el campo de estudio que nos concierne, la población y la economía presentan lazos estrechos.

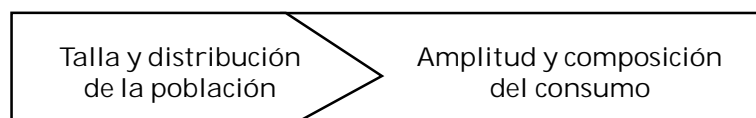
En efecto, la demografía influye tanto las condiciones de oferta como de demanda de la economía. De un lado, la relación entre la oferta de bienes y la población se revela en la evolución de la fuerza de trabajo. Los cambios de ésta implican variaciones en la capacidad de producción de bienes y servicios del país. Este efecto es conocido como efecto indirecto puesto que se analizan los cambios en el consumo a partir de los cambios que la demografía genera en el ingreso del país. De otro lado, la demanda de estos bienes y servicios es influenciada por la tasa de crecimiento y la estructura de la población. Este segundo caso, conocido como efecto directo, puede ser fácilmente ilustrado con un ejemplo: entre más niños haya en un país en un momento dado mayor será la demanda de juguetes. El esquema siguiente representa esta doble influencia de la demografía sobre la economía.

Esquema sobre la influencia de la demografía en la Economía,  
modificación del esquema de Denton y Spencer

Vía de la oferta



Vía de la demanda



Fuente: Denton y Spencer, 1974. Esquema adaptado por la autora.

La mayor parte de las investigaciones relacionadas con el tema, han contemplado la relación indirecta entre la demografía y el consumo total: los resultados son ambiguos y contradictorios <sup>(3)</sup>.

La revisión bibliográfica sobre los determinantes demográficos del consumo de bienes durables sugiere tres variables fundamentales para los estudios de corte transversal y longitudinal:

- Edad de la familia o edad del jefe del hogar
- Estado marital
- Talla y composición de la familia

Para encontrar elementos que permitan modelar la influencia de la demografía en el tiempo, es decir, la aplicación de un modelo de series cronológicas, es necesario referirse a los trabajos sobre el consumo total. La edad promedio de la población del país en cada año,

(3) A estas conclusiones llegan igualmente autores como Denton y Spencer (1974) y Ekert-Jaffe (1989).

la edad promedio al cuadrado y el número o el porcentaje de personas pertenecientes a las diferentes categorías de edades se presentan como variables para explorar la influencia de la demografía en el tiempo. Utilizando estas variables en el estudio concreto de los bienes durables en Canadá de 1962 a 1996 se detectan algunas relaciones que merecen ser mencionadas <sup>(4)</sup>. En efecto, se constata que al incluir la edad promedio y la edad promedio al cuadrado, los signos de los coeficientes sugieren una relación parabólica entre la edad promedio y el consumo. Los grupos de edades que presentan un coeficiente significativo a largo plazo son: 25-34 y 35-44 años para el consumo total y 35-44 para el consumo de bienes durables. Se puede deducir que el consumo deja de aumentar cuando los individuos alcanzan estas edades, para disminuir posteriormente. Estos resultados son coherentes con los trabajos de algunos otros autores en Estados Unidos (Ver Fisher, 1952 para el consumo de bienes durables

(4) Este trabajo constituyó mi tesis de maestría.

y Thurow, 1969 y Nagatani, 1972 para el consumo total). Sin embargo, la relación entre la demografía y la economía es variada y compleja y estos trabajos no agotan las vías a explorar ni dirimen el dilema sobre la mayor o menor importancia de la demografía sobre las diferentes categorías del consumo.

## CONCLUSIÓN GENERAL

Insistir en la importancia del consumo de bienes y servicios dentro de la demanda agregada de un país podría parecer una afirmación redundante. En efecto, el gasto realizado por las familias es el principal componente de la demanda agregada de todos los países, y esto, a través del tiempo.

Los estudios en economía sobre los determinantes del consumo son variados y presentan una importancia remarcable a partir de Keynes. Después de más de 40 años de actividad econométrica continua, el consumo total y el consumo de bienes durables son aún sujeto de controversia. El debate actualmente va más allá de la pregunta sobre la importancia del ingreso personal disponible en el comportamiento del consumo: La pertinencia de la riqueza de los individuos y por lo tanto de su ciclo de vida entran a formar parte de los elementos a discutir y a evaluar empíricamente.

Quedan, después de este recorrido, diversas preguntas para responder, preguntas que podrían transformarse en vías alternativas de investigación: ¿Cómo se comporta en Colombia el consumo total y en particular el consumo de bienes durables? ¿Será tal vez que se debe medir el efecto de la demografía

sobre el ingreso y así deducir la influencia de ésta sobre el consumo? ¿Se debería tomar un nivel aún más desagregado de consumo? ¿Cuál es la inferencia que de estos estudios podría hacerse hacia el comportamiento de la demanda agregada?

