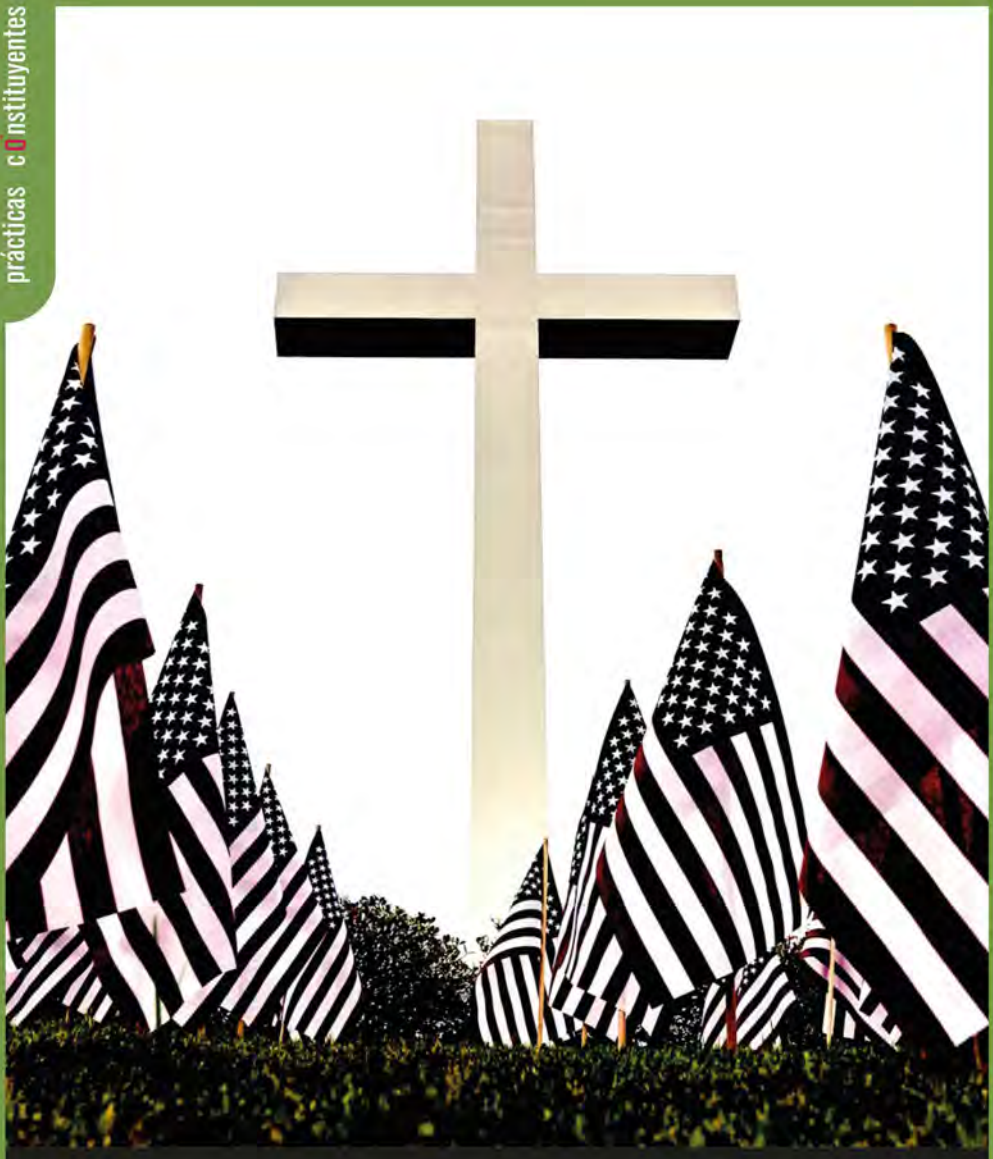
prácticas cOnstituyentes



CONTRARREVOLUCIÓN

ECONOMIA POLITICA DE LA NUEVA DERECHA DE NIXON A TRUMP

Melinda Cooper

traficantes de sueños

Colabora con la cultura libre

Desde sus inicios **Traficantes de Sueños** ha apostado por licencias de publicación que permiten compartir, como las Creative Commons, por eso sus libros se pueden copiar, distribuir, comunicar públicamente y descargar desde su web. Entendemos que el conocimiento y las expresiones artísticas se producen a partir de elementos previos y contemporáneos, gracias a las redes difusas en las que participamos. Están hechas de retazos, de mezclas, de experiencias colectivas; cada Están hechas de retazos, de mezclas, de experiencias colectivas; cada atribuir su propiedad total y excluir a otros de su uso o replicación.

