

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado

MAESTRÍA EN FINANZAS

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

La Cultura Financiera y el Estado de Bienestar: un estudio comparado entre Alemania, Estados Unidos y Reino Unido (1950-2000)

AUTOR: LIC. MARTÍN SIRACUSA

DIRECTORA: DRA. ZULMA BARADA

DEDICATORIA

A mi mamá Graciela y a mi papá Ricardo por darme la vida, en este momento y en este lugar. A mi hermano Matías, con quien aprendimos juntos a imaginar. A toda mi familia por acompañarme siempre. A mis amigos, por nunca dejarme caer demasiado fuerte ni volar demasiado alto. A Patricia por inspirarme a estudiar los escenarios políticos y económicos desde una mirada multicausal. A Zulma por darme la confianza para iniciar esta tesis y allanarme el camino a cada paso.

AGRADECIMIENTOS

A lo largo de estos años de investigación, muchas personas fueron clave para ayudarme a destrabar las complicaciones que su propio avance puso adelante. Como un rompecabezas, cada pieza resultó fundamental para capturar la imagen completa.

Por eso el mayor agradecimiento es a la Dra. Zulma Barada, sin su guía la investigación sería un rompecabezas sin armar.

Ni bien comenzado el proceso, Mariana Colotta me acercó a la metodología de Weber.

Danisa Riera, revisó meticulosamente cada aspecto del diseño metodológico.

Verena Gierszewski, de la Fundación Friedrich Naumann, fue crucial para armar las series de datos de Alemania e interpretarlas correctamente.

Pauline Fron, de la sede en París de la OCDE, colaboró con las estadísticas del gasto social.

Nicolas Balero Reche, filósofo, me ayudó a desentrañar las conexiones del idealismo alemán con la Cultura Financiera.

María Sol Perandones le dio el toque final al formato indicado.

RESUMEN DEL PROYECTO

El Estado de Bienestar surgió como respuesta a la crisis financiera de 1929 en Estados Unidos y medio siglo antes en Alemania. En términos teóricos, las ideas de Otto Von Bismark inspiraron el modelo de bienestar europeo, y las ideas de John Maynard Keynes hicieron lo propio con los modelos británico y norteamericano. El proyecto aborda las diferencias entre estos como una consecuencia de las características de la Cultura Financiera particular de cada país.

Entender las vinculaciones que existen entre las políticas de bienestar y la Cultura financiera permite un conocimiento más acabado de los procesos de desarrollo de los mecanismos sistémicos de protección ante las crisis económicas.

El objetivo de este trabajo es analizar el grado de asociación entre la implementación del Estado de Bienestar y la Cultura Financiera, por medio de un estudio cruzado entre Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, durante la segunda mitad del siglo XX.

En este estudio se analizan las relaciones que se derivan del cruce de dos variables principales: el tipo de Estado de Bienestar (en función del nivel de gasto social y la calidad del mismo) y la Cultura Financiera (el tamaño de los mercados financieros y grado de arraigo cultural de las finanzas). Para esto, se hace una triangulación metodológica entre los paradigmas cuantitativo y cualitativo, utilizando series de datos oficiales y analizando los discursos de los líderes de la época.

Finalmente, se espera hacer un aporte al profundizar los estudios existentes sobre el Estado de Bienestar y sus implicancias económicas, pero especialmente al incorporar la dimensión de la Cultura Financiera como concepto económico.

Palabras Claves: Financial Markets (G1), Public Economics (H0), Welfare, Well-Being, and Poverty (I3).

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
Objetivos.....	4
Hipótesis.....	4
MARCO TEÓRICO	6
El surgimiento del Estado de Bienestar.....	6
Determinaciones de la Cultura Financiera en las políticas de bienestar	10
El circuito del ahorro.....	11
METODOLOGÍA.....	12
CAPÍTULO 1.....	14
El Estado de Bienestar en Alemania, Estados Unidos y Reino Unido.....	14
El concepto de Estado de Bienestar.....	15
El sistema impositivo en Alemania, Estados Unidos y Reino Unido	19
El gasto social neto	27
Clasificación según el modelo de Esping-Andersen.....	38
Matriz integrada de clasificación del tipo de Estado de Bienestar	39
Conclusiones	40
CAPÍTULO 2.....	43
La Cultura Financiera de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido.....	43
Calidad financiera de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido	45
Tamaño de los mercados financieros de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido	50
¿Cómo ahorran estos países?	56
Matriz integrada de clasificación del tipo de Cultura Financiera.....	65
Conclusiones	68
CAPÍTULO 3.....	71
La relación entre el tipo de Estado de Bienestar y la Cultura Financiera.....	71
Matriz de relación entre la Cultura Financiera y el tipo de Estado de Bienestar	72
El rol solidario del Estado.....	75
El rol del individuo y su relación con las finanzas.....	78

La postura frente a la globalización.....	84
Análisis de caso: la crisis griega	87
La ética del bienestar y de los mercados financieros	89
Breve comentario sobre la influencia de la religión en la Cultura Financiera.....	92
Breve mención a la influencia de la filosofía en la Cultura Financiera.....	97
Relación entre el gasto social neto y la tasa de crecimiento de la economía.....	99
Conclusiones	104
CONCLUSIONES	108
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	114

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: "Recaudación impositiva en % del PBI (1950-2000)"</i>	22
<i>Tabla 2: "Recaudación impositiva (1950-2000) en % del PBI (promedio por décadas)"</i>	26
<i>Tabla 3: "Gasto en seguridad social neto de impuestos regresivos (1950-2000) en % del PBI"</i>	28
<i>Tabla 4: "Gasto en seguridad social neto de impuestos regresivos (promedio por décadas) en % del PBI"</i>	33
<i>Tabla 5: "Empleo y desempleo en Alemania (1991-1999)"</i>	35
<i>Tabla 6: "Desempleo y gasto social neto en Estados Unidos"</i>	36
<i>Tabla 7: "Valor total estimado de los mercados nacionales de acciones en el año 1992"</i>	52
<i>Tabla 8: "Cantidad de empresas locales cotizando en bolsa"</i>	52
<i>Tabla 9: "Capitalización en el mercado de empresas nacionales que cotizan en bolsa (1975-2000)"</i>	54
<i>Tabla 10: "Acciones negociadas en % del PBI"</i>	56
<i>Tabla 11: "Ahorro interno (% del Ingreso Nacional Bruto)"</i>	57
<i>Tabla 12: "Saldo en cuenta corriente. Promedio por décadas"</i>	59
<i>Tabla 13: "Saldo en cuenta corriente (% del PIB)"</i>	60
<i>Tabla 14: "Variación del saldo en cuenta corriente (%)"</i>	61
<i>Tabla 15: "Variación del saldo en cuenta corriente (%)"</i>	63
<i>Tabla 16: "Indicador "Tamaño del mercado financiero" "</i>	66
<i>Tabla 17: " "Tamaño del mercado financiero" En relación a Estados Unidos=100 "</i>	66
<i>Tabla 18: "Confeción del indicador "Cualidad financiera" "</i>	67
<i>Tabla 19: "Matriz de relación entre la Cultura Financiera y el tipo de Estado de Bienestar"</i>	73
<i>Tabla 20: "Correlación entre la tasa de crecimiento y el nivel de gasto social neto para Alemania, Estados Unidos y Reino Unido (1961-2000)"</i>	100

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: "Presión impositiva (1950-2000) en % del PBI"	25
Gráfico 2: "Regresividad de la estructura impositiva (1950-2000)"	25
Gráfico 3: "Regresividad de la estructura impositiva (promedios por década)"	26
Gráfico 4: "Impuestos regresivos (1950-2000)"	31
Gráfico 5: "Gasto social (1950-2000)"	31
Gráfico 6: "Gasto social neto de impuestos regresivos (1950-2000)"	32
Gráfico 7: "Tasa de desempleo y gasto social neto en los Estados Unidos (1950-2000)"	36
Gráfico 8: "Matriz de clasificación: tipos de Estado de Bienestar"	40
Gráfico 9: "Valor total de los mercados accionarios año 1992"	51
Gráfico 10: "Empresas locales cotizando en bolsa (promedio 1975-2000)"	53
Gráfico 11: "Capitalización en el mercado de empresas nacionales que cotizan en bolsa (1975-2000)"	54
Gráfico 12: "Volumen comparado de las acciones negociadas"	56
Gráfico 13: "Ahorro interno (% del INB)"	58
Gráfico 14: "Saldo en cuenta corriente (% del PBI)"	60
Gráfico 15: "Saldo de balanza comercial (promedio por décadas)"	64
Gráfico 16: "Matriz de clasificación: Cultura Financiera"	68
Gráfico 17: "Matriz de relación entre la Cultura Financiera y el tipo de Estado de Bienestar (1950-2000)"	74
Gráfico 18: "Alemania: Correlación entre la tasa de crecimiento y el gasto social neto (1971-2000)"	102
Gráfico 19: "Reino Unido: Correlación entre la tasa de crecimiento y el gasto social neto (1961-2000)"	103
Gráfico 20: "Estados Unidos: Correlación entre la tasa de crecimiento y el gasto social neto (1961-2000)"	103

INTRODUCCIÓN

Mucho se ha escrito acerca de las finanzas como una disciplina general y globalizada e incluso sobre sus características particulares en distintos países del mundo, teniendo como referencia fundamental a Fabozzi, Modigliani, & Ferri (1996); sin embargo poco puede encontrarse sobre las especificidades de la Cultura Financiera de cada país, debiendo remontarse a los estudios de Weber (1904) sobre la cultura económica y la ética de las sociedades. Menos se han desarrollado los estudios sobre la influencia de la Cultura Financiera en el diseño y el desarrollo de las políticas públicas de seguridad social, especialmente en su forma preponderante, el Estado de Bienestar. Tampoco existen estudios difundidos acerca de la Cultura Financiera por lo cual su definición se conceptualiza a lo largo de la presente investigación.

Luego del crack financiero del año 1929, con profundo arraigo productivo y social, la ciencia económica replanteó cuestiones teóricas, así como los gobiernos adecuaron sus políticas públicas, a fin de dar respuesta a las nuevas problemáticas del siglo XX: el desempleo y la inestabilidad de precios. Como respuesta teórica, la ciencia económica dio lugar a nuevos debates que continúan hoy en día, especialmente con el avènement de las ideas de Keynes. En consonancia con estas ideas, en la práctica gubernamental surgió la intervención estatal en materia económica y social como respuesta a la crisis.

Prácticamente, en todos los países occidentales se implementaron políticas sociales que dieron lugar al concepto de Estado de Bienestar. Sin embargo, no en todos los países estas medidas tuvieron la misma fórmula ni resultados. En algunos países, tales como Alemania, Suecia y otros europeos, el Estado de Bienestar se ha basado en transferencias de ingresos hacia los sectores perjudicados por la crisis, especialmente con el seguro de desempleo. Pero en la otra punta del mundo occidental, el New Deal en los Estados Unidos se manifestó principalmente con la sanción de las leyes que originaron el sistema financiero moderno norteamericano, como la ley de separación entre la banca comercial y financiera (Ha-Joon Chang, 2015).

En términos generales, el auge del Estado de Bienestar se vio entre los años 1960 y 1988, ya pasada la Segunda Guerra Mundial. En estos años se intensificó el gasto público

de los países miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que creció rápidamente del 27% al 42% del PBI (OCDE, 1985). Posteriormente, con la crisis del petróleo, los '70 y '80 fueron años con tasas de crecimiento por debajo de las anteriores. En esta etapa se abrió un nuevo debate teórico en torno al rol del aumento de gasto social en la caída de la tasa de crecimiento de las economías: ¿el aumento del gasto público era la causa o la consecuencia del estancamiento? Es decir, que el Estado de Bienestar que había florecido como respuesta a la crisis de 1929 se encontraba en la mira de los economistas que buscaban las causas de la nueva crisis en la situación deficitaria de las finanzas públicas.

Transversal a este análisis, la penetración de las finanzas en los distintos países de occidente, así como la ética detrás de la Cultura Financiera de cada uno de ellos, tuvo determinaciones en la implementación del Estado de Bienestar, que ponen en discusión conceptos éticos relacionados a la ganancia, el trabajo, el esfuerzo personal, la redistribución de la riqueza, las transferencias de ingresos desde el sector público.

Las finanzas tienen entonces una estrecha relación con las políticas sociales en estudio, desde las dos perspectivas expuestas: por un lado, su diseño e implementación varía entre aquellos países donde las transferencias de ingresos hacia las clases bajas fueron positivas generando déficits en las finanzas públicas y aquellos donde el principal actor de la recuperación económica es el desarrollo del sistema financiero privado. Por el otro, se encuentra formulado mediante determinaciones relacionadas a la cultura económica-financiera de la sociedad. Son estas dos caras de una misma moneda.

Este trabajo intenta profundizar teórica y empíricamente las relaciones existentes entre las variables mencionadas y procura realizar un aporte a la comprensión de las vinculaciones referidas entre la Cultura Financiera de los países occidentales y la implementación del Estado de Bienestar, teniendo en cuenta tanto su diseño cualitativo como su alcance cuantitativo. Para eso, este trabajo aborda el marco teórico existente, vinculándolo y desarrollándolo en mayor profundidad, así como realiza un estudio comparativo entre países a fin de analizar el tipo de Estado de Bienestar, la Cultura Financiera y la relación entre ambas.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este sentido, las políticas de bienestar nacidas en el siglo XX plantean diversos interrogantes que ayudan a comprender y diseñar políticas públicas para el siglo XXI, habiendo considerado los aprendizajes de sistemas anteriores. Las raíces de la intervención estatal en materia de bienestar se dan al terminar la Primera Guerra Mundial, pero su auge y mayor expresión sucedió al finalizar la Segunda Guerra Mundial, más precisamente entre los años 1960 y 1988.

Si bien todos los países pertenecientes a la OCDE han implementado medidas consistentes con el Estado de Bienestar, las características y el alcance de las políticas de bienestar difieren entre ellos. También se puede encontrar diversidad en la cultura de las finanzas que tienen estos países, en cuanto por ejemplo a la percepción de las políticas sociales. Como consecuencia del análisis de estas dos dimensiones, surge una pregunta que será la que orientará este trabajo a lo largo de su desarrollo: ¿Qué características generales adoptó el Estado de Bienestar en los casos de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido y cuál fue su vinculación, si es que la hubo, con la Cultura Financiera propia de cada uno?

Este problema sugiere una complejidad que requiere conceptualizar en forma homogénea al Estado de Bienestar, dando así lugar a la comparación entre las distintas experiencias de países que sirva a la comprensión de las relaciones entre la Cultura Financiera y la formulación de las políticas de bienestar. Esta conceptualización debe definir en su entera magnitud al Estado de Bienestar y dejar en evidencia cómo se ha llevado adelante en los distintos casos de estudio.

De estos conceptos derivan importantes efectos generados por el Estado de Bienestar en materia de redistribución del ingreso. Pero además, este segundo problema plantea un punto fundamental: *¿Quién financió el Estado de Bienestar?* En su trabajo, Shaykh (2005) toma esta pregunta y la desarrolla para Estados Unidos, Australia, Canadá, Alemania, Suecia y Reino Unido.

En esta investigación se profundiza el análisis de Estados Unidos, Alemania y Reino Unido.

Finalmente, se considera que no existe hoy en día un consenso en cuanto al significado

de la Cultura Financiera de un país, por lo cual una cuestión clave resulta ser *¿cómo se define la cultura financiera y de qué modo se puede clasificar a estos países en función de dos factores: el nivel de penetración cultural de las finanzas y, por otro lado, la aceptación de la sociedad ante las políticas de bienestar?*

Objetivos

Este trabajo tiene por objetivo general analizar el grado de asociación entre la implementación (su diseño, formulación y resultados) del Estado de Bienestar y la Cultura Financiera preexistente en un estudio cruzado entre Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, durante la segunda mitad del siglo XX.

Para esto, se formulan los siguientes objetivos específicos, que en conjunto darán resolución al problema principal referido.

En primer lugar, comparar el desarrollo del Estado de Bienestar en Alemania, Estados Unidos y Reino Unido durante la segunda mitad del siglo XX: el nivel de gasto social neto de los impuestos que financian el bienestar.

En segundo término, analizar comparativamente la Cultura Financiera de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido: su origen ético particular y su consecuente desarrollo del mercado financiero.

En tercer lugar, analizar las relaciones entre la Cultura Financiera y la implementación del Estado de Bienestar en Alemania, Estados Unidos y Reino Unido.

Hipótesis

Existe una relación causal entre la Cultura Financiera que tienen los distintos países y la posterior implementación del Estado de Bienestar.

Hipótesis 1: Existe una relación entre la Cultura Financiera y el Estado de Bienestar. Los países con culturas más aversas a los mercados financieros, como Alemania, tienen a su vez una mayor aceptación ante las medidas de asistencia social. Mientras que países donde se observa una mayor penetración de las finanzas, como es el caso de Estados

Unidos, presentan sociedades más proclives a rechazar las medidas de bienestar, tales como el seguro de desempleo o políticas universales de ingresos.

Hipótesis 2: Aquellos países donde las finanzas tuvieron menor penetración y se observa mayor aceptación de las medidas de ayuda social han implementado el Estado de Bienestar en base a transferencias de ingresos desde el sector público a los hogares de bajos recursos.

Hipótesis 3: Los países con culturas proclives a las finanzas y sociedades con poca aceptación de las medidas de bienestar, han implementado el Estado de Bienestar como política para salir de las crisis económicas y paliar sus consecuencias por el aumento del desempleo con medidas tendientes a fortalecer el mercado financiero del sector privado. En estos países, las transferencias de ingresos a los sectores vulnerables resultaron menores a la carga impositiva pagada por los mismos sectores durante el período estudiado.

MARCO TEÓRICO

El surgimiento del Estado de Bienestar

A partir del descenso de la economía de mercado a principios del siglo XX, en la sociedad occidental accionaron dos principios opuestos dando lugar a un doble movimiento, tal y como afirma Polanyi (1957) “Uno era el principio del liberalismo económico que buscaba el establecimiento de un mercado autorregulado (...); el otro era el principio de la protección social que buscaba la conservación del hombre y la naturaleza (...)”. (p.187). Estos dos principios expresaron los intereses de, por un lado, la clase comercial y, por el otro, de trabajadores y quienes se veían afectados por el libre mercado. Estos últimos, recurrían a legislaciones de índole proteccionista y apoyaban la intervención estatal en diversas formas.

El Estado de Bienestar pareció ser una respuesta innovadora a la crisis de los años '30, aunque en realidad su origen se remonta a la época de Bismarck. En su estudio de la historia económica, Galbraith (1989) se refiere a este hecho:

Uno de los fenómenos más relevantes que se produjo en Estados Unidos como respuesta a la Gran Depresión fue el surgimiento de lo que con el tiempo, a veces en forma aprobadora, y con frecuencia en tono condenatorio, llegaría a denominarse el Estado de Bienestar. Esta sería la creación más perdurable de la revolución rooseveltiana. Pero los norteamericanos no pueden adoptar la actitud provinciana de arrogarse esta innovación, por cuanto Estados Unidos no fueron de ningún modo precursores en la materia. En efecto, los orígenes ambientales y las fuentes intelectuales de este cambio trascendental en la vida económica han de retratarse en Europa medio siglo antes. El Estado de Bienestar nació en la Alemania del conde Otto von Bismarck (1815-1898). (p.229).

Siguiendo a Vergara Estévez, el Estado de Bienestar tiene un origen teórico diverso, el cual proviene de distintas tradiciones filosóficas, tales como el liberalismo de John Stuart Mill, la socialdemocracia de fines del siglo XIX, el pensamiento de Bismarck y la doctrina social de la Iglesia.

Entre los autores más destacados que expresan la defensa del libre mercado y se oponen

al Estado de Bienestar, se encuentran Mises y Hayek, quienes rechazaron de lleno las ideas keynesianas y la intervención estatal en la economía (Vergara Estévez, 2015).

A estos autores se sumó el ganador del premio Nobel, Milton Friedman (1962), quien afirmó

Un gobierno que mantenga la ley y el orden, defina los derechos de propiedad, sirva como un medio para modificar los derechos de propiedad, resuelva sobre las controversias relativas a la aplicación de las leyes, asegure los contratos, promueva la competencia, suministre un marco monetario, se dedique a contrarrestar a los monopolios técnicos y a superar los efectos “de vecindad” considerados generalizadamente como suficientemente importantes para justificar la intervención gubernamental, y que complemente la caridad privada y la familia en la protección de los irresponsables—sean éstos locos o niños—, tal gobierno claramente tendría importantes funciones que cumplir. El liberal consistente no es un anarquista. (p.34)

Para estos economistas, el mercado es inherente al ser humano por naturaleza, y los precios reguladores de las actividades económicas y sociales. Por lo tanto, cualquier intervención del Estado en materia económica es vista como una distorsión del equilibrio alcanzado por la libre interacción en los mercados.

Posterior a la postura neoliberal de los pensadores de la primera mitad del siglo XX, ya con el Estado de Bienestar desarrollado a su máxima expresión y que fue seguido de varias décadas de estancamiento, inflación y desempleo creciente en los países avanzados, luego del shock del petróleo de 1973, renacieron las críticas. Estas argumentaron que las políticas sociales llevadas a cabo después de la segunda guerra (especialmente entre 1961 y 1972) tuvieron como consecuencia una sobre expansión del gobierno, siendo esta la principal causa de la caída de la tasa de crecimiento y el aumento de la inflación (Buchanan y Flowers, 1980).

Esta nueva crítica a las políticas de bienestar planteó que era necesario realizar recortes en los gastos sociales, especialmente en el seguro de desempleo para impulsar el crecimiento económico que se había visto afectado por el arrastre de las medidas sociales y el déficit que las mismas generaron (Atkinson, 1999). El principal argumento es que las transferencias de ingresos hacia sectores desempleados y otros gastos de índole social habían provocado déficit presupuestario que reducía el crecimiento económico a largo

plazo dando lugar al estancamiento y el desempleo (Fazeli, 1996).

Estos planteos son refutados por Shaikh (2005) en un estudio comparado de distintos países pertenecientes a la OCDE (Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, Suecia, Australia y Alemania), en el cual el economista llega las siguientes conclusiones:

1) Los períodos de mayor crecimiento económico coinciden con el auge del Estado de Bienestar.

2) No hay una relación significativa el desempleo y las regulaciones laborales.

3) En los Estados Unidos, las transferencias de ingresos desde el Estado hacia los sectores de bajos recursos es menor que los impuestos que estos sectores pagan.

4) En otros países de OCDE, las transferencias de ingresos de las políticas de bienestar fueron auto sustentadas por los impuestos que aportaban los mismos sectores que las recibían. Aún en los años cuando estas son superiores, representan un pequeño porcentaje del PBI por lo que no se verifica la tesis de que estas hayan estancado la economía.

5) El efecto redistributivo del Estado de Bienestar como máximo llegó al 1 o 2 % del PBI.

6) Los déficit en las finanzas públicas provocados por el aumento de las transferencias sociales fueron una consecuencia del estancamiento y del incremento de la tasa de desempleo.

El análisis da lugar a una concepción del Estado de Bienestar más amplia que el mero aumento del gasto público durante los años de posguerra y de los cambios en su interior que llevaron al gasto social a ser el principal componente de las erogaciones del gobierno.

El Estado de Bienestar no solamente se fundamenta en factores económicos sino también políticos. Las medidas de bienestar se apoyan en el conflicto existente en ambas lógicas: debe compatibilizar las políticas de fortalecimiento de la demanda para reanimar la economía con la creación de un orden político estable que institucionalice los conflictos y asegure la paz social. (Barcellona, 1980)

En consecuencia, el Estado de Bienestar no pretende generar una redistribución de la riqueza mediante transferencias de ingresos sino sostener la acumulación del capital en el largo plazo. El concepto de bienestar no escapa, entonces, de la ideología capitalista ni del conflicto de clases:

La súbita y acelerada expansión del intervencionismo estatal desencadenada después de la gran depresión contó con el beneplácito –infructuosamente disimulado– del capital y sus representantes políticos e ideológicos. Esto lo podemos comprobar no sólo en Europa y en los Estados Unidos sino también en América Latina. (Borón, 2003, p.144).

Por consiguiente, el Estado de Bienestar puede conceptualizarse en base a las ideas inspiradas por Keynes, quien desarrolla el concepto de desempleo, aggiornando a las cuestiones de la época. Define al desempleo friccional como

(...) la desocupación debida a un desequilibrio temporal de las cantidades relativas de recursos especializados, a causa de cálculos erróneos o de intermitencias en la demanda; o bien de retardos debidos a cambios imprevistos o a que la transferencia de hombres de una ocupación a otra no pueda efectuarse sin cierta dilación; de manera que en una sociedad dinámica siempre habrá algunos recursos no empleados por hallarse “entre oficios sucesivos” (between jobs). (Keynes, 1936, p.39).

A su vez, define al desempleo involuntario como

(...) el caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados, en relación con el salario nominal, tanto la oferta total de mano de obra dispuesta a trabajar por el salario nominal corriente como la demanda total de la misma a dicho salario son mayores que el volumen de ocupación existente. (Keynes, 1936, p.47).

El marco teórico basado en Keynes, pone de manifiesto un rol del Estado más activo. No sólo debe garantizar un marco legal y financiero que sostenga la inversión de los privados en el largo plazo ya que “(...) la ocupación sólo puede aumentar *pari passu* con la inversión” (Keynes, 1936, p.129), sino que además debe suplir la poca demanda agregada en los períodos de estancamiento.

Esping Andersen plantea una re teorización del concepto de bienestar, con énfasis en lo cualitativo: “Aunque la mayor parte de los gastos o del personal sirva para los propósitos del bienestar social, la clase de bienestar que se proporcione será cualitativamente diferente” (Esping-Andersen, 1990, p.11).

El enfoque es el de la “desmercantilización”, concepto que construye a partir de “emancipación de los individuos respecto del mercado de trabajo” que los regímenes de bienestar son capaces de brindar. No por cuánto dinero transfieren, sino por qué tan

efectivos son en lograr independizar a las personas vulnerables de los vaivenes del mercado de trabajo.

Las consecuencias que genera el engorde del gasto social se ven reflejadas en un aumento del déficit, cuando comienza el ciclo de estancamiento y crece el desempleo. Es entonces cuando entra en funcionamiento el espiral que dispara las demandas sociales y conlleva un crecimiento explosivo del gasto público a fin de sostener esas demandas. Borón (2003) opina

El reverso del Estado desarrollista ha sido el Estado benefactor, y es precisamente aquí donde se encuentra el elemento más profundamente autoritario del liberalismo contemporáneo. Al revalorizar la demanda como determinante de la actividad económica global el keynesianismo convalidó simultáneamente la inédita responsabilidad pública del Estado ante las demandas de la ciudadanía. (p.144).

El concepto de Estado de Bienestar refiere entonces al equilibrio entre el desarrollismo y el Estado benefactor.

Determinaciones de la Cultura Financiera en las políticas de bienestar

La cultura tiene profundas determinaciones en las cuestiones económicas y esta vinculación es así desde el nacimiento del Estado moderno, que concuerda con el de las finanzas (Veblen, 1904). La historia de las finanzas es un insumo fundamental para entender esta vinculación, dado que el origen del mercado financiero y su desarrollo revelan el basamento cultural sobre el que se originan comportamientos económicos aún en la actualidad. Las diferencias del origen de las finanzas en los países estudiados, se cristalizan en concepciones de la economía que trascienden al paso de los años. Estas relaciones son estudiadas por Fabozzi, Modigliani y Miller (1996).

Países con tradiciones financieras más fuertes, como Estados Unidos y Reino Unido, condicen también en un desarrollo de las finanzas capaz de resolver las crisis capitalistas por medio de mecanismos aceptados que implican la distribución de riquezas hacia los sectores financieros. En cambio, países con menor desarrollo financiero, como Alemania y el resto de Europa, resuelven las crisis económicas con medidas de austeridad.

El circuito del ahorro

Los mercados financieros son una herramienta para dirigir los ahorros de la sociedad, cuando el grado de desarrollo de las finanzas es bajo, los ahorros deben canalizarse vía otros canales. El nivel de ahorro de una sociedad se puede aproximar por medio de los saldos de cuenta corriente del país.

La cuenta corriente está emparentada con la diferencia entre el nivel de ahorro y de inversión de cada país, dado que: “El saldo en cuenta corriente es igual a la diferencia entre el ahorro interno bruto y la inversión interna bruta” (IMF, 1993, p.164). Entonces, siendo “CAB” el saldo de cuenta corriente, “X” las exportaciones, “M” las importaciones, “NY” las rentas netas procedentes del exterior, “NCT” las transferencias corrientes netas, S el ahorro interno bruto y I la inversión interna bruta:

$$CAB = X - M + NY + NCT = S - I$$

Como resultado de esta identidad: “Toda variación del saldo de la cuenta corriente de un país (por ejemplo, un superávit mayor o un déficit menor) deberá necesariamente tener como contrapartida un aumento del ahorro interno con respecto a la inversión” (IMF, 1993, p.164).

METODOLOGÍA

Para indagar qué vinculación existe entre la implementación del Estado de Bienestar y la Cultura Financiera preexistente se lleva a la práctica un enfoque de triangulación entre los paradigmas cualitativo y cuantitativo. El modelo de investigación es hipotético deductivo, intentando corroborar la hipótesis de que existe alto grado de asociación entre el desarrollo financiero de los países y el Estado de Bienestar. Se utiliza para este fin un diseño explicativo, de característica no experimental a fin de cumplir con los objetivos. A los fines de la investigación es preferible tomar el período de análisis de las unidades como un todo y, por lo tanto, el diseño del estudio será de carácter transversal.

La muestra es no probabilística. Se toman tres unidades de análisis: Alemania, Estados Unidos y Reino Unido. La selección de estas unidades es intencional. Se ha seleccionado el caso de Estados Unidos por ser centro financiero del mundo y por haber sido un caso atípico en el estudio realizado por Shaikh (2003). Se incorpora Alemania como caso paradigmático de la Unión Europea, ya que la conformación del euro surge del marco alemán. El caso de Reino Unido se elige por tratarse del país donde se origina el mercado financiero internacional históricamente, al tiempo que mantiene una estrecha relación con los Estados Unidos y por su particular relación con la Unión Europea.

Tratándose de un problema que entrelaza cuestiones cuantitativas (transferencias de ingresos) con otras cualitativas de igual importancia (características culturales), la triangulación o aplicación de métodos mixtos, es la mejor forma de garantizar la validez de la investigación. Como explica Hernández Sampieri (2010) “los métodos mixtos no nos proveen de soluciones perfectas; sin embargo, hasta hoy, son la mejor alternativa para indagar científicamente cualquier problema de investigación. Conjuntan información cuantitativa y cualitativa, y la convierten en conocimiento sustantivo y profundo”. (p.52).

Bajo este paradigma se hace una triangulación de fuentes (se utilizarán fuentes primarias y secundarias), teórica (se analizarán autores con distintos enfoques) y metodológica (enfoques cuali y cuantitativo). La intención es fortalecer el análisis sin perder de vista las limitaciones de esta metodología, para no caer en hacer de la triangulación un recurso metódico, sino utilizarlo en forma consciente de sus alcances

(Marradi, Archenti, & Piovani, 2011).

Los objetivos serán alcanzados mediante las siguientes técnicas.

Pregunta	Objetivo	Método y técnica	Fuente
¿Qué es el Estado de Bienestar?	Analizar el concepto de Estado de Bienestar.	Cualitativa: análisis de bibliografía.	Textos bibliográficos.
¿Quién financió el Estado de Bienestar?	Determinar las transferencias netas entre el Estado y los trabajadores.	Cuantitativa: se realizará un ratio entre los subsidios sociales otorgados por el Estado y los impuestos pagados por este sector.	Datos oficiales.
¿Qué es la Cultura Financiera?	Analizar el concepto de Cultura Financiera	Cualitativa: análisis de bibliografía.	Textos bibliográficos.
¿Cómo se caracteriza la Cultura Financiera en los países estudiados?	Analizar la Cultura Financiera.	Cualitativa: análisis de bibliografía. Cuantitativa: tamaño de los mercados financieros.	Textos bibliográficos. Datos del Banco Mundial.

CAPÍTULO 1

El Estado de Bienestar en Alemania, Estados Unidos y Reino Unido

El objetivo de este capítulo es comparar cuantitativa y cualitativamente el Estado de Bienestar en los tres países de estudio, a saber: Alemania, Estados Unidos y Reino Unido. La finalidad de esta tarea es desarrollar y analizar una matriz de clasificación que dé cuenta del alcance de la política social en cada uno de los territorios. Especialmente, la búsqueda se enfoca en contrastar la dimensión del gasto social con los impuestos indirectos que lo financian a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Este punto de vista, pretende desprenderse de los enfoques generalmente utilizados para analizar el Estado de Bienestar, los cuales suelen disgregar el análisis en dos campos aparentemente inconexos: el campo del dinero transferido por las políticas de bienestar (dimensión cuantitativa) y el campo de la calidad de ese gasto (dimensión cualitativa).

Para cumplir este objetivo, se realiza una triangulación entre los métodos llevados a la práctica por dos autores, considerados en este trabajo como los principales exponentes de ambas metodologías: Shaikh (2003) y Esping-Andersen (1990). El primer autor mencionado contempla al Estado de Bienestar desde un punto de vista cuantitativo, y en su trabajo “Who pays for the Welfare; in the welfare state? A multicountry study” publicado en el año 2003, estudia en profundidad los seis países más grandes de la OCDE (Alemania, Australia, Canadá, Estados Unidos, Reino Unido y Suecia), clasificándolos en función del nivel de gasto social y el grado en el que los impuestos -que impactan sobre la población de bajos ingresos- financian esas políticas. Esto es fundamental, ya que los beneficiarios del Estado de Bienestar son los actores que financian con sus impuestos una porción de las propias transferencias monetarias que reciben.

