

Crisis financiera subprime y sus efectos sobre el presupuesto familiar de los hogares pertenecientes al Gran Santiago

Subprime financial crisis and its effects on the family budget of households belonging to Greater Santiago

Francisco Peñailillo

Área Humanidades y Educación, Universidad Tecnológica de Chile INACAP, Chile

RESUMEN: Transcurridos diez años de la crisis financiera *subprime*, se presenta una comparación del gasto mensual de los hogares pertenecientes al Gran Santiago en torno a 126 bienes y servicios durante los períodos pre y poscrisis del año 2008, empleando para ello las versiones VI y VII de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF). Ordenados según quintil de ingreso, se concluye que todos los hogares alinearon sus gastos con la coyuntura económica que atravesó el país en aquel entonces, aunque de diferentes formas. Esto no es menor, si se considera que, para enfrentar los riesgos futuros, en el presente se generan estrategias conjuntas de reducción de incertidumbre.

PALABRAS CLAVE: Sistema económico; Crisis subprime; Capacidad de pago; Presupuesto familiar; Decisión de compra

ABSTRACT: After ten years of the subprime financial crisis, a comparison of the monthly expenditure of households belonging to Greater Santiago about 126 goods and services is presented during the pre and post subprime periods of 2008, using for this is the VI and VII versions of the Family Budget Survey (EPF). Ordered according to income quintile, it is concluded that all households aligned their expenses with the economic situation that the country went through at that time, although in different ways. This is not less, if it is considered that in order to face future risks, joint strategies for reducing uncertainty are generated in the present.

KEYWORDS: Economic system; Subprime crisis; Payment capacity; Family budget; Purchase decision

INTRODUCCIÓN

En agosto del año 2008, se declaró en quiebra el principal banco de inversión norteamericano *Lehman Brothers*. Un año antes, *Freddie Mac* y *Fannie Mae*, dos de las sociedades hipotecarias más grandes de Norteamérica, propietarios de la mitad del mercado de las hipotecas de viviendas, habían advertido que sus acciones venían a la baja ininterrumpidamente. La crisis financiera *subprime* ocasionó estragos que se propagaron rápidamente por todo el sistema financiero internacional, producto del pánico bursátil que gatilló la explosión de la ‘burbuja especulativa’ generada por el otorgamiento de créditos hipotecarios a clientes que registraban un riesgo de impago mayor al resto.

En primer lugar, sus síntomas se hicieron notar con mayor fuerza en economías más desarrolladas para, posteriormente y de forma gradual, alcanzar a todas las economías emergentes de occidente. Una vez que alcanzó su *peak* estadístico en octubre del 2008, el presidente en aquél entonces de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Ben Bernake,

declaró frente al congreso que “las pérdidas desatadas por la crisis han excedido incluso hasta los cálculos más pesimistas” (BBC Mundo 2007).

En buena medida las principales causas detrás de esta crisis se encuentran, por una parte, en la creciente complejidad que desarrollaron los productos financieros (Lapavitsas 2011) y, por otra, en el proceso de desregulación financiera que adoptaron un gran número de países durante los últimos años (ONU 2009).

En cuanto a sus efectos, la volatilidad internacional de los mercados impactó directamente en las decisiones de compra que las familias chilenas mostraron durante ese período. El sector público, durante el 2008, en plena crisis, incurrió en déficit efectivo de 4.4% del PIB, “expanding su gasto en 17% gracias al uso responsable de los instrumentos que había construido durante los años previos, para llevar a cabo una política fuertemente contra cíclica, progresiva, proempleo y procrédito” (Ffrench-Davis & Heresi 2015: 17).

En concordancia con esto, el Banco Central de Chile (BCCh) bajó las tasas de interés, procurando

estimular la oferta de crédito, lo que ocasionó un proceso de relajamiento monetario posterior al *peak* estadístico que alcanzó la inflación anual cercana al 10% en octubre del 2008. Por otra parte, a este proceso le sobrevino un deterioro importante del mercado laboral, mostrando una fuerte caída en la generación de empleos y, por consiguiente, un aumento considerable en la tasa de desempleo nacional, alcanzando un máximo de 10,8% entre junio y agosto del 2009, en contraste con el 8,3% del año anterior (CEPAL 2009).

Al margen de estas cifras, especial interés suscita en el presente estudio describir el modo en que los hogares desplegaron diferentes respuestas frente a la crisis financiera *subprime* por medio de sus decisiones de compra. En ese sentido, cabe destacar que las crisis financieras acentúan históricamente los niveles de desigualdad e inequidad persistentes en el país. En efecto, un ilustrativo estudio sobre los niveles de desigualdad en Chile durante el período 1960-2014, determinó que el incremento promedio del *Gini* al quinto año de iniciarse los episodios de crisis bancarias aumenta en promedio 5,2%, mientras el *Gini* per cápita, un 11,3% (García & Pérez 2016).

A nivel conceptual, en cambio, se asume que no solo existen motivos orientados por el deseo de maximizar el beneficio personal detrás de las decisiones de compra, sino que también, estas últimas son producto del comportamiento que muestran los demás participantes del mercado. De ahí que, en vez de decisiones individuales que obedecen a consideraciones de tipo racional, se argumenta, en cambio, que la decisión de compra tiene una forma circunstancial; produce constelaciones de sentido que moldean las relaciones de intercambio mediadas por el dinero y que, además, en el contexto del sistema social sociedad, emergen a partir de la observación de las decisiones de compra de los 'otros' observadores.

Las ideas incluidas en esta investigación responden en gran parte a la teoría de los sistemas sociales de Niklas Luhmann (2017). A partir de ahí, se proponen tres ideas fundamentales para acceder conceptualmente a la configuración de los presupuestos familiares y, por ende, al fenómeno de la decisión de compra. Esta: (i) permite a las familias reproducir expectativas con respecto al comportamiento propio y de los demás, (ii) permite también generar sentido para enlazar la contingencia y distinguir así lo actual de lo probable, y (iii) su función consiste en generar mecanismos recursivos de coordinación de heterorreferencias que reflexionan sobre los precios y reducen incertidumbre, desplegando respuestas estratégicas en el mercado por medio del código pagar/no pagar.

Por lo demás, si se considera que todos los pagos que se realizan dependen al mismo tiempo de otros pagos (Luhmann 2017), la configuración de los presupuestos familiares depende siempre de condiciones precedentes y venideras o, dicho de otra manera, la estructura del gasto mensual que realizan los hogares emerge a partir de operaciones tanto predecibles como aleatorias. En ese sentido, las decisiones de compra y los presupuestos familiares operan en un presente altamente contingente; es decir, en el medio de lo probable e improbable. Asimismo, la participación de los hogares en el mercado depende, en últimas instancias, de las decisiones de compra que estos desarrollan frente a las decisiones de compra del resto de los hogares, siendo estos últimos las unidades de observación del presente estudio.

En síntesis, se analiza la estructura del gasto que desarrollaron los hogares de la Región Metropolitana de Chile en torno a productos y servicios que son consumidos regularmente por las familias. El objetivo principal consistió en determinar el nivel de impacto que tuvo la crisis financiera *subprime* sobre los presupuestos familiares de los hogares urbanos pertenecientes al Gran Santiago, incluidas las comunas de Padre Hurtado, Puente Alto y San Bernardo.

Se consideró para ello información proporcionada por 6.500 hogares en promedio, con los datos aportados por la VI y VII Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) y además se determinó específicamente el gasto que realizaron los hogares ordenados según quintil de ingreso en torno a 126 bienes y servicios contenidos en la canasta básica de alimentación (CBA), los que fueron clasificados en 10 divisiones según el Sistema de Clasificación de Consumo Individual por Finalidades (CCIF).

Complementariamente, mediante el Análisis de Componentes Principales (ACP), las 10 divisiones fueron agrupadas en cuatro dimensiones, cuyos principales resultados muestran que estas se organizan en: (i) gastos de primera necesidad y cotidianos, (ii) gastos postergables, (iii) gastos complementarios, y (iv) gastos eventuales. Asimismo, cada una de ellas informa la variación observada en los presupuestos familiares de los hogares urbanos pertenecientes al Gran Santiago, cuya información permitió concluir si los hogares contrajeron o expandieron el gasto que destinaron a cada dimensión en ambos períodos de estudio, organizados según quintil.

Finalmente, se advierte al lector que las reflexiones que prosiguen no pretenden explicar el comportamiento de las personas en el mercado sobre la base de la teoría de los sistemas sociales autorreferenciales. Mejor dicho, el presente estudio se basa en la siguiente premisa: el modo en el que las comunicaciones imputan acciones se desconoce por

completo. Por lo pronto, sabemos que comunicación y acción se construyen y moldean mutuamente a través del lenguaje o, dicho de otra manera, los sistemas psíquicos se acoplan estructuralmente por medio del lenguaje a la sociedad que es en donde todo acontece.