Sin embargo, «cultura libre» no es sinónimo de «cultura gratis». Producir un libro conlleva costes de derechos de autor, traducción, edición, corrección, maquetación, diseño e impresión. Tú puedes colaborar haciendo una donación al proyecto editorial; con ello estarás contribuyendo a la liberación de contenidos.

Puedes hacer una donación
(si estás fuera de España a través de PayPal),
suscribirte a la editorial
o escribirnos un mail

© 2024, Melinda Cooper
Originally published in the United States of America by Zone Books in 2024
Published in agreement with Casanovas & Lynch Literary Agency

Edición original: *Counterrevolution: Extravagance and Austerity in Public Finance*, Nueva York, Zone Books, 2024.

Licencia Creative Commons: Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

Primera edición en castellano: abril de 2026
Título: Contrarrevolución. Economía política de la nueva derecha de Nixon a Trump
Autoría: Melinda Cooper
Traducción: Isidro López Hernández
Maquetación y diseño de cubierta: Traficantes de Sueños.

Traficantes de Sueños
C/ Duque de Alba, 13. 28012, Madrid.
Tlf: 915320928. [e-mail:editorial@traficantes.net]

Impresión:
Cofás artes gráficas

ISBN: 978-84-19833-53-2
Depósito legal: M-8100-2026

CONTRARREVOLUCIÓN

ECONOMÍA POLÍTICA DE LA NUEVA DERECHA DE NIXON A TRUMP

MELINDA COOPER

TRADUCCIÓN

ISIDRO LÓPEZ HERNÁNDEZ

prácticas constituyentes

traficantes de sueños

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN A LA EDICIÓN EN CASTELLANO 13
Capitalismo patrimonial 15
El enemigo interno 18
De la contrarrevolución al conservadurismo revolucionario 22

INTRODUCCIÓN. LA CONTRARREVOLUCIÓN FISCAL Y MONETARIA 25
Exceso y austeridad 32
Austeridad en la elección pública y dilapidación en la economía de la oferta 43
Capitalismo dinástico 47

I. GANANCIAS DE CAPITAL: LA ECONOMÍA DE LA OFERTA Y EL RETORNO DEL CAPITALISMO DINÁSTICO 51
Dos tipos de economía de la oferta: elitista y populista 61
La economía de la oferta y la revuelta empresarial 64
La ciudad de Nueva York: zona cero de la economía de la oferta 76
Microcosmos y macrocosmos 88
La revolución por el lado de la oferta de Reagan 95
Apreciación de la depreciación 107
Ganar perdiendo 116
La presidencia de la economía de la oferta de George W. Bush 122
Concentración de riqueza inducida por los bancos centrales 131
El resurgimiento del capitalismo familiar 134
Guerras de palacio 144
Triunfar fracasando 151
La *family office* presidencial 155

II. PÉRDIDAS SALARIALES: LA ECONOMÍA POPULISTA DE LA OFERTA Y EL TRABAJADOR BLUE COLLAR 163
La inflación salarial y el obrero de la construcción 172
Construction Users Anti-Inflation Roundtable 177
El salario familiar del *hardhat* 180
La contracultura obrera 185
El Kalecki de la clase dominante 190
La estanflación y el hombre feminizado 193
El trabajador del sector público y la feminización de la inflación salarial 196
El auge de la economía populista de la oferta 202
La revuelta fiscal: salarios del sector privado frente a salarios del sector público 210
La Cámara de Comercio y el populismo de la pequeña empresa 218
El auge del trabajador *blue collar* por cuenta propia 223
La revolución de la pequeña empresa de Reagan 227
La guerra de Reagan contra el trabajo 232
Los pequeños negocios y la gran empresa resquebrajada 236
Pérdidas salariales y ganancias de capital 240
El *boom* de los negocios *blue collar* 256
El fracaso de la pequeña empresa y el auge del Tea Party 259
El retorno de la economía populista de la oferta 267
Trump, el Tea Party y la insurrección de las «pequeñas empresas» 279

III. REGRESIÓN INFINITA: EL NEOLIBERALISMO DE LA ESCUELA DE VIRGINIA Y LA REVUELTA FISCAL 289
Revolución y contrarrevolución 295
Filosofía de la revuelta fiscal 307
La revuelta fiscal californiana 311
El neoliberalismo de la Escuela de Virginia y la revuelta fiscal 316
La democracia se vuelve contra sí misma 321
La larga revuelta fiscal del Sur 325
El Estado de los impuestos regresivos 334
Ferguson, Misuri 344