En una mirada distinta, por ser de carácter cualitativo, y la cual resulta complementaria para este trabajo, el segundo autor clasifica dieciocho países democráticos agrupándolos en tres regímenes de bienestar según una ponderación de indicadores que explican sus características. Dicho trabajo toma como base de comparación la construcción de indicadores que revelan el grado en que las políticas sociales logran independizar a la

población del mercado de trabajo: este concepto es bautizado por Esping-Andersen como “desmercantilización”.

Como resultado final se constituye una matriz de cruce entre ambas clasificaciones en la cual los países estudiados son clasificados según el tipo de Estado de Bienestar que hayan implementado en la segunda mitad del siglo XX. Eso permite continuar con el análisis de las relaciones entre los Estados de Bienestar y la Cultura Financiera habiendo partido de la clasificación del tipo de Estado de Bienestar que desarrollaron Alemania, Estados Unidos y Reino Unido a lo largo del período 1950-2000 desde el inicio de la investigación.

El concepto de Estado de Bienestar

La protección social puede ser entendida como la ayuda para la supervivencia de las personas que quedan excluidas del sistema económico vigente en un determinado momento histórico quienes, por diversos motivos, no tienen la posibilidad de acceder a su propia manutención. Como tal, la protección social ha existido desde los tiempos remotos, previos al origen del sistema capitalista. Sin embargo, el rol de administrador de la protección social, no se encontraba institucionalizado en el gobernante sino que dependía de otros actores, principalmente la familia, la iglesia y los gremios (Esping-Andersen, 1990).

Con el ascenso del capitalismo y la construcción del Estado moderno, la protección social se institucionalizó en el gobierno dando lugar al concepto de Estado de Bienestar. Dicho ascenso y desarrollo fue también el propio del mercado de trabajo, es decir la génesis y generalización de la fuerza de trabajo como mercancía. Es probable que el estudio del mercado de trabajo sea la piedra angular de toda la historia del pensamiento económico a lo largo de los siglos XIX y XX. Tanto Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx y John Maynard Keynes pusieron la mercantilización del trabajo como foco de sus investigaciones. El mercado de trabajo no se limita a una entidad autónoma regulada por fuerzas independientes de otros mercados ni del sistema productivo en general y tampoco escapa al ciclo económico ni a las acciones del Estado. Por el contrario, el mercado de trabajo se encuentra ligado a cada decisión de los agentes que determinan la oferta y

demanda de los bienes y servicios que requieren fuerza de trabajo para su producción. Por este motivo, se encuentra atado al funcionamiento de otros mercados y, como consecuencia, es afectado por los desequilibrios en cada uno de ellos. El equilibrio del mercado de trabajo, en otras palabras el pleno empleo, depende del equilibrio de todos los restantes mercados y de la velocidad de ajuste que haya entre uno y otro mercado. Walras (1874) afirma, en su “ley del equilibrio general”, que si el resto de los mercados se hayan en equilibrio, por lo tanto el mercado de trabajo también debe estarlo. Sin embargo, se puede invertir la causalidad de este postulado: no sería válido plantear que el mercado de trabajo siempre estará en desequilibrio cuando otros mercados lo estén, ya que un trabajador podría desplazarse de una rama a otra de la producción, dependiendo de muchos factores que hacen a la mencionada velocidad de ajuste del mercado de trabajo: estos factores pueden ir desde su especialización, educación y capacitación hasta la distancia geográfica entre dos fábricas. El flujo de trabajadores de una rama hacia otras tiene limitaciones y una velocidad determinada que generan el primer tipo de desempleo al que se refiere Keynes (1936): el desempleo friccional.

Keynes (1936) explica el desempleo friccional como

(...) la desocupación debida a un desequilibrio temporal de las cantidades relativas de recursos especializados, a causa de cálculos erróneos o de intermitencias en la demanda; o bien de retardos debidos a cambios imprevistos o a que la transferencia de hombres de una ocupación a otra no pueda efectuarse sin cierta dilación; de manera que en una sociedad dinámica siempre habrá algunos recursos no empleados por hallarse “entre oficios sucesivos (between jobs)”. (p.39).

También el ciclo económico afecta el nivel de empleo. El equilibrio del mercado de trabajo depende, no sólo de las fricciones entre distintas unidades y ramas productivas, sino además del volumen general de ocupación. Keynes (1936) lo define como desempleo involuntario:

(...) los hombres se encuentran involuntariamente sin empleo cuando, en el caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados, en relación con el salario nominal, tanto la oferta total de mano de obra dispuesta a trabajar por el salario nominal corriente como la demanda total de la misma a dicho salario son mayores que el volumen de ocupación existente. (p.25).

El desarrollo del capitalismo, que por un lado incorporaba al sistema productivo a miles de trabajadores, generaba al mismo tiempo situaciones de desprotección social. Dos caras opuestas de un mismo sistema.

Polanyi (1944) analiza este doble movimiento, que impulsó la institucionalización de la protección social en su especificidad moderna y como un sistema: “el objetivo natural de toda la protección social era la destrucción de tal institución (la del mercado de trabajo) y la imposibilidad de su existencia”. (Polanyi, 1944, p.237). Asimismo, para que sea posible el surgimiento del Estado de Bienestar tal como lo conocemos fue necesario el ascenso de una burocracia racional capaz de administrar la protección social sin entorpecer el crecimiento económico. Este punto es analizado por Shaikh (2003) quien demuestra, en sus estudios sobre los países de la OCDE, que los períodos de mayor expansión del Estado de Bienestar fueron años con crecimiento económico. En su trabajo el autor presenta la tasa de crecimiento real anual promedio de los Estados Unidos y de Europa (p.534) de modo que durante el período entre los años 1961 y 1972 -de mayor intervención estatal- puede verse una tasa de crecimiento del 4,68% para Europa y de 3,83% para Estados Unidos; mientras que, en el período 1975-1982 -de menor intervención estatal- se observan tasas del 2,23% para los países europeos y del 1,97% para los Estados Unidos. Estas cifras muestran una disminución de la tasa de crecimiento de largo plazo en la etapa del retiro del Estado de Bienestar, lo cual invalida las teorías que relacionan la expansión del gasto social con la caída de la tasa de crecimiento económico de largo plazo.

La institucionalización de las medidas de protección social y la consistente sistematización del Estado de Bienestar requirió el reemplazo de las formas tradicionales de protección social por otras compatibles con la lógica del capitalismo industrial (Flora y Alber, 1981; Pryor, 1969; citados en Esping-Andersen, 1990, p.22). En este sentido, la lógica de protección por parte de la familia y la iglesia, incompatible con el desarrollo de la fábrica y el mercado de trabajo varió hacia la incorporación de estas funciones por parte del Estado moderno.

Hasta finales del siglo XX, el Estado de Bienestar fue estudiado desde un punto de vista estrictamente cuantitativo, con eje en el grosor del gasto público apuntado a la materia social. Desde esta perspectiva, el crecimiento del Estado de Bienestar es una de las características de las democracias modernas (Shaikh, 2003, p.531).

En este punto, cabe hacer una breve cronología. En Europa, los regímenes de bienestar comenzaron a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, con los programas de seguro social y de pensiones. Como plantea Shaikh (2003, p.532), recién entre los años 1930 y 1950 los Estados europeos desarrollaron sistemas completos de bienestar. En los Estados Unidos, este desarrollo se dio como consecuencia de la Crisis del '30, ya que tras la Gran Depresión se llevaron a la práctica las primeras políticas de seguro de desempleo, los programas de asistencia social y los subsidios financiados por el gobierno federal para pobres, niños y personas no videntes.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, el rol del Estado creció notablemente

De 1960 a 1988, en los países de la OCDE el promedio de la participación del gasto de gobierno en el producto interno bruto (PIB) aumentó del 27% al 42%, mientras que el promedio de la participación del gobierno en el empleo total aumentó en alrededor de dos tercios (del 11 por ciento al 18 por ciento). (Shaikh, 2003, p.532).

Pero no sólo creció el nivel del gasto público en relación al PBI, sino que hubo un cambio en el destino del gasto, el cual fue redirigido desde las finalidades defensa y servicios económicos hacia gastos en bienestar social, tales como salud, educación y transferencias para la seguridad social, subsidios económicos y servicios de la deuda).

Recapitulando, Shaikh (2003) incorpora dos dimensiones que profundizan el análisis del Estado de Bienestar: la composición del gasto público y el origen de los fondos que lo financian. Sin embargo, mantiene un enfoque cuantitativo en el análisis. Para avanzar en una perspectiva más completa, en esta investigación se debe considerar un encuadre del Estado de Bienestar de tipo cualitativo.

En su libro “Los tres mundos del Estado de Bienestar” (en su idioma original “The Three Worlds of Welfare Capitalism”), Gosta Esping Andersen se plantea una re teorización del concepto de bienestar. El autor plantea que los marcos teóricos vigentes hasta ese momento no dan cuenta de su entera complejidad conceptual: “Aunque la mayor parte de los gastos o del personal sirva para los propósitos del bienestar social, la clase de bienestar que se proporcione será cualitativamente diferente”. (Esping-Andersen, 1990, p.11).

Para el autor, la pregunta clave es “¿cuáles de los regímenes de bienestar generan una emancipación de los individuos respecto del mercado de trabajo?”. Su preocupación

principal radica en el enfoque de considerar la “desmercantilización” como el fin de las políticas de bienestar.

Con el surgimiento del sistema capitalista, los trabajadores pasaron a convertirse en los personificadores de una relación mercantil entre trabajo y el capital. La supervivencia económica pasó a depender del grado de inclusión en el mercado laboral, donde la fuerza de trabajo es una mercancía y el salario, su precio. Esta idea, da lugar a la interpretación de que el hombre capitalista se encuentra “mercantilizado” y que la garantía de la supervivencia y reproducción de los trabajadores debió darse por fuera del mercado de trabajo. La introducción de los derechos sociales como garantía de supervivencia ante fallas en el mercado de trabajo es una forma de “desmercantilización”, en el sentido de independizar al sujeto del mercado. La mera presencia de la política social no significa una “desmercantilización” si no funciona como un emancipador de los individuos con respecto a su dependencia hacia el mercado. Como ejemplos pueden citarse la mayoría de los programas de seguro social del siglo XIX, los cuales fueron diseñados para maximizar la productividad del mercado laboral y no para generar la independencia del individuo. (Esping-Andersen, 1990, p.30-31).

El Estado de Bienestar posee una dinámica que responde a múltiples aristas, siendo necesario para su comprensión que se tomen en cuenta los puntos de vista cuantitativo y cualitativo.

El sistema impositivo en Alemania, Estados Unidos y Reino Unido

Para estudiar en profundidad el financiamiento del Estado de Bienestar, primero es necesario desembarcar en el análisis descriptivo de los sistemas impositivos. Estos pueden clasificarse desde dos enfoques: el primero de ellos es el nivel de presión que generan sobre la actividad privada. Este enfoque se basa en el indicador conocido como “presión tributaria”, es decir el cociente entre monto total de la recaudación del gobierno y el PBI. Sobre este indicador, cabe aclarar dos puntos de importancia. La presión tributaria se diferencia de la presión impositiva ya que la primera considera las contribuciones sociales como parte de la recaudación. Estas no son siempre consideradas técnicamente como un

impuesto, pero sí son ingresos para el gobierno. En el caso de este trabajo, resulta de interés tomar en cuenta la presión tributaria por un motivo clave: el financiamiento del Estado de Bienestar tiene como componente principal aquellos ingresos de los trabajadores que son destinados al presupuesto del gobierno. Las contribuciones sociales funcionan, en la práctica, como un impuesto al trabajo. Por otro lado, la presión tributaria puede calcularse para distintos niveles de gobierno: distrital o nacional. En este caso, se calcula a nivel nacional: los ingresos del Estado Nacional en relación al PBI de cada país.

El segundo enfoque para clasificar los sistemas impositivos tiene relación con la composición de los ingresos considerados. Hay impuestos progresivos o regresivos, siendo los primeros aquellos que pesan más sobre los sectores con mayores ingresos y los segundos aquellos que pesan más sobre los sectores de menores ingresos. Para esta investigación, se toman como regresivos los impuestos que afectan a los trabajadores: impuestos indirectos, a la seguridad social y al salario. La regresividad de la estructura tributaria se calcula como el cociente entre el nivel de impuestos regresivos y la totalidad de la recaudación.

Por otro lado, se intenta obtener el mayor grado posible de homogeneización en cuanto a los impuestos considerados, a pesar de que los sistemas tributarios de los tres países presentan diferencias considerables. La intención es considerar como impuestos que financian el Estado de Bienestar a aquellos que implican una transferencia desde los sectores beneficiarios de la política social hacia el gobierno federal. El objetivo es comprender en qué medida estos impuestos son un subsidio negativo hacia esta población, es decir los impuestos regresivos.

Para todos los países, se consideran solamente los impuestos federales que se encuentran en los siguientes universos: impuestos a la seguridad social e impuestos indirectos. Los impuestos a la seguridad incluyen los seguros sociales, como el seguro de pensión, y los impuestos indirectos son aquellos que se gravan al consumo. Estos últimos, son impuestos que afectan relativamente más a los sectores de bajos recursos ya que estos dedican al consumo una mayor proporción que al ahorro. Es decir, mientras que sectores de altos recursos tienen una propensión mayor al ahorro, los sectores de bajos recursos tienen una mayor propensión marginal al consumo. (Keynes, 1936).

La ley psicológica fundamental en que podemos basarnos con entera confianza, tanto *a*

priori partiendo de nuestro conocimiento de la naturaleza humana como de la experiencia, consiste en que los hombres están dispuestos, por regla general y en promedio, a aumentar su consumo a medida que su ingreso crece, aunque no tanto como el crecimiento de su ingreso. (Keynes, 1936, p.115).

De lo anterior, se desprende que un impuesto aplicado al consumo será relativamente más cuantioso, en relación al ingreso, en sectores con bajos niveles de ingreso que en aquellos con mayor capacidad de ahorro. Es decir, que si C es el monto del consumo promedio de un sector, Y es el ingreso (medidos ambos en unidades de salarios), entonces ante un incremento de Y, la variación de C tiene el mismo signo pero es de menor magnitud. Por lo tanto, si T es el nivel de impuestos indirectos, T.C/Y es menor a medida que Y aumenta.

En el caso de Alemania, se considera la totalidad de los impuestos a la seguridad social (Wage tax), el cual puede interpretarse como el conjunto de contribuciones a la seguridad social y se encuentra conformado por el seguro de pensión, seguro médico, seguro de desempleo, seguro de dependencia (y un mínimo porcentaje como impuestos a la solidaridad con los países del Este y a la Iglesia que en conjunto no superan el 2,29% del salario). Estos impuestos están calculados antes de la deducción del seguro por hijos. Además, se incorpora el impuesto a las ventas por ser indirecto. La incidencia en el impuesto calculado es de un 80% para el impuesto a la seguridad social y de un 20% para los impuestos indirectos:

$$\text{Impuestos regresivos calculados (Alemania)} = \text{Wage tax (80\%)} + \text{Trade tax (20\%)}$$

En el caso de los Estados Unidos, se consideran el impuesto por seguro social y retiro y se incorporan los impuestos sobre el consumo. La proporción entre impuestos de la seguridad social y de los impuestos indirectos se mantiene en los niveles de Alemania:

$$\text{Impuesto regresivos calculados (EEUU)} = \text{Seguro social (80\%)} + \text{Excise taxes (20\%)}$$

Por último, en el caso de Reino Unido se contemplan tanto el impuesto a la seguridad social (National Insurance) como los impuestos indirectos. Para este caso, en la

composición del impuesto calculado preponderan los impuestos indirectos:

Impuestos regresivos calculados (Reino Unido) = Insurance(35%) + Indirect Taxes (65%)

Se pueden observar diferencias significativas entre los sistemas impositivos de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, desde ambos enfoques de estudio. En la Tabla 2, se verifica que el nivel de presión tributaria (recaudación total en puntos porcentuales del PBI) es mayor para Reino Unido (33,8% promedio de la serie), siguiéndole Alemania (22,5%) y luego Estados Unidos (17,4%). Ese orden se sostiene a lo largo de todo el período en análisis. En los tres casos, la presión tributaria se mantiene estable, con tendencia aplanada y sin cambios fuertes, siendo Alemania el de mayor volatilidad.

En cuanto al enfoque de la regresividad de la estructura tributaria, podemos encontrar algunos rasgos interesantes. En la Tabla 1, se observa que hasta el año 1982 inclusive, Alemania posee la estructura tributaria más regresiva. Sin embargo, a partir del año 1983 es Reino Unido quien pasa a liderar la serie, superando a Alemania y llegando al nivel histórico de 59% en los tres últimos años de la misma.

Mientras, a partir de los años ´80, tanto Alemania como Estados Unidos muestran una clara tendencia hacia un descenso de la regresividad de la estructura tributaria, puede verse que Reino Unido se comporta de manera inversa, aumentando la proporción de los impuestos regresivos en el total recaudado.

Tabla 1: “Recaudación impositiva en % del PBI (1950-2000)”

Año	Alemania			Estados Unidos			Reino Unido		
	Impuestos regresivos	Recaudación total	Impuestos regresivos / Recaudación total	Impuestos regresivos	Recaudación total	Impuestos regresivos / Recaudación total	Impuestos regresivos	Recaudación total	Impuestos regresivos / Recaudación total
1950	5,1%	19,3%	26,2%	4,3%	14,1%	30,5%	10,5%	37,0%	28,3%
1951	5,7%	21,1%	27,0%	4,3%	15,8%	27,2%	9,7%	34,4%	28,2%
1952	7,3%	22,9%	31,7%	4,3%	18,5%	23,2%	9,4%	34,4%	27,2%
1953	7,8%	23,4%	33,1%	4,4%	18,2%	24,2%	9,1%	33,8%	26,8%

1954	7,3%	22,8%	31,8%	4,5%	18,0%	25,0%	9,1%	32,3%	28,3%
1955	6,7%	22,1%	30,3%	4,1%	16,1%	25,5%	8,8%	31,2%	28,2%
1956	7,0%	22,4%	31,1%	4,4%	17,0%	25,9%	8,8%	31,1%	28,2%
1957	7,2%	22,1%	32,7%	4,5%	17,2%	26,2%	9,0%	31,1%	28,9%
1958	6,9%	21,6%	32,0%	4,6%	16,8%	27,4%	9,2%	31,2%	29,5%
1959	7,5%	22,2%	33,6%	4,4%	15,7%	28,0%	9,7%	31,0%	31,4%
1960	7,9%	22,0%	35,8%	4,9%	17,3%	28,3%	9,7%	28,9%	33,5%
1961	8,7%	23,1%	37,4%	5,2%	17,2%	30,2%	9,6%	29,1%	33,0%
1962	9,0%	23,4%	38,5%	5,0%	17,0%	29,4%	10,3%	30,9%	33,5%
1963	9,4%	23,5%	39,9%	5,3%	17,2%	30,8%	10,4%	30,3%	34,4%
1964	9,4%	23,3%	40,1%	5,4%	17,0%	31,8%	10,7%	29,4%	36,4%
1965	8,9%	22,7%	39,1%	5,2%	16,4%	31,7%	10,5%	30,2%	34,9%
1966	9,3%	22,8%	40,7%	5,0%	16,7%	29,9%	11,2%	32,0%	35,1%
1967	9,2%	22,9%	40,0%	5,5%	17,8%	30,9%	11,2%	32,8%	34,3%
1968	9,2%	22,6%	40,6%	5,4%	17,0%	31,8%	11,0%	33,7%	32,7%
1969	9,8%	24,6%	39,7%	5,5%	19,0%	28,9%	11,3%	36,1%	31,2%
1970	8,8%	21,6%	40,5%	5,7%	18,4%	31,0%	11,7%	36,5%	32,0%
1971	9,4%	21,8%	43,0%	5,7%	16,7%	34,1%	13,2%	35,6%	37,1%
1972	10,3%	22,9%	44,9%	5,6%	17,0%	32,9%	12,9%	33,7%	38,1%
1973	11,1%	23,5%	47,1%	5,9%	17,0%	34,7%	12,5%	31,1%	40,1%
1974	11,4%	23,2%	49,2%	6,2%	17,7%	35,0%	14,7%	31,5%	46,7%
1975	10,9%	22,3%	48,6%	6,2%	17,3%	35,8%	14,3%	33,1%	43,3%
1976	11,3%	22,8%	49,3%	6,0%	16,6%	36,1%	15,4%	35,3%	43,7%
1977	12,0%	23,9%	50,1%	6,1%	17,5%	34,9%	15,4%	35,9%	42,8%
1978	11,6%	24,0%	48,2%	6,1%	17,5%	34,9%	15,1%	34,3%	43,9%
1979	11,1%	23,8%	46,6%	6,1%	18,0%	33,9%	13,7%	32,3%	42,5%
1980	11,4%	23,7%	48,1%	6,5%	18,5%	35,1%	15,0%	33,6%	44,5%
1981	10,9%	22,9%	47,4%	7,1%	19,1%	37,2%	16,5%	35,8%	46,1%
1982	10,7%	22,5%	47,6%	7,2%	18,6%	38,7%	17,6%	38,3%	45,9%
1983	10,4%	22,6%	46,2%	6,9%	17,0%	40,6%	18,0%	38,0%	47,5%
1984	10,4%	22,5%	46,1%	7,0%	16,9%	41,4%	18,4%	38,3%	47,9%
1985	10,7%	22,7%	47,3%	7,0%	17,2%	40,7%	18,8%	37,6%	49,9%
1986	10,6%	22,3%	47,3%	7,0%	17,0%	41,2%	18,4%	37,5%	49,0%
1987	10,9%	22,5%	48,3%	7,0%	17,9%	39,1%	18,5%	35,5%	52,1%
1988	10,7%	22,2%	48,2%	7,2%	17,6%	40,9%	18,1%	34,6%	52,1%
1989	10,9%	22,8%	47,7%	7,1%	17,8%	39,9%	18,5%	34,2%	54,3%
1990	9,9%	21,5%	46,0%	7,0%	17,4%	40,2%	18,2%	34,0%	53,4%

1991	9,6%	21,4%	44,9%	7,2%	17,3%	41,6%	16,3%	35,7%	45,8%
1992	10,1%	22,1%	45,6%	7,1%	17,0%	41,8%	16,8%	36,6%	45,7%
1993	9,8%	21,9%	44,5%	7,0%	17,0%	41,2%	17,0%	34,1%	49,9%
1994	9,4%	22,0%	42,8%	7,2%	17,5%	41,1%	18,9%	33,3%	56,8%
1995	9,1%	21,9%	41,6%	7,2%	17,8%	40,4%	19,2%	33,9%	56,6%
1996	8,2%	21,2%	38,6%	7,1%	18,2%	39,0%	18,9%	34,6%	54,5%
1997	7,9%	20,7%	38,0%	7,1%	18,6%	38,2%	18,9%	34,0%	55,5%
1998	8,1%	21,1%	38,4%	7,0%	19,2%	36,5%	20,9%	35,3%	59,3%
1999	8,3%	21,9%	37,9%	7,1%	19,2%	37,0%	21,0%	35,4%	59,3%
2000	8,3%	22,1%	37,5%	7,1%	20,0%	35,5%	21,3%	35,9%	59,2%

Fuentes:

- (1) Base de finanzas públicas, Destatis, Statistisches Bundesamt.
- (2) Para los años 1950 a 1960: “Los tiempos modernos: del capitalismo a la globalización, siglos XVII al XXI”, Lettieri Alfredo, El Signo (2001).
Para los años 1961 a 1970, Glatzer, W. (1992). Recent Social Trends in West Germany, 1960-1990. Campus Verlag: McGill-Queen's Press.
Para los años 1971 a 2000: Federal Statistical Office, Wiesbaden 2014.
- (3) Historical tables, White House. Table 2.3—RECEIPTS BY SOURCE AS PERCENTAGES OF GDP: 1934–2022
- (4) Historical tables, White House. Table 11.2—FUNCTIONAL COMPOSITION OF OUTLAYS FOR PAYMENTS FOR INDIVIDUALS: 1940–2022
- (5) ONS PSF time series dataset. PBI: Measuring Worth - UK GDP
- (6) British Historical Statistics, Mitchell B.R., Cambridge (2011). Para el año 2000: Archived HM Treasury PESA. PBI: Measuring Worth - UK GDP

Gráfico 1: “Presión impositiva (1950-2000) en % del PBI”

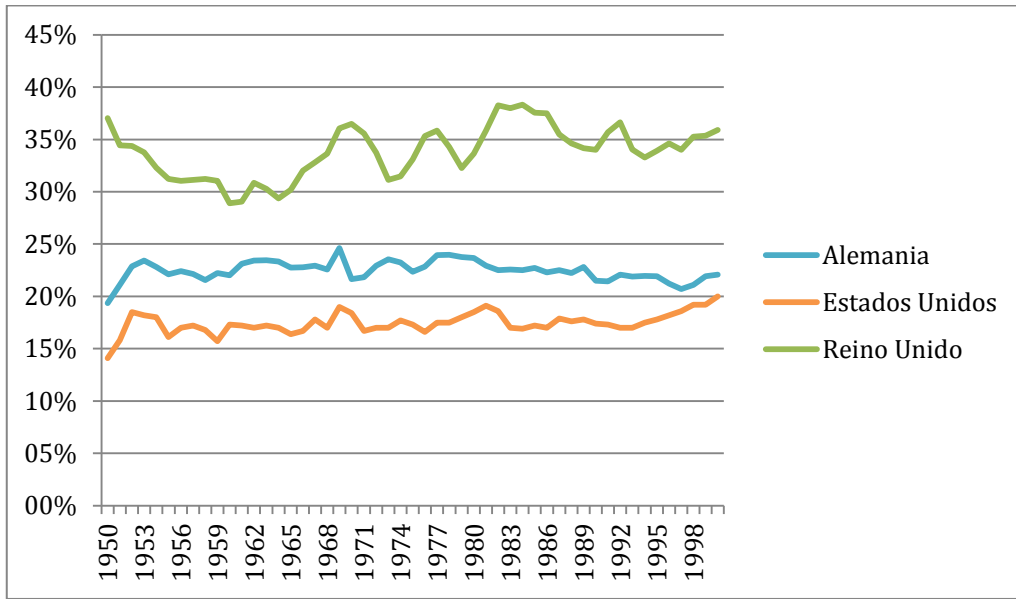


Gráfico 2; “Regresividad de la estructura impositiva (1950-2000)”

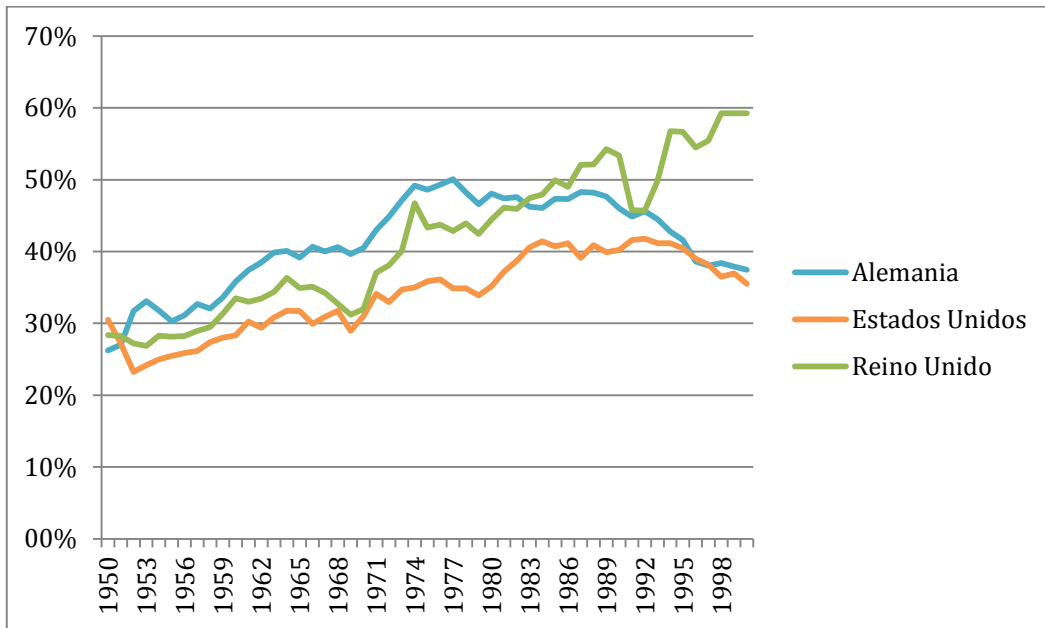


Gráfico 3: “Regresividad de la estructura impositiva (promedios por década)”

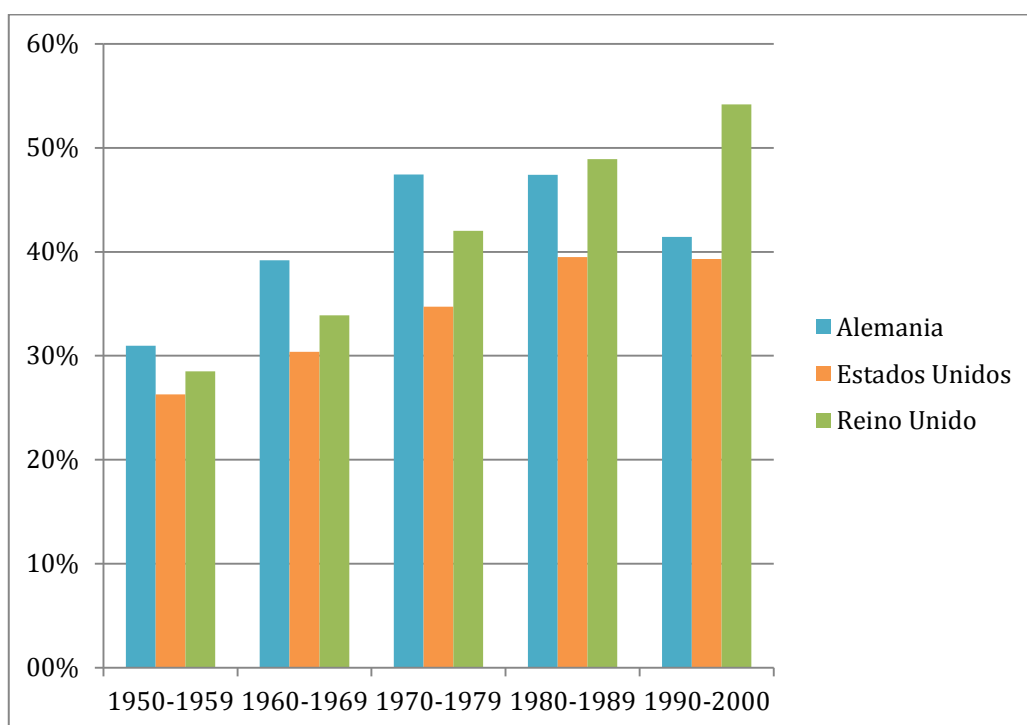


Tabla 2: “Recaudación impositiva (1950-2000) en % del PBI (promedio por décadas)”

Período	Alemania			Estados Unidos			Reino Unido		
	Impuestos regresivos	Recaudación total	Impuestos regresivos / Recaudación total	Impuestos regresivos	Recaudación total	Impuestos regresivos / Recaudación total	Impuestos Regresivos	Recaudación total	Impuestos regresivos / Recaudación total
1950-1959	6,8%	22,0%	31,0%	4,4%	16,7%	26,3%	9,3%	32,8%	28,5%
1960-1969	9,1%	23,1%	39,2%	5,2%	17,3%	30,4%	10,6%	31,3%	33,9%
1970-1979	10,8%	23,2%	47,4%	6,0%	17,3%	34,7%	14,1%	33,6%	42,0%
1980-1989	10,7%	22,7%	47,4%	7,0%	17,8%	39,5%	17,8%	36,3%	48,9%
1990-2000	9,0%	21,6%	41,4%	7,1%	18,1%	39,3%	18,8%	34,8%	54,2%
1950-2000	9,3%	22,5%	41,3%	5,9%	17,4%	34,0%	14,1%	33,8%	41,5%

Fuente: Elaboración con datos de la tabla 1.

El gasto social neto

No alcanza con analizar el nivel del gasto que un estado destina a la protección social, porque ese gasto tiene un financiamiento y este puede provenir de distintos sectores de la sociedad dependiendo de la estructura tributaria existente. Por eso, en el análisis del gasto social se deben deducir los impuestos pagados por los trabajadores. Este cálculo da lugar al concepto de gasto social neto.

Fue expuesto que este trabajo analiza el Estado de Bienestar desde dos visiones: cuantitativa y cualitativa.

Una visión cuantitativa del Estado de Bienestar supone calcular el gasto social realizado por el gobierno, en relación al PBI. Shaykh (2003) propone incorporar al análisis el modo de financiamiento de ese gasto. Desde la perspectiva del presente trabajo, esta postura es correcta y resulta necesario netear los impuestos que financian el Estado de Bienestar en Alemania, Estados Unidos y Reino Unido durante el período estudiado, a los fines de analizar el nivel de gasto social como una transferencia de ingresos hacia los sectores trabajadores o de bajos recursos. Para eso se construye un índice que toma el gasto social a nivel federal y le resta los impuestos específicos que financian la seguridad social.

Por medio de esta metodología, se compara el gasto público destinado a bienestar contra los impuestos a la seguridad social y los indirectos, ya que se considera que alcanzan en mayor proporción a los trabajadores, ambos como porcentaje del PBI de cada país.

Específicamente, para el cálculo del gasto social se incorporan los subsidios directos a ciudadanos, incluidos los destinados a salud. Los subsidios directos son aquellas transferencias de dinero que impactan directamente en las personas. De esta manera, quedan excluidos los gastos generales no focalizados aunque tengan relación con los sistemas de seguridad social.