AUTODESCRIPCIONES ECONÓMICAS

Gracias a la irrupción del pensamiento marginalista que tuvo lugar a mediados del siglo XIX en Europa, la economía logró desarrollar un cuerpo teórico unificado, cuyos principales enunciados se fundamentan en unos pocos axiomas generales. Luego de reclamar para sí el estatus de ciencia positiva tras haberse formalizado mediante el uso del lenguaje lógico y matemático, el análisis económico comenzó a enfocarse en la toma de decisión racional y sus consecuencias dentro de un sistema institucionalizado de relaciones de intercambio mediadas por el dinero. Según Parsons, la economía constituye “un complejo muy diferenciado dentro de la teoría de la acción, lo que justifica su pretensión de autonomía” (Parsons 1999: 350).

En este contexto, y a pesar de las numerosas críticas formuladas en contra de la deducción de teoremas universales derivados de principios lógicos, la teoría económica estableció que el comportamiento humano opera sobre la base de dos principios: (i) utilitarista: procurar el máximo beneficio detrás de toda decisión económica, y (ii) racional: su forma ha de ser racional, dado que esa decisión siempre se da entre recursos limitados y necesidades infinitas.

En efecto, la teoría del consumidor emergió a partir de estas premisas fundamentales, siendo ampliamente difundida en la mayoría de los departamentos de economía del mundo. Y es que las posibilidades analíticas que ofrece esta *rational choice*, permiten establecer empíricamente hasta qué punto las personas se comportan racionalmente en el mercado, produciendo así modelos conductuales normativos. De todos modos, y en el contexto de la sociedad moderna (es decir, funcionalmente diferenciada), cada vez es menor la probabilidad de que los agentes económicos muestren un comportamiento que reflexiona sobre una moral de tipo utilitarista; esto es, que toda acción buena sea aquella que produce el máximo de utilidad posible para el mayor número de personas.

De hecho, la teoría económica está más interesada en desarrollar la capacidad para predecir determinados fenómenos sociales, en oposición a una representación ‘realista’ de los mismos. Sus principales postulados son elegidos por la posibilidad de generar unicidad y equilibrio conceptual más que por las fórmulas descriptivas que ofrecen. Del mis-

mo modo, la investigación económica se esfuerza por mostrar las cosas como ‘son’, aunque, al hacerlo, implícitamente proporciona modelos acerca del cómo ‘deberían ser’. De ahí que la distinción positivo/normativo suscita permanente polémica en torno a los principios metodológicos propugnados por buena parte de la literatura económica. En todo caso, es posible argumentar que el estudio del comportamiento de las personas se va alejando cada vez más de las caricaturas ficticias que pueblan los modelos económicos tradicionales (Thaler 2016). Es decir, la diferenciación sistémica de las organizaciones, por una parte, junto con la sedimentación de relaciones sociales cada vez más complejas e interpenetradas, por otra, configuraron fenómenos indescriptibles a la luz de los típicos conceptos clásicos. En efecto, la teoría económica moderna estableció que las personas ordenan sus preferencias según sus propias necesidades, en sintonía con un orden social regido por una ley natural; a saber, racionalidad en el actuar de los agentes. Al mismo tiempo, esa premisa fundamental debía contar con un principio capaz de formar entre sí un todo lógico y consistente que permita “hacer inteligible la complejidad revirtiendo el azar en algún tipo de orden social” (Arnold 2006: 222).

En lo concerniente a las organizaciones, “es importante constatar al menos, que debieron ser condiciones de la sociedad las que llevaron a su emergencia y rápida multiplicación” (Luhmann 2010: 437). De ahí que el tránsito desde la economía feudal hacia la economía industrial durante el siglo XIX se desarrolló conforme los sistemas organizacionales respondieron a la diferencia sistema/entorno, clausurándose operativamente al ritmo del incremento de complejidad que alcanzó la sociedad funcionalmente diferenciada. Ya para comienzos del siglo XX, las teorías clásicas de la administración (o autodescripciones, si se prefiere) concebían a las organizaciones como entidades de orientación teleológica, cuya forma de organizar las tareas consistía en dividir el trabajo en cuantas partes fuera posible para, posteriormente, asignar tareas específicas a cada trabajador. En ese sentido, las organizaciones debían responder a las expectativas racionales que giraban en torno a ellas, aun cuando dichas expectativas imposibilitaran la pregunta por la unidad de las diferencias y favorecieran, en su lugar, el análisis nomotético.

Según Luhmann (2010: 461), las organizaciones “a diferencia de los sistemas parciales, actúan comunicativamente.” De ahí que la rápida y explosiva proliferación de los sistemas organizacionales trajera consigo nuevas formas de interacción, precisamente porque esas relaciones “están en permanente autoconstrucción y automodelación comunicativa” (Rodríguez & Arnold 1990: 155). Es decir,

se trata de comunicaciones que se encuentran mucho más interpenetradas en comparación con épocas anteriores, producto del proceso de diferenciación interna de la sociedad moderna y de los propios sistemas parciales y organizacionales, cuyas funciones internas no encuentran equivalentes en su entorno. A diferencia del orden feudal, en la sociedad funcionalmente diferenciada las relaciones sociales están mediadas por la contingencia y por la generación de expectativas específicas respecto del actuar de los demás. La relación entre el señor feudal y sus vasallos, por ejemplo, comprometía al primero a suministrar las condiciones necesarias para la supervivencia de los segundos, celebrándose, a través de un contrato de vasallaje, la cesión de tierras a cambio de protección y prestaciones obligatorias de trabajo. Distinto es el caso en la sociedad moderna, donde el equivalente funcional de esta antigua relación recae sobre la membrecía que entregan las organizaciones a sus integrantes. Es más, la proliferación exponencial de los sistemas organizacionales constituye uno de los hitos más distintivos y característicos de los últimos cien años.

OBSERVAR Y DISTINGUIR

La obra luhmanniana difiere radicalmente de la tradición humanista que le precede. Conforme esta última se refugió en la idea de una racionalidad que produce modelos normativos de conducta, capaces de orientar intersubjetivamente las acciones de los sujetos según sus propios fines, se excluyó de los tratados clásicos de sociología una explicación de qué es lo que se entiende por racionalidad en sí misma. Según Luhmann, un concepto moderno de racionalidad debería “incluir al observador que emite juicios sobre la racionalidad y, entonces, reformular la problemática de la racionalidad en un nivel de observación de segundo orden” (Luhmann 2006: 134).

Es decir, dado el carácter opaco con el cual opera la observación sobre sí misma, solo es posible distinguir la forma de sus propias selecciones por medio de una segunda observación. De hecho, al mismo tiempo que la observación realiza una distinción, deja de lado muchas otras, pudiendo enfocarse y percibir operativamente solo una pequeña parte de la realidad. En caso contrario, habría que suponer que una observación capaz de observar todo lo que acontece debería también poder abstraer la complejidad del mundo por completo o, mejor dicho, la observación bien podría ser todas las observaciones al mismo tiempo.

Acorde con la teoría de los sistemas sociales autorreferenciales, se tiene una observación siempre que se hace una distinción para indicar solo un lado de la forma. Según esto, es observación toda expe-

riencia psíquica que debe focalizar su percepción y su pensamiento, así como también lo es toda acción orientada hacia un fin específico. A nivel conceptual, lo es también toda comunicación que escoge una información para darla a conocer. De ahí que el concepto de acción sea sustituido por el de observación. En palabras del propio Luhmann, el concepto de observación “se aplica de manera más elemental que conceptos como cosa, evento, símbolo, acción, decisión, todos los cuales siempre presuponen distinciones, mientras que el observar indica el propio distinguir que indica, esto es, se incluye también a sí mismo en su alcance conceptual” (Luhmann 2010: 156).

Si se piensa, por ejemplo, que todo sistema que opera en el médium del sentido debe arreglarse para regenerar permanentemente la diferencia entre pasado, presente y futuro, bien podría establecerse que las decisiones adquieren sentido en tanto articulen la contingencia. En consecuencia, la participación en el mercado solo es posible sobre la base del sistema de precios, en tanto que estos constituyen, en primer lugar, las autorreferencias con que el sistema económico reduce complejidad mediante sus propias operaciones y, en segundo lugar, generan la heterorreferencia necesaria para que el sistema pueda clausurarse operativamente bajo el código pagar/no pagar. En otras palabras, los precios cumplen una doble función para el sistema económico; se orientan al sistema, así como también al entorno.

De ahí que, para garantizar la conectividad de las decisiones paralelas que emergen en torno a los precios, es necesario que estos operen como mecanismos de coordinación de heterorreferencias. En tanto que comunicaciones autorreferenciales, los precios varían constantemente, al igual que las observaciones en torno a ellos, generando de esa manera la necesaria autoproducción conjunta de incertidumbre. Respecto al futuro, los precios tienen realidad como un conjunto de expectativas presentes, del mismo modo que los precios pasados no tienen realidad, sino como referencia en el presente.