IV. AUSTERIDAD CONSTITUCIONAL: LA ESCUELA DE VIRGINIA Y LA ENMIENDA CONSTITUCIONAL DE EQUILIBRIO PRESUPUESTARIO 353
James M. Buchanan y la enmienda de equilibrio presupuestario 370
La resolución sobre equilibrio presupuestario de 1975 378
De la resolución sobre equilibrio presupuestario a la convención constitucional 381
Los republicanos del *Sunbelt* y la enmienda de equilibrio presupuestario 389
James M. Buchanan y la revolución republicana 395
Bill Clinton, nuevo demócrata sureño 405
Contrarrevolución fiscal permanente 412
Contrarrevolución judicial 427

V. ABORTANDO AMÉRICA: LA POLÍTICA REPRODUCTIVA DE LA DEUDA NACIONAL 433
Howard Phillips 438
La nueva mayoría religiosa de Nixon 443
La nueva derecha 446
Alianzas incongruentes 450
Unidos contra la eugenesia y la medicina socializada 460
El fantasma de Margaret Sanger 465
Desfinanciar a la izquierda: la nueva derecha, los conservadores cristianos y Reagan 469
«Hillarycare» y el espectro de la eugenesia 479
El milenarismo de la deuda 492
Nativismo y natalismo 501
«La nueva derecha de larga data»: del Tea Party a Trump 507
Dobbs, la antieugenesia y el retorno de la personalidad fetal 512
CONCLUSIÓN. SOBRE LA REVOLUCIÓN FISCAL Y MONETARIA 525

Este libro está dedicado a las militantes de
la rebelión de George Floyd

INTRODUCCIÓN A LA EDICIÓN EN CASTELLANO

Este libro se publicó en otoño de 2024, en un momento en el que muchos pensaban que por fin se había pasado página a la contrarrevolución conservadora. Trump estaba implicado en varios litigios y parecía improbable que volviera a la vida política. Ese verano, sin embargo, el Tribunal Supremo dictó una sentencia extraordinaria en la que declaraba que los presidentes gozan de «inmunidad absoluta» frente a procesos penales por sus actos oficiales. Trump era ahora libre de presentarse a las elecciones presidenciales de 2025, sin el lastre de los múltiples cargos penales a los que se enfrentó tras los disturbios del Capitolio del 6 de enero de 2021. Era una clara señal de que la mayoría conservadora cuidadosamente seleccionada por Trump tenía la intención de facilitar su regreso al poder por todos los medios posibles. La sentencia reflejaba la idea de que los presidentes deben tener el privilegio ejecutivo supremo sobre todas las demás ramas del gobierno, una idea que encuentra su expresión formal en la teoría, antes marginal, del ejecutivo unitario.

La teoría del ejecutivo unitario se remonta a la década de 1980. Fue concebida por primera vez por un grupo de juristas conservadores acomodados en el Departamento de Justicia de Ronald Reagan. Estos se basaron en la llamada cláusula de investidura del artículo II de la Constitución para argumentar que los padres fundadores pretendían atribuir al presidente poderes supremos, similares a los de un rey.[1] Durante mucho tiempo, la teoría quedó restringida a los márgenes ultraconservadores del *establishment* judicial, representado por la Federalist Society. Sin embargo, con la toma del poder del Tribunal Supremo por la extrema derecha, cualquier duda que quedara sobre la legitimidad interpretativa de la teoría se ha vuelto irrelevante. La supermayoría conservadora ha convertido la fabulación constitucional en una verdad textual.

[1] Sobre el surgimiento de la teoría del ejecutivo unitario en la administración Reagan y el papel de Meese en su promoción, véase Amanda Hollis-Brusky, «Helping Ideas Have Consequences: Political and Intellectual Investment in the Unitary Executive Theory, 1981-2000», *Denver University Law Review*, núm. 89: 1, 2011-2012, pp. 197-244.