En el caso de Alemania, se considera el gasto social del gobierno federal, según la clasificación del presupuesto público por funciones del gasto. Se utilizan datos provenientes de tres series: de 1950 a 1960 la de Lettieri (2001); de 1961 a 1970 la de Glatzer (1992); y de 1971 a 2000 la de la Federal Statistical Office (2014). Para posibilitar la comparación entre distintos países, el nivel de gasto se mide en términos del PBI, el cual es considerado a precios corrientes. Para los años en los que no se encuentran disponibles

los datos, se usa el último dato conocido. Por último, es muy relevante tener en cuenta que en el año 1991, tras la caída del muro de Berlín, se unifican las dos Alemanias, occidental y oriental, de modo que para los años anteriores la serie se delimita a la República Federal de Alemania.

Para el caso de los Estados Unidos, se consideran todas las transferencias a individuos (incluidas las intermediadas por los estados) excepto las destinadas al transporte y a los veteranos de guerra, a fin de homogeneizar las series de los distintos países en estudio en el mayor grado posible. Por lo tanto, los subsidios que se toman en el cálculo son los destinados a salud, Medicare, seguridad social y vulnerabilidad por ingresos (income security).

Para Reino Unido, se agregan las transferencias del Her Majesty's Treasury, por tratarse de la agencia gubernamental a cargo de la política económica de ese país, en los territorios de Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Se contemplan los gastos en pensiones, seguridad social, subsidios para atención médica y para educación.

En la siguiente tabla se pueden observar con claridad las diferencias de la importancia económica de los Estados de Bienestar de los tres países.

Tabla 3: "Gasto en seguridad social neto de impuestos regresivos (1950-2000) en % del PBI"

Años	Alemania			Estados Unidos			Reino Unido		
	Impuestos regresivos (1)	Gastos en seguridad Social (2)	Neto	Impuestos regresivos (3)	Gastos en seguridad Social (4)	Neto	Impuestos regresivos (5)	Gastos en seguridad Social (6)	Neto
1950	5,1%	14,1%	9,0%	4,3%	1,74%	-2,56%	10,5%	12,7%	2,2%
1951	5,7%	14,1%	8,4%	4,3%	1,52%	-2,78%	9,7%	11,3%	1,6%
1952	7,3%	14,1%	6,8%	4,3%	1,61%	-2,69%	9,4%	11,5%	2,2%
1953	7,8%	14,1%	6,3%	4,4%	1,72%	-2,68%	9,1%	11,5%	2,4%
1954	7,3%	14,1%	6,8%	4,5%	2,03%	-2,47%	9,1%	11,2%	2,1%
1955	6,7%	13,4%	6,7%	4,1%	2,34%	-1,76%	8,8%	11,7%	2,9%
1956	7,0%	13,4%	6,4%	4,4%	2,36%	-2,04%	8,8%	12,1%	3,3%
1957	7,2%	13,4%	6,2%	4,5%	2,61%	-1,89%	9,0%	12,3%	3,3%
1958	6,9%	13,4%	6,5%	4,6%	3,28%	-1,32%	9,2%	13,8%	4,6%
1959	7,5%	13,4%	5,9%	4,4%	3,44%	-0,96%	9,7%	14,1%	4,4%

1960	7,9%	14,9%	7,0%	4,9%	3,50%	-1,40%	9,7%	13,9%	4,2%
1961	8,7%	15,9%	7,3%	5,2%	3,97%	-1,23%	9,6%	14,6%	5,0%
1962	9,0%	16,6%	7,6%	5,0%	3,99%	-1,01%	10,3%	15,1%	4,8%
1963	9,4%	16,4%	7,1%	5,3%	4,15%	-1,15%	10,4%	16,1%	5,7%
1964	9,4%	16,0%	6,7%	5,4%	4,08%	-1,32%	10,7%	16,0%	5,3%
1965	8,9%	16,7%	7,8%	5,2%	3,84%	-1,36%	10,5%	17,1%	6,6%
1966	9,3%	17,0%	7,7%	5,0%	3,98%	-1,02%	11,2%	17,5%	6,3%
1967	9,2%	18,8%	9,6%	5,5%	4,35%	-1,15%	11,2%	18,2%	7,0%
1968	9,2%	19,7%	10,5%	5,4%	4,77%	-0,63%	11,0%	18,7%	7,7%
1969	9,8%	19,7%	9,9%	5,5%	5,07%	-0,43%	11,3%	18,2%	6,9%
1970	8,8%	19,3%	10,6%	5,7%	5,34%	-0,36%	11,7%	18,6%	6,9%
1971	9,4%	19,7%	10,3%	5,7%	6,29%	0,59%	13,2%	18,5%	5,3%
1972	10,3%	20,1%	9,8%	5,6%	6,69%	1,09%	12,9%	19,1%	6,3%
1973	11,1%	20,5%	9,4%	5,9%	6,79%	0,89%	12,5%	19,1%	6,6%
1974	11,4%	22,0%	10,5%	6,2%	7,18%	0,98%	14,7%	20,9%	6,2%
1975	10,9%	25,0%	14,2%	6,2%	8,55%	2,35%	14,3%	22,2%	7,8%
1976	11,3%	24,9%	13,6%	6,0%	9,15%	3,15%	15,4%	22,3%	6,9%
1977	12,0%	23,3%	11,4%	6,1%	8,89%	2,79%	15,4%	21,6%	6,2%
1978	11,6%	24,5%	12,9%	6,1%	8,91%	2,81%	15,1%	21,2%	6,1%
1979	11,1%	22,6%	11,5%	6,1%	8,59%	2,49%	13,7%	20,5%	6,8%
1980	11,4%	24,2%	12,8%	6,5%	8,49%	1,99%	15,0%	21,6%	6,6%
1981	10,9%	23,1%	12,2%	7,1%	9,29%	2,19%	16,5%	22,6%	6,1%
1982	10,7%	25,2%	14,5%	7,2%	9,78%	2,58%	17,6%	22,4%	4,8%
1983	10,4%	24,1%	13,6%	6,9%	10,20%	3,30%	18,0%	22,1%	4,0%
1984	10,4%	24,4%	14,0%	7,0%	10,58%	3,58%	18,4%	21,8%	3,4%
1985	10,7%	23,3%	12,6%	7,0%	9,87%	2,87%	18,8%	21,1%	2,3%
1986	10,6%	23,9%	13,4%	7,0%	9,97%	2,97%	18,4%	21,1%	2,8%
1987	10,9%	23,3%	12,5%	7,0%	9,51%	2,51%	18,5%	20,5%	2,0%
1988	10,7%	24,4%	13,7%	7,2%	9,40%	2,20%	18,1%	19,5%	1,4%
1989	10,9%	23,6%	12,7%	7,1%	9,33%	2,23%	18,5%	19,1%	0,6%
1990	9,9%	23,2%	13,3%	7,0%	9,30%	2,30%	18,2%	19,2%	1,1%
1991	9,6%	19,4%	9,8%	7,2%	9,51%	2,31%	16,3%	20,7%	4,4%
1992	10,1%	21,0%	11,0%	7,1%	10,28%	3,18%	16,8%	21,9%	5,1%
1993	9,8%	21,7%	11,9%	7,0%	10,96%	3,96%	17,0%	23,9%	6,9%
1994	9,4%	21,8%	12,4%	7,2%	11,16%	3,96%	18,9%	24,8%	5,9%
1995	9,1%	22,3%	13,2%	7,2%	11,09%	3,89%	19,2%	24,3%	5,1%
1996	8,2%	22,4%	14,2%	7,1%	11,21%	4,11%	18,9%	23,7%	4,8%

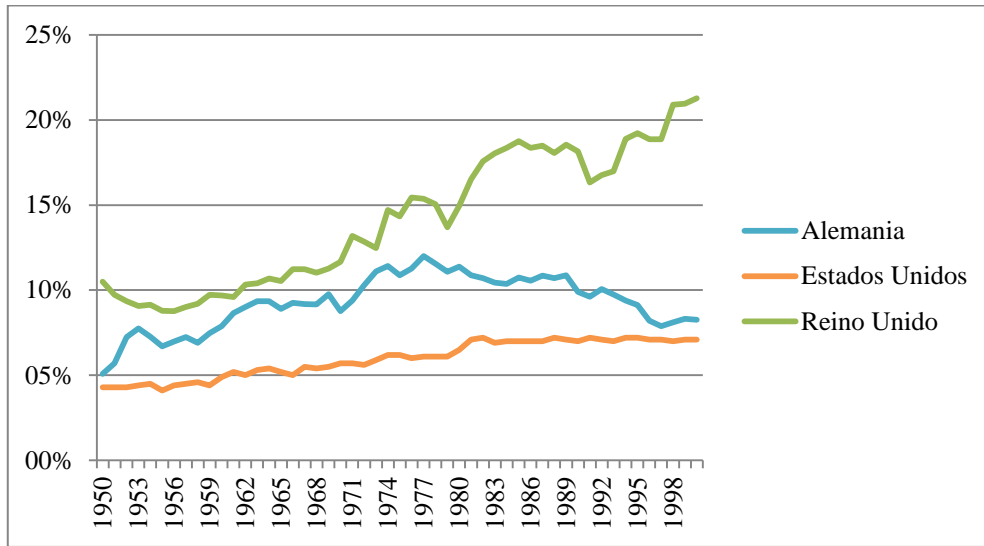
1997	7,9%	20,7%	12,8%	7,1%	11,00%	3,90%	18,9%	23,2%	4,3%
1998	8,1%	20,5%	12,4%	7,0%	10,90%	3,90%	20,9%	22,3%	1,5%
1999	8,3%	20,5%	12,2%	7,1%	10,60%	3,50%	21,0%	22,0%	1,1%
2000	8,3%	20,4%	12,1%	7,1%	10,20%	3,10%	21,3%	22,2%	1,0%

Fuentes:

- (1) Base de finanzas públicas, Destatis, Statistisches Bundesamt.
- (2) Para los años 1950 a 1960: “Los tiempos modernos: del capitalismo a la globalización, siglos XVII al XXI”, Lettieri Alfredo, El Signo (2001).
Para los años 1961 a 1970, Glatzer, W. (1992). Recent Social Trends in West Germany, 1960-1990. Campus Verlag: McGill-Queen's Press.
Para los años 1971 a 2000: Federal Statistical Office, Wiesbaden 2014.
- (3) Historical tables, White House. Table 2.3—RECEIPTS BY SOURCE AS PERCENTAGES OF GDP: 1934–2022
- (4) Historical tables, White House. Table 11.2—FUNCTIONAL COMPOSITION OF OUTLAYS FOR PAYMENTS FOR INDIVIDUALS: 1940–2022
- (5) ONS PSF time series dataset. PBI: Measuring Worth - UK GDP
- (6) British Historical Statistics, Mitchell B.R., Cambridge (2011). Para el año 2000: Archived HM Treasury PESA. PBI: Measuring Worth - UK GDP

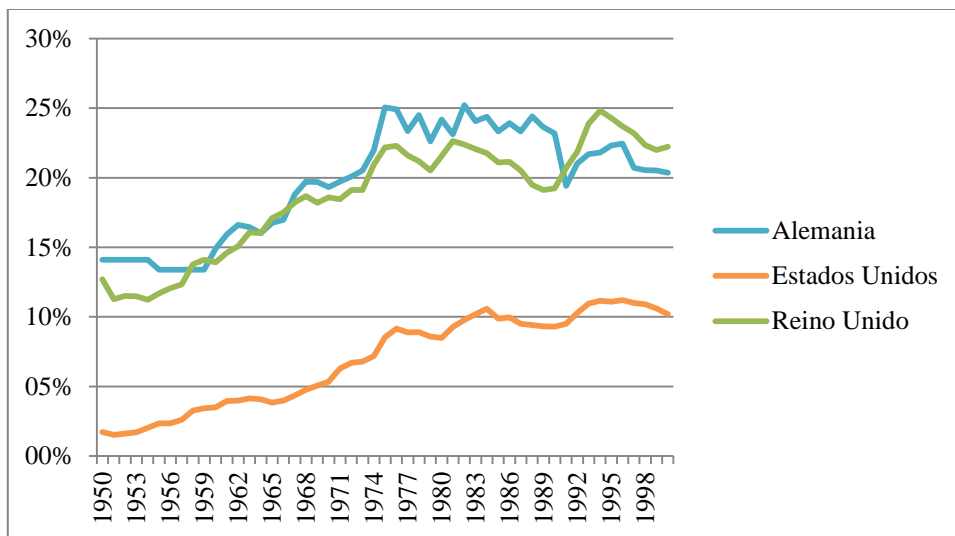
A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, los impuestos gravados sobre los trabajadores son, en promedio y medidos en puntos porcentuales del PBI, más altos en Reino Unido (14,1%) que en Alemania (9,3%) y Estados Unidos (5,9%). Ha de notarse que Norteamérica tiene, en términos históricos, una presión impositiva por debajo del resto de los países de la OCDE.

Gráfico 4: "Impuestos regresivos (1950-2000)"



El gasto social promedio, en la segunda mitad del siglo XX, medido en puntos porcentuales del PBI, invertido por Alemania (19,7%) es similar al de Reino Unido (18,6%), mostrando una gran distancia con el gasto de Estados Unidos (6,9%), el cual es triplicado prácticamente por los dos primeros. En este punto se destaca la tradición europea en sostener niveles de gasto social elevados, especialmente luego de haber sufrido los efectos devastadores de la Segunda Guerra.

Gráfico 5: "Gasto social (1950-2000)"



Es a partir de la década de los 70 que se observa un incremento exponencial del gasto social en los tres países. Pero aún tras la crisis del petróleo, Estados Unidos mantuvo un Estado de Bienestar con bajo nivel de transferencias netas. Entre 1950 y 1970 el gasto social neto de impuestos regresivos en Estados Unidos es negativo (-2,1% y 1,1% en la primer y segunda décadas estudiadas). Esto significa que durante esos 20 años, el Estado de Bienestar fue financiado por completo con los impuestos indirectos y al trabajo. De aquí surge que hasta 1970, no hay una transferencia real en términos netos desde los sectores de altos recursos hacia las capas de bajos ingresos.

El punto principal del análisis, es decir el ranking de los tres países según el indicador del gasto social neto, arroja como resultado un orden relativo que se toma para la construcción de la matriz objetivo: el Estado de Bienestar de Alemania es el más fuerte, multiplicando por dos al tamaño del de Reino Unido y por diez al de Estados Unidos. En promedio, las transferencias netas de Alemania (10,4%) superan a las de Reino Unido (4,5%) y ambas a las de Estados Unidos (1,0%).

Gráfico 6: "Gasto social neto de impuestos regresivos (1950-2000)"

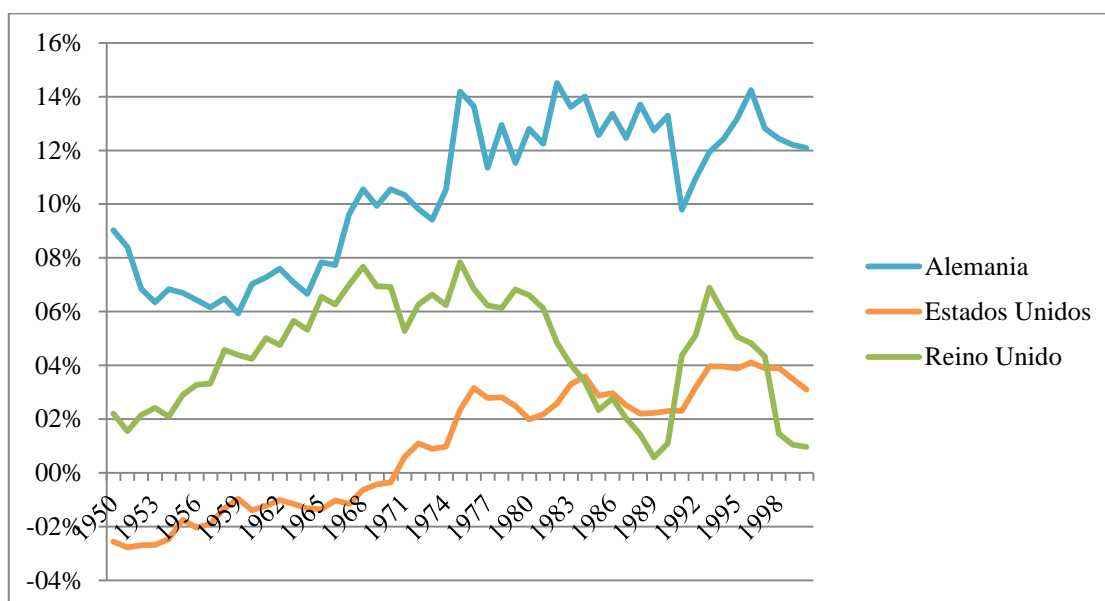


Tabla 4: "Gasto en seguridad social neto de impuestos regresivos (promedio por décadas) en % del PBI"

Años	Alemania			Estados Unidos			Reino Unido		
	Impuestos regresivos	Gastos en seguridad Social	Neto	Impuestos regresivos	Gastos en seguridad Social	Neto	Impuestos regresivos	Gastos en seguridad Social	Neto
1950-1959	6,8%	13,8%	6,9%	4,4%	2,3%	- 2,1%	9,3%	12,2%	2,9%
1960-1969	9,1%	17,2%	8,1%	5,2%	4,2%	- 1,1%	10,6%	16,5%	5,9%
1970-1979	10,8%	22,5%	11,5%	6,0%	7,9%	1,9%	14,1%	20,6%	6,5%
1980-1989	10,7%	24,0%	13,2%	7,0%	9,6%	2,6%	17,8%	21,2%	3,4%
1990-2000	9,0%	21,3%	12,3%	7,1%	10,6%	3,5%	18,8%	22,6%	3,7%
1950-2000	9,3%	19,7%	10,4%	5,9%	6,9%	1,0%	14,1%	18,6%	4,5%

Fuente: elaboración con datos de tablas anteriores.

El Estado de Bienestar fue conceptualizado por Esping-Andersen (1990) como la capacidad del Estado para independizar a los individuos del mercado de trabajo (la “desmercantilización”). En tanto configura un sistema de beneficios apuntado como mínimo a reducir los perjuicios de la vulnerabilidad económica y como óptimo a generar una dinámica de resiliencia ante la crisis económica, es lógico que el nivel de gasto social neto tenga un comportamiento anticíclico.

Por movimiento cíclico queremos decir que, al progresar el sistema, por ejemplo, en dirección ascendente, las fuerzas que lo empujan hacia arriba al principio toman impulso y producen efectos acumulativos unas sobre otras, pero pierden gradualmente su potencia hasta que, en cierto momento, tienden a ser reemplazadas por las operantes en sentido opuesto; las cuales, a su vez, toman impulso por cierto tiempo y se fortalecen mutuamente hasta que ellas también, habiendo alcanzado su desarrollo máximo, decaen y dejan sitio a sus contrarias. (Keynes, 1936, p.279).

Keynes (1936) plantea que la crisis tiene un carácter cíclico y que este ciclo depende de la expectativas de los inversores, de modo que: "Cualquier fluctuación en las inversiones que no esté equilibrada por un cambio correspondiente en la propensión a consumir, se traducirá, por supuesto, en una fluctuación de la ocupación" (p.280).

En el capítulo en que Keynes (1936) se refiere a la filosofía social de su teoría, expone que el Estado debe regular las tasas de interés así como el nivel de demanda efectiva de forma prudente, a veces estimulando la inversión y otras el consumo:

(...) debemos reconocer que sólo la experiencia puede mostrar hasta qué punto la voluntad popular, incorporada a la política del estado, debiera dirigirse al aumento y refuerzo del aliciente para invertir; y hasta qué punto es prudente estimular la propensión media a consumir, sin abandonar nuestro objetivo de privar al capital de su valor de escasez en una o dos generaciones. (p.330).

Las transferencias a individuos son un estímulo al consumo, por lo que la política social de subsidios actúa en el sentido de una política fiscal de tipo expansiva. Sin embargo, Keynes deja en claro que el inicio de la crisis (y por tanto su salida) se da por una merma en la inversión (y su salida, en su recuperación).

“Dejamos sentado en el capítulo 8 que la ocupación solamente puede aumentar *pari passu* con la inversión” (Keynes, 1936, p.107).

Este comportamiento del Estado de Bienestar se evidencia en los años de crisis económica: el gasto social neto medido como porcentaje del PBI de estos momentos, cuando aumenta el desempleo, crece marcadamente por encima de la tendencia de largo plazo. En estos períodos, el nivel de PBI cae o se mantiene relativamente constante y, por lo tanto, aumenta el nivel relativo de gasto social que en términos absolutos es inflexible a la baja y crece en los años que le siguen a la crisis. Caso contrario, la recaudación de los impuestos indirectos se reduce por la baja en el consumo; así como disminuye la recaudación de los impuestos al trabajo por la caída del empleo formal. El resultado es el aumento del nivel de gasto social neto medido en términos porcentuales del PBI. Este caso se puede ver en el año 1975, especialmente para Alemania. La crisis petrolera trajo profundas consecuencias sociales, una fuerte recesión económica y aumento del desempleo que el Estado alemán atendió con políticas de bienestar que incrementaron el nivel de gasto social -como la reforma del sistema de pensiones, que incrementó la cantidad de beneficiarios y el monto de los subsidios- al tiempo que el empleo formal y la recaudación cayeron (Oficina Federal de Estadísticas de Alemania, 2012, p.1050). Por esto, los gastos en bienestar aumentaron mientras los ingresos bajaron (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de Alemania, 2017, p.17). De la Tabla 1 surge que para el año 1975, Alemania

había recaudado un 0,3% menos en impuestos al trabajo y al consumo que en el año 1974, pasando de 60.092 millones de euros a 59.867 millones. Esto significó una caída en la recaudación de 225 millones de euros. Caso contrario, en esos mismos años, el nivel de gasto social se incrementó de 2.166 millones de marcos alemanes a 2.625 millones, un aumento del 21,2%. Como consecuencia del efecto de la crisis, el gasto social neto aumentó en un 35,2%, llevándolo al segundo valor más alto del siglo, un 14,2% del PBI. Este valor de gasto social neto solamente igualado en 1996 y superado por el 14,5% registrado en el año 1982. Respecto a 1996, se trata del año con mayor recesión del mercado laboral desde finales de la Segunda Guerra, con una tasa de desempleo de 9,9%. En ese año, el nivel de empleo doméstico (personas ocupadas con lugar de trabajo en Alemania) se mantuvo constante y por debajo del nivel del año 1992, como muestra la Tabla 3.

Tabla 5: "Empleo y desempleo en Alemania (1991-1999)"

Año	Personas ocupadas cada 1000 habitantes	Tasa de variación respecto al año anterior (en %)	Personas desempleadas	Tasa de desempleo (en %)
1991	38.790	- 1,3	2.602.203	7,3
1992	38.283	- 1,3	2.978.570	8,5
1993	37.786	0	3.419.141	9,8
1994	37.798	0,4	3.698.057	10,6
1995	37.958	0	3.611.921	10,4
1996	37.969	- 0,1	3.965.064	11,5
1997	37.947	1,2	4.384.456	12,7
1998	38.407	1,6	4.280.630	12,3
1999	39.031	2,3	4.100.499	11,7

Fuente: Oficina Federal de Estadísticas, Alemania. Disponible en la base Destatis.

Esta explicación reafirma la validez del indicador como medición del tipo de Estado de Bienestar, dado que muestra sus valores máximos en los años de crisis económica y aumento del desempleo.

En el caso de Estados Unidos, los picos máximos del gasto social neto se observan en

los años 1976, 1980 y 1996, siendo negativo durante el período que va entre 1950 y 1970, como se ha señalado anteriormente. Si se observa la tasa de desempleo de los Estados Unidos para el período, se cumple que el nivel de gasto social neto se incrementa en forma anticíclica. Para testearlo, se realiza una correlación lineal que da como resultado un $R=0,538$, indicando una correlación positiva moderada. Los años de crisis de empleo desatan incrementos en el gasto social, aunque no siempre de manera inmediata por la naturaleza misma de las variables: el gasto social neto depende de múltiples variables tales como la recaudación impositiva (por lo tanto, el nivel de actividad económica) y el gasto aprobado por la Ley de Presupuesto, entre otras que dificultan su elasticidad ante cambios en el desempleo. Aún con estas inelasticidades, el gasto social neto acompaña los movimientos del nivel de desempleo a lo largo de toda la serie.

Gráfico 7: "Tasa de desempleo y gasto social neto en los Estados Unidos (1950-2000)"

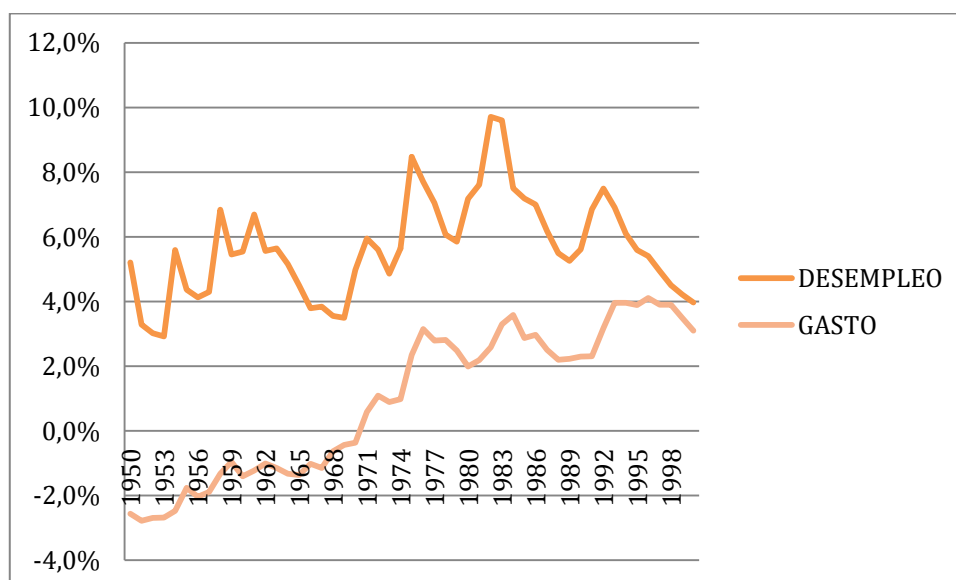


Tabla 6: "Desempleo y gasto social neto en Estados Unidos"

Año	Tasa de desempleo EEUU	Gasto social neto
1950	5.21%	-2.56%
1951	3.28%	-2.78%
1952	3.03%	-2.69%

1953	2.93%	-2.68%
1954	5.59%	-2.47%
1955	4.37%	-1.76%
1956	4.13%	-2.04%
1957	4.30%	-1.89%
1958	6.84%	-1.32%
1959	5.45%	-0.96%
1960	5.54%	-1.40%
1961	6.69%	-1.23%
1962	5.57%	-1.01%
1963	5.64%	-1.15%
1964	5.16%	-1.32%
1965	4.51%	-1.36%
1966	3.79%	-1.02%
1967	3.84%	-1.15%
1968	3.56%	-0.63%
1969	3.49%	-0.43%
1970	4.98%	-0.36%
1971	5.95%	0.59%
1972	5.60%	1.09%
1973	4.86%	0.89%
1974	5.64%	0.98%
1975	8.48%	2.35%
1976	7.70%	3.15%
1977	7.05%	2.79%
1978	6.07%	2.81%
1979	5.85%	2.49%
1980	7.18%	1.99%
1981	7.62%	2.19%
1982	9.71%	2.58%
1983	9.60%	3.30%
1984	7.51%	3.58%
1985	7.19%	2.87%
1986	7.00%	2.97%
1987	6.18%	2.51%
1988	5.49%	2.20%
1989	5.26%	2.23%

1990	5.62%	2.30%
1991	6.85%	2.31%
1992	7.49%	3.18%
1993	6.91%	3.96%
1994	6.10%	3.96%
1995	5.59%	3.89%
1996	5.41%	4.11%
1997	4.94%	3.90%
1998	4.50%	3.90%
1999	4.22%	3.50%
2000	3.97%	3.10%
Fuente: Tasa de desempleo, Bureau of Labor Statistics, US Department of Labor		

Clasificación según el modelo de Esping-Andersen

El concepto clave para el modelo de Esping-Andersen es la “desmercantilización”, es decir el grado en el cual una política social brinda a los individuos autonomía del mercado de trabajo: “El criterio relevante para los derechos sociales debe ser el grado en que estos permiten a la gente que sus niveles de vida sean independientes de las puras fuerzas del mercado”. (Esping-Andersen, 1990, p.3). Tal es así que las distintas democracias capitalistas desarrolladas han conformado sistemas de bienestar con cualidades bien diferenciadas: “Aunque la mayor parte de los gastos o del personal sirva para los propósitos del bienestar social, la clase de bienestar que se proporcione será cualitativamente diferente”. (Esping-Andersen, 1990, p.1).

Su argumentación parte de que los países se agrupan en relación a cómo influyen las políticas de bienestar social en el empleo y en la estructura social, por lo cual queda explícita la vinculación entre el Estado y la economía. (Esping-Andersen, 1990, p.2). A partir de esta concepción, el autor agrupa los Estados de Bienestar en tres tipos de regímenes: conservador, liberal y socialdemócrata.

A pesar de dejar en claro que todos los países presentan en la actualidad sistemas mixtos, el autor en su trabajo presenta las puntuaciones combinadas de la

“desmercantilización” para tres programas que considera los fundamentales: pensiones, subsidios por enfermedad y seguros de desempleo. Evalúa las limitaciones de las condiciones para ser beneficiario, los desincentivos, la duración máxima de los programas y el monto de los subsidios comparado con los ingresos promedio de la sociedad. Luego, pondera estos resultados por el porcentaje de la población que accede a estos programas, entendiéndolo como un indicador de la probabilidad de percibir estos derechos. (Esping-Andersen, 1990, p.62).

Como resultado, los Estados Unidos quedan situados con un bajo grado de “desmercantilización”, con un índice de 13,8, Reino Unido alcanza el 23,4 y Alemania, es el caso con mayor índice de los tres, llegando al 27,7 (Esping-Andersen, 1990, Tabla 2.2, p.63).

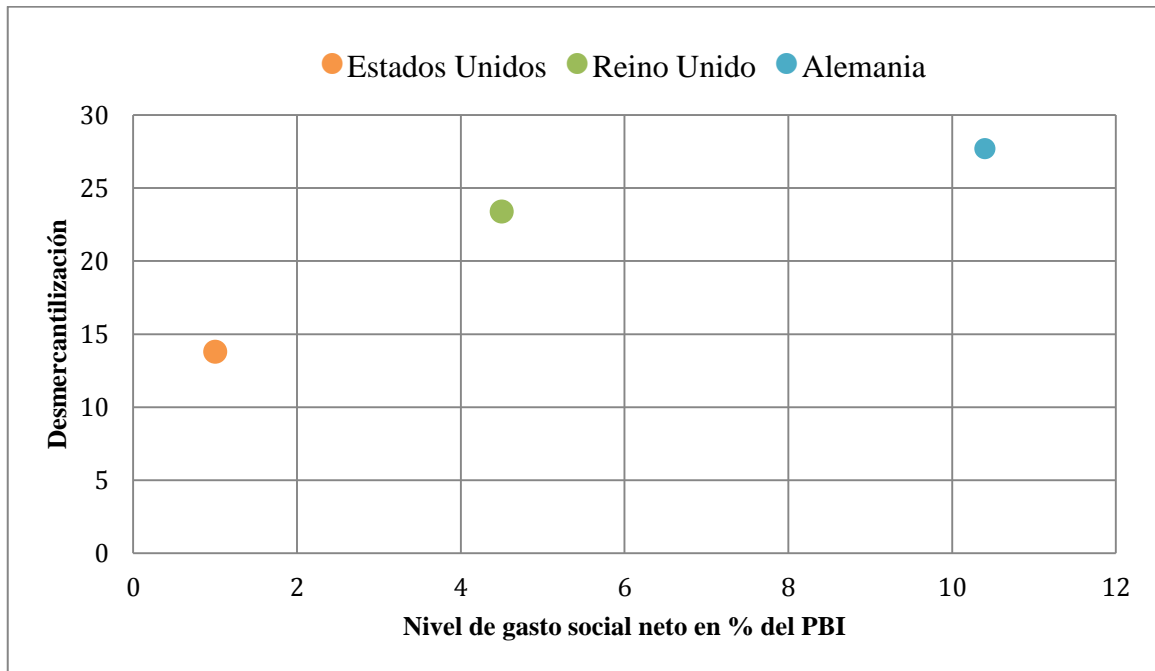
Más adelante, en el capítulo 5, el autor muestra que la causa de la diferencia en las cualidades de los regímenes de bienestar se explica por la interacción entre las variables del poder político de los sectores de izquierda y el legado histórico de los países. Esta segunda variable da lugar a incorporar la dimensión cultural y financiera al análisis en la presente investigación.

Matriz integrada de clasificación del tipo de Estado de Bienestar

A partir de los resultados ya presentados en términos cuanti y cualitativos, se puede clasificar los distintos regímenes del Estado de Bienestar en una matriz compuesta por las siguientes variables: nivel de gasto social neto (dimensión cuantitativa) y grado de “desmercantilización” (dimensión cualitativa). Los valores obtenidos de la variable “nivel del gasto neto” expresan el tamaño del Estado de Bienestar en términos netos de los impuestos a los trabajadores como promedio en la segunda mitad del siglo XX. Estos valores son, para Estados Unidos el 1,0% del PBI, para Reino Unido el 4,5% del PBI y para Alemania y 10,4% del PBI, en orden de menor a mayor tamaño.

La variable cualitativa expresa el grado de “desmercantilización” del Estado de Bienestar, es decir, la calidad de las políticas sociales, quedando los países estudiados en el siguiente orden de menor a mayor:

Gráfico 8: "Matriz de clasificación: tipos de Estado de Bienestar"



La triangulación entre ambas metodologías, cuantitativa y cualitativa, muestra una corroboración de los resultados obtenidos por separado. En línea a los objetivos del presente trabajo, se identifican los países con mayor presencia del Estado de Bienestar, analizado desde dos perspectivas complementarias; primero, el monto transferido de la sociedad en general a los sectores más vulnerables y segundo, la eficacia de esas transferencias para otorgar capacidad de autonomía frente al mercado laboral. Queda en evidencia que el Estado de Bienestar alemán es, por tradición, el más intensivo de los tres, teniendo el Estado un rol preponderante ante la resolución de situaciones de vulnerabilidad. En su opuesto, en los Estados Unidos este rol la sociedad lo designa a la comunidad civil. Ambos casos escenifican dos tipos de relación contrapuestas entre los individuos y el Estado.