En ese sentido, la teoría económica moderna exhorta a las familias a consumir normativamente acorde con su capacidad de pago, mientras que una crisis financiera internacional, por ejemplo, puede converger en nuevos aprendizajes que condicionen los hábitos de consumo de las propias familias. Es decir, normatividad y cognición coexisten simultáneamente bajo la forma de expectativas recíprocas que son aprehendidas al participar en el mercado, espacio en donde adquiere particular relevancia el comportamiento racional que ‘deberían’ exhibir las personas conforme las ‘elecciones’ que despliegan en él, procuran el máximo nivel de satisfacción posible. De hecho, uno de los postulados básicos de la economía moderna plantea que las personas to-

man decisiones conscientemente en función de los costos y beneficios vinculados a cada decisión de compra.

Por otra parte, las nuevas posibilidades que ofrecen las crisis económicas para reducir incertidumbre y controlar los riesgos futuros induce a la normativización de las decisiones que las personas despliegan en el mercado por medio de la codificación pagar/no pagar, respondiendo de esa manera a la falta de puntos de referencia en el entorno. Según Mascareño (2011: 335), constelaciones recursivas de observadores abiertos cognitivamente a su entorno “absorben el aprendizaje necesario para gestionar conjuntamente las incertidumbres, riesgos y oportunidades desarrolladas por las finanzas modernas.”

De esta manera, los cambios semánticos que produjo el advenimiento de la sociedad moderna probabilizaron la coordinación selectiva entre la producción de información, el sentido que se le atribuye y su comprensión o incompreensión. En oposición a la idea de un emisor que transmite mensajes (Shannon y Weaver 1964), se trata de distinciones que van dejando estructuras semánticas a su paso, varían a partir de selecciones ya estabilizadas y adquieren sentido compartido, en un set de mensajes contingentes. Es decir, la clausura del sistema económico solo es posible cuando se da la doble contingencia; operación fundamental que le permite a la autopoiesis desarrollar un alto grado de oportunismo con respecto a su emergencia.

CAPACIDAD DE PAGO Y PRESUPUESTO FAMILIAR

En lo relativo a las expectativas que derivan de la configuración de los presupuestos familiares, se debe tener presente que la “sociedad pone a disposición dos modalidades de expectativas” (Corsi, Espósito, & Baraldi 1996: 82). Por una parte, encontramos aquellas expectativas que cambian a medida que lo previsto no coincide con el real funcionamiento de las cosas y/o situaciones. En ese caso, nos referimos a expectativas cognitivas que tienen la capacidad de adaptarse a la realidad y aprender de ella, toda vez que la posibilidad de realizar enunciados verdaderos obedece precisamente a la consumación del estado falsamente descrito (Luhmann 1996).

En segundo lugar, existen aquellas expectativas orientadas por normas previamente sedimentadas y que no necesariamente generan aprendizaje, sino que, por el contrario, establecen normas que deben ser cumplidas. Se trata, en consecuencia, de expectativas normativas. Expectativas cognitivas y normativas configuran dos estrategias funcionalmente equivalentes que permiten afrontar situaciones no previstas gracias al tratamiento del riesgo, por medio de una ‘estructura contingente’ de expectativas. Para

ello, es necesario que los precios generen conectividad de las decisiones paralelas que emergen en torno a ellos, operando como mecanismos de coordinación de heterorreferencias.

En tanto que comunicaciones autorreferenciales, los precios varían constantemente al igual que las observaciones en torno a ellos, generando de esa manera la autoproducción conjunta de incertidumbre. De hecho, la cantidad de pagos que se realizan depende de los precios observados en el mercado, precisamente porque el valor estimula la circulación del dinero. De ahí que participar en el mercado corresponde a una observación de segundo orden, toda vez que las decisiones de compra adquieren sentido a partir de la observación de los otros competidores/observadores. Asimismo, la decisión de compra es asimilada cognitivamente bajo modelos normativos de conducta, los que, a su vez, emergen de relaciones de intercambio mediadas por expectativas orientadas a la previsión del futuro, condicionando con ello las decisiones que se toman en el presente. De esta manera, es posible acoplar nuevas operaciones con las ya registradas en el pasado, puesto que mediante la distinción recuerdo/olvido los sistemas responden a situaciones imprevistas seleccionando operaciones previamente estabilizadas.

En cuanto a los pagos, al igual que las acciones, suceden en un momento específico: al mismo tiempo que aparecen, desaparecen. Luhmann plantea que, cuando la emergencia de un sistema depende exclusivamente de los pagos que se realizan, debe procurarse los medios para generar nuevos pagos permanentemente, es decir, “el punto de referencia para la observación y el análisis del sistema no es, pues, la vuelta a una posición de reposo, como sugieren las teorías del equilibrio, sino la reproducción continua de sus actividades instantáneas, que son los pagos.” (Luhmann 2017: 86)

Pues bien, la capacidad de pago condiciona las decisiones de compra gracias a los precios. Si se considera que, en las relaciones de intercambio mediadas por el dinero, la única información necesaria es si se dispone o no de la capacidad de pagar o vender, los precios deben prescindir del recuerdo que se tenga de ellos para llevar a cabo su principal función sistémica; probabilizar mecanismos de coordinación de heterorreferencias. En respuesta a un entorno siempre más complejo y un presente altamente contingente, las personas se preparan ante un futuro incierto configurando estrategias de acción capaces de absorber incertidumbre gracias a las expectativas sedimentadas que gobiernan el comportamiento de las personas en el mercado.

El informe del Banco Mundial *The Little Data Book on Financial Inclusion* (World Bank 2012), estableció que el 42,2% de la población mayor de 15

años en Chile posee algún tipo de cuenta en una institución financiera formal. Y es que los hábitos de consumo de las familias chilenas, en general, han mostrado cambios considerables durante los últimos 20 años, como consecuencia de la inclusión en el sistema financiero de grupos sociales que tradicionalmente no eran considerados en él. En cuanto a la configuración de los presupuestos familiares, cabe destacar que las nuevas oportunidades brindadas por las agencias de cálculo (Callon 2008) y los dispositivos de mercado (Esposito 2014), abrieron posibilidades a nuevas formas de administrar el dinero. Precisamente sobre ese cálculo, la banca y el sistema financiero generaron cambios considerables al cumplir con uno de sus principales objetivos: intermediar entre las personas y lo que estos desean obtener del mercado.

En ese contexto, la configuración de los presupuestos familiares permite fijar un marco de observación a partir del cual se pueden extraer reflexiones en torno a la estructura del gasto de los hogares considerados en el estudio. Como autodescripción del sistema económico, el presupuesto de los hogares refiere a un concepto de naturaleza microeconómica por definición, concebido comúnmente como el cálculo y negociación anticipada de los ingresos y egresos compartidos en un hogar durante un período determinado. Su consecución permite establecer prioridades y evaluar el logro de objetivos mediante la planificación de los gastos e ingresos futuros, desplegando determinados cursos de acción en el presente a través de decisiones específicas.

En definitiva, el presente estudio procura esclarecer el modo en que la capacidad de pago que tienen las familias condiciona sus decisiones de compra, considerando que estas últimas emergen cuando hay dinero disponible. Así, el presupuesto familiar, del cual todo hogar dispone, configura una red de expectativas que cumple una doble función. En primer lugar, permiten distinguir aquellas necesidades que requieren más atención que otras y, en segundo lugar, incluyen las necesidades de todos los integrantes del grupo familiar en un plan de gastos e ingresos compartidos.

MATERIAL Y MÉTODOS

Según el alcance definido para la investigación, el presente estudio empleó metodología cuantitativa y de alcance descriptivo-explicativo, utilizando para ello un diseño longitudinal de tendencia no experimental, con datos de tipo secundario obtenidos a partir de la VI y VII EPF, cuyos resultados fueron publicados en los años 2008 y 2013, respectivamente. El levantamiento de la información contenida en la VI versión, se realizó entre octubre del

2006 y noviembre del 2007, mientras que en el caso de la VII versión, entre octubre del 2011 y noviembre del 2012. Es por esta razón que ambos períodos de estudio corresponden al período pre y poscrisis financiera *subprime*.

Además, se debe tener presente que, aun cuando es aplicada a hogares, se trata de una encuesta económica y, como tal, se basa en el marco conceptual utilizado en el Sistema de Cuentas Nacionales, actualizado en el año 2008 por la ONU (SCN 2008). También es importante destacar que el sistema de clasificación de productos utilizado en la EPF es el CCIF, ampliamente utilizado en la contabilidad nacional de la mayoría de los países del mundo, aunque su uso varía según las características locales de cada país (CEPAL 2017).

En particular, el CCIF es un sistema de clasificación internacional de bienes y servicios de consumo final de los hogares, Instituciones Sin Fines de Lucro que Sirven a los Hogares (ISFLSH) y el gobierno. Constituye una de las principales herramientas para el análisis de la política económica, y es desarrollado por la ONU hace más de 50 años.