El espíritu de la teoría del ejecutivo unitario se reflejó claramente en el Proyecto 2025, el manual de usuario presidencial publicado por la Heritage Foundation en vísperas de las elecciones. El informe instaba al presidente a ignorar todas las restricciones legales o consuetudinarias a su poder ejecutivo, a «despedir a los burócratas federales supuestamente "indespedibles"; cerrar las oficinas y agencias corruptas y derrochadoras; amordazar la propaganda woke en *todos* los niveles del gobierno; restaurar la autoridad constitucional del pueblo estadounidense sobre el Estado administrativo; y ahorrar así una cantidad incalculable de dólares de los contribuyentes».[2] La primera tarea del jefe del Ejecutivo fue desmantelar el llamado Estado administrativo de las agencias independientes y los burócratas profesionales que amenazaban con neutralizar el poder del presidente. Pero el Proyecto 2025 era mucho más que una guía para la demolición del gobierno. Se preocupaba tanto por reconstruir el Estado como por desmantelarlo: en sus páginas encontramos los contornos de una teoría de extrema derecha sobre el poder estatal en la que las más «paleo» formas de gobierno personal y autocrático surgen sobre la tierra quemada del libertarianismo económico.

En la segunda presidencia Trump se ha disipado cualquier duda que pudiera haber sobre su capacidad para la acción programática. Con la ayuda del Departamento de Eficiencia Gubernamental (DOGE) de Elon Musk, Trump pasó los primeros meses de su presidencia cerrando departamentos, cancelando programas y despidiendo a cientos de miles de funcionarios federales. La teoría del ejecutivo unitario, afirmó, le daba el poder de «confiscar» o negarse a gastar los fondos ya asignados por el Congreso. Al final de su primer año de gobierno, se estima que seguían en el limbo 410.000 millones de dólares en gastos federales aprobados por el Congreso.[3] Lo que durante la primera presidencia de Trump parecía un proceso bastante aleatorio de deconstrucción administrativa, ha asumido la disciplina plena de una conquista hostil.

Seguramente, la señal más escalofriante hasta ahora de las intenciones autoritarias de Trump sea su ataque al complejo de seguridad federal, al que nunca ha perdonado por investigar sus presuntos vínculos con Rusia, así como los disturbios del 6 de enero en el Capitolio. Tras el nombramiento como fiscal general de la abogada personal de Trump, Pam Bondi, el Departamento de Justicia ha destituido a los fiscales que participaron en los casos de Trump, persiguiendo activamente a cualquiera que se haya cruzado en el camino del presidente en el pasado. Sorprendentemente, el FBI ha iniciado investigaciones sobre el exasesor de Seguridad Nacional

---

[2] *Mandate for Leadership: Project 2025,* Heritage Foundation, 2023, p. 9.

[3] Emily Badger y Alicia Parlapiano, «Not Even Congress Knows How Much Money DOGE Cut», *New York Times*, 11 de octubre de 2025.

John Bolton, el exdirector del FBI James Comey y el exdirector de la CIA John Brennan. Trump ha logrado convertir el Departamento de Justicia en un arma de venganza personal.

Capitalismo patrimonial

Es notable que, a pesar de su notoria ignorancia de la Constitución de los Estados Unidos, Trump cite regularmente los preceptos pseudoconstitucionales de la teoría del ejecutivo unitario para justificar sus acciones. El hecho de que esta teoría le resulte tan natural tiene que ver sin duda con su larga experiencia de disponer de un poder ejecutivo sin mediaciones en el mundo de los negocios. Como propietario y gerente de una empresa familiar privada, Trump nunca ha tenido que lidiar con un consejo de administración independiente y mucho menos con una tumultuosa multitud de accionistas (las pocas veces que ha recurrido a la cotización en bolsa siempre ha sido con la intención de descargar el riesgo en terceros).

Lo mismo puede decirse de los aliados más cercanos de Trump. Tal y como sostengo en este libro, el gobierno republicano, ahora indistinguible de la extrema derecha trumpista, encuentra a sus principales donantes, aliados y miembros de gabinete en el mundo de los fondos de inversión privados, los fundadores de empresas y los propietarios de empresas familiares privadas.[4] Los directores generales de empresas que cotizan en bolsa y los gestores de fondos de inversión institucionales —líderes empresariales que tienen que lidiar con las exigencias políticas de un accionista masivo público— apenas se encuentran en sus círculos. El Partido Republicano, bajo el mandato de Trump, está ahora firmemente alineado con el mundo del capitalismo privado y patrimonial, en el que la búsqueda de beneficios empresariales realmente no se distingue de la acumulación de riqueza familiar.