Conclusiones

Aunque la historia de la protección social se remonta a muchos siglos atrás del

surgimiento de las democracias modernas, solo a partir del período 1930 a 1950 los países pudieron desarrollar sistemas completos de bienestar. En el caso de Alemania y Reino Unido, los orígenes del Estado de Bienestar se encuentran a finales del siglo XIX; en cambio, el sistema en los Estados Unidos surge como consecuencia de la crisis financiera y económica del año 1929.

A partir de los años de la segunda posguerra, el Estado de Bienestar se fortaleció en el ámbito de las democracias desarrolladas capitalistas. El gasto en seguridad social se incrementó fuertemente como porcentaje del PBI, pasando de 14,1% a 20,4% en Alemania, de 1,74% a 10,2% en Estados Unidos y de 12,7% a 22,2% en Reino Unido, de punta a punta entre los años 1950 y 2000.

El Estado de Bienestar se configura como un conjunto de transferencias dinerarias que el sector público otorga a individuos en carácter de seguro social de diversos tipos. Esta definición lleva a la necesidad de un análisis complejo, desde dos perspectivas: una cuantitativa, donde se estudie el nivel de gasto social realizado por el Estado y una cualitativa, que denote la calidad de la ejecución del gasto social.

El nivel de gasto social da idea de cuánta participación tiene el Estado de Bienestar en la economía, siendo el más significativo el de Alemania, a lo largo de todo el período 1950-2000. En promedio, el nivel de gasto social alcanzó para Alemania 19,7% del PBI, mientras que para Reino Unido fue del 18,6% y para Estados Unidos del 6,9%.

Sin embargo, el gasto social es financiado por impuestos y, por lo tanto, el real tamaño del Estado de Bienestar depende entonces del tipo de financiamiento que tenga el régimen. Estructuras tributarias más regresivas, es decir, con mayor impacto en los ingresos de los sectores de bajos recursos, determinan regímenes donde el financiamiento de las políticas sociales corre a cuenta de los propios beneficiarios. La estructura tributaria más regresiva es la Alemania, entre los años 1950-1982 y la de Reino Unido entre 1983-2000.

Lo expuesto en el párrafo anterior modifica la interpretación de los resultados del cálculo del nivel de gasto social, ya que requiere considerar el gasto social neto de los impuestos regresivos. Los resultados ponen en primer lugar a Alemania (10,4%), en segundo a Reino Unido (4,5%) y último a Estados Unidos (1,0%). Como se ve, si bien el orden se mantiene la distancia entre Alemania y Reino Unido se incrementó de 1,1 p.p. del PBI a 5,9 p.p. dando una idea más profunda sobre la intensidad del Estado de Bienestar

en Alemania.

La dimensión cualitativa del Estado de Bienestar se condice con la calidad de las políticas sociales. Básicamente, la facilidad de acceso a las mismas, su duración, el monto de las transferencias y los desincentivos inherentes a estas. Esta dimensión es abarcada por el concepto de “desmercantilización”, que implica la capacidad de los programas sociales para generar autonomía de sus beneficiarios frente a las fuerzas del mercado de trabajo. Para este análisis se toma el cálculo de la investigación de Esping-Andersen (1990) para el indicador que mide el grado de “desmercantilización”. Los resultados corroboran el ranking obtenido por el método cuantitativo que se ha desarrollado. Alemania queda en primer lugar (27,7), Reino Unido en segundo lugar (23,4) y Estados Unidos en tercer lugar (13,8).

De esta manera, se puede conformar una matriz de clasificación del tipo de Estado de Bienestar para las tres unidades de análisis: Alemania, Reino Unido y Estados Unidos. Esta matriz combina los resultados cuanti y cualitativos obtenidos a lo largo del capítulo y da cuenta del grado de desarrollo del Estado de Bienestar en estos países.

CAPÍTULO 2

La Cultura Financiera de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido

Los autores del reconocido libro “Mercados e instituciones financieras”, Frank J. Fabozzi, de la Universidad de Yale, Franco Modigliani, Premio Nobel de Economía y profesor del Instituto Tecnológico de Massachusetts y Michael G. Ferri, de la Universidad George Mason, escriben en 1996

En los últimos 30 años ha ocurrido una revolución profunda, emocionante e irreversible en los mercados e instituciones financieras mundiales. Lo distintivo de este cambio tan radical es la innovación, la globalización y la desregulación. Se dispone de nuevos instrumentos financieros y existen nuevos mercados donde se comercia con dichos instrumentos. (prefacio).

Dos décadas después, uno de los dos postulados fundamentales realizados por los autores en la cita mencionada sigue vigente: la innovación ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos 50 años, dando lugar a la creación de instrumentos financieros de toda índole. El otro postulado no tuvo la misma suerte: la crisis de las hipotecas subprime en los Estados Unidos, en el año 2008, puso en el centro del debate la necesidad de dar marcha atrás con la desregulación de los mercados financieros, terminando con la irreversibilidad del cambio profundo que habían destacado los autores a mediados de la década de los noventa, más de diez años antes de la crisis.

Los cincuenta años que toma este estudio involucran esa revolución profunda de los mercados financieros que se dio a nivel global, transitando una convergencia en el desarrollo de los sistemas financieros de los distintos países, proceso en el cual -si se lo mira cuidadosamente- se destacan muchas de las diferencias culturales de base, de las que no escapan los usos y costumbre de las finanzas en cada uno de ellos. En términos generales, los activos financieros tienen una función social que es la de transferir fondos de los inversores, quienes tienen un excedente disponible, hacia los productores, quienes los necesitan para realizar una inversión concreta en la economía real. Es decir, que activos

intangibles como los instrumentos financieros tienen la utilidad de permitir a los productores adquirir activos tangibles o cubrirse de determinados riesgos de mercado para salvaguardar su producción. Poseen también un rol complementario, el cual es distribuir esos fondos de tal manera que se diversifique el riesgo inevitable de esas inversiones. Pero además, los mercados financieros reducen los costos de transacción y aumentan la liquidez. No se puede desestimar que las operaciones financieras dan lugar, también, a la especulación: la búsqueda de ganancias financieras por parte de capitales que no tienen por qué ser destinados a la producción real. O sea, que las finanzas se presentan como una moneda con dos caras: la de los inversores y la de los especuladores.

La globalización de las finanzas es un proceso histórico que amplió las fronteras de los mecanismos financieros por fuera de las instituciones domésticas, llevando a la integración de los mercados financieros. Existen tres factores que llevan a esta integración. El primero de estos es la desregulación de los mercados, forzada por la competencia global de las empresas financieras. El segundo factor es el avance tecnológico que han tenido los sistemas que permiten monitorear los mercados, analizar oportunidades financieras y operar de manera instantánea con información en tiempo real. El tercer factor es la mayor institucionalización de los mercados financieros, dado el desarrollo de fondos de pensión, compañías de seguros, bancos y asociaciones de diversas índoles que pasaron a controlar los mercados en lugar de los individuos que antes lo hacían (Fabozzi, Ferri, Modigliani, 1996).

Es decir que los mercados financieros producen enormes ventajas al sistema capitalista para su desarrollo y el crecimiento de la economía funcionando como un sistema global de distribución de la liquidez, en el sentido de los excesos de oferta de dinero. Cuando la economía real se encuentra en períodos de crecimiento, el sistema financiero se expande con ella pero cuando se acerca el ciclo de crisis, el mercado financiero también genera una rápida redistribución de las pérdidas que se iniciaron en la economía real. La relación entre la crisis y el mercado financiero es de tipo dialéctica: un mercado financiero muy desarrollado podría amplificar el efecto de una crisis económica aunque, por otro lado, un mercado financiero poco desarrollado no sería capaz de absorber los shocks externos que provocan las oleadas espontáneas de ingresos y fugas de capitales, especialmente los especulativos. (Calvo et al., 1993).

Como resultado de esta dialéctica de los mercados financieros, es lógico esperar que haya países con mayor aceptación cultural del desarrollo de los mismos, como Estados Unidos o Reino Unido, y otros con una menor aceptación como Alemania. En este capítulo se analiza comparativamente la Cultura Financiera de estos tres países.asn

Cualidad financiera de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido

Los mercados financieros no juegan un rol separado del resto de la economía y de la vida social, sino todo lo contrario, se encuentran inmersos en el estado de derecho y por lo tanto en el sistema legal de cada país. Por este motivo, al inversor le resulta esencial conocer las reglamentaciones que afectan a las finanzas y en qué grado y de qué manera el Estado podría intervenir sobre estas, para determinar no sólo los tipos de instrumentos financieros convenientes sino el riesgo político de invertir en ese mercado.

La reglamentación de las instituciones financieras es propia de cada país.

“Debido a diferencias en la cultura e historia, varios países reglamentan los mercados e instituciones financieros en diversas formas, enfatizando más algunas que otras”. (Fabozzi et al., 1996, p.38).

Siguiendo a los autores, los diseños de las regulaciones financieras tienen como propósito general prevenir fraudes, promover la competencia y la estabilidad de los mercados financieros, restringir las actividades de empresas extranjeras y controlar el nivel de actividad económica. En términos estrictamente económicos, las regulaciones apuntan a dar respuesta ante las fallas de mercado que se puedan presentar, siendo la principal la existencia de información asimétrica entre los participantes del mercado, es decir que administradores e inversores tienen distintas posibilidades de acceder a la información de las empresas o las instituciones financieras. En este caso, algunos actores juegan con ventaja al conocer más acerca de los riesgos y precios reales de los activos financieros.

La mayoría de los reglamentos en los Estados Unidos provienen de la crisis de 1929, cuando la bolsa quebró dando origen a la Gran Depresión que puso en jaque la estabilidad del sistema en general, provocando tasas de desempleo exorbitantes. El objetivo principal de la reglamentación en Estados Unidos es corregir la asimetría en la información, por lo que el foco está puesto en lo que se conoce como la “reglamentación de la declaración”.

Esto significa que los emisores de instrumentos financieros deben exponer gran cantidad de información en forma pública. Las dos leyes que regulan este punto son de los años siguientes a la crisis del '29: la ley de lealtad financiera (The Truth In Securities Act) de 1933 y la ley de intercambio de activos financieros (Exchange Act) de 1934. Según el sitio oficial de la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), la ley de 1933 tiene dos objetivos: por un lado, prohibió los fraudes, engaños, tergiversaciones en el mercado financiero y por el otro, obligó a los emisores de bonos y acciones u otros valores a brindar información relevante al público: la descripción de los negocios y propiedades de la empresa emisora de títulos, información sobre la gerencia de la compañía y estados contables certificados por contadores independientes. En la ley de 1934, el Congreso creó la SEC como autoridad federal en materia de valores. La misma funciona monitoreando las operaciones financieras y garantizando la publicidad de la información de relevancia que permita una mayor simetría entre los agentes participantes del mercado. Existen también otros organismos del Estado complementarios a la SEC y organizaciones con autorregulaciones. En Estados Unidos, la regulación del mercado financiero es una parte esencial del marco legal general de la nación, debido a la importancia que este tiene en la economía.

“El gobierno de Estados Unidos ha impuesto un extenso arreglo de reglamentaciones sobre las instituciones financieras”, (Fabozzi et al., 1996, p.42).

Sin duda, el conjunto de reglamentaciones que limita a los bancos comerciales a unidades geográficas específicas y restringe su participación en el mercado de valores, es una consecuencia de la separación entre la banca comercial y la banca de inversiones que se inició con la Ley Glass-Steagall, sancionada en el año 1933 y derogada en el año 1999. Esta ley dividía los bancos entre aquellos autorizados para realizar préstamos de consumo y producción y aquellos dedicados a realizar inversiones de riesgo. De esta forma, el riesgo quedaba encapsulado en el sistema financiero. Su derogación traslada los riesgos desde las inversiones especulativas hacia la banca tradicional. Sin embargo, la encapsulación del riesgo financiero en la banca de inversiones fue una política que duró seis décadas y solamente se implementó en los Estados Unidos, por lo tanto, esta ley de 1933 muestra la gran importancia cultural que Norteamérica le da al mercado financiero como un complejo que se desarrolló por fuera del sistema bancario tradicional.

A diferencia de lo que sucede en Estados Unidos, la reglamentación de declaración de Alemania (el deber de dar publicidad de los datos relevantes para las empresas emisoras de títulos) es débil (Fabozzi et al., 1996), de modo que la información presentada muchas veces distorsiona la realidad de la contabilidad empresarial. Esta vaguedad en la reglamentación de declaración resta firmeza al requisito legal de reportar semestralmente sobre las operaciones y finanzas a los inversionistas. Este punto es analizado en mayor profundidad por Jarrell, G. en su artículo para el Wall Street Journal (Jarrell, 1992, p.A15).

En Alemania, el propio Banco Central, cuyo nombre es “Bundesbank”, es el ente encargado de aprobar los estados financieros de toda empresa privada que desee emitir un bono. Los únicos exceptuados son los bancos. Dicha reglamentación, llevó a muchas empresas a desplazarse hacia los mercados no regulados a los fines de obtener capitales, por este motivo,

(...) el mercado de bonos de Alemania no sea fuerte ni activo. (...) La reglamentación alemana de las instituciones financieras es mucho menos estricta que la ley práctica de Estados Unidos. La mayoría de los bancos alemanes son bancos universales que toman parte en todo tipo de actividad financiera incluyendo las operaciones de banca comercial y la líneas tales como el negocio de valores y la suscripción, el comercio y la inversión en acciones. Por esta razón, los bancos son los mayores inversionistas en Alemania, y el mercado secundario alemán para bonos y acciones tiende a ser un mercado interbancario. (Fabozzi et al., 1996, p.46).

En Reino Unido, la declaración, es decir la publicidad de toda la información financiera relevante de las empresas que cotizan en bolsa o emiten deuda, tiene una enorme importancia, al punto que existen fuertes penalidades en el caso de tergiversar algún tipo de dato que desvirtúe la realidad de los estados financieros. Especialmente, cobró esta relevancia con la liberalización de los años 80, proceso conocido como “Big Bang”. Más precisamente, con la sanción de la ley de servicios financieros (Financial Services Act) en el año 1986. Esta ley se aplica a todas las empresas emisoras de activos financieros ya sean nacionales o extranjeras. Además del “deber general de declaración”, la ley permitió a los bancos comerciales involucrarse en el mercado financiero proporcionando servicios relacionados a las inversiones, a través de sus subsidiarias.

Similar a Estados Unidos, en Reino Unido las tareas de control y autorizaciones de los

negocios de inversión corresponde a la Securities and Investment Board, la cual monitorea los negocios financieros. En cuanto a la participación de empresas extranjeras en los mercados financieros ingleses, “Reino Unido ha sido líder en el proceso de la apertura de los mercados de la valores domésticos a la participación de empresas extranjeras”. (Fabozzi et al., 1996, p.48).

El período de estudio (1950-2000) es un momento de cambios y reformulaciones en la reglamentación, entorno a la globalización, particularmente de apertura y liberalización. Apertura, en tanto la participación de empresas extranjeras fue aumentando, especialmente en Reino Unido y en Estados Unidos, y con posterioridad en Alemania. La ley estadounidense permite que los bancos de propiedad extranjera funcionen con las mismas reglas que los domésticos; por este motivo, existen cientos de bancos operando en los Estados Unidos. En cambio, Alemania incorporó a los bancos extranjeros al listado de operadores de inversiones, luego de los años 80, llegando recién a superar en esos años el 30% de las acciones en el mercado de Frankfurt. (Fabozzi et al., 1996, p.47).

La liberalización de los mercados es un fenómeno de gran importancia que se cristalizó en las reformas de la década del '80, cuando comenzó un proceso de desregulación. Este proceso fue particular en los Estados Unidos ya que desdibujó las barreras que evitaban el contacto entre la banca comercial y la banca de inversión. Esas barreras mantenían encapsulado el riesgo de crisis del sistema financiero, limitando el daño colateral sobre el crédito y la actividad de las empresas productivas y de los hogares. Esta liberalización se dio en el orden mundial. La excepción es Alemania, país que no restringe las actividades de las instituciones financieras a los bancos nacionales ya que, como se dijo anteriormente, las mismas solo pueden ser realizadas por los mismos (Fabozzi et al., 1996, p.51).

El sistema bancario del Reino Unido posee una particularidad que vale la pena mencionar: no exige a los bancos comerciales que guarden reservas en el Bank of England (el banco central inglés). Esta es una diferencia esencial en el funcionamiento monetario con los otros países, ya que esas reservas, conocidas como encajes, son un factor relevante en la creación secundaria de dinero, como se ha expresado en el marco teórico. Como el Euro fue creado en el año 2001, no se incorpora en el análisis de la presente investigación los impactos de la unificación monetaria en Europa, así como la resistencia de aceptar esa moneda por Gran Bretaña ni la posterior salida de la Unión Europea. (el “Brexit”).

En cuanto al sistema monetario internacional, entre 1950 y 2000 el dólar estadounidense fue (y aún lo sigue siendo) la moneda de referencia. Posteriormente a la Segunda Guerra, el acuerdo de Bretton Woods instaló paridad entre las monedas del mundo y el Dólar. Con la crisis petrolera del año 1973, esta paridad se quebró, dando lugar a un proceso de apreciación del Dólar que perjudicó el crecimiento estable de la economía de los Estados Unidos, especialmente por el encarecimiento de sus exportaciones. Esta situación fue saneada a partir de 1985, con los acuerdos Plaza y Louvre, que pretendieron coordinar las cotizaciones de las monedas de las principales potencias económicas del mundo, entre ellas Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón. Alemania representa la economía más fuerte de Europa y, por ese motivo, el Marco Alemán fue la cuna de la formación del Euro. Entre los años 1980 y 1985, el valor del Dólar con respecto al Marco Alemán aumentó un 61,5%, incremento que se licuó en sólo dos años y para 1991 había disminuido en un 43%. Es decir, que la relación entre el Marco Alemán y el Dólar pasó de 1,82 en 1980 a 2,94 en 1985 y a 1,66 en 1991. Esta fortaleza de la moneda alemana, que continuó hacia el fin del milenio, fue primordial en la creación de la moneda común para la Unión Europea.

Los fondos de inversión revelan la preferencia al riesgo de los ahorristas e inversionistas en activos de riesgo o más conservadores, dado que las acciones son más riesgosas que los bonos. La composición de los fondos en Estados Unidos es de lo más variada, por la cantidad y tipo de activos y presenta una proporción mayor de activos de riesgo. Estos fondos se componían en 1991 por acciones de distinta índole y una minoría por activos de bajo riesgo, tales como bonos globales, corporativos, municipales, de alto rendimiento y estatales. Del total de los activos netos de los fondos, los bonos representaron un 16,5% mientras que los otros activos financieros, un 83,5%. (Mutual Fund Fact Book, citado por Fabozzi et al., 1996, p.155).

Los fondos en Reino Unido, al igual que en Estados Unidos, presentan una preferencia por el riesgo, invirtiendo casi totalmente en acciones, de las cuales un 40% pertenecían a compañías extranjeras. (Fabozzi et al., 1996, p.161).

En Alemania, los fondos de inversión expresan una preferencia a los activos con bajo riesgo ya que, para el año 1991, el 70% de los fondos a los que accede el público (los fondos de menudeo) eran invertidos en bonos (“Retenfonds”), contra un 10% en acciones que son activos de mayor riesgo (“Aktienfonds”).

Los fondos de pensión son una necesidad de los sistemas de pensiones que surge cuando dejan de ser autofinanciables por efecto del envejecimiento demográfico. Estos fondos se encuentran en muchos países, y en algunos de ellos son manejados por bancos o compañías de seguros. En Reino Unido, estas compañías fueron autorizadas a administrar fondos de pensión en el año 1988 por el gobierno británico, incluidas las extranjeras. El 80% de los fondos de pensión en este país se encuentran invertidos en acciones, mayormente de emisores nacionales (Fabozzi et al., 1996, p.180). Esta es otra diferencia que impacta sobre el nivel de desarrollo del sistema financiero en los países de análisis, ya que en Alemania, recién en la década del 2000, las medidas de reforma del sistema de pensiones comenzaron a promover los fondos individuales como opción al sistema tradicional público de reparto. Hasta el año 2000, los fondos de pensión alemanes eran íntegramente administrados por compañías (llamadas “Pensionskassen”) pertenecientes a las mismas empresas donde los trabajadores estaban contratados, de modo que los aportes durante la vida laboral eran anotados en los balances de sus propias empresas.

En los Estados Unidos, los fondos de pensión fueron regulados por una ley especial del año 1974 (Employee Retirement Income Security Act) y tienen un papel importante ya que solamente el Estado cubre las pensiones de las personas en situación de pobreza. Los fondos de pensión son en general administrados por subsidiarias de compañías financieras que administran las inversiones de acuerdo a criterios enmarcados en la regulación, quedando incluida en este régimen la participación de compañías de propiedad extranjera.

Tamaño de los mercados financieros de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido

En este punto se puede observar cuantitativamente la relevancia del mercado financiero en cada uno de los países. El tamaño del mercado de acciones es un indicador del desarrollo alcanzado por el mercado financiero de un país. De este modo, puede cuantificarse la expansión y el alcance de las finanzas en la cultura económica de cada sociedad, permitiendo aproximarse al nivel de alcance de la Cultura Financiera.

El mercado de acciones de Estados Unidos es el más grande del mundo, seguido por Japón y Reino Unido.

La bolsa en Alemania, funciona dominada por los bancos nacionales, a diferencia de Estados Unidos o Reino Unido, donde las bolsas son mercados privados, aunque están monitoreadas desde el Estado. Según Fabozzi et al. (1996), las estructuras de los mercados acciones pueden clasificarse tres categorías de países donde: los mercados privados se autorreglamentan, como el caso de los Estados Unidos y Reino Unido, además de Japón, Australia y Canadá; los mercados son instituciones públicas y el gobierno juega un rol activo, como es el caso de España, Francia, Italia y Bélgica; los mercados de acciones son concentrados en los bancos, como es el caso de Alemania, Austria y Suiza.

Particularmente en Alemania, los mercados de valores se identifican principalmente con los bonos, ya que la propia política del banco central es evitar que activos de gran liquidez se vuelvan masivos, a fin de mantener el control sobre los agregados monetarios (Quirós, 1995, p.31).

Los mercados accionarios se encuentran concentrados especialmente en tres países: Estados Unidos, Japón y Reino Unido. Las bolsas de New York, Tokio y Londres son las más grandes del mundo. La bolsa de Frankfurt tiene un menor tamaño que las ya mencionadas. Se puede observar que los mercados accionarios de los países en análisis concentran un 43% en los Estados Unidos, un 10% en Reino Unido y un 3% en Alemania. En la Tabla 7 pueden verificarse los valores estimados de los mercados para el año 1992.

Gráfico 9: "Valor total de los mercados accionarios año 1992"

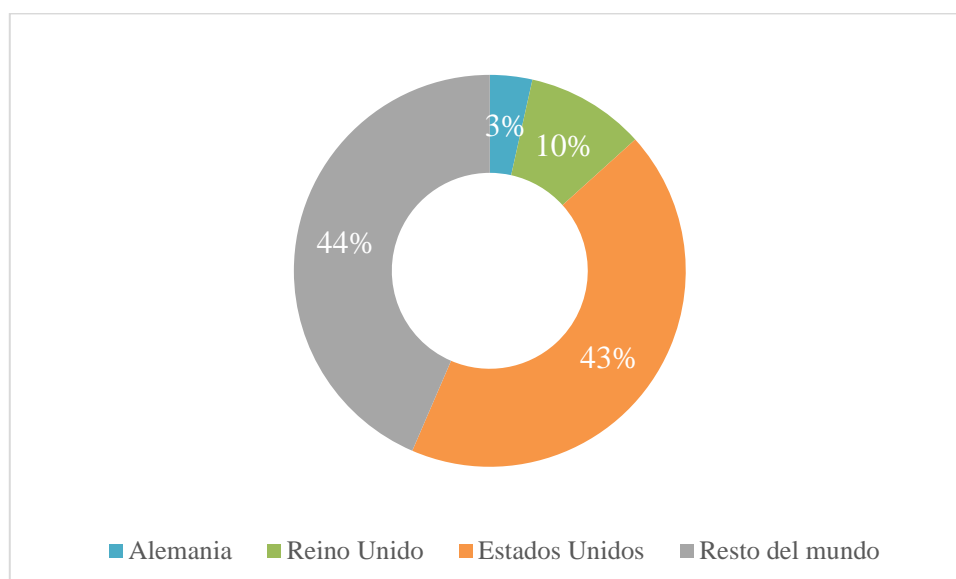


Tabla 7: "Valor total estimado de los mercados nacionales de acciones en el año 1992"

Alemania	325,70
Reino Unido	914,90
Estados Unidos	4022,80
Resto del mundo	4.056,70
Total "Del mundo"	9.320,10
<i>En miles de millones de dólares estadounidenses.</i>	
Fuente: Morgan Stanley Capital International Perspective, edición trimestral, 1, 1993, p. 5, citado en Fabozzi et al. (1996)	

La expansión de los mercados financieros a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, puede verse especialmente en los Estados Unidos, aunque también en Alemania. La cantidad de empresas locales que cotizan en bolsa aumentó entre los años 1980 y 2000 en un 62% para Alemania, que pasó de 459 empresas locales cotizando en bolsa a 744. Para los Estados Unidos, el incremento del número de empresas cotizantes entre esos años fue de un 34%, contando en 1980 con 5.164 empresas, número que en 2000 alcanzó las 6.917. En el caso de Reino Unido, el número disminuyó levemente hacia los años noventa y repuntó hacia el 2000, alcanzando las 2.428 compañías cotizando en bolsa para el fin de milenio (un descenso del 8% entre 1980 y 2000).

Tabla 8: "Cantidad de empresas locales cotizando en bolsa"

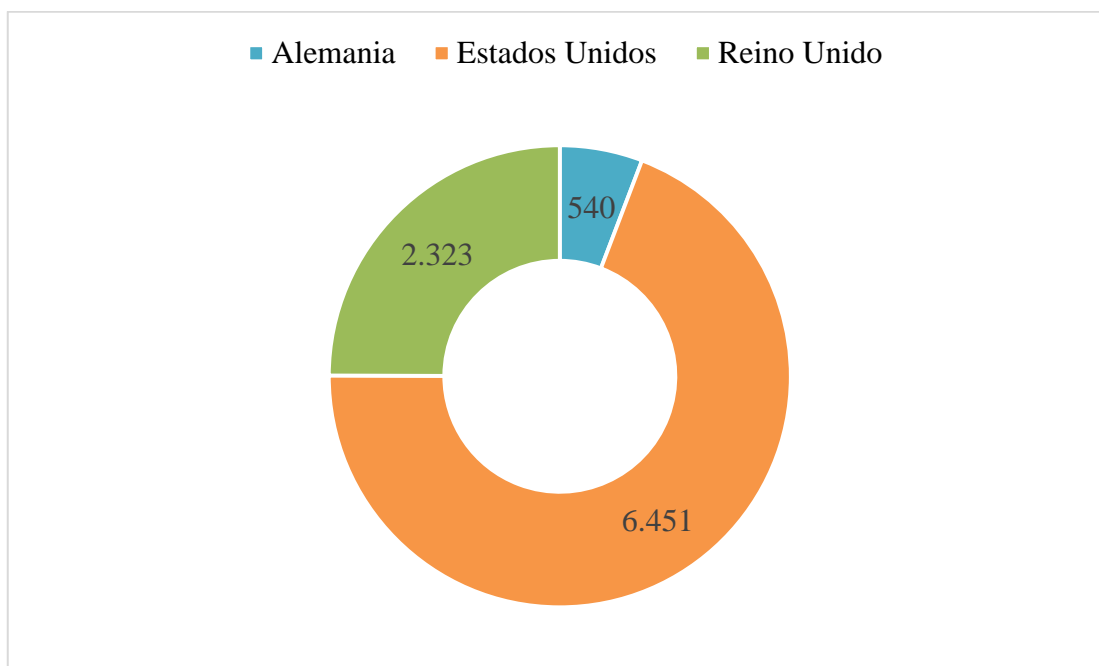
Años	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Alemania	471	459	472	413	678	744
Estados Unidos		5.164	6.260	6.429	7.487	6.917
Reino Unido	2.820	2.659	2.116	1.946	1.971	2.428
Fuente: Banco Mundial. Para los años anteriores a 1975 no se disponen datos, lo mismo para el caso de Estados Unidos hasta 1980.						

En términos comparativos, puede verse que el número de empresas locales cotizantes en bolsa en Estados Unidos triplica al de Reino Unido y multiplica 11 veces al de Alemania.

Si el mismo dato se ajusta por población, el resultado es el siguiente: Reino Unido tenía para el año 2000, un total de 41 empresas locales cotizantes cada un millón de habitantes; Estados Unidos tenía 24,5 y Alemania tenía 9.

El promedio en los últimos 25 años que van entre 1975 y 2000 es de 540 en Alemania, 6.451 en Estados Unidos y 2.323 en Reino Unido. Si bien no se encuentran disponibles datos para analizar el peso relativo de las empresas cotizantes sobre el universo total de empresas, puede concluirse que el tamaño del mercado de acciones locales tiene mayor volumen en Estados Unidos y en Reino Unido que en Alemania. En el siguiente gráfico puede verse con claridad el volumen de empresas de propiedad local que cotizan en bolsa en los tres países.

Gráfico 10: "Empresas locales cotizando en bolsa (promedio 1975-2000)"



Se considera además, como indicador del volumen estático de los mercados financieros, en otras palabras, del stock de valores al monto capitalizado por las empresas nacionales que cotizan en bolsa. Alemania es el único caso de los tres que se encuentra por debajo del promedio de los miembros de la OCDE. Se puede observar en los datos del Banco Mundial que, medido en porcentaje del PBI, el valor de capitalización de las empresas que cotizan

en bolsa durante el período 1975-2000 es de 77,8% para Reino Unido, 75,7% para Estados Unidos y 22,0% para Alemania, mientras que el promedio de los países miembro de la OCDE es del 61,6%.

Gráfico 11: "Capitalización en el mercado de empresas nacionales que cotizan en bolsa (1975-2000)"

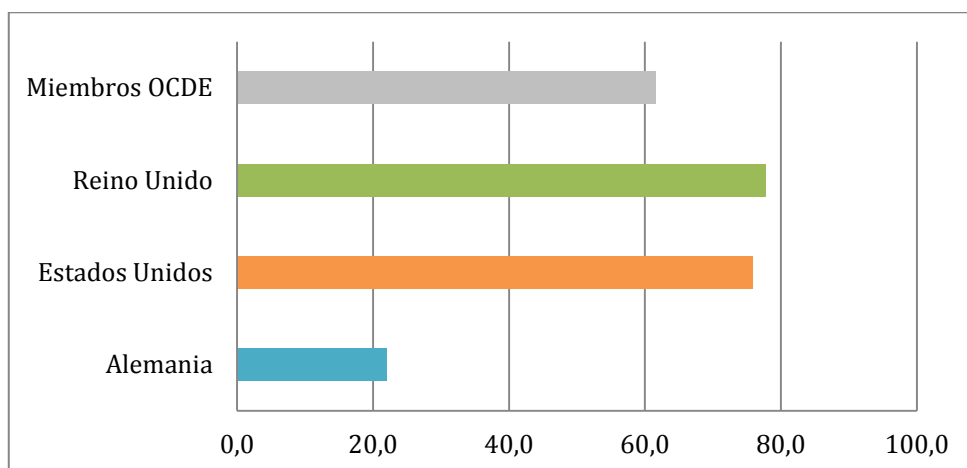


Tabla 9: "Capitalización en el mercado de empresas nacionales que cotizan en bolsa (1975-2000)"

Período	Alemania	Estados Unidos	Reino Unido	Miembros OCDE
<i>Media 1975-2000</i>	22,0	75,7	77,8	61,6
1975	10,5		35,5	
1976	10,3		30,0	
1977	10,9		43,9	
1978	11,3		38,5	
1979	9,0		6,9	
1980	7,6	47,5	6,4	30,2
1981	7,8	39,4	35,1	27,4
1982	8,9	43,6	38,1	31,5
1983	10,8	49,7	46,1	38,0
1984	10,8	39,7	51,2	35,6
1985	24,4	52,9	72,2	48,4

1986	24,7	55,3	78,6	54,7
1987	16,9	52,0	91,2	57,5
1988	18,0	52,9	78,2	62,2
1989	26,2	59,8	87,9	71,0
1990	20,1	51,7	77,7	52,7
1991	19,9	67,4	86,6	58,8
1992	15,5	69,5	80,9	51,8
1993	21,4	76,3	108,4	61,4
1994	22,6	70,3	100,2	61,0
1995	22,3	90,7	99,6	65,3
1996	26,6	104,7	121,5	73,8
1997	37,2	125,1	133,2	85,2
1998	48,8	142,2	140,2	100,8
1999	65,1	153,0	177,4	118,7
2000	65,1	146,9	156,4	107,2

En porcentaje del PBI.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial. Para los años anteriores hasta 1980.a 1975 no hay datos disponibles, lo mismo para el caso de Estados Unidos

Otro indicador considerado es el volumen dinámico que presentan los mercados financieros. Las acciones negociadas muestran el flujo que tienen las bolsas de los distintos países, de modo que puede inferirse la importancia relativa del funcionamiento de cada mercado ya que es una forma de medir el volumen de la compra venta de acciones en las bolsas. En el caso de Estados Unidos, las acciones negociadas alcanzan un 289,6% del PBI, superando al Reino Unido (111,3%), y a Alemania (93,7%).