**Los estudios en economía sobre los determinantes del consumo son variados y presentan una importancia remarcable a partir de Keynes. Después de más de 40 años de actividad econométrica continua, el consumo total y el consumo de bienes durables son aún sujeto de controversia. El debate actualmente va más allá de la pregunta sobre la importancia del ingreso personal disponible en el comportamiento del consumo: La pertinencia de la riqueza de los individuos y por lo tanto de su ciclo de vida entran a formar parte de los elementos a discutir y a evaluar empíricamente.**

Los desarrollos de Keynes nos presentan hoy amplias posibilidades y, por qué no decir que, seguirán haciéndolo por mucho tiempo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Arango, L.E. y Castillo, M. (1999). "¿Son estilizadas las regularidades del ciclo económico? Una breve revisión de la literatura". Borradores de Economía.
- Ando, A. et Modigliani, F. (1963). "The Life-cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests", *American Economic Review*, 53, pp. 55-84.
- Branson, W.H. (1989). "Macroeconomic Theory and Policy", third edition, New York: Harper & Row.
- Carruth A., Henley A. (1992). "Consumer Durable Spending Housing Market Activity", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 39, no. 3.

- Coiteux, M. et Bélanger D. (1997). "Consumption, Saving and the Real Return on Household Wealth in Canada", Cahier de Recherche no. IEA-97-06, p 23.
- Coiteux, M. (1998). "Are Canadian Households Getting Richer by Saving Less?", julio, p 18.
- Cramer, J.S. (1962). "The Ownership of Major Durables", Cambridge University Press.
- Deaton A., Muellbauer J.S. (1980). "The Demand for Durable Goods", Economics and Consumer Behavior, p. 345-379.
- Denton, F.T. Et Spencer, B.G. (1987). "Population Change and the Canadian Economy: A Survey of the Issues", p 38.
- \_\_\_\_\_. (1974). "Household and Population Effects on Aggregate Consumption". Department of Economics, McMaster University 74-08
- Dornbusch R, Fisher S, Startz R. (1998). "Macroeconomía", 7ª. ed, México: Mc Graw Hill.
- Ekkert-Jaffe, O. (1974). "Household and Population Effects on Aggregate Consumption", Department of Economics, McMaster University 74-08.
- Espenshade T.J. (1978). "How a Trend Towards a Stationary Population Affects Consumer Demand", Population Studies, Vol. 32, pp. 147-158.
- Espenshade T.J., et Serow W.J. (1978). "The Economic Consequences of Slowing Population Growth", New York: Academic Press, pp. 13-37.
- Ferber, R. (1962). "Research on Household Behavior", American Economic Review, vol. 52, pp. 19-62.
- Friedman M. (1957). "A Theory of the Consumption Function", Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Foot, D.K.. (1966). "Entre le Boom et l'Écho", Canadá: Editions Boréal.
- Hall, R.E. (1978). "The Stochastic Implications of the Life-Cycle-Permanent Income Hypothesis", Journal of Political Economy, april, pp. 971-987
- Harberger, A.C. (1960). "The Demand for Durables Goods", Illinois, Economics Research Center, University of Chicago
- Katona, G. (1947). "Contribution of Psychological Data to Economic Analysis", Journal Am. Stat. Assoc., sept.
- Keynes, J.M. (1936). "The General Theory of Employment, Interest and Inflation", Macmillan Co., London.
- Kinsey, J. Et Collins, M.I. (1994). "Index of Consumer Expectations: Food Price Effects and Durable Goods Expenditures", Journal of Consumer Affairs, Vol. 28 (2), pp. 255-277
- Klein, L.R. Et Lansing J.B. (1955). "Decisions to Purchase Consumer Durable Goods", Journal of Marketing, 20, pp. 109-132
- Lucas R.E. (1977). "Understanding Business Cycles, Stabilization of the Domestic and International Economy", eds. K. Bruner and A. Meltzer, New York: North Holland, p. 7-29.
- Macklem R.T. (1994). "Wealth, Disposable Income and Consumption: Some Evidence for Canada", Rapport Technique no. 71, Banque du Canada, nov.
- Mankiw. (1985). "Consumer Durables and the Real Interest Rate", The Review of Economics and Statistics, Vol. 67 (3), pp. 353-362.
- Ministère de L'industrie Et Du Commerce. (1985). "L'industrie Québécoise de l'ameublement de maison", Service des produits de Consommation.
- Nagatani, K. (1972). "Life-Cycle Saving: Theory and Fact", American Economic Review, 62, pp. 344-353.
- Rayfuse, B. (1982). "The Leading Indicator Properties of Surveyed Consumer Attitudes and Buying Intentions", Rapports techniques de la Banque du Canada, pp. 1-52.

Schweitzer, T.T. (1972). "Personal Consumer Expenditures in Canada", partie 1 et 2, Economic Council of Canada.

Teymour A. (1997). "Les déterminants du cycle et de la tendance des ventes au détail au Canada: ce que la théorie macroéconomique peut nous apprendre".

Throop, A.W. (1992). "Consumer Sentiment: Its Causes and Effects", *Economic Review*, vol. 1 (1), pp. 35-59

Thurow, L.C. (1969). "The Optimum Lifetime Distribution of Consumption Expenditures", *American Economic Review*, Vol. 59, pp. 324-330.