El CCIF consta de 14 divisiones, las primeras doce corresponden a la clasificación de gasto de consumo final de los hogares, mientras que las divisiones 13 y 14, refieren al gasto en consumo individual de las ISFLSH y del gobierno respectivamente. Las divisiones representan el máximo nivel de agregación de la CCIF, compuesta por 58 grupos conformados, a su vez, por clases y subclases, siendo estas dos últimas el resultado de la agregación de los productos. Las divisiones, grupos y clases, permiten la comparación internacional, mientras que las subclases y productos quedan sujetos a las definiciones y criterios de cada país.

Con el ingreso de Chile a la OCDE en 2010 se exigió al país comenzar a homologar en el campo estadístico las metodologías de encuesta a las acordadas por los países miembros. A diferencia de la VI EPF, la VII EPF recogió las recomendaciones conceptuales y metodológicas de diversos organismos internacionales y oficinas estadísticas, entre las que destaca el manual *Household Budget Surveys in the EU*, sugerido por la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat), además de “guiarse constantemente por la información contenida en el Programa para el Mejoramiento de las Encuestas y la Medición de las Condiciones de Vida en América Latina y el Caribe (Mecovi)” (INE 2013: 11). Del mismo modo, se debe tener en consideración que, a partir de la VII versión de la EPF publicada en el año 2013, su periodicidad cambió a cinco años. Es decir, la VI EPF fue la última versión de una serie de encuestas producidas cada diez años, desde 1956. De ahí que, entre las versiones VI y VII de la EPF, las glosas de los bienes y servicios utilizados cambian significati-

vamente. De hecho, la calidad de la información de la VI EPF solo permitió comparar un total de 126 productos con glosas idénticas entre ambos períodos de estudio, a pesar de los vanos esfuerzos realizados por detectar más coincidencias (ver anexo).

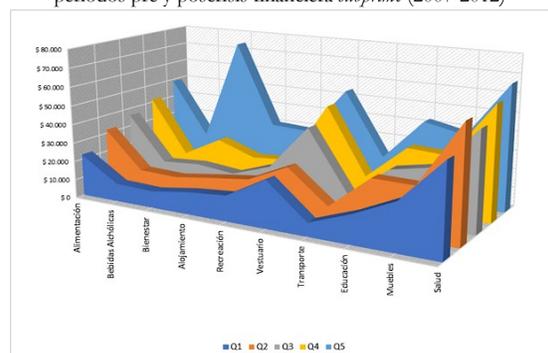
Sin embargo, y en virtud de toda la información disponible, se decidió reemplazar la división N° 12 ‘bienes y servicios diversos’ por la división ‘bienestar’, puesto que la información contenida en la VI EPF relativa a esa división resultó ser demasiada escasa. Así, solo las primeras diez divisiones del CCIF fueron consideradas en el presente estudio, siendo omitida la división ‘comunicación’ de la presentación de los resultados, puesto que su único indicador –gasto en Teléfono Público– no permitió establecer diferencias significativas al comparar el gasto según quintil, más aún si se piensa que este servicio ha declinado considerablemente durante los últimos años. Por otra parte, la división N° 11 ‘restaurantes y hoteles’ fue excluida de las pruebas estadísticas por falta de información que pudiera ser comparada entre ambos períodos de estudio.

ANÁLISIS Y RESULTADOS

En promedio, 6.500 hogares urbanos del Gran Santiago constituyen las unidades de observación del presente estudio, en donde el 1er quintil agrupa a los hogares de menores ingresos y el 5to quintil a los de mayores ingresos. Las unidades de análisis, en cambio, refieren al comportamiento de los hogares según quintil de ingreso durante los períodos pre y poscrisis financiera *subprime*.

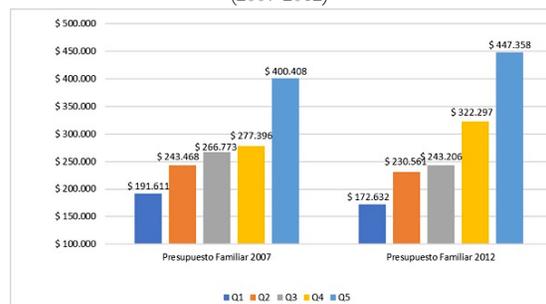
Todos los hogares encuestados informaron el gasto realizado en torno a 126 bienes y servicios disponibles en el mercado, los que fueron organizados en base al CCIF utilizado en la EPF. Se debe tener en consideración que todos los gastos observados son informados según la moneda de curso legal en Chile (peso chileno) y refieren a gastos mensuales.

Gráfico 1. Gasto por Quintil según división, promedio entre períodos pre y poscrisis financiera *subprime* (2007-2012)



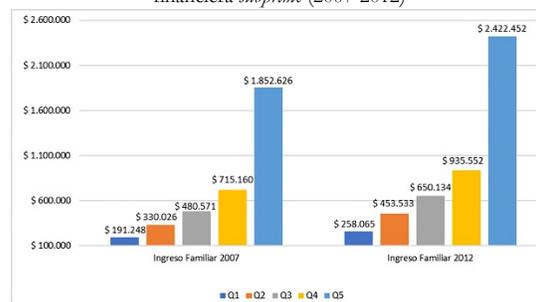
Fuente: elaboración propia en base a VI y VII EPF.

Gráfico 2. Gasto por Quintil destinado a los 126 productos estudiados según períodos pre y poscrisis financiera *subprime* (2007-2012)



Fuente: elaboración propia en base a VI y VII EPF.

Gráfico 3. Ingreso por Quintil según períodos pre y poscrisis financiera *subprime* (2007-2012)



Fuente: INE, 2007 y 2012.

Entre los períodos pre y poscrisis financiera *subprime*, el presupuesto familiar de los tres primeros quintiles se contrajo. En particular, la contracción del presupuesto en los hogares del 1er quintil fue de un 10%, seguido por un 8,8% en el 3er quintil y 5,3% en el 2do quintil. En cambio, los hogares del 4to y 5to quintil expandieron su gasto en 16,19% y 11,72%, respectivamente. Por otra parte, el porcentaje del ingreso que las familias de mayores ingresos destinaron a los 126 productos considerados en el estudio, corresponde a un 18,46%. En el quintil de menores ingresos, en cambio, el gasto destinado a los 126 productos es prácticamente equivalente a los ingresos que percibieron.

El ingreso familiar de todos los hogares se incrementó entre los períodos pre y poscrisis, aunque de manera diferenciada según quintil. De hecho, el quintil de mayores ingresos (5to quintil) incrementó su ingreso en un 30% en comparación con un incremento equivalente al 37% observado en el quintil de menores ingresos (1er quintil). No obstante, en términos cuantitativos, el incremento del presupuesto de los hogares pertenecientes al 5to quintil equivale a \$570.000, mientras que, en el 1er quintil, tan solo \$67.000. En cuanto al 2do quintil, el incremento fue de 36% lo que equivale, en términos monetarios, a \$120.000. En el 3er quintil, el incremento porcentual fue de 35% equivalente a \$170.000, mientras que, en el 4to quintil, el incremento por-

centual fue de 29%, lo que equivale a \$ 220.000. Es decir, aunque porcentualmente el aumento de los ingresos es mayor a medida que el quintil es menor, en términos monetarios, el incremento de los ingresos es mayor a medida que el quintil es más alto.

PRIMERA DIMENSIÓN, GASTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y COTIDIANOS.

La 1era dimensión del ACP agrupó las divisiones alimentación, alojamiento, bebidas alcohólicas y bienestar. Si bien no todos los productos contenidos en esta dimensión son de primera necesidad, es importante destacar que buena parte de ellos son consumidos cotidianamente por las familias chilenas, algunos son necesarios incluso para la subsistencia. De hecho, 76 de los 93 bienes y servicios contenidos en esta dimensión corresponden a víveres que se encuentran incluidos en la canasta básica de alimentación.

Tabla 1: Gastos de Primera Necesidad y Cotidianos

Quintil	Período	Presupuesto Familiar	Condición
1	2007 - 2012	-21,5%	Contracción
2	2007 - 2012	-11,7%	Contracción
3	2007 - 2012	-22,5%	Contracción
4	2007 - 2012	-2,6%	Contracción
5	2007 - 2012	48,5%	Expansión

Por otra parte, se observó que todos los hogares en esta dimensión, a excepción de aquellos hogares ubicados en el 5to quintil, contrajeron su presupuesto familiar en el período poscrisis. En efecto, los hogares ubicados en el 3er quintil fueron los más afectados por la crisis, quienes decidieron (ya sea por restricción presupuestaria y/o consideraciones de tipo estratégicas) contraer sus presupuestos familiares en un 22,5%. En orden descendente, le sigue el 1er quintil con una contracción del presupuesto equivalente al 21,5%, seguido por el 2do quintil con 11,7% y, por último, con tan solo un 2,6%, el 4to quintil. Por el contrario, los hogares ubicados en el 5to quintil expandieron el presupuesto destinado a esta dimensión en 48,5% en el período poscrisis.