Gráfico 12: "Volumen comparado de las acciones negociadas"

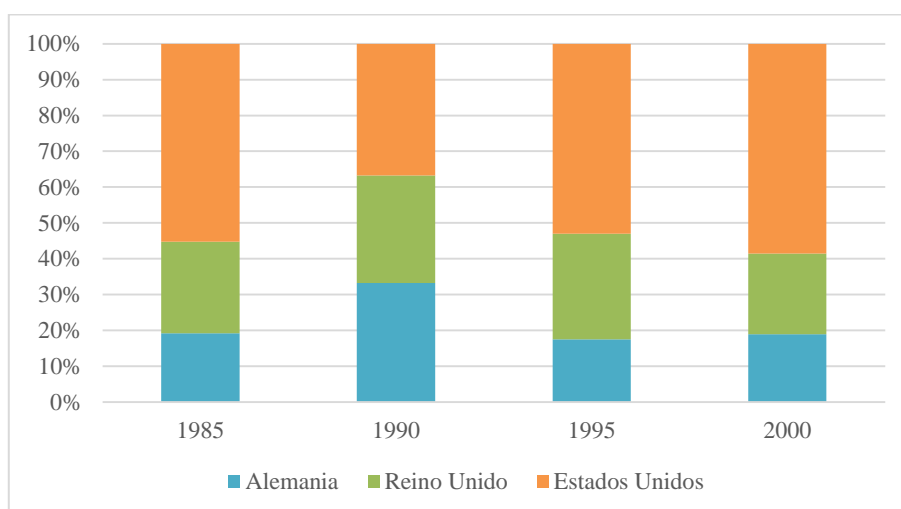


Tabla 10: "Acciones negociadas en % del PBI"

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Alemania	2,1	1,5	11,7	30,7	22,4	93,7
Estados Unidos			33,8	34,0	67,6	289,6
Reino Unido	14,6	6,3	15,6	27,8	37,6	111,3

Fuente: Elaboración con datos del Banco Mundial. No se disponen datos anteriores a 1975, lo mismo para el caso de Estados Unidos hasta 1980.

¿Cómo ahorran estos países?

Una vez descriptos los mercados financieros, como herramientas para conectar el ahorro y la inversión, la pregunta a la que lleva el análisis es cuánto y cómo ahorran los países en estudio, especialmente el caso alemán, ya que posee un menor nivel de desarrollo de sus mercados financieros.

El ahorro interno de una sociedad puede medirse por medio de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Como se indicó en el marco teórico, un incremento en el ahorro interno de un país con respecto a la inversión se corresponde necesariamente con una variación del saldo de la cuenta corriente. Esto es así, porque el saldo de cuenta corriente indica el neto de la balanza comercial y de las rentas con el exterior. De modo que un país con saldo

positivo de cuenta corriente se encuentra en posición acreedora con el mundo, ya que sus niveles de ahorro interno superan a la demanda interna para inversiones. En este apartado se analizan los saldos de cuenta corriente de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, al tiempo que se consideran sus variaciones a fin de determinar el nivel de ahorro interno de cada uno de los países.

Según datos del Banco Mundial, Alemania tiene mayores niveles de ahorro que Estados Unidos y Reino Unido, siendo que los alemanes ahorraron -en promedio entre los años 1970 y 2000- un 21,9% de su ingreso nacional bruto, mientras que los estadounidenses ahorraron un 20,8% y los británicos un 16,4%.

Tabla 11: "Ahorro interno (% del Ingreso Nacional Bruto)"

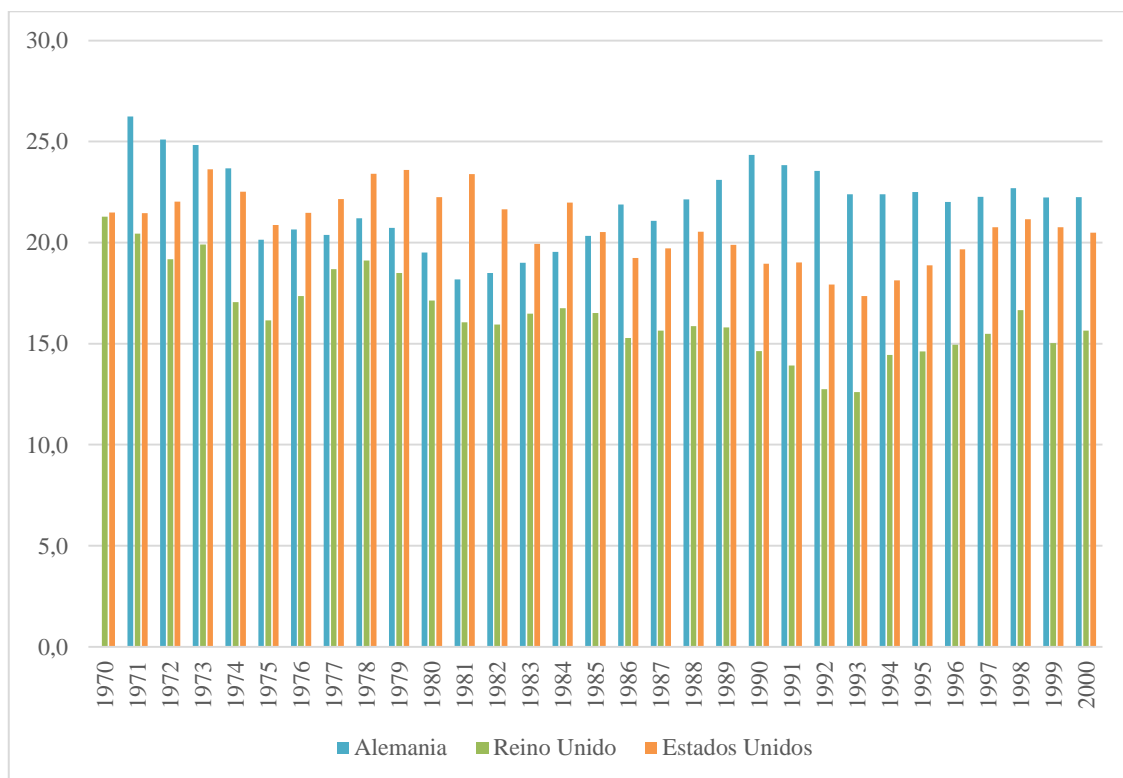
Años	Alemania	Reino Unido	Estados Unidos
1970		21,3	21,5
1971	26,2	20,4	21,5
1972	25,1	19,2	22,0
1973	24,8	19,9	23,6
1974	23,7	17,0	22,5
1975	20,1	16,2	20,9
1976	20,6	17,4	21,5
1977	20,4	18,7	22,2
1978	21,2	19,1	23,4
1979	20,7	18,5	23,6
1980	19,5	17,1	22,3
1981	18,2	16,1	23,4
1982	18,5	15,9	21,6
1983	19,0	16,5	19,9
1984	19,5	16,8	22,0
1985	20,3	16,5	20,5
1986	21,9	15,3	19,2
1987	21,1	15,7	19,7
1988	22,1	15,9	20,5
1989	23,1	15,8	19,9
1990	24,3	14,6	19,0
1991	23,8	13,9	19,0

1992	23,5	12,7	17,9
1993	22,4	12,6	17,4
1994	22,4	14,4	18,1
1995	22,5	14,6	18,9
1996	22,0	15,0	19,7
1997	22,3	15,5	20,8
1998	22,7	16,7	21,2
1999	22,2	15,0	20,8
2000	22,3	15,6	20,5

Fuente: Banco Mundial.

Como porcentaje del PBI, los niveles de ahorro interno de Alemania se muestran superiores a los de Estados Unidos y Reino Unido.

Gráfico 13: "Ahorro interno (% del INB)"



En este punto es importante introducir una cuestión que, si bien puede resultar obvia, explica los equilibrios o desequilibrios macroeconómicos de toda una economía: el ahorro

interno financia la inversión, por lo tanto, cuando el nivel de ahorro interno es suficiente para superar los niveles de inversión interna, se genera un residual de ahorro en la balanza de pagos. Caso contrario, cuando la inversión supera al ahorro interno, la balanza de pagos debe generar un flujo de ingreso de divisas que financie este excedente de inversión. Entre los años 1970 y 2000, el promedio del nivel de ahorro interno de Alemania es el único positivo (0,50%) de los casos estudiados. En el caso de los otros países, tanto Reino Unido como Estados Unidos muestran valores negativos en promedio: -0,73% y -1,16% respectivamente. La media calculada por décadas expresada en la Tabla 11 muestra que las dos primeras décadas analizadas tienen valores positivos para Alemania (0,66% y 1,78%) y solamente la primera década tiene valor positivo en el caso de Estados Unidos (0,03%). En el resto, las cuentas son deficitarias.

El gráfico pone en perspectiva esta situación y permite apreciar a simple vista que Alemania es el país con mayor ahorro interno, mientras que Estados Unidos y Reino Unido tienen niveles cuentas deficitarias.

Tabla 12: "Saldo en cuenta corriente. Promedio por décadas"

Período	Alemania	Reino Unido	Estados Unidos
1970-1979	0,66	-0,27	0,03
1980-1989	1,78	-0,29	-1,72
1990-1999	-0,71	-1,45	-1,50
1970-2000	0,50	-0,73	-1,16
Fuente: Elaboración en base a datos de las tablas anteriores.			

Gráfico 14: "Saldo en cuenta corriente (% del PBI)"

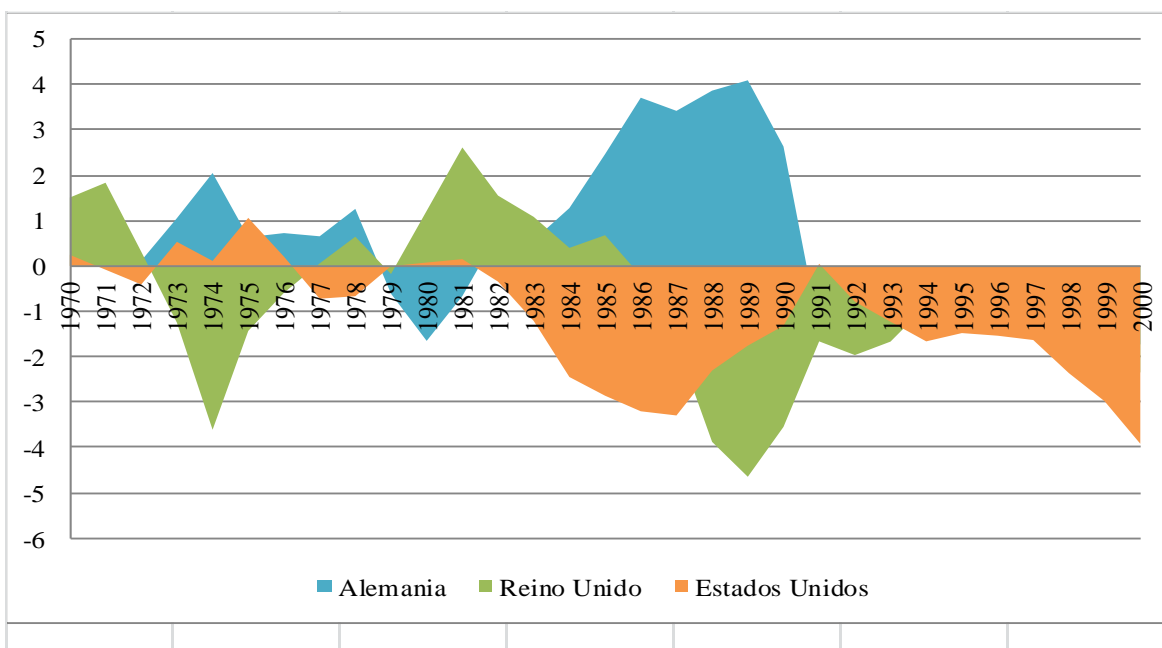


Tabla 13: "Saldo en cuenta corriente (% del PIB)"

Año	Alemania	Estados Unidos	Reino Unido
1970		0,24	1,51
1971	0,04	-0,08	1,83
1972	0,11	-0,41	0,31
1973	1,05	0,53	-1,25
1974	2,05	0,11	-3,61
1975	0,63	1,06	-1,43
1976	0,72	0,20	-0,59
1977	0,65	-0,72	0,06
1978	1,26	-0,67	0,64
1979	-0,61	-0,01	-0,18
1980	-1,65	0,07	1,21
1981	-0,67	0,15	2,61
1982	0,71	-0,35	1,55

1983	0,57	-1,22	1,08
1984	1,28	-2,45	0,40
1985	2,47	-2,86	0,68
1986	3,71	-3,21	-0,22
1987	3,42	-3,30	-1,69
1988	3,87	-2,31	-3,88
1989	4,09	-1,76	-4,65
1990	2,63	-1,32	-3,55
1991	-1,43	0,05	-1,66
1992	-1,19	-0,79	-1,97
1993	-1,03	-1,23	-1,67
1994	-1,52	-1,66	-0,88
1995	-1,24	-1,48	-1,01
1996	-0,68	-1,54	-0,73
1997	-0,52	-1,63	-0,09
1998	-0,70	-2,37	-0,32
1999	-1,42	-2,98	-2,63
2000	-1,73	-3,92	-2,35

Fuente: Banco Mundial

En la tabla siguiente puede observarse que, en la mayor parte del período, Alemania presenta aumentos del ahorro con respecto a la inversión. Por el contrario, Estados Unidos y Reino Unido tienen un comportamiento donde los aumentos de la inversión superan a los del ahorro.

Tabla 14: "Variación del saldo en cuenta corriente (%)"

Año	Alemania	Reino Unido	Estados Unidos
1972	1,66	-0,83	3,89
1973	8,26	-4,99	-2,29

1974	0,94	1,88	-0,79
1975	-0,69	-0,60	8,65
1976	0,14	-0,59	-0,81
1977	-0,10	-1,09	-4,54
1978	0,93	10,68	-0,08
1979	-1,49	-1,28	-0,99
1980	1,70	-7,81	-13,48
1981	-0,60	1,15	1,02
1982	-2,07	-0,41	-3,32
1983	-0,21	-0,30	2,50
1984	1,25	-0,63	1,02
1985	0,93	0,70	0,17
1986	0,50	-1,32	0,12
1987	-0,08	6,68	0,03
1988	0,13	1,30	-0,30
1989	0,06	0,20	-0,24
1990	-0,36	-0,24	-0,25
1991	-1,54	-0,53	-1,03
1992	-0,17	0,18	-18,09
1993	-0,13	-0,15	0,56
1994	0,47	-0,47	0,35
1995	-0,18	0,14	-0,11
1996	-0,45	-0,27	0,04
1997	-0,24	-0,88	0,06
1998	0,34	2,56	0,45
1999	1,04	7,18	0,26
2000	0,22	-0,11	0,31

Fuente: Banco Mundial.

Se pueden expresar los años de ahorro como aquellos cuando el saldo de cuenta corriente posee una variación positiva, y los años de desahorro como aquellos cuando

sucede lo contrario. La tabla siguiente resume el comportamiento de los tres países en los años con datos disponibles: entre 1970 y 2000, Alemania contó con 15 años de ahorro y 14 de desahorro. El promedio en los años de ahorro es de un 1,24% del PBI y en los años de desahorro es de -0,59% del PBI. Es decir, que en los años de ahorro se ahorró el doble que lo perdido en los años de desahorro.

Entre los mismos años, Estados Unidos presenta la misma cantidad de años de ahorro y de desahorro que Alemania, sin embargo, nótese que el promedio de años de saldo negativo es de -3,31% del PBI, casi el triple que en los años de saldo positivo.

En el caso de Reino Unido, 11 de los 29 años en análisis son años de ahorro y 18 son años de desahorro, con un promedio de 2,97% del PBI en los años positivos y de un -1,25% en los años negativos.

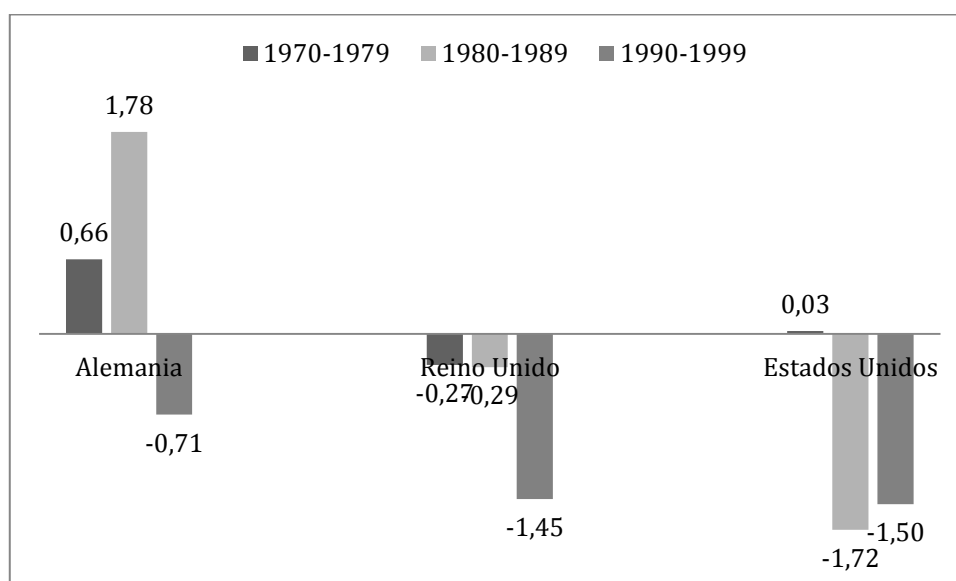
En síntesis, los datos muestran que Alemania es el país con más ahorro interno.

Tabla 15: "Variación del saldo en cuenta corriente (%)"

Países	Número de años con variación positiva	Número de años con variación negativa	Media en los años con variación positiva	Media en los años con variación negativa
Alemania	15	14	1,24	-0,59
Estados Unidos	15	14	1,29	-3,31
Reino Unido	11	18	2,97	-1,25

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Gráfico 15: "Saldo de balanza comercial (promedio por décadas)"



Entonces, ¿cómo es posible que Alemania sea al mismo tiempo el país más ahorrativo y el que posee un mercado financiero menos desarrollado? La respuesta a este interrogante debe hallarse en su sistema de ahorros y financiamiento.

En cuanto al modelo de ahorro,

(...) la base de la oferta de recursos financieros en el mercado alemán se encuentra en el sector familias. Esta afirmación se puede sostener comparando la acumulación de riqueza financiera neta (saldos de pasivos financieros menos activos financieros) de los grandes sectores económicos de Alemania y otros países. (Quirós, 1995, p.21).

Quirós presenta datos del año 1994 donde las familias poseen activos financieros netos del 122% del PBI en comparación con España, donde las familias poseen un 70% del PBI en activos netos financieros. Esto indica que el ahorro alemán se origina principalmente en el sector familias. En congruencia con estos datos, el nivel de deudas de las familias alemanas es bajo si se compara con otros países y esta es una característica estructural del sistema de ahorro alemán (Quirós, 1995).

Por otro lado, el ahorro de las familias alemanas es destinado en gran medida a la adquisición de viviendas, probablemente a causa de la destrucción de capital y viviendas durante la Segunda Guerra Mundial. En palabras de Quirós

(...) al final de los años ochenta, solo la mitad de las familias alemanas poseía vivienda

propia, lo que resultaba la tasa más baja entre los países europeos (Bundesbank, 1993, octubre). De ello podría inferirse que la inversión de las familias ha ido dirigida durante una larga etapa, preferentemente, al sector inmobiliario, mientras que el ahorro se ha ido materializando en activos financieros con cierto retraso respecto de las tendencias observadas en otros países. (Quirós, 1995, p.23).

El autor destaca que una forma muy desarrollada en Alemania para el ahorro es la adquisición de viviendas por medio de contratos privados en donde los arrendatarios adelantan al dueño pagos para la compra de la propiedad que se encuentran alquilando. Este tipo de ahorros a muy largo plazo es posible gracias a la estabilidad económica de la segunda mitad de siglo.

En cuanto al modelo de financiamiento, cabe destacar que las empresas alemanas se caracterizan por su baja dependencia a los fondos financieros. En Alemania, según el Banco Mundial, el 45% de las empresas se financian recurriendo a los bancos (que, como se dijo, en ese país manejan la totalidad de los productos del mercado financiero). De hecho Alemania es un país con bajo crédito interno destinado a financiar a las empresas locales, siendo este -en el año 2001- de un 112% del PBI, mientras que en Estados Unidos es del 170% del PBI en los Estados Unidos y en Reino Unido del 121% del PBI (datos del Banco Mundial). La relación con las finanzas también se observa en la facilidad para acceder a los servicios bancarios. Por ejemplo, mientras que en Estados Unidos para el año 2007 habían 173 cajeros automáticos cada 100.000 habitantes, en Reino Unido había 125 y en Alemania 107.

Matriz integrada de clasificación del tipo de Cultura Financiera

El desarrollo de las características cualitativas y cuantitativas de los mercados financieros permite evaluar el grado de penetración de las finanzas en la Cultura Financiera de cada país. El análisis cuantitativo presenta distintos indicadores representativos del tamaño del mercado financiero, a saber: el valor de los mercados accionarios; el número de empresas locales que cotizan en bolsa; el valor de capitalización de las empresas cotizantes; el valor de las acciones negociadas.

Para obtener un orden de magnitud que indique cuál es el tamaño de los mercados financieros en términos comparables, se toma la relación entre cada valor y el mayor de la serie, al cual se le asigna un valor del 100%, construyendo una matriz que da por resultado un índice por país.

Tabla 16: "Indicador "Tamaño del mercado financiero"

Países	Valor de los mercados accionarios	N° de empresas locales que cotizan	Valor de capitalización	Valor de las acciones negociadas
Alemania	3	540	22	93,7
Estados Unidos	43	6451	75,7	289,6
Reino Unido	10	2323	77,8	111,3

Fuente: elaboración en base a tablas anteriores.

Tabla 17: "“Tamaño del mercado financiero” En relación a Estados Unidos=100 "

Países	Valor de los mercados accionarios	N° de empresas locales que cotizan	Valor de capitalización	Valor de las acciones negociadas	Índice
Alemania	7	8	29	32	77
Estados Unidos	100	100	100	100	400
Reino Unido	23	36	103	38	200

Fuente: elaboración en base a tablas anteriores.

La segunda parte de la matriz integrada de la Cultura Financiera es estrictamente cualitativa y surge del análisis de la documentación bibliográfica precedente. Se consideran tres dimensiones y dos grados de “calidad financiera” (alto y bajo), con el objetivo de indicar el grado de penetración de los mercados financieros en la cultura de la sociedad, durante el período 1950-2000. Las tres dimensiones seleccionadas son: fortaleza de la reglamentación, grado de apertura y preferencia por el riesgo. El primero, refiere a la importancia asignada por cada país a la reglamentación y cuán rígida es la declaración de la información financiera que las empresas deben publicar (alta: reglamentación fuerte; baja: reglamentación débil). El segundo, es el nivel de participación que pueden tener

empresas extranjeras en la bolsa local (alta: libre participación; baja: menor participación). La preferencia por el riesgo involucra la elección por parte de la población de activos de mayor riesgo (alta: preferencia por las acciones que por el riesgo; baja: preferencia por los bonos que por las acciones). Analizados los países en estudio, se puede construir la siguiente clasificación, de la cual se deriva que Alemania tiene un nivel “bajo” de Cultura Financiera, Estados Unidos un nivel “alto” y Reino Unido un nivel “alto”.

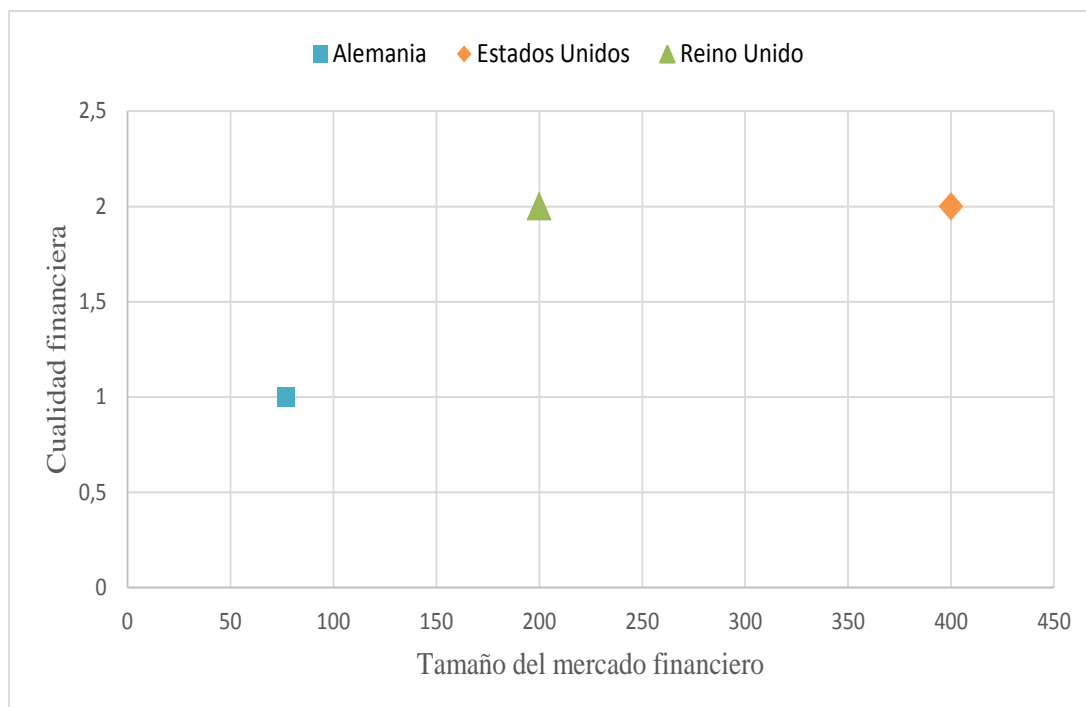
Tabla 18: "Confección del indicador "Cualidad financiera"

Países	Fortaleza de la reglamentación	Grado de apertura	Preferencia por el riesgo
Alemania	Baja	Bajo	Baja
Estados Unidos	Alta	Alto	Alta
Reino Unido	Alta	Alto	Alta

Fuente: análisis basado en la documentación bibliográfica analizada.

De la interacción entre el análisis cuantitativo y cualitativo, se depende la siguiente matriz integrada, de la cual surge que la evidencia, tanto cualitativa como cuantitativa, condice en confirmar que la Cultura Financiera se encuentra más desarrollada en Estados Unidos, luego en Reino Unido y en último lugar en Alemania.

Gráfico 16: "Matriz de clasificación: Cultura Financiera"



Conclusiones

En la segunda mitad del siglo pasado, los mercados financieros tuvieron una evolución abrupta, donde la innovación y la apertura fueron los principales ejes de cambio. El resultado de esta transformación fue la aparición de nuevos instrumentos financieros, así como una mayor integración entre los mercados de todo el mundo.

Esta integración entre mercados permite a los capitales fluir entre distintos países y su volatilidad muchas veces es un riesgo para los mercados poco desarrollados. Es por eso que el papel de los mercados financieros tiene, como una espada, doble filo: un desarrollo muy extenso de los mismos puede amplificar el efecto de los ciclos económicos; al mismo tiempo, será capaz de absorber los shocks externos de estos flujos de capitales evitando que afecten a la economía local.

En este sentido, existen países con mayor aceptación a las finanzas, como Estados Unidos o Reino Unido, y otros con una menor aceptación como Alemania. En otras

palabras, la Cultura Financiera es propia de cada sociedad. Y su estudio abarca dos perspectivas complementarias: la primera es la cualidad financiera de un país, entendiendo por esta las características de sus mercados financieros; la segunda se trata del tamaño de los mercados en sí.

El primer aspecto surge de la existencia de información asimétrica entre los participantes del mercado: esto representa la principal falla de mercado de las finanzas. Así se origina la necesidad de reglamentar los mercados financieros. De esta reglamentación se derivan dos posibilidades: mercados financieros más amplios e integrados pero con gran responsabilidad legal de los emisores de brindar información transparente al público; ó mercados financieros acotados y por lo tanto con menores obligaciones de información. Entre los primeros, se encuentran Estados Unidos y Reino Unido. El segundo caso, se corresponde con Alemania.

En los Estados Unidos, en particular, la banca comercial y la banca de inversiones se encontraban separadas hasta el año 1999, por la Ley Glass-Steagall. Esta separación tenía por objetivo el encapsulamiento del riesgo del sistema financiero, permitiendo una mayor expansión del mismo.

En este país la reglamentación de la declaración de información al público es muy exigente. De forma similar, Reino Unido le da gran relevancia a la reglamentación de declaración y presenta penas severas a quienes incumplan con la obligación de publicar los datos financieros en forma transparente. En cambio, la reglamentación es mucho más débil en Alemania. Esto tiene relación con que el mercado financiero se encuentra circunscripto a los bancos y si un ente desea emitir un bono, debe requerir autorización al propio Banco Central alemán. Es decir, que los demandantes de activos financieros reciben menor información sobre los balances de las empresas oferentes mientras que la confianza está puesta en los bancos comerciales. De esta manera, el crecimiento del mercado financiero ha sido limitado.

El segundo aspecto, refiere al grado de apertura de los mercados financieros a la globalización. Reino Unido fue pionero en la integración de los mercados financieros como efecto de la globalización y Estados Unidos, al igual, tiene un mercado financiero donde no existen regulaciones que desincentiven la participación de empresas o fondos extranjeros en su territorio. Por el contrario, Alemania tiene un bajo nivel de integración de

empresas extranjeras en sus finanzas.

El tercer aspecto de la cualidad financiera es la preferencia por el riesgo. Los fondos en Reino Unido, al igual que en Estados Unidos, presentan una mayor proporción de activos de riesgo en las carteras, invirtiendo casi totalmente en acciones y muchas de ellas extranjeras. Sin embargo, en otros países como Alemania los fondos de inversión expresan una preferencia a los activos con bajo riesgo, principalmente bonos.

Se concluye la siguiente clasificación en cuanto a la cualidad de las finanzas: Alemania tiene un nivel “bajo” de Cultura Financiera, Estados Unidos un nivel “alto” y Reino Unido un nivel “alto”.

La Cultura Financiera se expresa materialmente en el tamaño del mercado financiero. Los mercados accionarios se encuentran concentrados, siendo las bolsas de Estados Unidos, Japón y Reino Unido las más grandes del mundo, mientras que la bolsa de Frankfurt tiene una importancia relativamente menor. Para cuantificar esta idea, se analizan cuatro indicadores: el valor de los mercados accionarios, el número de empresas locales que cotizan en bolsa, el valor de capitalización de las mismas y el valor de las acciones negociadas. Los resultados concretos muestran que:

- Los mercados accionarios se concentran un 43% en los Estados Unidos, un 10% en Reino Unido y un 3% en Alemania.
- El promedio de empresas locales que cotizan en bolsa es -entre 1975 y 2000- de 540 en Alemania, 6.451 en Estados Unidos y 2.323 en Reino Unido.
- El valor de capitalización de las empresas cotizantes es de 77,8% del PBI para Reino Unido, 75,7% para Estados Unidos y de 22,0% para Alemania.
- Las acciones negociadas alcanzan en Estados Unidos un 289,6% del PBI, en Reino Unido un 111,3%, y Alemania un 93,7%.

Estos indicadores conforman un índice que tiene por resultado un valor relativo de 77 para Alemania, 200 para Reino Unido y 400 para Estados Unidos, a mayor valor mayor tamaño de los mercados financieros en dicho país.

Finalmente, de la interacción entre el análisis cuantitativo y cualitativo, se confirma que la Cultura Financiera se encuentra más desarrollada en primer lugar en Estados Unidos, en segundo lugar en Reino Unido y en tercer lugar en Alemania.

CAPÍTULO 3

La relación entre el tipo de Estado de Bienestar y la Cultura Financiera

En este capítulo se aborda la relación entre la Cultura Financiera de los países y el tipo Estado de Bienestar que conforman, en tanto son ambos conceptos propios de un momento y un lugar históricos. A lo largo de este trabajo, se afirmó la hipótesis de que los países con una Cultura Financiera más desarrollada tienden a establecer regímenes de bienestar menos solidarios; y que, por el contrario, los países con una Cultura Financiera menos desarrollada tienden a conformar regímenes de bienestar de mayor alcance y profundidad. En este capítulo, se explora dicha relación en busca de sus determinantes. El espíritu que se esconde detrás de estos determinantes, del cómo y por qué se observa una conexión entre la Cultura Financiera y el régimen de bienestar social es un concepto que pertenece a la individualidad de un momento y lugar concretos de la historia, de modo que

Si es posible encontrar un objeto al que resulte aplicable aquella denominación, sólo podrá ser una “individualidad histórica”, esto es, un complejo de conexiones en la realidad histórica, que nosotros agrupamos conceptualmente en un todo, desde el punto de vista de su significación cultural. (Weber, 1904, p.85).

Se trata de una conexión compleja entre el grado en que las finanzas han penetrado en la sociedad y las características que las mismas han tomado, por un lado, y las características del sistema de seguridad social, por el otro. “Por eso, la definitiva determinación conceptual no puede darse al principio sino al término de la investigación; en otras palabras, sólo en el curso de la discusión y como resultado esencial de la misma (...)” (Weber, 1904, p.85).

Es necesario advertir que los puntos de vista desde los que se aborda esta discusión mostrarán rasgos esenciales al respecto de las conexiones que son de interés para esta investigación, pero no son los únicos puntos de vista posibles y, como consecuencia de eso, es esperable la existencia de otros rasgos esenciales que no serán tenidos en cuenta porque no aportan al objetivo.