Desde la publicación de este libro y el regreso de Trump al poder, los lazos entre MAGA y el mundo del capitalismo privado, controlado por los fundadores de empresa, no ha hecho más que fortalecerse. El gabinete del segundo mandato de Trump incluye al gestor de fondos de cobertura Scott Bessent como secretario del Tesoro, al fundador de capital privado e inversor inmobiliario Doug Burgum como secretario de Interior, al cofundador de la empresa de capital privado Cerberus Stephen Feinberg como subsecretario de Defensa y a Howard Lutnick, antiguo presidente y accionista mayoritario de la empresa de servicios financieros Cantor Fitzgerald

[4] Los demócratas, por el contrario, se han alineado estrechamente con el mundo de los «megainversores institucionales» como BlackRock.

LP, como secretario de Comercio. Sin embargo, el círculo de inversores privados de Trump también se ha ampliado para incluir sectores que no se habían adherido plenamente a su agenda en su primer mandato.

Durante la primera administración Trump, la mayoría de los capitalistas de riesgo y de los fundadores de Silicon Valley mantuvieron las distancias, lo que reflejaba una alianza duradera con los «nuevos demócratas» clintonianos que se estableció por primera vez en la década de 1990.[5] En tanto acérrimo entusiasta de MAGA, el fundador de PayPal, Peter Thiel, fue la excepción a la regla. En cualquier caso, algo cambió alrededor de 2020, cuando los fundadores de las empresas tecnológicas comenzaron a mostrarse cada vez más recelosos de la agenda regulatoria de Biden. Uno de los primeros en vacilar fue Elon Musk, quien afirma haber votado por Biden en las elecciones de 2020. Tras adquirir la plataforma de redes sociales Twitter (ahora X) a finales de 2022, Musk restableció la cuenta de Trump (bloqueada desde los disturbios del 6 de enero en el Capitolio) junto con las de algunos otros usuarios de extrema derecha. Después de que Trump sobreviviera a un aparente intento de asesinato en julio de 2024, Musk respaldó públicamente su candidatura a la presidencia. A finales de año, había gastado al menos 277 millones de dólares en apoyo a Trump, al tiempo que trabajaba como asesor del equipo de transición del presidente electo.[6] Otros antiguos inversores demócratas de capital riesgo que se alinearon detrás de Trump fueron Mark Andreessen y Ben Horowitz, de Andreessen Horowitz; Chamath Palihapitiya, de Social Capital; y Mark Pincus, cofundador de Zynga.

Sus quejas contra la administración Biden eran múltiples. En primer lugar, los inversores de capital riesgo que habían invertido en criptomonedas (entre ellos Andreessen y Horowitz) estaban descontentos con el hecho de que la Consumer Financial Protection Bureau [Oficina de Protección Financiera del Consumidor] y la Securities and Exchange Commission [Comisión de la Bolsa y Valores] intentaran regular las criptomonedas como valores.[7] Otros estaban alarmados por la serie de investigaciones sobre las grandes tecnológicas iniciadas por la Federal Trade Commission [Comisión Federal de Comercio] de Lina Khan. Quizás lo más importante fue que Biden, seguido por la candidata presidencial Kamala Harris, había amenazado con introducir un impuesto a los multimillonarios sobre las ganancias de capital no realizadas, es decir, las apreciaciones en el valor

[5] Sara Miles, *How to Hack a Party Line: The Democrats and Silicon Valley,* Berkeley, University of California Press, 2001, pp. 22-41.

[6] Theodore Schleifer, Maggie Haberman y Jonathan Swan, «The Silicon Valley Billionaires Steering Trump´s Transition», *New York Times,* 8 de diciembre de 2024.

[7] Marc Andreessen y Ben Horowitz, «The Little Tech Agenda: Biden vs. Trump», *podcast The Ben & Marc Show*, 17 de julio de 2024.

de las acciones que no habían sido objeto de venta.[8] Aunque era poco probable que se aprobara en el Congreso, el impuesto estaba claramente diseñado para afectar a las docenas de capitalistas de riesgo y fundadores de Silicon Valley que se convirtieron en multimillonarios en la década de 2010 y principios de la de 2020, gracias al programa de inflación de los precios de activos que durante largo tiempo llevó a cabo la Reserva Federal. Los capitalistas de riesgo reconocieron sus intereses de clase y se pasaron al bando de la derecha MAGA.