A pesar de que no corresponden a productos de primera necesidad, llama particularmente la atención el gasto considerable en bebidas alcohólicas (vino, cerveza, pisco y whisky) observado en todos los quintiles. En efecto, todas las familias expandieron su presupuesto en esa división durante el período poscrisis. Así fue como los hogares ubicados en el 1er quintil pasaron de gastar \$7.728 en el período precrisis, a \$10.861 en el período poscrisis. Los hogares del 5to quintil, en cambio, pasaron de gastar \$15.302 en el período precrisis a \$26.382 en el período poscrisis.

Cabe destacar que, entre los indicadores utilizados para la división bienestar (champú, desodorantes, carteras y bolsos, tabaco, utensilios de cocina, papel higiénico, toallas de papel, pañuelos desechables y servicio doméstico), los hogares de mayores ingresos fueron quienes más expandieron su gasto en el período poscrisis. Si se considera que los hogares del 4to y 5to quintil son quienes muestran un mayor gasto en la glosa servicio doméstico, era de esperarse que el gasto realizado por esas familias en ese ítem fuera mayor al gasto observado en los tres primeros quintiles.

En particular, el considerable aumento en el gasto que mostraron las familias de más altos ingresos en la división bienestar, así como también en las divisiones de bebidas alcohólicas y alojamiento (aunque en menor cuantía), permitió más que compensar la contracción del gasto que las mismas familias mostraron en la división alimentación. De ahí que, y a diferencia de lo observado en los cuatro primeros quintiles, solamente los hogares situados en el 5to quintil expandieron el presupuesto familiar destinado a gastos de primera necesidad. Específicamente, los hogares de mayores ingresos gastaron un poco más de \$100.000 en la división bienestar, en contraste con el incremento de tan solo \$300 que mostraron los hogares en el 1er quintil en la misma división.

Atendiendo a los objetivos del presente estudio, se establece que, a partir de la comparación del gasto observado en cada quintil con respecto al 1er quintil, solamente los tres primeros quintiles mostraron un gasto similar en la división bebidas alcohólicas, rechazando con ello la hipótesis de que, a mayor ingreso mayor es el gasto en cada división. Es decir, según el análisis estadístico propuesto, se concluye que los tres primeros quintiles presentaron un gasto más homogéneo en comparación con el 4to y 5to quintil, cuyos hogares realizaron un gasto estadísticamente diferente a los hogares de menores ingresos. En el resto de las divisiones (alimentación, alojamiento y bienestar), todos los quintiles cumplieron con la hipótesis de que, a mayor ingreso mayor es el gasto. En cuanto a la división alojamiento (seguro de la vivienda, gas, electricidad, gasto en seguridad), cabe destacar que solamente el 5to quintil expandió su gasto entre ambos períodos de estudio, mientras que, en los cuatro primeros quintiles, se contrajo.

Finalmente, se concluye que la crisis, en esta dimensión, impactó negativamente en los presupuestos familiares de todos los hogares ubicados en los primeros cuatro primeros quintiles, aunque en diferente magnitud. En el 5to quintil, en cambio, los hogares respondieron a la volatilidad internacional de precios expandiendo aquella parte del presupuesto

to destinada a los productos contenidos en esta dimensión.

SEGUNDA DIMENSIÓN, GASTOS POSTERGABLES.

A diferencia de lo observado en la primera dimensión, todos los quintiles expandieron la parte del presupuesto familiar destinada a la segunda dimensión: gastos postergables. Compuesta por 15 productos y servicios, esta dimensión agrupa las divisiones recreación, vestuario y transporte. Se trata de bienes que, a pesar de ser consumidos regularmente por las familias chilenas, la decisión de comprarlos puede ser postergada debido a su premura y, en ese sentido, el gasto en ellos no es prioritario ni tampoco de primera necesidad.

Tabla 2. Gastos Postergables

Quintil	Período	Presupuesto Familiar	Condición
1	2007 - 2012	46,1%	Expansión
2	2007 - 2012	42,4%	Expansión
3	2007 - 2012	37,1%	Expansión
4	2007 - 2012	42,4%	Expansión
5	2007 - 2012	23,9%	Expansión

Sin embargo, se observó que todos los hogares en esta dimensión expandieron su presupuesto familiar durante el período poscrisis. Así es como, con un 46% de aumento en el gasto, fueron los hogares de menores ingresos quienes más aumentaron el gasto destinado a los productos contenidos en esta dimensión, en contraste con el 23,9% observado en los hogares de mayores ingresos. En términos monetarios, los hogares del 1er quintil expandieron su presupuesto aproximadamente en \$34.000 durante el período poscrisis, mientras que los hogares de mayores ingresos solo lo hicieron en \$28.000 aproximadamente. Si bien porcentualmente es cierto que los hogares del 4to quintil no fueron quienes más expandieron su presupuesto familiar, fue en ese grupo en donde se registró la mayor alza en el gasto destinado a esta dimensión, equivalente a \$44.000 durante el período poscrisis.

A nivel desagregado, solo el 5to quintil contrajo su gasto en la división recreación (diarios, televisores, CD, otros juguetes, revistas), mientras que, en los cuatro primeros quintiles, el gasto se expandió de manera más homogénea en torno a los \$5.000. Diferente fue la situación en los hogares de mayores ingresos, quienes contrajeron en aproximadamente \$1.000 el gasto destinado a estos productos durante el período poscrisis. No obstante, fue ese grupo el que más dinero gastó en esta división en comparación con el 1er quintil, cuya diferencia de gasto entre ambos grupos ascendió a la suma de \$30.000 durante el período precrisis y \$28.000 durante el período poscrisis.

Asimismo, en todos los quintiles se expandió el gasto destinado a la división vestuario (ropa interior, zapatos de hombre, zapatos de niño, botas bototos y botines, y, por último, reparación de calzado), incluso hasta casi hasta duplicarse durante el período poscrisis. En efecto, en el 1er quintil los hogares pasaron de gastar \$20.000 aproximadamente a \$51.000 durante el período poscrisis. Los hogares de más altos ingresos, en cambio, pasaron de gastar \$35.000 a \$73.000 aproximadamente durante el período poscrisis.

En la división transporte (motocicletas, bicicletas, revisión técnica, clases de conducción y taxi colectivo) se observó que en todos los quintiles los hogares contrajeron el gasto destinado a esta división durante el período poscrisis. Con una contracción cercana a los \$8.000, los hogares de mayores ingresos fueron quienes más redujeron su presupuesto, en contraste con la disminución de tan solo \$800 observada en los hogares de menores ingresos.

En cuanto a la comparación del gasto observado en cada quintil con respecto al 1er quintil, el 2do y 3er quintil mostró un gasto similar al observado en los hogares de menores ingresos solamente en las divisiones recreación y vestuario, rechazando con ello la hipótesis de estudio antes mencionada. Es decir, según el análisis estadístico propuesto, se concluye que en las divisiones recreación y vestuario los tres primeros quintiles presentaron un gasto más homogéneo en comparación con los hogares de mayores ingresos (4to y 5to quintil), los que, a su vez, realizaron un gasto estadísticamente diferente al observado en el 1er quintil. En la división transporte, en cambio, todos los quintiles cumplieron con la hipótesis de que, a mayor ingreso mayor es el gasto. En consecuencia, se establece que todos los quintiles, en esa división, presentaron un gasto estadísticamente diferente.

Finalmente, se concluye que la crisis en esta dimensión no impactó negativamente en el gasto que las familias destinaron a los productos aquí contenidos, sino que, por el contrario, se observó que los presupuestos familiares se expandieron en todos los quintiles. No obstante, los hogares de mayores ingresos fueron quienes expandieron su presupuesto familiar en menor cuantía.

TERCERA DIMENSIÓN, GASTOS COMPLEMENTARIOS.

En la tercera dimensión se observó una situación diametralmente opuesta a la descrita en la segunda dimensión, puesto todos los presupuestos familiares se contrajeron durante el período poscrisis. Compuesta por 'gastos de tipo complementarios', esta dimensión agrupó las divisiones educación y muebles, sumando un total de 12 bienes y servicios ligados a recursos pedagógicos, por una parte, y a

enlaces que determinan las condiciones materiales en las cuales viven las personas, por otra. En consecuencia, se trata de productos que no son de primera necesidad ni tampoco prescindibles del todo, puesto que contribuyen a que las personas puedan vivir la vida que desean vivir, además de impactar directamente en la calidad de vida de las familias. No obstante, y como se mencionó anteriormente, todos los hogares contrajeron su presupuesto familiar en esta dimensión durante el período poscrisis.

Tabla 3. Gastos Complementarios

Quintil	Período	Presupuesto Familiar	Condición
1	2007 - 2012	-1,1%	Contracción
2	2007 - 2012	-0,9%	Contracción
3	2007 - 2012	-0,9%	Contracción
4	2007 - 2012	-0,8%	Contracción
5	2007 - 2012	-15,1%	Contracción

De hecho, con un 15,1% de contracción en el gasto, fueron los hogares de mayores ingresos (5to quintil) quienes más disminuyeron el gasto destinado a los productos contenidos en esta dimensión, en contraste con el 1,1% de contracción observado en el presupuesto de los hogares de menores ingresos (1er quintil) durante el período poscrisis. En términos monetarios, esto equivale a una contracción en torno a los \$13.000 en el 5to quintil, mientras que, en el 1er quintil, fue de tan solo \$400 aproximadamente.