Siguiendo la metodología de Weber, quien derivó sus conclusiones sobre la “ética

protestante y el espíritu del capitalismo” del análisis de los discursos de Benjamin Franklin y de los escritos de los exponentes de la Reforma Protestante, se estudian en este capítulo algunos de los discursos de los tres líderes de los países analizados que, a consideración del autor de este trabajo, mejor representan la época previa a los inicios del período 1950-2000: Winston Churchill, Primer Ministro de Reino Unido (1940-1945), Franklin D. Roosevelt, Presidente de Estados Unidos (1933-1945) y Adolf Hitler, Presidente de Alemania (1934-1945). A lo largo del análisis discursivo, se busca resaltar la posición de los tres líderes con respecto a las siguientes tres dimensiones: el rol solidario del Estado; el rol del individuo y su relación con las finanzas; y la postura frente a la globalización. A partir de este análisis comparativo entre los discursos se desprenden los lineamientos éticos propios de la Cultura Financiera y de los sistemas de bienestar y se analiza su conexión.

Recapitulando, se ha confirmado que existe una relación entre la Cultura Financiera y el tipo de Estado de Bienestar en los casos puntuales estudiados. Resta ahora encontrar los determinantes de esa relación, de modo que quede establecida su causalidad: ¿se encuentra la construcción social histórica del Estado de Bienestar determinada en algún grado por la Cultura Financiera de una nación? O por el contrario, ¿es la Cultura Financiera una consecuencia de las políticas de bienestar aplicadas? O bien, ¿son dos expresiones de un mismo movimiento?

Matriz de relación entre la Cultura Financiera y el tipo de Estado de Bienestar

Las conclusiones de lo expuesto hasta aquí nos arriban a la existencia de una relación entre la Cultura Financiera de los países estudiados y el tipo de Estado de Bienestar que los mismos han desarrollado. En principio, se confirmó la hipótesis de que –dentro de los casos de estudio- los países con una Cultura Financiera más arraigada han construido tipos de Estado de Bienestar con menor alcance cuantitativo y cualitativo: es decir, proporcionalmente con menor gasto social neto y menor grado de “desmercantilización”. Este es el caso de Estados Unidos, país que presenta un alto grado de desarrollo y capilaridad financiera en la población. El caso diametralmente opuesto es el de Alemania, un país con bajo nivel de arraigo de las finanzas y que presenta un Estado de Bienestar modelado con niveles altos de gasto social neto y de políticas cualitativamente propicias a

la “desmercantilización”. El caso medio, con indicadores que se muestran también promedio es el de Reino Unido, el cual tiene un grado moderado-alto (más cerca de los Estados Unidos) de Cultura Financiera y un tipo de Estado de Bienestar intermedio entre ambos países.

Las matrices construidas en los capítulos anteriores nos permiten observar con claridad esta relación. En la siguiente tabla, se resumen los cuatro indicadores ya considerados:

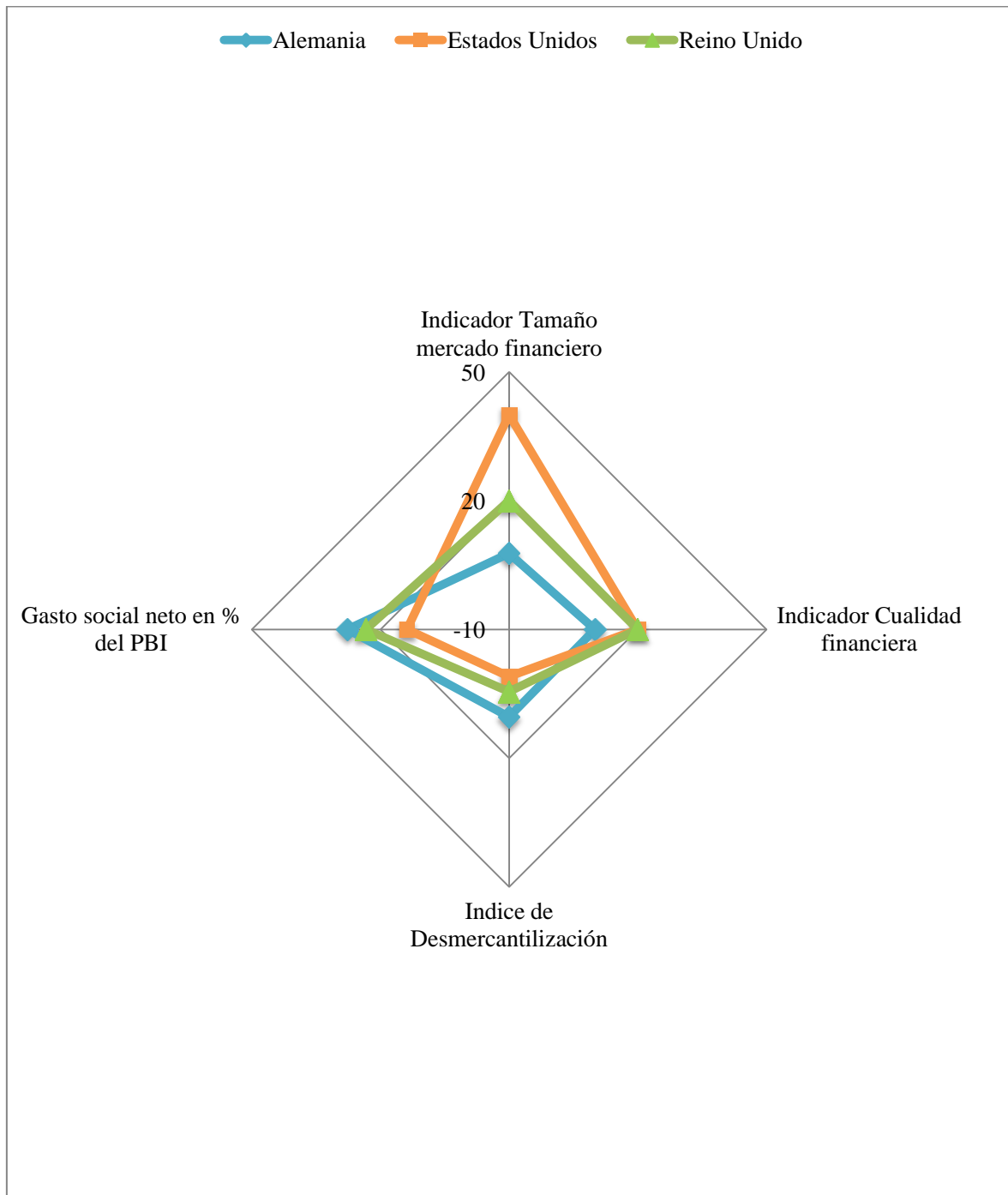
Tabla 19: "Matriz de relación entre la Cultura Financiera y el tipo de Estado de Bienestar"

Paises	Indicador Tamaño mercado financiero	Indicador Cualidad financiera	Indice de “Desmercantilización”	Gasto social neto en % del PBI
Alemania	77	1	10,4	27,7
Estados Unidos	400	2	1	13,8
Reino Unido	200	2	4,5	23,4

Fuente: Elaboración en base a datos presentados anteriormente.

La matriz, por tanto, queda constituida de la siguiente manera:

Gráfico 17: "Matriz de relación entre la Cultura Financiera y el tipo de Estado de Bienestar (1950-2000)"



El rol solidario del Estado

De la palabra de los líderes mundiales más importantes de los años 30 y 40 se derivan las diferencias intrínsecas sobre el rol que debe tener el Estado en materia social, así como cuál es el papel de la solidaridad en cada uno de los países en análisis. El mayor grado de exposición de la libertad individual, sin dudas, a nivel discursivo se expresa en el ideal del “sueño americano”, tal como puede apreciarse en el discurso de Franklin D. Roosevelt: “El fin último del contrato social fue la libertad y la búsqueda de la felicidad” (Roosevelt, 1932).

Una búsqueda de la felicidad por medio de la realización económica personal y con la libertad como herramienta para lograrlo. En otras palabras, la idea de lo individual por sobre lo colectivo, que se acentúa en otros pasajes. Como consecuencia de esta idea, se desprende que el rol del Estado es mantener el equilibrio entre el interés individual y el interés de toda la nación. En particular, este equilibrio debe hacer posible al individuo generar su propio progreso social por medio de su esfuerzo y haciéndose cargo de la responsabilidad que acarrea ese progreso. Roosevelt, en su discurso, dice que

El Gobierno, en este sentido, es el mantenimiento de un equilibrio, dentro del cual cada individuo puede tener un lugar si lo toma; en el que cada individuo puede encontrar seguridad si lo desea; en el que cada individuo puede alcanzar el poder que su habilidad le permite y si asume la responsabilidad que lo acompaña. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

La actividad económica debe seguir, para Roosevelt, el mismo principio. El Estado debe dejar hacer a los individuos sin obstaculizar la iniciativa privada y actuando exclusivamente cuando el equilibrio del mercado se hubiera perdido.

El gobierno debería asumir la función de regulación económica sólo como último recurso, para ser probado sólo cuando la iniciativa privada, inspirada por una alta responsabilidad, con la asistencia y el equilibrio que el Gobierno pueda dar, haya fallado por completo. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

El equilibrio entre lo individual y lo colectivo, relación en la que el empresario busca beneficios extraordinarios a toda costa, tuvo un rol importante en el progreso de los Estados Unidos. Roosevelt sintetiza el espíritu económico norteamericano cuando dice que

El hombre de la fuerza despiadada tuvo su lugar en el desarrollo de un país pionero, al igual que lo hizo al fijar el poder del Gobierno central en el desarrollo de las Naciones. La sociedad le pagó bien por sus servicios y su desarrollo. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

Puede verse una cuestión moral resuelta en cuanto a la relación entre los empresarios ambiciosos y la sociedad, una relación casi mercantil donde la sociedad “le pagó bien por sus servicios”, lo cual lleva a que no hayan deudas entre las partes.

En el siguiente párrafo, se destaca la idea de que el progreso individual lleva en su desarrollo hacia el progreso social, en tanto que el avance tecnológico y el desarrollo son una especie de vínculo entre la búsqueda de ganancias privadas y el acceso a mejores condiciones de vida para los sectores de bajos recursos. Como expresa Roosevelt:

El sueño era el sueño de una máquina económica, capaz de elevar el nivel de vida de todos para llevar el lujo al alcance de los más humildes, para aniquilar la distancia por medio de la fuerza de vapor y más tarde por la electricidad y para liberar a todos de la fatiga del trabajo manual más pesado. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

El concepto detrás de estas ideas parece ser que el desarrollo económico está impulsado por los ambiciosos individuos, y es este mismo progreso el que “libera a todos” de las tareas más arduas, gracias a los avances tecnológicos y a su distribución hacia el resto la sociedad. O sea, que el progreso de los individuos genera beneficios para el conjunto, es decir, externalidades positivas.

Otra cuestión que surge del discurso es el rol que debe tener el Estado. No como planificador central de la economía, ni como productor o competidor en los negocios, sino como un árbitro del funcionamiento del sistema en general. Roosevelt afirma que

Mientras que la doctrina estadounidense ha sido que el gobierno no debe competir en los negocios con empresas privadas, todavía ha sido tradicional, particularmente en las administraciones republicanas, que las empresas pidan urgentemente al gobierno que ponga a disposición de ellas toda clase de asistencia gubernamental. El mismo hombre que le dice que no quiere ver que el gobierno interfiera en los negocios, y lo dice en serio, y tiene muchas buenas razones para decirlo, es el primero en ir a Washington y pedirle al gobierno un arancel prohibitivo sobre su producto.

Los jefes responsables de las finanzas y la industria en lugar de actuar cada uno por su

cuenta, deben trabajar juntos para lograr el fin común. Deben, cuando sea necesario, sacrificar esta o aquella ventaja privada; y en la abnegación recíproca debe buscar una ventaja general. Es aquí donde entra en juego el Gobierno formal -Gobierno político, si se prefiere- siempre que en la búsqueda de este objetivo, el lobo solitario, el competidor poco ético, el promotor imprudente, el Ishmael o Insull cuya mano está en contra de cada hombre, se niegue a unirse para lograr un fin reconocido como bienestar público y que amenaza con arrastrar a la industria a un estado de anarquía, se le puede pedir al Gobierno que aplique la moderación (...).

En mi opinión, la tarea del gobierno en su relación con las empresas es ayudar al desarrollo de un orden constitucional económico. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

Este rol del Estado, como ordenador en última instancia de la economía, está asociado a la ideología capitalista, que se opone a la ideología socialista que tuvo predominio en Alemania en la misma época. Winston Churchill, expuso este punto en sus discursos

Vivimos en un período, afortunadamente único en la historia humana, en el que todo el mundo está dividido intelectualmente y en gran medida geográficamente entre los credos de la disciplina comunista y la libertad individual, y cuando, al mismo tiempo, esta división mental y psicológica se acompaña por la posesión por ambos lados de las armas que propias de la era nuclear. (www.winstonchurchill.org, 1955).

La preocupación principal de Churchill era la conservación de la paz, tras la Segunda Guerra Mundial, preocupación fundada en que el conflicto en materia de las relaciones económicas internacionales de Alemania había sido la base sobre la cual se impulsó el avance del Nacionalsocialismo en Europa, al finalizar la Primera Guerra Mundial.

A lo largo de este período de entreguerras, el régimen nazi utilizó en sus discursos la construcción de un relato donde el rol del Estado se presenta como uno de sus pilares, ya que la solidaridad entre los alemanes como nación se vincula con la reivindicación de las políticas de bienestar social establecidas por Bismarck, décadas antes. Los logros de la gestión del gobierno Nacionalsocialista, en materia económica y social, configuran el centro de muchos de los discursos de Adolf Hitler. Como ejemplo, se puede citar su discurso ante el parlamento alemán en año 1938, donde dijo

A los cinco años de reconstrucción nacionalsocialista: todo alemán que trabaja tiene derecho a unas vacaciones retribuidas, en lugar de unas vacaciones máximas,

vacaciones mínimas, graduación de las vacaciones por el tiempo de servicio en la empresa, por la edad, la edad profesional y la intensidad del trabajo, escaso tiempo de espera que por regla general es de seis meses hasta el primer permiso de vacaciones, mayor duración de vacaciones, hasta dieciocho días para los jóvenes, vacaciones también para los trabajadores temporarios, sano descanso mediante los viajes de bajísimo costo de la organización del Frente Alemán del Trabajo, la Fuerza por la Alegría. (Hitler, 2004, p. 329).

A la llamada reconstrucción nacionalsocialista se la considera en los discursos oficialistas al conjunto de medidas que favorecieron a los trabajadores, como las reformas al sistema de vacaciones, expuesto en el párrafo anterior, o la seguridad social que se expone en el siguiente:

A los cinco años de reconstrucción nacionalsocialista: seguridad del derecho al trabajo, seguridad de un mínimo de ingresos, aumento del salario con el aumento de la producción, vinculación del salario al rendimiento, seguridad del ingreso, medidas para compensación de las cargas de familia, pago de los días festivos, etc. (Hitler, 2004, p. 329).

El rol solidario del Estado cobra parámetros distintos en estos discursos donde el punto de divergencia se da en la responsabilidad de los individuos con lo colectivo, es decir los unos con los otros. La solidaridad en el sistema de ideas de Roosevelt puede leerse desde el sentido del progreso individual como un aporte al bienestar general, mientras que en los discursos de Hitler, la solidaridad es entre alemanes, de modo que el Estado redistribuye prestaciones y organiza el objetivo común de los individuos que forman parte de un colectivo, el cual tiene relevancia sobre lo individual.

El rol del individuo y su relación con las finanzas

La concepción sobre el rol individual se relaciona con las formas de financiamiento y de ahorro, tal como se ha explicado previamente. Desde este punto de vista, el accionar de los empresarios por más ambicioso y despiadado que sea, tiene un rol social en el sistema de ideas de los Estados Unidos. Tal como se ha esbozado, el rol social del empresario codicioso, en la ética económica capitalista, es el de derramar calidad de vida para el

conjunto de la sociedad como resultado de sus inversiones en nueva infraestructura y tecnología de punta para la época, como los ferrocarriles, que cambiaron definitivamente la vida de los estadounidenses.

Los financieros que empujaron los ferrocarriles hacia el Pacífico fueron siempre despiadados, a menudo derrochadores y frecuentemente corruptos; pero construyeron ferrocarriles, y los tenemos hoy. Se ha estimado que el inversor estadounidense pagó más del triple del sistema ferroviario estadounidense en el proceso; pero a pesar de este hecho, la ventaja neta fue para los Estados Unidos. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

Roosevelt profundiza en su discurso la idea de un gobierno puesto al servicio de los ciudadanos, o sea, de lo colectivo al servicio de lo individual para cumplir con el fin último de búsqueda de la felicidad, que es el progreso social del individuo. Se halla completamente aceptado moralmente que unos ganen más que los otros, siempre que este reparto de beneficios sea fruto de la astucia y del esfuerzo, en otras palabras del mérito individual. De aquí que sea tolerado que el costo de los ferrocarriles fuera de más del triple de lo esperado, mientras que el resultado final sea la concreción de esas inversiones. Esto lo afirma Roosevelt cuando expresa “La cuestión del gobierno siempre ha sido si los hombres y mujeres, como individuos, deberían estar al servicio del sistema político y económico, o bien, si el sistema debe estar al servicio de los individuos”. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

De modo que el rol del individuo es, en Norteamérica, preponderante sobre el sistema en general y la consigna del individualismo se impone sobre la consigna del nacionalismo. Roosevelt refirió que “Así comenzó, en la vida política estadounidense, el nuevo día, el día del individuo contra el sistema, el día en que el individualismo se convirtió en la gran consigna de la vida estadounidense”. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

Partiendo de esta idea, se deduce el justificativo ético en la cultura estadounidense del progreso económico basado en el trabajo y el esfuerzo personal. A diferencia del pensamiento expresado en los discursos de Hitler, el razonamiento ético del programa de bienestar de Roosevelt surge del postulado del individualismo, manteniendo la valoración del individuo por encima de lo colectivo. En el siguiente párrafo expone este razonamiento, donde el gobierno aparece con la obligación de otorgar el derecho de vivir económicamente a todos los individuos, garantizando una vía para hacerse de una porción

de esa cantidad suficiente para sus necesidades, aunque sólo por medio de su propio esfuerzo y trabajo.

Todo hombre tiene derecho a la vida y esto significa que también tiene derecho a ganarse la vida cómodamente. Él puede, por pereza o crimen, declinar el ejercicio de ese derecho; pero no se le puede negar. No tenemos hambre ni escasez real, nuestro mecanismo industrial y agrícola puede producir suficiente y de sobra. Nuestro Gobierno, formal e informal, político y económico, debe brindar a todos una vía para poseer una porción de esa cantidad suficiente para sus necesidades, a través de su propio trabajo. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

Nótese que Roosevelt resalta en su razonamiento que la función del Estado es brindar una vía para que los individuos puedan obtener ingresos mediante su propio trabajo.

La ambición empresaria, si bien tiene un rol social determinado, debe ser limitada en el caso de ser necesario para garantizar los derechos sociales del resto de la población, entendidos estos como la seguridad de sus ahorros, necesarios para sostenerse en los momentos de la vida donde no sea posible trabajar. Nuevamente, la justificación de Roosevelt proviene del concepto de esfuerzo individual previo al ahorro, de modo que la solidaridad es secundaria en el sistema ético, ya que lo colectivo se halla supeditado a lo individual, como afirmó al decir

Todo hombre tiene derecho a su propiedad, lo que significa un derecho a estar seguro, en la mayor medida posible, en la seguridad de sus ahorros. De ninguna otra manera pueden los hombres cargar con aquellos momentos de la vida que, en la naturaleza de las cosas, no ofrecen ninguna posibilidad de trabajo: infancia, enfermedad, vejez. En todo pensamiento de propiedad, este derecho es primordial: todos los demás derechos de propiedad deben ceder a él. Si, de acuerdo con este principio, debemos restringir las operaciones del especulador, el manipulador, incluso el financiero, creo que debemos aceptar la restricción como necesaria, no para obstaculizar el individualismo sino para protegerlo. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

El caso alemán se distingue por completo en esencia de lo recientemente expuesto. En primer lugar, la inflación vivida en la época de entre guerras llevó al gobierno a incorporar en sus discursos la idea de que las finanzas y el dinero son una ficción, porque no tienen valor intrínseco, sino que depende de la producción real. En uno de sus discursos de 1937,

Hitler afirma a los diputados “Porque la comunidad popular no vive del valor ficticio del dinero sino de la producción real que es lo que da valor al dinero”. (Hitler, 2014, p.222).

Entonces, la condición de la superación económica de la crisis alemana está comprendida en los discursos como el fomento de dos características: la unidad nacionalista del pueblo alemán y el fortalecimiento del ahorro nacional. El justificativo ético, que se deriva de ambas características, se opone a la libertad individual, siendo éste la conformación del pueblo en una sola voluntad donde exista cooperación y solidaridad entre los individuos que pertenecen a ella. Pero además, una sola voluntad que domina los intereses particulares de estos individuos. Hitler se refiere a esto en la inauguración de la cruzada del trabajo, en el año 1934 diciendo

Para allegar estos medios es condición primera y principal la confianza del pueblo y el auxilio del ahorro. Tampoco el ahorro alemán tendrá que sufrir desengaño alguno en el futuro, por parte del gobierno, ya por intromisiones arbitrarias de éste, ya por impremeditaciones financieras. Nosotros protegemos el rendimiento de todo trabajo honrado, todo honrado ahorro y toda propiedad honrada; mas para el logro de esta gran empresa se necesita una cosa y es la cooperación de todos y la ayuda del uno para el otro. Y si 40 millones de hombres se suman a una sola voluntad y llevan a la acción el propósito, no puede menos de resultar el éxito de una fuerza tan inconmensurable como esa. (Hitler, 2014, p.115).

La elección de las palabras en los discursos de Hitler entre los años 1933 y 1939 muestran diferencias interesantes en su significado ético: “pueblo”, en lugar de individuos. “Trabajo honrado”, en el sentido de que no es el esfuerzo lo que le otorga el valor ético al trabajo sino que debe tener una especificidad, un fin determinado, estar direccionado a una voluntad nacional. El orden de las palabras también expresa la preponderancia de lo colectivo sobre lo individual: primero, existe una sola voluntad y, luego, son los numerosos hombres los que se unen a ella, accionando con un propósito que es previo a sus acciones. De modo que la voluntad individual no existe *per sé*, sino como desprendimiento de una voluntad preexistente que es la de la nación. Una nación que debía recuperarse de los problemas económicos de la época: la hiperinflación y el desempleo. Problemas que según el discurso oficial eran consecuencia directa de las penalidades que había establecido el mundo contra Alemania, al finalizar la Primera Guerra Mundial, en el Tratado de

Versalles. Y que por lo tanto, se encontraba en soledad frente a estas complicaciones, sin aliados que pudieran aliviar esos compromisos financieros con el mundo. Hitler explica a los trabajadores de la empresa Siemens (1933) esta situación, en un relato discursivo que resalta la necesidad que tuvo Alemania de lanzarse a competir en el mercado internacional para obtener las divisas que necesitaba para afrontar los pagos impuestos por el Tratado.

Hemos podido ver como Alemania, para poder hacer frente a sus obligaciones, se vio obligada a lanzarse al mercado de exportación con todas las consecuencias anexas, empezando entonces la más grande lucha de mercados internacionales, de forma que la culpabilidad política fue transformada, poco a poco, en culpabilidad económica y que la deuda en divisas daba los mismos resultados que el pago de reparaciones. Vimos entonces como llegó la nacionalización, como millones de personas ahorraban, siempre perseguidos por la misma idea: hemos de exportar a toda costa para conseguir divisas. (Hitler, 2014, p.85).

Nótese la fuerte connotación negativa de las reparaciones de la Primera Guerra y cómo se construye un discurso donde los postulados iniciales son económicos pero las conclusiones son morales y se transfieren las responsabilidades hacia el exterior, por cuanto el resultado termina siendo cerrar la nación aún más en sí misma. El mismo discurso continuó

El mercado ha sido con ello destruido poco apoco y así se creó el ejército de desempleados. Fue entonces cuando reconocí que nunca podríamos salir de esta locura si la manteníamos en nosotros mismos, si manteníamos entre nosotros la teoría de que un pueblo ha de estar económicamente mal para que otro pueda vivir. (Hitler, 2014, p.85).

A grandes rasgos, la política económica alemana, en apariencia, no podía ser otra que la de fomentar la unidad entre los alemanes y el ahorro interno. En sus discursos, Hitler realza como un logro (gracias a la confianza del pueblo en el gobierno) al hecho de que habían aumentado los ahorros de los alemanes en las cajas de ahorro estatales, especialmente entre los años 1932 y 1937. Así lo afirmó Hitler en el año 1938, cuando dijo que

A esto responde también la confianza del pueblo alemán en su política económica, confianza que encuentra su expresión en el aumento de las imposiciones del ahorro. En

las cajas de ahorro del Estado aumentaron las imposiciones desde 11.400 millones de marcos en 1932 a 12.100 millones de marcos en 1933, 14.600 millones de marcos en 1936 y 16.100 millones de marcos en 1937 (Hitler, 2014, p.323).

La cultura del ahorro en Alemania data del siglo XIX, lo cual puede constatarse en la creación de la primera caja de ahorros y en la educación del ahorro impartida a los niños en la escuela, donde los niños depositaban sus monedas y perforaban su libreta de ahorro. La propaganda destinada a generar hábitos de ahorro era común y se incrementó durante los años de posguerra (Muschalla, 2018).

Parece una consecuencia lógica que Alemania tras sufrir la gran hiperinflación de posguerra se haya dedicado a destinar el ahorro -el cual venían acostumbrados a generar para afrontar los pagos exigidos por la comunidad internacional- a la compra de inmuebles, por mecanismos privados como arreglos entre propietarios y arrendatarios -dada la desconfianza en los mercados financieros por su vinculación con el exterior y por otros motivos que serán expuestos posteriormente-.

Ante la necesidad de mantener una cuenta corriente superavitaria a fin de afrontar los pagos exigidos por el Tratado de Versalles, resulta comprensible que el ahorro interno sea superior al promedio de otros países. También por esto se explica que se haya mantenido bajo el nivel de endeudamiento de los alemanes.

La exacerbación de la doctrina nacionalista, como una respuesta a la opresión económica de los estados vencedores sobre Alemania, trajo como consecuencia un mayor rechazo a los mercados mundiales, a la globalización, a la apertura y la extranjerización, así como al endeudamiento externo y al ahorro por la vía de los mercados financieros. La idea de una conspiración internacional contra el desarrollo económico del país, directamente relacionada con lo financiero, es compatible con -y además fortalece- la conducta de ahorro privado.

“Es culpa del Tratado de Versalles haber inaugurado una era en la que la sana economía parece amenazada de muerte por las fantasías financieras” (Hitler, 2014, p.54).

El régimen nacionalsocialista utilizó los beneficios sociales como forma de control social ya que, en palabras de Bismarck, el objetivo de las leyes de protección social era “engendrar en la gran masa de los desposeídos el estado mental conservador que brota del sentimiento de tener derecho a una pensión” (Ferguson, Niall, El triunfo del dinero: Cómo

las finanzas mueven el mundo).

El discurso oficial alemán anterior a la Segunda Guerra muestra la preponderancia de una voluntad colectiva, expresada en un liderazgo carismático, sobre las voluntades individuales. En esencia, un discurso en las antípodas del estadounidense, o incluso del británico, en los cuales se expresa el valor ético de salvaguardar las libertades individuales. Churchill lo expone rotundamente al decir “Los arquitectos de la Constitución estadounidense fueron tan cuidadosos como los que dieron forma a la Constitución británica para salvaguardar que la vida, la riqueza, las leyes y la libertad de la nación, fueran puestas en manos de un tirano” (www.winstonchurchill.org, 1939).

La postura frente a la globalización

Fueron los orígenes de la conformación de la sociedad estadounidense los que brindaron las condiciones para una apertura al mundo que se reafirma en los dichos de Roosevelt, quien expresó “Tan grandes fueron nuestros recursos naturales que pudimos ofrecer este alivio no solo a nuestra propia gente, sino a los angustiados de todo el mundo; podríamos invitar a la inmigración desde Europa y darle la bienvenida con los brazos abiertos”. (www.presidency.ucsb.edu, 1932).

Parece lógico que las posturas de los ganadores y perdedores de la Primera Gran Guerra sean muy distintas cuando se trata de la globalización. Si se examinan los discursos de Roosevelt, se encontrarán referencias muy positivas a la inmigración, a la conexión con el exterior, a la internacionalización, y en general a la apertura mundial. El proceso globalizador presenta a Estados Unidos como líder: tanto económicamente, ya que se fortaleció el dólar como signo internacional, como culturalmente, ya que en estos años el cine norteamericano se consolidó en todo el mundo, un período conocido en el ámbito cultural como “edad de oro”.

En oposición a esta visión, del otro lado del Océano Atlántico, Alemania se hallaba lidiando con el aislamiento y las repercusiones de los pagos derivados de las reparaciones mencionadas anteriormente. Se culpa en los discursos a la política de reparaciones de causar los problemas económicos de la época, generando una repetición en la idea de que intereses internacionales relacionados a los mercados financieros buscaban perjudicar a la

nación alemana, la cual debía mantenerse aislada y unida para afrontar esa situación. En el año 1933 expresó, ante el parlamento

En realidad la política de reparaciones sólo podía ser ejecutada por medio de la exportación alemana. Pero en tanto que Alemania fuese considerada como una empresa internacional exportadora, la exportación de los países acreedores había de resultar perjudicada. Los beneficios económicos de los pagos por reparaciones habían de estar, por lo tanto, fuera de toda proporción con los perjuicios que las mismas reparaciones tenían que determinar en la economía particular de cada país.

La tentativa de querer desviar este proceso y limitar las exportaciones alemanas por medio de créditos de compensación que permitieran hacer frente a los pagos, era igualmente falta de previsión y falsa en último término. La conversión de las obligaciones políticas en obligaciones de carácter particular implicaba la creación de un servicio de intereses imposible de cumplir sin llegar a los mismos resultados que se trataba de evitar. Lo peor, fue, sin embargo, la perturbación de la vida económica interior de los pueblos, y su eventual estancamiento, como consecuencia de esa obligación de exportar a toda costa. La lucha en los mercados mundiales a fuerza de abaratar cada vez más los precios condujo a un exceso de racionalización de la economía.

Los millones y millones de obreros alemanes sin trabajo son el último resultado de este proceso (Hitler, 2014, p.53).

Tras la lectura conceptual del relato oficial, no resulta extraño que, en sus discursos, se encuentren múltiples referencias que expresan un sentimiento nacionalista, en contra de la globalización. En su alocución del año 1933, en el Palacio de los Deporte de Berlín, Hitler dijo

No creemos nunca en la ayuda ajena, nunca la ayuda se encuentra en el exterior de nuestra nación. Solamente en sí mismo está el futuro de nuestro pueblo. Solamente nosotros mismos levantaremos a este pueblo alemán con propio trabajo, con propia eficacia, con propia constancia, entonces volveremos a subir. Igual que los padres de Alemania, no por ayuda ajena, sino por sí mismos, la hicieron grande (Hitler, A., 2014, p 9).

Una década antes, en 1923, se puede hallar una expresión profunda de este sentimiento,

en su discurso "Derrotaremos a los enemigos de Alemania". En este, hace reconocimiento a Otto Von Bismarck, quien había dado origen al sistema de bienestar décadas atrás, declarando afinidad por su "política nacional" en lugar de la posterior "internacionalización" que es denunciada con una lectura claramente negativa.

El anciano gigante de la vida estatal alemana, Bismarck, ha mantenido totalmente esta línea directriz, y cuando él se fue vino el dominio de los términos medios, de lo tibio. En lugar de representación de intereses patrios se hizo política dinástica, en lugar de política nacional, la internacionalización. (www.metapedia.org, 1923)

La postura ante la internacionalización o globalización, en este discurso, es completamente crítica, al punto en que su discurso llega a acusar a todos los partidos políticos alemanes de llevar a Alemania a sucumbir ante el dominio de los intereses financieros internacionales, al punto de denunciar la supuesta ineficiencia de todo el sistema democrático en su conjunto, expresando

Y en esto participan por igual todos los partidos del actual parlamentarismo. Los demócratas quieren salvar la democracia aunque Alemania sucumba por ello. Por la democracia afirma el demócrata que quiere morir, por lo general nunca se llega tan lejos. Una enormidad sería para él si la democracia sucumbiera. En la práctica se desarrolló, gracias a esta idea que conduce a la paralización del pueblo, el dominio de la bolsa y de los manejos bursátiles. (www.metapedia.org, 1923).

En los párrafos subsiguientes Hitler expresa una postura con palabras directas alentando el sentimiento nacionalista, como resultado del razonamiento general que sigue el relato

El alemán debe ser en primer término un alemán, así como el inglés es un inglés, si quiere ganarse el respeto de los otros; y este respeto existe hoy en día menos que nunca. No se trata de si el obrero alemán se declara solidario con los obreros de otros países, sino si el obrero de otros países quiere declararse solidario con el obrero alemán. Por lo demás el pueblo alemán no quería ser internacionalista. (www.metapedia.org, 1923).

De la línea argumental presentada se deduce nítidamente una vinculación entre la política de reparaciones del Tratado de Versalles –entendida como un "castigo"- y los problemas económicos tales como la inflación y el desempleo, así como también se plantea como una conclusión lógica la idea de que el sistema democrático no solo no fue beneficioso para Alemania sino que fue parte del problema, el resultado del razonamiento

es la necesidad de un liderazgo fuerte que una a los alemanes para salvaguardarse de un mundo hostil. Un liderazgo que no importa si es o no democrático o si sigue los lineamientos del sistema republicano. En sus discursos, las finanzas y la relación con el mundo, así como el espíritu individual capitalista, son elementos cargados de una connotación negativa por el sólo hecho de ser parte de la construcción del discurso que tiene como fin aparente el de justificar el propio liderazgo de Hitler.

Por último, la postura de Churchill ante la globalización se puede encontrar en sus discursos donde expresa la necesidad de fortalecer la unidad internacional a los fines del sostenimiento de la paz mundial.

Estamos comprometidos con la creación de la unidad europea en la organización mundial de las Naciones Unidas. Espero que nos convirtamos en una de esas unidades continentales que formarán los pilares del instrumento mundial para mantener la seguridad y ser la mejor garantía del mantenimiento de la paz. Espero que a su debido tiempo estas unidades continentales estén representadas colectivamente en las Naciones Unidas y no por Estados individuales como en el sistema actual, y que podamos resolver una gran masa de nuestros problemas entre nosotros en Europa antes de que sean tratados, o en lugar de llevarlos, al consejo mundial para su decisión. (www.winstonchurchill.org, 1949).

Nuevamente, posturas drásticamente divergentes en cuanto a la valoración ética de la vinculación con el exterior, cuestión que tiene coherencia con los datos observados en el capítulo anterior donde se deja expuesto el alto grado de apertura en términos financieros de Estados Unidos y Reino Unido, mientras que en Alemania se advierte una apertura más limitada hacia el exterior.

Análisis de caso: la crisis griega

La crisis de Grecia durante los primeros años del siglo XXI, es un vasto ejemplo práctico de la influencia de la Cultura Financiera en la toma de decisiones de los países. Grecia, según datos del Banco Mundial, tuvo en los 21 años que van entre 1995 y 2015 una necesidad de financiamiento del sector público promedio del -7,9% del PBI, resultando todos esos años deficitarios. Este problema financiero llevó a Grecia a negociar con la

Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional una serie de programas de rescate que se inició en el año 2010. Estos programas implicaron una serie de desembolsos financieros atados al saneamiento de las cuentas fiscales.

En esos años, la necesidad financiera de Grecia se redujo de un 15,1% del PBI a un 5,9% en el año 2015. En ese año, Grecia llevó a cabo un referéndum para decidir la continuación de los programas de austeridad y financiamiento por parte de la Unión Europea y el FMI o la finalización de los programas. El debate en torno a ese referéndum reflejó dos posiciones: la de la Canciller de Alemania, Angela Merkel, y la de los economistas norteamericanos, Paul Krugman y Joseph Stiglitz.

Ambas posiciones, contrapuestas, ponían en el eje no sólo el fin de los rescates y de la austeridad sino también la continuidad del Euro. En este sentido, Merkel sostuvo “Si fracasa el Euro, fracasa Europa” (2015, www.elpais.com). Su postura era afín a que Grecia mantenga la política de austeridad de los años 2010-2015 y renovara el programa de rescate. En cambio, durante los momentos previos a la votación, Krugman publicó una nota de opinión en el mismo diario donde arengó a la población griega a votar en contra de continuar esos programas. El 29 de junio de 2015, argumentó “Grecia debe votar “no”, y su Gobierno debe estar listo para, si es necesario, abandonar el euro” (Krugman, www.elpais.com). De igual posición y citado en la misma nota, Stiglitz planteó “Un voto por el sí significaría una depresión casi sin fin (...). Un voto por el no abriría al menos la posibilidad de que Grecia, con su fuerte tradición democrática, pueda asir su destino en sus propias manos” (Stiglitz, www.elpais.com). En lugar llevar adelante políticas de austeridad y mantenerse en la zona Euro, Grecia habría tenido –según ambos economistas- que ingresar al mercado financiero para fondearse, quedando así expuesta a los avatares a los que quedan expuestos los países emergentes por los movimientos de capitales especulativos.

Así quedan expresadas las dos posturas contrapuestas entre los dos ganadores del Premio Nobel de Economía y la Canciller de Alemania. La primera, una postura que expresa la Cultura Financiera de Estados Unidos por su afinidad con la emisión de deuda y la globalización. La segunda postura, cercana a los ideales alemanes de la austeridad y la solidaridad europea.

Para el año 2016, Grecia alcanzó el equilibrio con un superávit de 0,1% del PBI en sus

cuentas públicas.

La ética del bienestar y de los mercados financieros

Detrás de la relación entre los regímenes de bienestar y la Cultura Financiera, se esconde una enorme complejidad, específicamente dada por la oposición de los valores éticos que dan origen a estos sistemas. Por un lado, el sistema de bienestar refiere al valor de la solidaridad, ya que se basa en la distribución de la riqueza entre los integrantes de una nación: los que más ganaron ayudan a los que menos ganaron. Por el otro, el sistema financiero se basa en el éxito económico individual al tratarse de un juego de suma fija, donde la riqueza es limitada y las pérdidas y ganancias se reparten entre los jugadores: unos ganan y otros pierden.

Visto más de cerca, el sistema de bienestar funciona de la siguiente manera, simplificada: el Estado recauda impuestos, que pueden ser progresivos o regresivos, y una parte de esos fondos los distribuye por medio del sistema de seguridad social, que puede tener mayor o menor alcance. En síntesis, una parte de la sociedad recibe prestaciones sociales que son financiadas por otra parte de la sociedad. Tal como se analizó en el capítulo 1, en el caso de Estados Unidos el promedio de las transferencias netas en seguridad social da un resultado negativo. Es decir que en este caso, las prestaciones sociales son autofinanciadas. Quizá el siguiente fragmento del discurso de Benjamin Franklin sea la mejor expresión cultural del espíritu capitalista aunque también aporta al entendimiento de por qué el sistema de seguridad social en los Estados Unidos se autofinancia con los impuestos de los sectores de bajos recursos:

Piensa que el tiempo es dinero. El que puede gana diariamente diez chelines con su trabajo y dedica a pasear la mitad del día, o a holgazanear en su cuarto; aun cuando sólo dedique seis peniques para sus diversiones no ha de contar esto sólo, sino que en realidad ha gastado, o más bien derrochado, cinco chelines más. (Weber, 1904, p.86).

En cambio, en el caso de Alemania resultan significativamente positivas, de modo que existe una política de redistribución de ingresos efectiva. Cada país presenta una realidad histórica particular. En Alemania, el valor de la solidaridad y de lo colectivo es más fuerte que en Estados Unidos donde el sistema de seguridad social es más débil.

La fortaleza del sistema de bienestar alemán, condice con la impronta social de los discursos de Hitler. Por ejemplo, al referirse a los escuadrones del partido nacionalsocialista dijo en el discurso pronunciado el 17 de mayo 1933 ante el Parlamento- “Son, al propio tiempo, instituciones destinadas a crear un verdadero espíritu de solidaridad social que permita superar las antiguas rivalidades de clase y a remediar la crisis económica”, (Hitler, 2014, p.57).

La solidaridad en los discursos de Hitler se presenta frecuentemente como una consecuencia necesaria del aislamiento que había sido impuesto a Alemania en el Tratado de Versalles. En su discurso pronunciado el 10 de noviembre de 1933 en la empresa Siemens, afirmó “Ahora quiero enseñar a nuestros enemigos que ya no existen colaboradores en Alemania. Lo único que hoy se constata aquí es la solidaridad del pueblo entre sí”, (Hitler, 2014, p.88).

En cuanto al sistema financiero, el funcionamiento se da como un juego de suma cero, donde hay ganadores y perdedores. Los activos financieros representan valor ficticio de otros activos, tales como la participación en la propiedad de una empresa (acciones), la capacidad de recaudación futura de un gobierno (bonos públicos), el precio de una commodity (futuros o derivados), entre otros ejemplos. Las operaciones financieras suponen la compra venta de un activo financiero a un determinado precio, esperando o bien que su precio aumente en el futuro, o bien que rinda un interés. Las leyes del mercado financiero son (a grandes rasgos, para el alcance de este trabajo) dos: 1) a mayor riesgo del instrumento, mayor rendimiento de la inversión; 2) la oferta y demanda rigen los precios. Como consecuencia, ante una inversión que brinda mayor rendimiento que el que se supone de equilibrio para ese nivel de riesgo, habrán nuevos inversores interesados en esa inversión, haciendo que aumente la demanda y por lo tanto el precio del activo financiero. Entonces, su rendimiento bajará acomodando el nivel de equilibrio. Es por esta razón que las asimetrías de información son la principal ventaja para el éxito económico individual en el mercado financiero. Un ejemplo particular de esto es el “arbitraje”, una actividad que busca obtener ganancias mediante la compra de instrumentos financieros en mercados donde su precio es menor y la venta en aquellos donde su precio es mayor. Pero en general la información tiene un valor económico muy grande en las finanzas, dado que los primeros que operan financieramente con dicha información, si es relevante y verdadera

obtienen una ventaja. Puede deducirse que la ética del sistema financiero es la del éxito individual.

Es claro que en Estados Unidos se halla la mayor penetración cultural de las finanzas, especialmente del crédito como una herramienta éticamente válida. Se puede citar nuevamente el discurso de Benjamin Franklin:

Piensa que el crédito es dinero. Si alguien deja seguir en mis manos el dinero que le adeudo, me deja además su interés y todo cuanto puedo ganar con él durante ese tiempo. Se puede reunir así una suma considerable si un hombre tiene bien crédito y además sabe hacer buen uso de él. (Weber, 1904, p.86).

En cambio, Alemania presenta un comportamiento mucho más prudente en relación a los ahorros, alejado de los mercados financieros. Han encontrado alternativas al crédito a los fines de posibilitar la compra de una vivienda, por ejemplo. Este rechazo al mercado financiero se aprecia también en el lenguaje: la palabra “Schuld” del alemán, significa “deuda” y al mismo tiempo significa “culpa”, es decir que la acción de pedir un crédito tiene una connotación negativa relacionada con el cometimiento de un acto moralmente reprochable.

Entonces, el sistema de bienestar y el sistema financiero poseen dos éticas contrapuestas. Conviven exaltando realidades que parecen contradictorias pero, si se observa con detenimiento, forman parte un mismo complejo: la riqueza de las sociedades proviene del trabajo, cuyo producto capitalista es la mercancía y donde el capital financiero otorga dinamismo a la producción; el mercado configura entonces un conjunto de transacciones donde el motor es la búsqueda de beneficios, de modo que la competencia, la colusión, los monopolios, son parte de un mismo enjambre; y donde hay individuos que ganan y otros que pierden, dando lugar a los sistemas de seguridad social para afrontar estas desigualdades. Este esquema que se acaba de presentar en forma sumamente simplificada posee, en realidad, múltiples vericuetos. Pero alcanza para dilucidar, en el presente análisis, el doble movimiento al que refiere Polanyi (1957). De manera que dos sistemas con éticas contrapuestas funcionan al mismo tiempo, en forma complementaria. Se configura entonces una dialéctica entre lo colectivo y lo individual, entre la solidaridad y el éxito económico, así como entre el Estado de Bienestar y la Cultura Financiera, la cual puede definirse como un concepto dinámico y complejo que contempla el alcance

cuantitativo y las características cualitativas de los mercados financieros en una sociedad.

Breve comentario sobre la influencia de la religión en la Cultura Financiera

Es preciso, por tanto, abandonar de una vez para siempre un concepto tan elemental e ingenuo del capitalismo con el que nada tiene que ver (y mucho menos con su “espíritu”) la “ambición”, por limitada que ésta sea; por el contrario, el capitalismo debería considerarse precisamente como el freno o, por lo menos, como la moderación racional de este irracional impulso lucrativo. Ciertamente, el capitalismo se identifica con la aspiración a la ganancia lograda con el trabajo capitalista incesante y racional, la ganancia siempre renovada, la “rentabilidad”. Y así tiene que ser; dentro de una ordenación capitalista de la economía, todo esfuerzo individual no enderezado a la probabilidad de conseguir una rentabilidad está condenada al fracaso. (Weber, 1904, p.58).

La lógica capitalista tiene un componente de ambición y uno de racionalidad que se involucran juntos en la búsqueda de beneficios. Sin la ambición, el cálculo económico se quedaría en el papel; sin la racionalidad, la ambición por el lucro no tendría una canalización hacia el logro de los objetivos ni el freno necesario para no desbordarse. Claramente, la búsqueda de beneficios tiene sentido en tanto se obtiene con ellos la mayor rentabilidad posible, es decir los ingresos más altos que se puedan lograr con el costo de inversión menor que sea posible. Y esa es la característica principal de la cultura económica capitalista: “Lo que nos interesa señalar es que lo decisivo de la actividad económica consiste en guiarse en todo momento por el cálculo del valor dinerario aportado y el valor dinerario obtenido al final (...)”. (Weber, 1904, p.59).

En su investigación sobre la cultura del capitalismo, Weber entiende que la concepción materialista de Marx deja de lado las particularidades de cada sociedad al momento de analizar las relaciones causales del origen del capitalismo, ya que este último lo presenta como una consecuencia en última instancia del producto de las contradicciones lógicas intrínsecas del sistema feudal. Weber observa el fenómeno del desarrollo capitalista con matices diversos y su intento es el de explicar las relaciones conceptuales que existen entre el avance del capital y la diversidad con la que el mismo se fue expresando en países con

características culturales, especialmente religiosas, diferentes.

Por tanto, en una historia universal de la cultura, y desde el punto de vista puramente económico, el problema central no es, en definitiva, el del desarrollo de la actividad capitalista (...) sino más bien el del origen del capitalismo industrial burgués con su organización racional del trabajo libre; o, en otros términos, el del origen de la burguesía occidental con sus propias características (...). (Weber, 1904, p.63).

Para esos fines, Weber innova en una metodología de investigación que parte de lo particular de cada corriente religiosa para explicar las diferencias en la aceptación cultural del capitalismo y la fórmula con la que se configura en cada sociedad.

La clave para interpretar esta idea, se encuentra en el año 1517, año de la Reforma Protestante. Lutero, principal exponente del protestantismo, pensaba que la vida en los monasterios “(...) no sólo carece por completo del valor para justificarse ante Dios, sino que además es el producto de un desamor egoísta que trata de sustraerse del cumplimiento que de los deberes que precisa cumplir en el mundo” (Weber, 1904, p.123) por lo que termina de desarticular la idea católica de que la forma de vida digna para acercarse a Dios es aquella que se aísla lo mundano, y en especial del trabajo capitalista. Así, pone en valor al trabajo profesional como una forma de amor al prójimo y una acción propia del agrado de Dios. Esto se vincula con el principio rector de Lutero: cada persona puede interpretar a Dios, tan sólo leyendo la Biblia, sin necesidad de intermediarios eclesiásticos. Acerca así la vida mundana del trabajo a Dios, con quien el vínculo ahora es directo. “Lo propio y específico de la Reforma, en contraste con la concepción católica, es haber acentuado el matiz ético y aumentado la primacía religiosa concedida al trabajo en el mundo, racionalizado en profesión”. (Weber, 1904, p.126).

El más claro ejemplo del vínculo entre la cercanía a Dios y el trabajo que los hombres y mujeres realizan, se puede ver en el concepto de la “vocación”, ya que este tiene dos significados: por un lado, la profesión y por el otro, un llamado de Dios. En alemán, la traducción es “Beruf” para profesión y “Berufung” para vocación. En inglés, aún más claro, la palabra “calling” significa profesión, vocación o llamado religioso, indistintamente.

Tras romper con la Iglesia católica (es excomulgado en el año 1521) y revolucionar el dogma cristiano, Lutero tuvo interpretaciones de la Biblia que lo llevaron hacia algunas

deducciones que se fueron acercando cada vez más a una doctrina de tipo tradicionalista. De estas interpretaciones, se puede sostener la afirmación de que el luteranismo abrió las puertas al nacimiento de las corrientes protestantes más afines al espíritu capitalista, pero cerró su propio dogma a esta afinidad. Por ejemplo, el Antiguo Testamento en la interpretación luterana se opone manifiestamente a la búsqueda de rentabilidad cuando dice “que cada cual atienda su alimentación, y que los impíos se preocupen de ganar dinero”. Es por este motivo que Weber enfatiza la cuestión de que

Aquellos círculos eclesiásticos que más entusiastamente ensalzan el “hecho” de la Reforma no son en modo alguno amigos del capitalismo, en ningún sentido. Y no hay que decir que Lutero habría rechazado ásperamente toda afinidad con una mentalidad como la que, por ejemplo, revela Franklin. (Weber, 1904, p.124).

Es más, Lutero llega a oponerse al crédito y considera al interés como usurario (Weber, 1904).

Del estudio de los dogmas religiosos se derivan aquellas diferencias entre los preceptos del luteranismo y del calvinismo -especialmente de su expresión puritana- que crearon las condiciones de cultivo de las diferencias en la Cultura Financiera de Reino Unido y Alemania, así como posteriormente de Estados Unidos. Posteriormente, se expondrán los datos sobre la influencia religiosa en estos tres países sin embargo, cabe adelantar que la influencia de los luteranos y católicos afectó a Alemania mucho más que a Reino Unido y Estados Unidos, donde los puritanos y anglicanos tuvieron mayor alcance cultural.

Para Weber (1904), la mayor expresión de la conducción de vida capitalista es el puritanismo. Es decir que su dogma tiene la fórmula que mejor cohesiona con el sistema capitalista: el ascetismo racional, su ideal de la profesión, de la predestinación y la salvación, así como su valoración de la riqueza, etc.

El puritano quiso ser un hombre profesional; nosotros tenemos que serlo también, pues desde el momento en que el ascetismo abandonó las celdas monásticas para instalarse en la vida profesional y dominar la eticidad intramundana, contribuyó en lo que pudo a construir el grandioso cosmos de orden económico moderno que, vinculado a las condiciones técnicas y económicas de la producción mecánico-maquinista, determina hoy con fuerza irresistible el estilo vital de cuantos individuos nacen en él (no sólo de los que en él participan activamente), y de seguro lo seguirá determinando durante

muchísimo tiempo más. (p.247).

El puritanismo surgió como un desprendimiento del calvinismo, idea religiosa que fue (...) determinante de cuantas luchas se llevaron a cabo en torno a la religión y la cultura en los países más desarrollados desde el punto de vista del capitalismo (Países Bajos, Inglaterra y Francia), durante los siglos XVI y XVII”, (Weber, 1904, p.142).

En esos siglos, por el contrario, Alemania se dividía entre un territorio mayoritario donde predominaba el luteranismo y las zonas de Prusia y Bohemia en las que los protestantes convivieron con el catolicismo (Le Monde Diplomatique, 2009).

Vinculada a la gracia que Dios brinda a los hombres, la idea de la predestinación está a la vez relacionada con la salvación luego de la vida. Esta creencia religiosa es fundamental para entender las diferencias dogmáticas entre los calvinistas y los luteranos, dado que el éxito económico es, para los primeros, una muestra suficiente de gracia divina. Aquél a quien le llegue el éxito en su profesión, ha sido llamado por Dios a expresar su gracia. Quién le vaya mal en la vida económica, deberá preocuparse por el destino de su alma aunque nada tenga por hacer. Una idea religiosa muy distinta de la de los católicos, para los cuales la vida eterna se alcanza por medio del arrepentimiento. En cambio para los calvinistas, nada puede hacer el hombre para modificar el designio divino. La predestinación juega un papel fundamental en la valoración ética de la riqueza porque el éxito se asocia a la gracia. En este sentido, la redención está unida con el completo y total agradecimiento a un poder supremo objetivo, y nada al propio valer (Weber, 1904). Para el luteranismo, esta idea del designio de la salvación pasó a tener una importancia secundaria

Cuando Lutero, en la época de su mayor genialidad religiosa, era capaz de escribir su Libertad del hombre cristiano, los “designios inescrutables” de Dios eran para él la fuente exclusiva e irracional de la conservación de la gracia. Más tarde, no abandonó formalmente este dogma pero a medida que se vio impulsado a orientar en sentido “realista” su política eclesiástica, le fue relegando a un plano cada vez más secundario”, (Weber, 1904, p.146).

Del análisis de la ética de las finanzas, realizado a lo largo del presente capítulo, se deduce que no sólo el éxito económico es resultado de razones más vinculadas a la suerte que al propio valer, especialmente cuando los instrumentos financieros alcanzan valores inesperados dejando ganadores y perdedores prácticamente al azar. Nótese que en el fondo

es la misma idea: quienes quieran atribuirlo al azar o al destino, pueden hacerlo, porque se trata en ambos casos de un poder objetivo. El puritanismo pone en un lugar esencial la idea de la predestinación y con esto la confianza en Dios. Y la confianza en Dios por la confianza en otros hombres y mujeres es una idea que cohesiona perfectamente con el mundo de los negocios financieros, y que contrasta con la solidaridad de las políticas de bienestar. Cuando el autor revisa este punto, Weber (1904) expresa que

(...) por ejemplo, en la literatura inglesa, singularmente puritana, se halla repetida con insistencia curiosa la advertencia de no confiar demasiado en la ayuda y la amistad de los hombres. Aún el suave Baxter aconseja desconfiar del amigo más íntimo y Bailey recomienda abiertamente no confiar en nadie y no comunicar a nadie nada que sea comprometedor para uno: Dios debe ser el único confidente del hombre. (p.150).

Como se adelantó párrafos atrás, Alemania, cuna de la Reforma de Lutero, es uno de los países donde más conviven cristianos católicos con protestantes. De hecho, “...el país se divide de manera casi igual entre un poco más de 26 millones de católicos y un poco menos de 26 millones de protestantes”, (Le Monde Diplomatique, 2009, p.126), siendo los luteranos mayoría entre estos.

El caso de Reino Unido, influenciado por las ideas puritanas y que establecería una religión institucionalizada, el Anglicanismo, posee una mayoría de cristianos protestantes: “En el último censo de 2001, Gran Bretaña contaba con 58,79 millones de habitantes. Entre el 72% de cristianos había: 29% de anglicanos, 14% de protestantes y 10% de católicos” (Le Monde Diplomatique, 2009, p.128).

Estados Unidos es el país con más protestantes del mundo, con unos 152 millones versus los 70 millones de católicos que posee (una gran parte provenientes de la inmigración mexicana) ha tenido la enorme influencia de las ideas puritanas dado que fueron estos principalmente los colonos ingleses fundadores de esa nación (Le Monde Diplomatique, 2009).

A los fines de concluir este apartado, Weber plantea que la ética del ascetismo cristiano constituyó una parte esencial en el desarrollo del capitalismo sin embargo, no plantea en su tesis al protestantismo como una condición necesaria para el capital ni mucho menos, ya que no le asume a las vinculaciones analizadas un carácter de generalidad. Incluso refuta que la Reforma haya sido la causa del origen del capitalismo.

Tratábamos de demostrar que el espíritu del ascetismo cristiano fue quien engendró uno de los elementos constitutivos del moderno espíritu capitalista, y no sólo de este, sino de la misma civilización moderna: la racionalización de la conducción de vida (Lebensführung) sobre la base de la idea profesional. (Weber, 1904, p.247).

Su análisis se mueve en el plano de lo particular. Al respecto, aclara: “(...) nuestra intención no es tampoco sustituir una interpretación causal unilateralmente “materialista” de la cultura y de la historia por otra interpretación contraria de causalismo espiritualista igualmente unilateral. Ambas interpretaciones son igualmente posibles (...)”. (Weber, 1904, p.250).

De igual manera, esta investigación se mueve en el mismo plano y no pretende otra cosa que aportar una dimensión al entendimiento de las causas de la determinación del Estado de Bienestar y de sus particulares en cada país, teniendo en cuenta la Cultura Financiera de estos. Pero se concluye a lo largo de esta investigación que el desarrollo del Estado de Bienestar no puede comprenderse en su totalidad sin considerar esta dimensión de la Cultura Financiera, porque su complejidad envuelve factores políticos, económicos y culturales: debe explicarse con una interpretación multicausal.

Breve mención a la influencia de la filosofía en la Cultura Financiera

Hölderlin (1770-1843) expresa en su poema “Pan y vino” una forma de ser que representa mucho de la impronta alemana. Una forma de ser austera, arraigada al trabajo y a la búsqueda de la felicidad en el deber ser y en lo propio, que es individual y a su vez compartido como nación. Una convivencia del hombre con su realidad y con el escaparate de lo simple, de la alegría propia de valorar lo sencillo. Son, en este poema, los tiempos de miseria los que arrastran a la sociedad alemana a una actitud práctica de ausencia de lujos y de laborioso trabajo. La aceptación del mundo tal cual y como se presenta, el mejor entre todos los mundos posibles, en términos de la filosofía idealista de Leibniz.

Dice el poema

“(...) Colmados de las alegrías del día van a sus casas a descansar los hombres,
Y ganancia y pérdida sopesa una cabeza reflexiva
Satisfecha en el hogar; vacío está de uvas y flores,

Y de las obras de la mano descansa el industrioso mercado (...)" (Hölderlin, s.f.)

Es dentro del idealismo alemán, que tanto Leibniz como Kant plantean la necesidad del ser humano de aceptar la realidad tal como se presenta. Para Kant (1787) la imposibilidad del conocimiento puro radica en que el ser humano no llega a penetrar en la realidad y por lo tanto, no puede llegar a conocerla más allá de las categorías previamente estructuradas, como las de espacio y tiempo.

Este pensamiento es traspasado a los términos de la ética, de modo que la razón práctica lleva el imperativo categórico que le dice al ser humano qué debe hacer. La acción ética depende, entonces, de lo que indique la conciencia del ser humano sin analizar si la acción es buena o no. Cuando el ser humano tiene dudas sobre su conciencia, su única posibilidad de conocer el deber ser es comparar su acción con la de los demás, es decir plantearla como una norma universal. Por eso, la austeridad se arraiga como valor ético a partir de lo cultural y lo social, convirtiendo en algo inamovible al valor de la austeridad.

Para Leibniz, el mejor de los mundos posibles es el mundo que existe, por el sólo hecho de ser. Esta concepción parte de la idea de un Dios perfecto que dispone la creación con un conocimiento pleno de todas las posibilidades (Aguado Rebollo, 2009). Es por eso que se da una aceptación de la realidad, algo similar al deber ser de Kant. Aceptar la realidad sin tapujos, de modo que desde la ética económica se aceptó la austeridad como una práctica estructurada para toda la sociedad.

El idealismo alemán se opone en este sentido al pragmatismo norteamericano para el cual la acción es flexible porque no se estructura como una norma universal. Sino, que para el pragmatismo estadounidense la acción es guiada por las repercusiones prácticas de las creencias de tinte individual. Houser define el pragmatismo como una guía para el pensamiento individual con el fin de mantenerse en el sendero propio, lo cual contrasta con el idealismo alemán y para muchos significó una filosofía perfectamente compatible con el pensamiento de los hombres de negocios capitalistas:

Si vamos al *Oxford English Dictionary* para una ilustración histórica importante del uso del término "pragmatismo", encontramos la famosa cita de 1898 tomada de la introducción pública que de la palabra hizo William James: "Lo principal del practicalismo o pragmatismo, como [C. S. Peirce] lo denominó, cuando por primera vez le oí enunciarlo en Cambridge [Mass.] en los primeros años de 1870, es la pista...

siguiendo la cual... podemos seguir nuestro propio sendero." Me gusta esta alusión de James a mantenerse en el propio sendero. Tal cosa muestra que desde el comienzo se entendió que el pragmatismo tenía algo que ver con el hecho de que el pragmatismo tiene el propósito o la función de guiar el pensamiento. (www.unav.es, 2006).

Relación entre el gasto social neto y la tasa de crecimiento de la economía

El debate en torno al Estado de Bienestar y la Cultura Financiera involucra una cuestión que forma parte de las discusiones teóricas y prácticas de la política económica: ¿cuánto impacta en la tasa de crecimiento? ¿Cuál es su rol en los períodos de crisis?

Los argumentos en cuestión son: el gasto social que implica el Estado de Bienestar generan una expansión del sector público y, como consecuencia, la caída de la tasa de crecimiento y el aumento de la inflación (Buchanan y Flowers, 1980).

Ante las críticas que sostienen que deben bajarse los gastos sociales para dinamizar la economía, Atkinson, (1999) plantea que incluso el seguro de desempleo funciona como un estabilizador automático que ante una caída en el nivel de actividad genera un aumento de los ingresos de tipo anticíclico, por lo cual sostiene que el gasto en bienestar no es necesariamente un ralentizador de la economía.

Como indica Fazeli (1996), el otro cuestionamiento a las políticas de bienestar es que las mismas provocaron un déficit fiscal que generaba una caída en la tasa de desempleo.

La relación entre el gasto social y la tasa de desempleo, debe ser estudiada cuidadosamente. Shaikh (2005) concluye que los períodos de mayor gasto social coinciden con los de más crecimiento económico.

Para analizar la relación entre el crecimiento de la economía y la expansión del Estado de Bienestar, este trabajo propone correlacionar la tasa de crecimiento del PBI per cápita de los años en estudio y el gasto social neto, dado que este se trata del real esfuerzo que la economía en general dirige hacia los sectores vulnerables. En la siguiente tabla se pueden observar los datos para los años disponibles. De ella surge que si bien en algunos años de caída del PBI per cápita se registra un alto gasto social neto (por ejemplo, en 1975 y 1982), en otros el gasto social neto no cumple esta condición (por ejemplo, en 1993 para Alemania y 1991 para Reino Unido y Estados Unidos). Por otro lado, en los años donde

hay caída consecutiva de la actividad económica (1974 y 1975) no se verifica que pueda ser producto de un incremento en el gasto social neto, de hecho, entre 1973 y 1974, la tasa de variación de PBI per cápita de Reino Unido cae 8,82 puntos mientras que el nivel de gasto social neto baja de 6,6% a 6,2%.

Los análisis de correlación arrojan, para Alemania un $R^2=0,094$, para Estados Unidos un $R^2=0,029$ y para Reino Unido un $R^2=0,009$. Como se ve, los coeficientes son menores a 0,5 y muy cercanos al 0, de modo que se verifica que no existe una correlación entre ambas la tasa de crecimiento de la economía y el nivel de gasto social neto. Por esto, más bien conviene interpretar al nivel de gasto social neto como una herramienta de sostén cuando la caída de la actividad pone en riesgo el nivel de empleo. Pero no surge de los datos que, al menos entre 1961 y 2000 para los países en análisis, el gasto social afecte al crecimiento de la economía.

Como se ha dicho, el sistema de bienestar es un autoestabilizador de la demanda agregada cuando cae el empleo, para Alemania es una red de contención muy superior que en Estados Unidos e incluso en Reino Unido. El rol del sistema financiero en estos dos países es mucho más activo y permite generar resortes sin la participación explícita del Estado. Por ejemplo, la Ley Glass-Steagall que separó la banca de inversión de la banca comercial, respondió a una acción del gobierno para afrontar la crisis de los años '30 encapsulando el riesgo financiero para lograr dinamizar la economía productiva que se había visto afectada por el la explosión de la burbuja.