A nivel desagregado, y según la comparación entre ambos períodos de estudio, el incremento en el gasto que mostraron los hogares en la división muebles no alcanzó a compensar la contracción del gasto que los mismos hogares mostraron en la división educación, razón por la cual la proporción del presupuesto familiar destinado a las divisiones contenidas en esta dimensión se contrajo en todos los quintiles. Específicamente, en la división educación (textos de estudio, clases particulares), los hogares de menores ingresos pasaron de gastar \$15.474 en el período precrisis a \$14.833 durante el período poscrisis. Los hogares de mayores ingresos, en cambio, pasaron de gastar \$51.480 en el período precrisis a \$33.509 durante el período poscrisis.

En cuanto a la división muebles (muebles de comedor, muebles de cocina, muebles de escritorio, lámparas, sábanas, cortinas, artefactos para el hogar, cocinas, lavadora y secadora de ropa, lavavajillas), se observó que, en todos los quintiles, los hogares expandieron su gasto durante el período poscrisis. Además, la diferencia observada entre el gasto que realizaron los cuatro primeros quintiles no superó los \$3.500 en ambos períodos de estudio. Solo el 5to quintil mostró un gasto estadísticamente diferente, cuyos hogares pasaron de gastar \$35.640 en el período precrisis a \$40.394 en el período poscrisis,

convirtiéndose con ello en el grupo que más expandió su gasto en esta división. Los hogares de menores ingresos, por su parte, pasaron de gastar \$24.913 en el período precrisis a \$25.082 en el período poscrisis.

En virtud de los objetivos que guían el presente estudio, se establece que, a partir de la comparación del gasto observado en cada quintil con respecto al 1er quintil, los cuatro primeros quintiles mostraron un gasto similar en ambas divisiones agrupadas en esta dimensión (educación y muebles), rechazando con ello la hipótesis de que, a mayor ingreso mayor es el gasto. Es decir, según el análisis estadístico propuesto, se concluye que los cuatro primeros quintiles presentaron un gasto más homogéneo en comparación con el 5to quintil, cuyos hogares realizaron un gasto estadísticamente diferente al de los hogares de menores ingresos en ambas divisiones. En términos monetarios, la diferencia de gasto entre el 1er quintil y el 5to quintil en la división educación, ascendió a la suma de \$36.000 aproximadamente durante el período precrisis, mientras que en el período poscrisis fue de tan solo \$18.000.

Finalmente, se concluye que la crisis, en esta dimensión, impactó negativamente en los presupuestos familiares de todos los hogares, aunque en diferente cuantía. Así es como los hogares pertenecientes a los cuatro primeros quintiles realizaron un gasto más homogéneo y similar en esta dimensión. Los hogares del 5to quintil, en cambio, con un 15,1% de contracción en el gasto, fueron quienes más redujeron aquella parte del presupuesto familiar destinado a esta dimensión, en contraste con la contracción de 1,1% observada en los hogares de menores ingresos durante el período poscrisis.

CUARTA DIMENSIÓN, GASTOS EVENTUALES.

Por último, la 4ta dimensión agrupa las divisiones 'comunicación' y 'salud', pero, como se señaló anteriormente en el apartado "Material y métodos", la división 'comunicación' no fue considerada en la presentación de los resultados según las razones metodológicas ahí expuestas. En consecuencia, esta dimensión solo presenta la variación del gasto que mostraron los hogares en la división 'salud', cuyos productos y servicios son imprevisibles y el gasto en ellos eventual, aunque necesario para mantener una adecuada –y sobretodo saludable– calidad de vida. Compuesta por un producto y cuatro servicios (medicamentos, consultas médicas, servicio dental, servicio de hospital, seguro de salud), todos los hogares contrajeron el presupuesto familiar destinado a esta dimensión.

Tabla 4. Gastos Eventuales

Quintil	Período	Presupuesto Familiar	Condición
1	2007 - 2012	-72,6%	Contracción
2	2007 - 2012	-58,9%	Contracción
3	2007 - 2012	-69,3%	Contracción
4	2007 - 2012	-58,6%	Contracción
5	2007 - 2012	-76,5%	Contracción

Según un informe de emitido por el Instituto de Salud Pública, en el año 2013 existían 2.719 farmacias a lo largo de todo el país, siendo la Región Metropolitana la que concentraba el mayor número de ellas, con un total de 1.303. En el mismo informe se detalla además que “en términos de precios de medicamentos, Chile no posee una política de regulación de precios del sector privado o retail” (Instituto de Salud Pública 2013: 11). Particular atención reviste este fenómeno, sobre todo si se considera que la población de riesgo (hogares de menores ingresos, primera infancia y adultos mayores) es la que demanda mayoritariamente este tipo de insumos en el mercado. De hecho, del gasto total en salud que realizaran las familias de menores ingresos, el 67,6% corresponde solamente a fármacos, en contraste con el 46,7% observado en el quintil de mayores ingresos.

Específicamente, todos los quintiles contrajeron considerablemente sus presupuestos en esta dimensión. Con un 76,5% de contracción en el gasto, fueron los hogares de mayores ingresos (5to quintil) quienes más disminuyeron el gasto, seguido por los hogares de menores ingresos (1er quintil) con un 72,6% de contracción en el gasto durante el período poscrisis. En términos monetarios, esto equivale a una contracción en torno a los \$83.000 en el 5to quintil y a \$40.000 1er quintil aproximadamente. En el resto de los quintiles (2do, 3ero y 4to) se observó también una contracción considerable del presupuesto familiar, cuya variación osciló entre un 58% y 70% durante el período poscrisis.

A nivel desagregado, la diferencia observada entre el gasto que realizaron los hogares del 2do, 3er y 4to quintil disminuyó de forma bastante similar, ubicándose en torno a los \$40.000 en el período poscrisis. De hecho, según la comparación entre ambos períodos de estudio, se observó que los hogares en el 2do quintil pasaron de gastar \$69.655 en el período precrisis a \$28.604 durante el período poscrisis. Por su parte, en el 3er quintil se observó que los hogares pasaron de gastar \$59.202 en el período precrisis a \$18.151 en el período poscrisis, mientras que en el 4to quintil los hogares disminuyeron su gasto desde \$69.948 a \$28.897, según ambos períodos de estudio.

En virtud de los objetivos que guían el presente estudio, se establece que, a partir de la comparación del gasto observado en cada quintil con respec-

to al 1er quintil, los cuatro primeros quintiles mostraron un gasto similar en ambas divisiones agrupadas en esta dimensión, rechazando con ello la hipótesis de que, a mayor ingreso mayor es el gasto. Es decir, según el análisis estadístico propuesto, se concluye que los cuatro primeros quintiles presentaron un gasto más homogéneo en comparación con el 5to quintil, cuyos hogares realizaron un gasto estadísticamente diferente al de los hogares de menores ingresos. En términos monetarios, la diferencia de gasto entre el 1er quintil y el 5to quintil en esta dimensión ascendió a la suma de \$52.000 aproximadamente durante el período precrisis, mientras que en el período poscrisis fue de tan solo \$10.000 aproximadamente.

Finalmente, se concluye que esta dimensión fue la más afectada por la crisis, cuyos efectos impactaron negativamente en los presupuestos familiares de todos los hogares, aunque en diferente cuantía. Así fue como en los cuatro primeros quintiles se observó un gasto más homogéneo y contracciones de proporciones similares. Al comparar el gasto que realizaron los hogares de menores ingresos y los de mayores ingresos, en cambio, se observó que fueron esos grupos los que más redujeron aquella parte del presupuesto familiar destinado a gastos eventuales. Durante el período poscrisis, de hecho, los hogares de mayores ingresos redujeron en 76,5% su presupuesto, mientras que, en segundo lugar, le sigue la contracción de 72,6% observada en los presupuestos familiares de los hogares de menores ingresos.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Inestabilidad en los precios de bienes y servicios, aumento del desempleo, quiebra de empresas y, en general, deterioro de los principales indicadores económicos, son algunos de los numerosos estragos que ocasionan las crisis financieras alrededor de todo el mundo. Producto del comportamiento especulativo que penetró las finanzas en los albores del siglo XX, estos eventos comenzaron a emerger con una periodicidad cada vez menor, aumentando en cantidad conforme la sociedad moderna desarrolló niveles crecientes de complejidad. De ahí que el tratamiento que demanda este tipo de eventos no se encuentra disponible en el mismo nivel en donde fueron creados.

Por otra parte, el estudio de las crisis financieras ha determinado gran parte de la teoría económica moderna. Las innovaciones tecnológicas vinculadas al uso de instrumentos financieros, sumado a la necesidad de producir información que sea cada vez más precisa y oportuna, configuraron un panorama mundial en donde las finanzas se encuentran altamente integradas, propiciando con ello mayores

grados de interdependencia económica entre diferentes países.

A nivel microeconómico, en cambio, las crisis financieras condicionan directa o indirectamente las decisiones de compra que despliegan las familias en el mercado. En el presente estudio se observó que los hogares del Gran Santiago redujeron su capacidad de compra en el período poscrisis, en comparación con el período previo. En particular, los hogares de los tres primeros quintiles fueron quienes más contrajeron el gasto que destinaron a las divisiones estudiadas, mientras que en el 4to y 5to quintil (los hogares de mayores ingresos), el presupuesto familiar se expandió en \$50.000 aproximadamente.

No obstante, cabe destacar que, en virtud del restringido presupuesto con el que cuentan los hogares de menores ingresos, fueron ellos los más perjudicados por los efectos negativos que generó la crisis, sobre todo en lo que respecta al mercado laboral y a las fluctuaciones de los precios de productos y servicios que son consumidos regularmente por las familias chilenas.

En cuanto a los gastos de primera necesidad, un informe elaborado por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA) publicado en el año 2008, concluyó que los precios de los alimentos en Chile subieron 18,2% en el transcurso de ese año. El índice de Precios al Consumidor (IPC) registró un alza acumulada equivalente a 8,3% al cierre del 2008 y si “se calcula el alza de precios en los alimentos para el 20% más pobre de la población, el resultado es de un 22%” (Oficina de Estudios y Políticas Agrarias 2008: 14).

Esto se explica, en parte, por el alza significativa en los precios de los cinco grupos de alimentos más consumidos por los hogares. Así fue como los hogares de menores ingresos fueron quienes destinaron la mayor parte de su presupuesto familiar al grupo ‘pan y cereales’, cuyos precios se expandieron 33% entre abril de 2007 e igual mes de 2008. El segundo grupo de alimentos más consumido por los hogares es el de ‘carne, cecinas y embutidos’, cuyos precios se incrementaron en 11% durante el mismo período. En tercer lugar, y registrando la mayor alza, le siguió el grupo ‘frutas y verduras’, con un aumento en los precios de 40%. Consecutivamente, el grupo ‘lácteos y huevos’ mostró un alza de 28%, y en quinto lugar el grupo ‘aceites, mantequillas y grasas’ con un alza de 39% (Oficina de Estudios y Políticas Agrarias 2008).

Con respecto a la segunda dimensión, gastos de tipo prescindibles, es importante destacar que un marcado proceso de bancarización, junto con la inclusión en el sistema financiero de grupos que tradicionalmente no eran considerados en él, contribuyó a que los hogares pudieran adquirir vestimentas y bienes de consumo durable (televisores, por

ejemplo) gracias al uso de tarjetas de crédito y/o débito, muchas de ellas expedidas por casas comerciales. Estas últimas incrementaron su participación en el mercado durante los últimos 20 años, transformándose en un actor relevante al momento de evaluar los tipos de deuda que desarrollan los hogares del país. En el quinquenio previo a la crisis (2003-2008), “el número de deudores aumentó en 55% y el monto promedio de la deuda un, 34%” (Banco Central de Chile 2010: 66). Incluso en el período poscrisis, todos los hogares expandieron el gasto que destinaron a esta dimensión.

Algo similar sucedió en la tercera dimensión, gastos de tipo complementarios, en donde el gasto en bienes de consumo durable (agrupados en la división ‘muebles’) no decreció en el período poscrisis, más bien se mantuvo prácticamente igual en los primeros cuatro quintiles. Distinto fue el caso de los hogares pertenecientes al 5to quintil, quienes incrementaron su gasto en \$4.754. Por el contrario, en la división educación (textos de estudio y clases particulares), se observó que todos los hogares contrajeron su gasto, aunque los hogares de mayores ingresos fueron quienes lo hicieron en mayor proporción, reduciendo en \$17.971 el presupuesto destinado a esa división.

En la cuarta dimensión, gastos eventuales, todos los hogares disminuyeron significativamente el presupuesto familiar que destinaron a la división salud durante el período poscrisis. No obstante, el mercado farmacéutico en Chile, “creció a una tasa anual de 7,5% - 8,0% entre los años 2008 y 2012” (Instituto de Salud Pública 2013: 4). En virtud de aquello, se concluye que los hábitos de la población vinculados al consumo de fármacos obedecen a una sobreoferta en el mercado. Además, del Gasto de Bolsillo Total en Salud (GBT), el 50% en promedio solo corresponde a gastos en medicamentos. Al desagregar la información, los hogares de menores ingresos son los que mayor porcentaje destinan a fármacos, equivalente a un 67% del gasto total en salud. Le sigue, en orden descendente, el 2do quintil con 59%, seguido por el 3er quintil con un 57% y, en cuarto lugar, el 4to quintil con 53%. Por último, los hogares de mayores ingresos son quienes menos gastan en medicamentos, con un 47% del gasto total en salud destinado a ellos (Instituto de Salud Pública 2013).

En síntesis, la compleja coyuntura social y económica que ocasionó la crisis impactó directamente en los presupuestos familiares de los hogares urbanos pertenecientes al Gran Santiago, quienes decidieron contraer o expandir, en la medida de lo posible, el gasto que destinaron a las divisiones contenidas en el presente estudio. A diferencia de lo que comúnmente se cree, los hogares de mayores ingresos fueron quienes variaron su gasto en mayor

proporción con respecto a los cuatro primeros quintiles durante el período poscrisis, ya sea expandiendo o contrayendo sus gastos. Los hogares de menores ingresos, en cambio, fueron los más sensibles a los efectos que ocasionó la crisis, puesto que, al disponer de un presupuesto mucho más restringido, se reducen las posibilidades de hacer frente al alza de precios de bienes y servicios fundamentales.

A nivel conceptual, la participación en el mercado asume un estilo cognitivo que, según Mascareño (2011), propende a la normativización de las capacidades cognitivas frente a escenarios de crisis y su principal preocupación estriba en el tratamiento de la incertidumbre en el presente. A la deriva de relaciones de intercambio que tomaron formas particulares con la proliferación de los sistemas organizacionales, emergieron interacciones que sedimentan las decisiones de un gran número de observadores. De ahí que, el análisis de las relaciones sociales no está subordinado exclusivamente al análisis de la diferenciación funcional de los sistemas parciales, toda vez que la rápida y explosiva emergencia de las organizaciones determinó los límites de las variaciones diferenciales que adoptaron las relaciones de intercambio durante los últimos cien años.

En este contexto, la participación en el horizonte de sentido futuro que genera la comunicación en el presente produce expectativas cognitivas y normativas que son compartidas por observadores, los cuales responden, en paralelo, a las selecciones que el sistema económico autoproduce por medio de las comunicaciones y de los sistemas organizacionales imbricados. No obstante, las autodescripciones económicas se erigieron sobre la base del ‘equilibrio general’ al que deberían propender las organizaciones y los individuos, gobernados por las leyes de la oferta (teoría de la empresa) y de la demanda (teoría del consumidor), respectivamente.

En tanto que la comunicación de regulación directa entre las organizaciones configura permanentemente modelos normativos acerca de las conductas que deberían adoptar las personas en el mercado, la ciencia económica puso énfasis en la *rational choice* que parecía gobernar las decisiones en torno al dinero. En ese sentido, las relaciones de intercambio basadas en el código pagar/no pagar adoptaron la capacidad de autoproducir incertidumbre, introduciéndola recursivamente en el sistema financiero y moldeando, de esa manera, las conductas que son permitidas y/o prohibidas. Asimismo, el desarrollo de las facultades cognitivas se encuentra vinculado a nuevos niveles emergentes de complejidad, en donde los sistemas aprenden a resolver problemas creados por niveles cognitivos inferiores (Christensen 2013), como sucede, de hecho, con las crisis financieras. Así, la clausura operativa inherente a todos

los sistemas parciales admite también abrirlos cognitivamente hacia el entorno por medio de la selección de operaciones que sedimentan memoria en los sistemas, permitiendo con ello regenerar el sentido de las comunicaciones en un contexto contingente; precisamente, aquella es la función del dinero.

A nivel epistemológico, los observadores asimilan cognitivamente decisiones económicas por medio del uso de dinero, desplegándolas posteriormente bajo la forma de respuestas específicas frente a las decisiones de compra que presentan los demás participantes del mercado. En consecuencia, la decisión de compra corresponde a una observación de segundo orden, toda vez que la participación en el mercado depende de la observación de las decisiones de otros observadores.

Por ejemplo, el hecho de que los diferentes hogares estudiados presenten tendencias con respecto a la contracción o expansión de sus presupuestos familiares tiene relación con la generación de estrategias conjuntas de reducción de incertidumbre. No se trata, en definitiva, de individuos que actúan motivados solo por el deseo de obtener el máximo beneficio personal, sino que, por el contrario, a propósito de las regularidades observadas en el comportamiento de los hogares frente a la crisis, la conectividad de las decisiones permite responder estratégicamente y en paralelo a la incertidumbre que reviste un futuro sobre el cual no se tienen certezas. En ese sentido, las propias decisiones se reproducen mediante la expectativa recíproca de que el dinero no perderá su valor inmediatamente. En caso contrario, ¿cómo sería posible que aceptáramos dinero, sin la certeza de que en el futuro podremos intercambiarlo por los bienes y servicios que deseamos? (Mies & Soto 2000).