Tabla 20: "Correlación entre la tasa de crecimiento y el nivel de gasto social neto para Alemania, Estados Unidos y Reino Unido (1961-2000)"

Tasa de crecimiento del PBI per cápita (en porcentaje)						
Gasto social neto en porcentaje del PBI						
Años	Alemania	Reino Unido	Estados Unidos	Alemania	Reino Unido	Estados Unidos
1961		1,80	0,62	7,30	5	-1,23
1962		0,47	4,48	7,60	4,8	-1,01
1963		3,18	2,91	7,10	5,7	-1,15

1964		4,36	4,34	6,70	5,3	-1,32
1965		2,13	5,08	7,80	6,6	-1,36
1966		1,49	5,28	7,70	6,3	-1,02
1967		1,76	1,39	9,60	7	-1,15
1968		3,48	3,76	10,50	7,7	-0,63
1969		1,63	2,10	9,90	6,9	-0,43
1970		6,17	2,01	10,60	6,9	-0,36
1971	2,94	3,05	2,00	10,30	5,3	0,59
1972	3,80	3,95	4,14	9,80	6,3	1,09
1973	4,45	6,30	4,64	9,40	6,6	0,89
1974	0,85	-2,52	-1,42	10,50	6,2	0,98
1975	-0,50	-1,47	-1,18	14,20	7,8	2,35
1976	5,40	2,94	4,39	13,60	6,9	3,15
1977	3,58	2,48	3,56	11,40	6,2	2,79
1978	3,10	4,20	4,45	12,90	6,1	2,81
1979	4,10	3,65	2,04	11,50	6,8	2,49
1980	1,20	-2,14	-1,20	12,80	6,6	1,99
1981	0,38	-0,81	1,59	12,20	6,1	2,19
1982	-0,30	2,05	-2,84	14,50	4,8	2,58
1983	1,84	4,19	3,68	13,60	4	3,3
1984	3,18	2,11	6,33	14,00	3,4	3,58
1985	2,56	3,96	3,32	12,60	2,3	2,87
1986	2,24	2,89	2,56	13,40	2,8	2,97
1987	1,25	5,08	2,54	12,50	2	2,51
1988	3,30	5,51	3,26	13,70	1,4	2,2
1989	3,10	2,30	2,71	12,70	0,6	2,23
1990	4,35	0,43	0,77	13,30	1,1	2,3
1991	4,35	-1,39	-1,40	9,80	4,4	2,31
1992	1,15	0,10	2,13	11,00	5,1	3,18
1993	-1,61	2,28	1,40	11,90	6,9	3,96
1994	2,10	3,62	2,77	12,40	5,9	3,96
1995	1,44	2,20	1,50	13,20	5,1	3,89
1996	0,53	2,28	2,60	14,20	4,8	4,11

1997	1,70	3,77	3,24	12,80	4,3	3,9
1998	1,96	2,84	3,24	12,40	1,5	3,9
1999	1,92	2,87	3,49	12,20	1,1	3,5
2000	2,82	3,29	2,94	12,10	1	3,1

Fuente: Para la tasa de crecimiento per cápita: Banco Mundial. Para el gasto social neto, tablas del cap. 1

Gráfico 18: "Alemania: Correlación entre la tasa de crecimiento y el gasto social neto (1971-2000)"

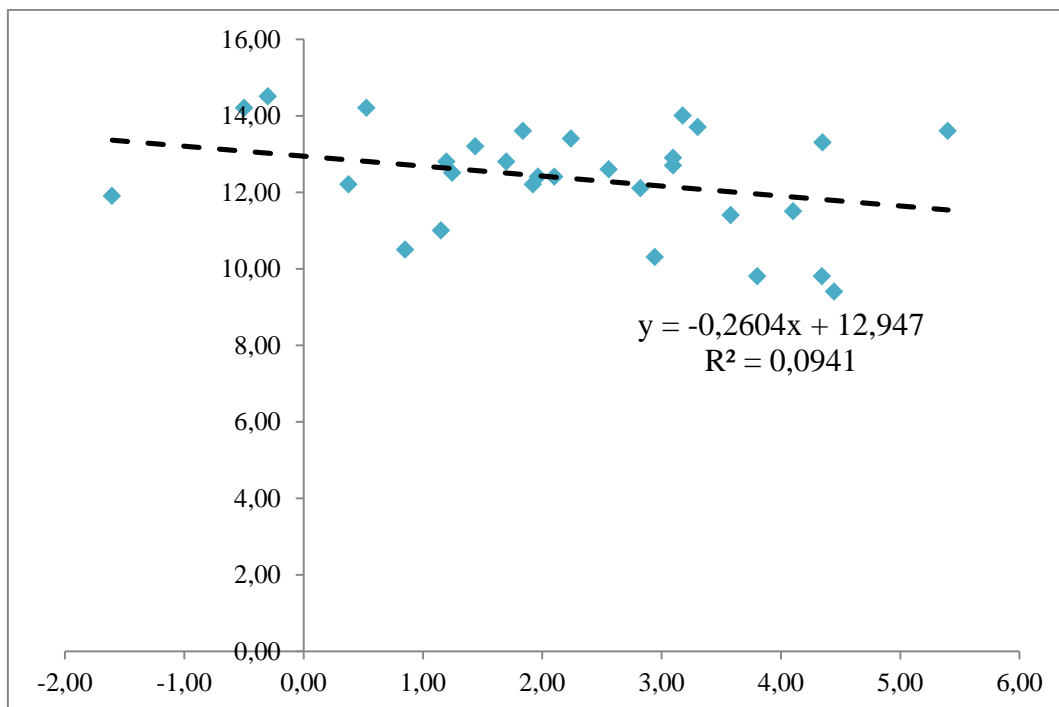


Gráfico 19: "Reino Unido: Correlación entre la tasa de crecimiento y el gasto social neto (1961-2000)"

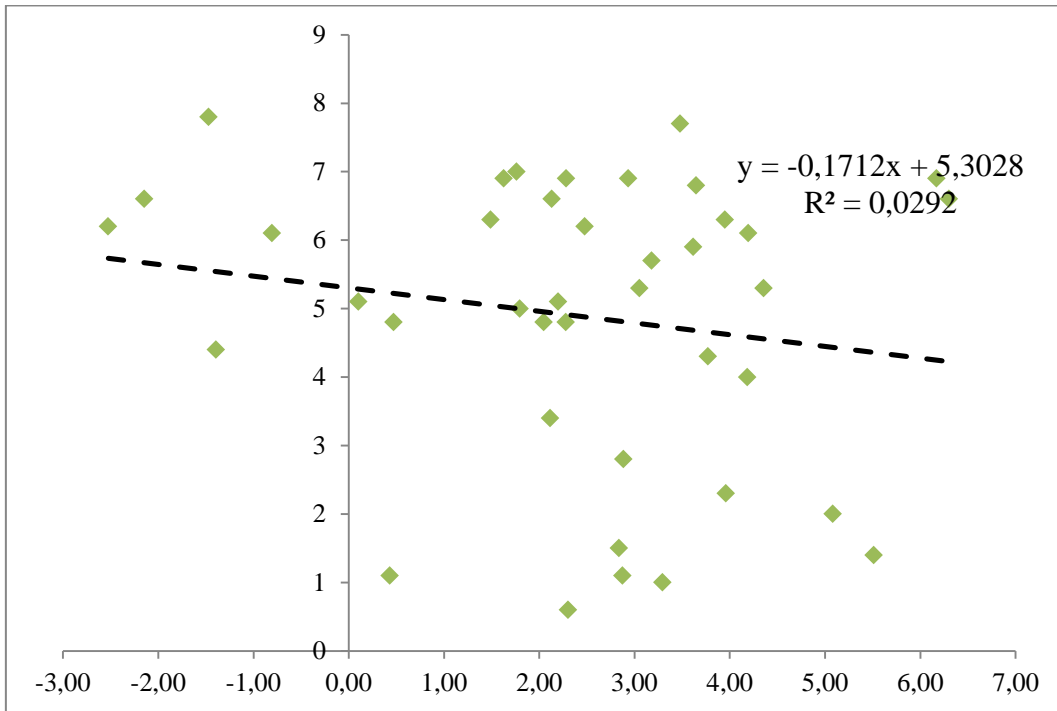
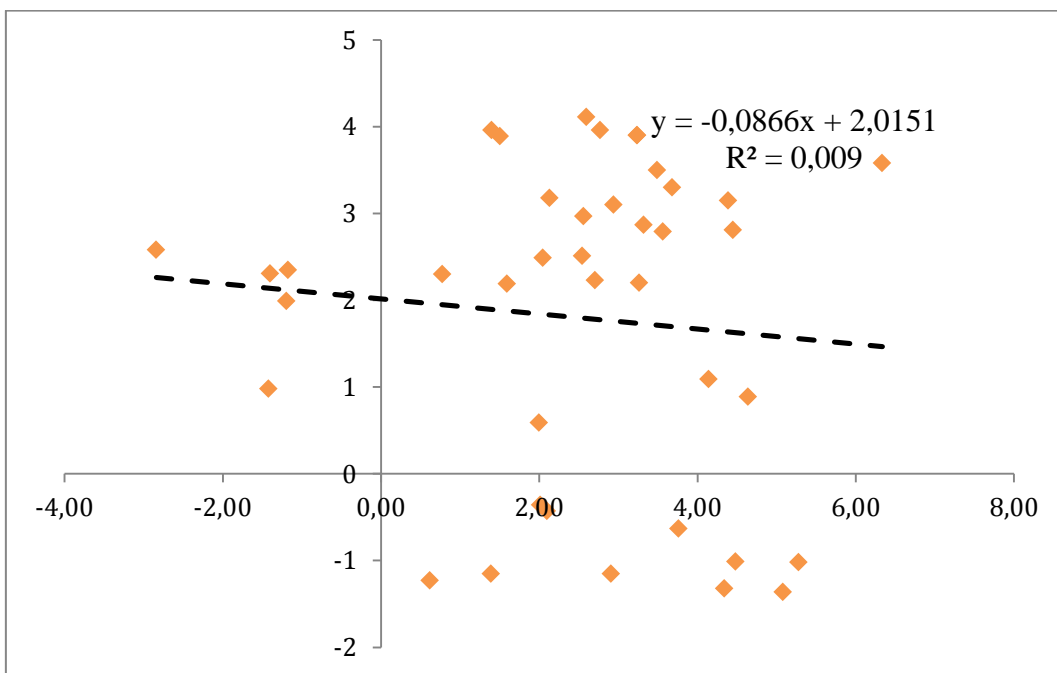


Gráfico 20: "Estados Unidos: Correlación entre la tasa de crecimiento y el gasto social neto (1961-2000)"



Conclusiones

El presente capítulo es la síntesis de los análisis llevado a cabo en esta investigación, ya que pone de manifiesto la relación hallada entre el nivel de gasto social comparado entre Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, el modo por el cual ese gasto se financia, el tamaño del mercado financiero, así como las características cualitativas de las finanzas en dichos países. Los hallazgos otorgan un grado más de confirmación a la hipótesis de que una Cultura Financiera desarrollada en profundidad tiene un fundamento ético compatible con regímenes de bienestar menos solidarios y que, por el contrario, los regímenes de bienestar de mayor profundidad tienden a conformarse en países donde la cultura financiera tiene menor alcance.

Dos expresiones de una misma conexión compleja entre el nivel de penetración y aceptación de las finanzas y el tamaño y grado de “desmercantilización” del sistema de seguridad social.

El análisis cualitativo por medio de la comparación entre los discursos de los líderes de la época elegida busca resaltar la posición de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido con respecto al rol solidario del Estado, el rol del individuo y su relación con las finanzas y la postura frente a la globalización. Los lineamientos éticos de la Cultura Financiera y de los sistemas de bienestar que se desprenden de este análisis, muestran una conexión semiótica que otorga sentido a la relación entre las finanzas y el bienestar social.

Son los discursos de Franklin D. Roosevelt, los que expresan el pensamiento (o el espíritu) de los Estados Unidos, como la búsqueda de la felicidad y de la libertad. A lo largo del análisis de sus discursos se observa en forma recurrente la idea de lo individual por sobre lo colectivo, de manera que es el Estado quien debe mantener un equilibrio entre los intereses de los individuos y el interés de la nación, dejando actuar a la iniciativa privada pero resolviendo las fallas de coordinación o de mercado.

Winston Churchill posee el mismo pensamiento, en el sentido de su entendiendo del rol del Estado como un ordenador en última instancia, asociado a las ideas defensoras del capitalismo y opuestas a la ideología socialista.

Las ideas socialistas fueron predominantes en Alemania en los años 30 y los discursos de Adolf Hitler están llenos de referencias a la llamada reconstrucción nacionalsocialista,

un programa de medidas sociales apuntadas a brindar beneficios sociales a los trabajadores, tales como las reformas al sistema de vacaciones y las reformas al sistema de seguridad social.

Analizados los discursos de los tres exponentes, se concluye que el rol solidario del Estado es un punto de divergencia en cuanto a la dicotomía entre lo colectivo y lo individual. Es decir, si es lo colectivo lo que debería regir los comportamientos individuales, como el caso de Alemania, o si lo colectivo es una construcción posterior de las libertades individuales, como los casos de Estados Unidos y Reino Unido. En los discursos de Hitler, la solidaridad es entre alemanes y es el Estado el encargado de asignar prestaciones sociales así como de organizar a toda la nación en pos de un mismo objetivo. En oposición, en el sistema de ideas de Roosevelt o Churchill el progreso individual es, en sí mismo, un aporte al bienestar general y el Estado tiene el rol de corregir posibles desequilibrios que puedan generarse. El rol del individuo se presenta como poseedor de una supremacía sobre lo colectivo. Bajo este sistema de ideas, aún el New Deal parte del postulado de una valoración moral del individuo por encima de lo colectivo.

La segunda dimensión analizada en los discursos es el rol de las finanzas en relación a los individuos. La cultura en Alemania es atravesada por su propia historia: la inflación vivida en la época de entre guerras tuvo como resultado la idea de que el dinero –y por lo tanto las finanzas en general- son una mera ficción y no tiene un valor intrínseco. De aquí surge la consecuencia del desarrollo del pensamiento expresado por Hitler en sus discursos: los mercados financieros son malos para la nación. Es recurrente el llamado a la unidad del pueblo, no como una suma de voluntades sino como la conformación de una sola voluntad.

Esta supremacía de la voluntad colectiva sobre las voluntades individuales se puede ver en la elección y orden de las palabras, que se ocupan de reafirmar el pensamiento de que la voluntad individual no existe per sé, sino como desprendimiento de una voluntad preexistente que es la de la nación.

La tercera dimensión analizada, la apertura ante la globalización, se entiende a partir de la necesidad que tuvo Alemania de mantener una cuenta corriente superavitaria a fin de afrontar los pagos exigidos por el Tratado de Versalles, requiriendo sostener un nivel de ahorro interno elevado. En Alemania, la doctrina nacionalista puede interpretarse como

respuesta a la opresión económica de los países vencedores de la Primera Guerra, y su consecuencia más directa fue el rechazo a la globalización.

No debe entenderse que la repetición de estos componentes en los discursos haya originado, ni mucho menos, el sistema de ideas en estos países. Sino, por el contrario, que los discursos hayan tomado las ideas que ya se encontraban en el pensamiento social de cada país. Estas ideas se deben considerar previas y la organización discursiva como una cristalización de las mismas. Por eso, la construcción de las ideas que dan origen a la Cultura Financiera se debe buscar en los postulados de la ética religiosa y moral que son, en términos históricos y también de la dialéctica, previos a la conformación de dicha cultura.

Las diferencias en la Cultura Financiera de los países también deben explicarse por medio del estudio de los dogmas religiosos y de, en términos de Weber, la conducción de vida. De ellos se puede interpretar que catolicismo, luteranismo y calvinismo mantienen que tuvieron un rol decisivo en la particularización de la Cultura Financiera de Estados Unidos, Reino Unido y Alemania. La influencia de los luteranos y católicos afectó al primero mucho más que a Reino Unido y Estados Unidos, donde los puritanos y anglicanos tuvieron mayor alcance cultural.

El puritanismo pone en un lugar esencial la idea de la predestinación y con esto la confianza en Dios. Y la confianza en Dios por sobre la confianza en otros hombres y mujeres es una idea que cohesiona perfectamente con el mundo de los negocios financieros, y que contrasta con la solidaridad de las políticas de bienestar. Así también lo es la idea calvinista de la salvación, según la cual el hombre está completamente predestinado, de modo que el éxito es una demostración de la gracia divina, mientras que en la tradición católica y luterana el éxito económico, la ambición y la riqueza se relacionan más con el pecado. Lutero se había opuesto en sus escritos a los préstamos a crédito y consideraba al interés como una usura.

La religión puritana influyó en Estados Unidos y en Reino Unido con ideas afines al mercado financiero. Por el contrario, las ideas católicas y luteranas influyeron en contra del mercado financiero en Alemania.

Como consecuencia del análisis surge que la ética financiera se presenta como contradictoria a la ética del bienestar, por su carácter individual y global de la primera

versus el carácter solidario y nacional de la otra. Ambas son parte de una misma realidad donde la solidaridad cobra significados diferentes en cuanto a su origen ético: en el caso de Estados Unidos, la como subsidiaria al esfuerzo y al progreso individual y así se fue conformando el sistema de seguridad social, llegando a tener un alcance visiblemente menor al de Alemania, cuya ética de la solidaridad responde a determinantes históricos que llevaron a la nación a unirse bajo un espíritu colectivo de solidaridad para sobrellevar el aislamiento de la posguerra.

De esta forma queda configurada la dialéctica entre la Cultura Financiera y el Estado de Bienestar.

Esta investigación se mueve en el mismo plano y no pretende otra cosa que aportar una dimensión al entendimiento de las causas de la determinación del Estado de Bienestar y de sus particulares en cada país, teniendo en cuenta la Cultura Financiera de estos. Pero se concluye a lo largo de esta investigación que el desarrollo del Estado de Bienestar no puede comprenderse en su totalidad sin considerar esta dimensión de la Cultura Financiera, porque su complejidad envuelve factores políticos, económicos y culturales: debe explicarse con una interpretación multicausal.

Por último, el debate en torno al Estado de Bienestar y la Cultura Financiera lleva a cuestionar si el gasto social elevado impacta o no en la tasa de crecimiento de la economía. Del análisis correlacional entre la tasa de crecimiento del PBI per cápita y el gasto social neto, entre 1961 y 2000 surge que no hay una correlación significativa entre ambas variables.

El Estado de Bienestar es una construcción social y política que participa en la autoestabilización de la demanda agregada en períodos de caída del nivel de empleo. Alemania descansa mucho más en este sistema por su propia Cultura Financiera. En cambio, Estados Unidos y Reino Unido tienen un resorte de la actividad económica vinculado al crédito y al sistema financiero.

CONCLUSIONES

Las determinaciones particulares de cómo es el Estado de Bienestar de una sociedad, o sea, sus características y su tamaño, dependen de un número de causas que no pueden acotarse a solamente fenómenos políticos o sociales. La interpretación multicausal del Estado de Bienestar en un país debe incorporar la dimensión de la Cultura Financiera, ya que esta es particular de cada sociedad. La interacción entre todas las dimensiones, ya sea política, cultural, financiera, económica, social, histórica, etc., darán cuenta de la real causalidad que ha llevado a cada país a una configuración distinta de su sistema de bienestar.

La presente investigación analiza los planos de las particularidades de tres casos seleccionados (Alemania, Estados Unidos y Reino Unido, entre 1950 y 2000) a los fines de profundizar el entendimiento sobre cómo se originan esas determinaciones, específicas para cada país en un momento histórico. Para obtener resultados que sirvan a la explicación causal de estas, se utiliza una triangulación entre métodos cuantitativos y cualitativos de análisis.

Los sistemas modernos de bienestar se remontan los finales del siglo XIX en Alemania y en Reino Unido, y han surgido en Estados Unidos como una consecuencia de la crisis financiera del año 1929.

El concepto de Estado de Bienestar no puede circunscribirse a su tamaño ni a las características de sus programas. Se requiere, para lograr una comprensión idónea del mismo, sintetizar las dimensiones cuantitativa y cualitativa de los sistemas de bienestar en un mismo concepto. Se ha configurado una matriz que clasifica el tipo de Estado de Bienestar para las tres unidades de análisis. Tomando en cuenta, la dimensión cuantitativa (el tamaño del Estado de Bienestar) y la dimensión cualitativa (la calidad del mismo) se obtiene como resultado que Alemania posee un Estado de Bienestar con alto grado de desarrollo, Reino Unido un grado medio y Estados Unidos un grado bajo. A este resultado se llega entrelazando un indicador cuantitativo (el “gasto social neto”) y uno cualitativo (el grado de “desmercantilización”).

A lo largo del período estudiado (1950-2000) el gasto social como porcentaje del PBI subió del 14,1% al 20,4% en Alemania, del 12,7% al 22,2% en Reino Unido y del 1,74% al

10,2% en Estados Unidos. En promedio, el nivel de gasto social fue para Alemania 19,7% del PBI, para Reino Unido fue del 18,6% y para Estados Unidos fue del 6,9%.

Este análisis cuantitativo, si bien es demostrativo del tamaño del Estado de Bienestar, no da cuenta del origen de los fondos que se redistribuyen: por eso, es importante incluir en el cálculo el modo de financiamiento de estas políticas. Así se obtiene el gasto social neto como porcentaje del PBI. Si la estructura tributaria es regresiva, tiene mayor impacto en los ingresos de los sectores de bajos recursos, estos sectores terminan autofinanciando las políticas de bienestar. Al restarle al gasto social los impuestos regresivos, los resultados son: primero Alemania (10,4%), segundo Reino Unido (4,5%) y tercero Estados Unidos (1,0%). El orden se mantiene y se destaca la fortaleza del gasto en Alemania, ya que, aunque es el país que más impuestos regresivos tiene, es también el más esfuerzo hace para redistribuir ingresos.

El indicador cualitativo se deriva de la calidad de los programas de bienestar. Esping-Andersen (1990) construye este indicador, considerando la facilidad de acceso a los programas, la duración de los mismos, el monto de las transferencias y los desincentivos inherentes a estas. En otras palabras, la capacidad de los programas sociales para ayudar a los sectores vulnerables a generar cierta autonomía del mercado de trabajo. Este es el concepto de “desmercantilización”. El grado de “desmercantilización” es: Alemania (27,7), Reino Unido (23,4) y Estados Unidos (13,8).

Al cruzar ambos indicadores, se observa una cohesión entre ellos. El nivel de gasto social neto y el grado de “desmercantilización”, en el caso de los países en estudio son consistentes. A esta altura queda confirmado que Alemania tiene el Estado de Bienestar más fuerte, Reino Unido le sigue y Estados Unidos el más débil.

Una vez establecido el nivel de desarrollo del Estado de Bienestar en cada país, resta conectarlo con la Cultura Financiera. En primer lugar, para eso, se estudia el grado de desarrollo de los mercados financieros desde dos puntos de vista, respetando la triangulación metodológica: el cuantitativo es el “tamaño del mercado financiero” en cada país y el cualitativo es la “cualidad financiera” de cada uno de ellos.

El período de estudio, coincide con una revolución de los mercados financieros en todo el mundo. Como resultado de ella, nacieron instrumentos financieros novedosos y al mismo tiempo se dio una integración entre los mercados que podemos considerar como

parte del proceso globalizador. Capitales fluyendo por todo el mundo. Entrando y saliendo de los países en función de las tasas de rentabilidad y la percepción de riesgo. Afectando a los países emergentes, con volúmenes de mercado muy bajos. O bien, significando un vaso de agua en el mar para países con gran desarrollo del sistema financiero. Al mismo tiempo, el mercado financiero replica y amplifica a toda la economía una crisis de un sector. Por este motivo es que las finanzas pueden ser un arma de doble filo.

Existen países con una Cultura Financiera más desarrollada, como Estados Unidos o Reino Unido, y otros menos proclives a las finanzas, como es el caso de Alemania. La Cultura Financiera es un conjunto de ideas y costumbres propias de cada sociedad. Para analizar esta dimensión se respeta la triangulación, cruzando un indicador de índole cualitativo (la “calidad financiera”) con otro cuantitativo (el “tamaño del mercado financiero”).

El indicador de calidad financiera, expresa tres aspectos: la rigurosidad en la reglamentación, el grado de apertura al mundo y la preferencia por el riesgo.

Del primer aspecto pueden surgir dos tipos de mercados financieros. Los más amplios e integrados pero con gran responsabilidad declarar información al público (Estados Unidos y Reino Unido) y los más acotados y pero con menores obligaciones de información (Alemania).

Como una respuesta a la crisis de 1929, en 1933 se separó la banca comercial y la banca de inversiones de Estados Unidos con la Ley Glass-Steagall, encapsulando el riesgo financiero para que no se propague al resto de la economía. Tanto en Estados Unidos como en Reino Unido, la reglamentación de la declaración de información al público es muy exigente. Por el contrario, dado que en Alemania solo los bancos nacionales pueden actuar en el mercado financiero, la reglamentación es mucho más débil y el crecimiento del mercado financiero fue mucho más limitado.

En cuanto al grado de apertura de los mercados financieros a la globalización, Reino Unido y Estados Unidos son países ampliamente abiertos, ya que no tienen regulaciones que en contra de la participación de empresas o fondos extranjeros. Alemania tiene un bajo nivel de integración de empresas extranjeras en sus finanzas, en parte por el monopolio financiero que poseen los bancos nacionales.

Por último, el tercer aspecto es la preferencia por el riesgo. En Alemania los fondos de

inversión prefieren activos con bajo riesgo (bonos) mientras que en Estados Unidos y en Reino Unido, invierten en acciones, incluyendo las de emisión extranjera.

Como resultado de lo expuesto, Alemania tiene un nivel “bajo” de calidad financiera, Estados Unidos un nivel “alto” y Reino Unido un nivel “alto”.

Definido este indicador, resta analizar el tamaño del mercado financiero de cada país, en el período seleccionado.

Las bolsas de Estados Unidos, Japón y Reino Unido son las más grandes del mundo, seguidas por otras como la de Frankfurt.

Tomando datos oficiales, relevados por el Banco Mundial, se consideran cuatro indicadores: el valor de los mercados accionarios, el número de empresas locales que cotizan en bolsa, el valor de capitalización de las mismas y el valor de las acciones negociadas.

- Los mercados accionarios se concentran un 43% en los Estados Unidos, un 10% en Reino Unido y un 3% en Alemania.
- El promedio de empresas locales que cotizan en bolsa es -entre 1975 y 2000- de 6.451 en Estados Unidos, 2.323 en Reino Unido y 540 en Alemania.
- El valor de capitalización de las empresas cotizantes es de 77,8% del PBI para Reino Unido, 75,7% para Estados Unidos y de 22,0% para Alemania.
- Las acciones negociadas alcanzan en Estados Unidos un 289,6% del PBI, en Reino Unido un 111,3%, y Alemania un 93,7%.

El índice de tamaño de los mercados financieros, es de 400 para Estados Unidos, 200 para Reino Unido y 77 para Alemania. Significa que los mercados financieros de Estados Unidos tienen el doble de tamaño que los de Reino Unido y son 3,19 veces más grandes que los de Alemania.

Por lo tanto, se puede decir que la Cultura Financiera más desarrollada es la de Estados Unidos, y siguen Reino Unido y Alemania.

La hipótesis de que la Cultura Financiera es una de las causas de la conformación de los Estados de Bienestar, con sus particularidades, requiere una justificación que va más allá de encontrar una correlación entre ambos. Deben encontrarse los canales por los cuales la Cultura Financiera a medida que se desarrolla aún más, en tamaño de los mercados y en

cualidad de los mismos (con mayor apertura, preferencia al riesgo y rigurosidad de la reglamentación), afecta al grado de desarrollo del Estado de Bienestar en cuanto su tamaño y su calidad.

Al comparar los principales discursos de los líderes de Estados Unidos, Reino Unido y Alemania en los años previos a 1950 -Roosevelt, Churchill y Hitler- se logra encontrar la relación que existe entre la Cultura Financiera y el Estado de Bienestar, por medio del análisis comparativo de tres ejes: el rol solidario del Estado, el rol del individuo y su relación con las finanzas y la postura frente a la globalización.

Roosevelt recurre constantemente a una idea afín a los mercados financieros: el individuo está, valorativamente, por sobre lo colectivo. La libertad y el progreso individual son objetivos para el gobierno. Por eso el rol del Estado es mantener un equilibrio entre los intereses individuales y los de toda la nación.

Churchill comprende al Estado como un ordenador asociado al capital, en contra de las ideas socialistas de la época.

Hitler hace en sus discursos un razonamiento en el cual los dos principales consecuentes son: Alemania debe aislarse del mundo y los alemanes deben ser solidarios entre sí. Para eso, recurre a la reconstrucción nacionalsocialista, los programas de beneficios sociales a los trabajadores y culpando al Tratado de Versalles del aislamiento de su nación. Constantemente en sus expresiones se alienta a la subordinación ante una voluntad colectiva. Es lo colectivo lo que, según Hitler, debe regir los comportamientos individuales. Contrastando con los discursos de Roosevelt y Churchill, donde la nación es el resultante de la interacción de las libertades individuales.

El rol de los individuos y de las finanzas tiene significados muy distintos en los países que se estudian: Hitler ve a los mercados financieros como algo negativo para el conjunto de la nación alemana. En cambio, para los líderes de Estados Unidos y Reino Unido el rol del individuo resulta fundamental y los mercados financieros tienen una visión positiva.

El cierre de Alemania a lo internacional debe comprenderse desde la necesidad de mantener una cuenta corriente superavitaria para pagar las reparaciones de guerra exigidas por el Tratado de Versalles. La consecuencia es que tuvo que mantener un nivel alto de ahorro interno, ya que es la contracara del superávit comercial. El rechazo a la apertura de los mercados tiene vinculación con este punto. Por el contrario, en los discursos de

Roosevelt y de Churchill se observan constantes esfuerzos para integrarse a la globalización.

En estos discursos se pueden ver las ideas alojadas en el pensamiento colectivo. Ideas que los líderes pudieron expresar en palabras y acciones. Por eso, la Cultura Financiera de los países también se explica por las ideas éticas arraigadas en la población. En términos de Weber, debe explicarse la cohesión ética entre la Cultura Financiera y la “conducción de vida”. Esta mantiene determinaciones de profundidad histórica con los dogmas religiosos de la nación. Es por eso que los países con predominancia católica, luterana o calvinista tienen comportamientos, ideas y costumbres que crean las particularidades de los sistemas financieros. La influencia de los luteranos y católicos en Alemania, la desconectó de los mercados financieros. De modo contrario, la influencia de los puritanos en Reino Unido y Estados Unidos fomentó el desarrollo de los mercados financieros.

Esto fue así, porque tanto el puritanismo como las otras religiones ponen en distintos lugares las ideas sobre el éxito individual, la solidaridad, la culpa, la salvación, etc. Incluso, la idea de la predestinación y la confianza en Dios por sobre la confianza en los hombres cuestiona la solidaridad del Estado de Bienestar. Al mismo tiempo, es una idea que cohesiona con la Cultura Financiera. La religión puritana influyó en Estados Unidos y en Reino Unido con ideas que favorecieron el desarrollo del mercado financiero. Por el contrario, las ideas católicas y luteranas influyeron en contra del mercado financiero en Alemania. El mismo Lutero estaba en contra de los préstamos a crédito y veía al interés como usurario.

La solidaridad, valor ético principal del Estado de Bienestar, cobra significados contrapuestos en Estados Unidos, donde sólo es subsidiaria al esfuerzo individual que en Alemania, donde responde a determinantes históricos que llevaron a la nación a unirse para sobrellevar el aislamiento de la posguerra.

Esta investigación, en la cual se configura una dialéctica entre la Cultura Financiera y el Estado de Bienestar, reflexiona en cuanto a la posibilidad de comprender el desarrollo de ambos, sin pretender que este punto de vista cobre mayor importancia que otros. Se considera que la relación entre la Cultura Financiera y el Estado de Bienestar envuelve factores políticos, económicos y culturales y, por lo tanto, requiere de una interpretación multicausal.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Le Monde Diplomatique. (2009). *El atlas de las religiones. Edición Cono Sur*. Buenos Aires: Capital intelectual S.A.
- Agell, J., & Sørensen, P. B. (2006). *Tax policy and labor market performance*. Cambridge: MIT.
- Aguado Rebollo, J. (2009). ¿POR QUÉ, SEGÚN LEIBNIZ, VIVIMOS EN EL MEJOR DE. *Thémata. Revista de Filosofía.*, 42, 19-37.
- Atkinson, A. B. (1999). *The economic consequences of rolling back the welfare state*. Cambridge: MIT Press.
- Barcellona, P. (1980). *Oltre lo stato sociale*. Bari: De Donato.
- Borón, A. (2003). *Estado, capitalismo y democracia en América Latina* (Colección Secretaría Ejecutiva ed.). (CLACSO, Ed.) Buenos Aires: Gráficas y Servicios S.R.L.
- Buchanan, J. (1980). *The public finance*. Nueva York: McGraw-Hill Higher Education.
- Calvo, G., Reinhart, C., & Leiderman, L. (1993). Capital Inflows and Real Exchange Rate Appreciation in Latin America: The Role of External Factors. *Staff Papers (International Monetary Fund)*, 40(1), 108-151.
- Chang, H. (2015). *Economía para el 99% de la población*. Debate.
- Churchill, W. (8 de Agosto de 1939). *A hush over Europe*. Obtenido de International Churchill Society: <https://winstonchurchill.org>
- Churchill, W. (17 de Agosto de 1949). *The Council of Europe*. Obtenido de International Churchill Society: <https://winstonchurchill.org>
- Churchill, W. (1 de Marzo de 1955). *Never Dispair*. Obtenido de International Churchill Society : <https://winstonchurchill.org>
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Fabozzi, F. J., Modigliani, F., & Ferri, M. G. (1996). *Mercados e instituciones financieras*. Naucalpan de Juárez: Prentice Hall.

- Fazeli, R. (1996). *El impacto económico del estado de bienestar y el salario social: la*. Avebury: Aldershot.
- Ferguson, N. (2008). *El triunfo del dinero. Cómo las finanzas mueven el mundo.* . Londres: Penguin Group.
- FMI. (1993). *Manual de balanza de pagos*. Washington: FMI.
- Friedman, M. (1962). *Capitalismo y libertad*. Chicago: University of Chicago Press.
- FSO, O. F. (2012). *Entwicklungen des deutschen Sozialstaates - Daten der amtlichen Statistik*. Wirtschaft und Statistik.
- FSO, O. F. (2014). *Sitio web Destatis*. Obtenido de <https://www.destatis.de>
- Galbraith, J. (1989). *Historia de la economía.* . Mexico DF: Ariel.
- Glatzer, W., Hondrich, K., Noll, H., Stiehr, K., & Worndl, B. (1992). *Recent Social Trends in West Germany, 1960-1990*. Campus Verlag: McGill-Queen's Press.
- Hitler, A. (1923). *Derrotaremos a los enemigos de Alemania*. Obtenido de Metapedia.org: www.metapedia.org
- Hitler, A. (2014). *Hitler, Adolf, Discursos 1933-1938*. Kamerad.
- Hördelin, F. (s.f.). *Sitio web de Rafael Capurro*. Obtenido de <http://www.capurro.de/pan.htm>
- Houser, N. (2006). *UNAV*. Obtenido de <https://www.unav.es/gep/HouserImportanciaPragmatismo.html>
- Jarrell, G. (19 de Junio de 1992). SECCrimps Big Board's Future. *Wall Street Journal*, pág. A15.
- Kant, I. (1787). *Crítica de la razón pura*. Buenos Aires: Colihue.
- Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Krugman, P. (29 de Junio de 2015). Grecia, al borde. *El País*.
- Lettieri, A., Pfeiffer, A., Pontoriero, G., & Stortini, J. (2001). *Los tiempos modernos: del capitalismo a la globalización, siglos XVII al XXI*. Buenos Aires: El Signo.
- Marradi, A., Archenti, N., & Piovani, J. I. (2011). *Metodología de las Ciencias Sociales*. Buenos Aires: Cengage Learning Argentina.
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Soc. de Alemania. (2017). *Sozial Geschichte, Ein ArbEitshEft für diE schule*. Berlín.

- Muschalla, R. *Exposición: Savings-History of a German virtue*. Deustches Historisches Museum, Berlín.
- OCDE. (1985). *The rol of the publica sector: causes and consequences of the growth* .
- Pérez, C. (30 de Junio de 2015). Europa convierte el referéndum de Grecia en un plebiscito sobre el euro. *El País*.
- Polanyi, K. (1957). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestros tiempos*. Mexico DF: Fondo de Cultura Económica.
- Quirós, G. (1995). *Mercados financieros alemanes*. . Imprenta del Banco de España.
- Roosevelt, F. D. (23 de Septiembre de 1932). *Discurso pronunciado en el Commonwealth Club de San Francisco*. Obtenido de The American Presidency Project: <http://www.presidency.ucsb.edu/>
- Sampieri, H. (2010). *Metodología de la investigación*. Mexico DF: McGraw-Hill.
- Shaikh, A. (2003). Who pays for the Welfare; in the welfare state? A multicountry study. *Social Research*, 70(2), 531-550.
- Veblen, T. (1899). *Teoría de la clase ociosa*. Madrid: Alianza.
- Veblen, T. (1904). *Teoría de la empresa de negocios*. Buenos Aires: Eudeba.
- Vergara Estévez, J. (2005). La concepción de Hayek del estado de derecho y la crítica de Hinkelammert. *Polis*, 4(10).
- Walras, L. (1874). *Elementos de economía política pura*. Madrid: Alianza.
- Weber, M. (1904). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. México DF: Fondo de Cultura Económica.