Finalmente, se sugiere proseguir investigaciones en esta materia, replicando el presente estudio en el resto de las capitales regionales del país. Gracias a que existen en total ocho versiones de la EPF, es posible también extender la temporalidad del estudio. De igual modo, es importante destacar que la periodicidad de publicación de la EPF se redujo de diez a cada cinco años a partir del 2012, atendiendo a la necesidad de contar con estadísticas que permitieran realizar comparaciones internacionales, especialmente con los países que participan de la OCDE.

RECONOCIMIENTOS

Investigación desarrollada dentro del marco de la beca de Capital Humano Avanzado del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología –CONICYT–. Proyecto FONDECYT de Iniciación N° 11140432 “Crowd Thought en el Mercado de Capitales Chileno”. El autor agradece al cuerpo académico del

Magíster en Análisis Sistémico Aplicado a la Sociedad (MaSS) y en especial a Manuel Vargas, quien siempre complementó su inconmensurable calidad humana con acertadas reflexiones y palabras de ánimo.

REFERENCIAS

- Banco Central de Chile. (2010). *Endeudamiento de los hogares en Chile: Análisis e implicancias para la estabilidad*. Santiago: Banco Central de Chile.
- BBC Mundo. (2007). "Subprime" peor de lo que se temía. BBC Mundo, 07 de septiembre de 2007.
- Callon, M. (2008). Los mercados y la performatividad de las Ciencias Económicas. *Apuntes de Investigación del CECYP* 14: 11–68.
- CEPAL. (2009). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2009*. Santiago: CEPAL.
- CEPAL. (2008). Sistema de Cuentas Nacionales 2008. Obtenido de [unstats.un.org: https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008Spanish.pdf](https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008Spanish.pdf) 05 de abril de 2017
- Christensen, T. (2013). *Leading edge cognitive capacities*. Madison, WI: University of Wisconsin-Madison.
- Corsí, G., Espósito, E., & Baraldi, C. (1996). *Glosario de la teoría social de Niklas Luhmann*. México DF: Anthropos, Universidad Iberoamericana, ITESO.
- Esposito, E. (2014). Circularidades económicas y observación de segundo orden: La realidad de las calificaciones crediticias. *MAD* 30: 1–24.
- Ffrench-Davis, R. & Heresi, R. (2015). La economía chilena frente a la crisis financiera: respuestas contra-cíclicas y desafíos pendientes. En J. L. León-Manríquez, *Crisis global, respuestas nacionales. La gran recesión en América Latina y Asia Pacífico* (pp. 248–272). Montevideo: Mastergraf.
- García, P., & Pérez, C. (2016). *Desigualdad, inflación, ciclos y crisis en Chile*. Santiago: Banco Central de Chile.
- INE. (2008). *VI Encuesta de Presupuestos Familiares*. Santiago: Instituto Nacional de Estadísticas.
- INE. (2013). *Metodología VII Encuesta de Presupuestos Familiares*. Santiago: Instituto Nacional de Estadísticas.
- INE. (2013). *VII Encuesta de Presupuestos Familiares*. Santiago: Instituto Nacional de Estadísticas.
- Instituto de Salud Pública. (2013). *Medicamentos en Chile: Revisión de la Evidencia del Mercado Nacional de Fármacos*. Santiago: Centro Nacional de Farmacoeconomía.
- Lapavitsas, C. (2011). Capitalismo financiarizado: Crisis y expropiación financiera. En C. Morera, *La crisis de la financiarización* (pp. 33–90). México D.F: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Luhmann, N. (1996). *Teoría de la sociedad y pedagogía*. Barcelona: Paidós.
- Luhmann, N. (2007). *La sociedad de la sociedad*. México DF: Herder.
- Luhmann, N. (2010). *Organización y decisión*. México DF: Herder.
- Luhmann, N. (2017). *La economía de la sociedad*. México DF: Herder.
- Mascareño, A. (2011). The ethics of the financial crisis. En P. Kjaer, G. Teubner & A. Febrayjo (eds.), *Crisis in constitutional perspective: The dark side of functional differentiation* (pp. 333–353). Oxford: Hart Publishing.
- Mies, V. & Soto, R. (2000). Demanda por dinero: Teoría, evidencia y resultados. *Economía Chilena* 3: 5–32.
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias. (2008). *Las alzas en los precios de los alimentos*. Santiago: ODEPA.
- ONU. (2009). *La crisis económica mundial: Fallos sistémicos y remedios multilaterales*. United Nations Conference on Trade and Development.
- Parsons, T. (1999). *El sistema social*. Madrid: Alianza.
- Rodríguez, D. & Arnold, M. (1990). *Sociedad y teoría de sistemas*. Santiago: Universitaria.
- Thaler, R. (2016). *Todo lo que he aprendido con la Psicología Económica*. Barcelona: Deusto.
- World Bank. (2008). *Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access*. Washington DC: World Bank Report.
- World Bank. (2012). *The little data book on financial inclusion 2012*. Washington DC: World Bank.

ANEXO: Listado de productos

	Glosas División Alimentación	46	Betarraga		Glosas División Comunicación
1	Arroz	47	Rábanos	89	Teléfono Público
2	Cereales	48	Garbanzos		Glosas División Bebidas Alcohólicas
3	Carne de vacuno	49	Lentejas	90	Vinos
4	Carne de cordero	50	Salsa de tomate	91	Cerveza
5	Carne de cerdo	51	Mayonesa	92	Pisco
6	Leche en polvo	52	Vinagre	93	Whisky
7	Yogurt	53	Espicias		Glosas División Alojamiento
8	Mantecas	54	Kétchup	94	Seguro de la vivienda
9	Mantequilla y margarinas	55	Levadura y polvos de hornear	95	Gas
10	Mantequilla	56	Bebidas no alcohólicas	96	Electricidad
11	Margarina	57	Bebidas gaseosas	97	Gasto en seguridad
12	Limón	58	Agua mineral		Glosas División Muebles
13	Manzana	59	Chirimoya	98	Muebles de comedor
14	Pera	60	Tuna	99	Muebles de cocina
15	Plátano	61	Frutilla	100	Muebles de escritorio
16	Palta	62	Mora	101	Lámparas
17	Kiwi	63	Higo y breva	102	Sabanas
18	Durazno	64	Papaya	103	Cortinas
19	Uva	65	Miel	104	Artefactos para el hogar
20	Melón	66	Sal	105	Cocinas
21	Sandía	67	Verduras en conserva	106	Lavadora y secadora de ropa
22	Ciruela	68	Verduras congeladas	107	Lavavajillas
23	Damasco	69	Pepino Dulce		Glosas División Bienestar
24	Membrillo	70	Puré de papas	108	Shampoo
25	Cerezas o guinda	71	Ajo	109	Desodorantes
26	Frambuesa	72	Azúcar	110	Carteras y bolsos
27	Tomate	73	Café	111	Tabaco
28	Lechuga	74	Te	112	Utensilios de cocina
29	Apio	75	Mermeladas	113	Papel higiénico
30	Repollo	76	Manjar	114	Toallas de papel
31	Colíflor		Glosas División Vestuario	115	Pañuelos desechables
32	Acelgas	77	Ropa interior	116	Servicio doméstico
33	Espinacas	78	Zapatos de hombre		Glosas División Transporte
34	Choclo	79	Zapatos de niño	117	Motocicletas
35	Pepino	80	Botas bototos y botines	118	Bicicletas
36	Alechofas	81	Reparación de calzado	119	Revisión técnica
37	Zapallo italiano		Glosas División Salud	120	Clases de conducción
38	Pimentón	82	Medicamentos	121	Taxi colectivo
39	Espárragos	83	Consultas médicas		Glosas División Recreación
40	Berenjena	84	Servicio dental	122	Televisores
41	Arvejas	85	Servicio de hospital	123	Cd
42	Porotos verdes	86	Seguro de salud	124	Otros juguetes
43	Habas		Glosas División Educación	125	Diarios
44	Cebollas	87	Clases particulares	126	Revistas
45	Zanahorias	88	Textos de estudio		

CONTACTO

francisco.penailillo02@inacapmail.cl

Recibido: marzo 2019

Aceptado: agosto 2019

MAD

REVISTA DEL MAGÍSTER EN ANÁLISIS SISTÉMICO APLICADO A LA SOCIEDAD | ISSN 0718-0527
 Departamento de Antropología | Facultad de Ciencias Sociales | Universidad de Chile
 Avenida Capitán Ignacio Carrera Pinto 1045 Ñuñoa 7800284 | Santiago | Chile
 +56 2 29787760 | revistamad.uchile@facso.cl | www.revistamad.uchile.cl
 Twitter y Facebook: @RevMadUChile