Junto a estos factores de empuje, también hay un importante factor de atracción que ha llevado a la élite financiera de Silicon Valley hacia la derecha republicana: la reorientación de la propia innovación tecnológica en torno a la seguridad nacional, el proteccionismo comercial y la producción con altas emisiones. En los últimos años, un puñado de fundadores de Silicon Valley ha respondido a su exclusión de los mercados chino y ruso replanteándose su compromiso con el libre comercio internacional y la tecnología de consumo.[9] Prominentes fundadores tecnológicos, como Alex Karp, de Palantir, y Palmer Luckey, de Anduril, calculan que tienen más que ganar con los contratos de defensa del Pentágono que con un mercado de consumo internacional en retroceso. Mientras tanto, el Pentágono ha tomado medidas para incrementar sus contratos de defensa con Silicon Valley, reconociendo que la inteligencia artificial y otras tecnologías digitales son tan esenciales para el campo de batalla moderno como el hardware industrial.[10] Las empresas de capital riesgo de Silicon Valley han realizado importantes inversiones en IA y en criptomonedas, sectores que consumen enormes cantidades de datos y energía. Ya no les resulta tan fácil cultivar la ilusión de que las tecnologías digitales trascienden los problemas terrenales de la producción de combustibles fósiles. Cualquier intento serio de regular el cambio climático chocaría necesariamente con su ambición de monopolizar la última frontera tecnológica. Convenientemente, Trump ha abierto las puertas de par en par a todas estas empresas. El giro de Silicon Valley hacia la tecnología de defensa se produce en un momento en que Estados Unidos está volviendo la vista hacia las amenazas inmediatas, la seguridad fronteriza y los enemigos internos. Las empresas de tecnología digital, que antes temían perder los mercados de consumo internacionales, pueden aceptar más fácilmente las cargas de los controles a la exportación cuando saben que Trump les compensará con un flujo constante de contratos militares.

---

[8] Tabby Kinder, «Kamala Harris Rattles Silicon Valley Elite with Prospect of Tax on Unrealized Gains», *Financial Times,* 30 de agosto de 2024.

[9] Tanner Mirrlees, «La guerra tecnológica digital entre Estados Unidos y China», *Socialist Register,* 2024, pp. 105-140.

[10] Andrew Merrill, *Start-Up War: Venture Capital, Silicon Valley, the Pentagon and the Wars Yet-to-Come*, tesis doctoral, Universidad de Toronto, junio de 2024.

El enemigo interno

Con su regreso al poder, Trump ha sustituido a los generales de alto rango que poblaron su gabinete durante su primer mandato por una cohorte más joven de veteranos de la guerra contra el terrorismo, que tienen sus propias y singulares opiniones sobre política exterior. Durante su primera campaña presidencial, Trump se distinguió de su rival demócrata Hillary Clinton al pronunciarse en contra de las «guerras eternas» de los neoconservadores. Sin embargo, una vez en el cargo, se rodeó de los mismos generales de cuatro estrellas que habían dedicado su carrera a la guerra contra el terrorismo. Aparte de su inusual afecto por Putin, la trayectoria de Trump en materia de política exterior no se alejó significativamente de la de su predecesor demócrata, el presidente Obama.[11]

Al final de su primer mandato, Trump se había enemistado con casi todos sus generales, la mayoría de los cuales se negaron a respaldar sus intentos de desplegar a la Guardia Nacional contra los manifestantes.[12] Al asumir el cargo de nuevo en 2025, optó deliberadamente por trabajar con un tipo de personal militar muy diferente. En su segundo mandato, los elegidos por Trump para la seguridad nacional —el vicepresidente JD Vance, el secretario de Defensa Pete Hegseth, la directora de Inteligencia Nacional Tulsi Gabbard y el asesor de Seguridad Nacional Mike Waltz— procedían de una generación más joven de veteranos, que habían servido sobre el terreno como militares de rango bajo y medio en Irak y Afganistán.[13] Pete Hegseth y Tulsi Gabbard, en particular, han adoptado posturas públicas contundentes contra el dominio neoconservador sobre la política exterior estadounidense y su visión expansiva del papel militar de Estados Unidos en el mundo. Sus opiniones encuentran eco en una amplia franja de veteranos jóvenes de todas las tendencias electorales. Una encuesta realizada en 2011 por el Pew Research Center reveló que «muchos veteranos posteriores al 11-S tienen inclinaciones aislacionistas, y aproximadamente seis de cada diez afirman que Estados Unidos debería prestar menos atención a los problemas en el extranjero y concentrarse en los problemas internos».[14] Una encuesta más reciente, realizada en 2019, reveló que el 64 % de los

---

[11] Suzanne Gordon, *et al.*, *Our Veterans: Winners, Losers, Friends, and Enemies on the New Terrain of Veterans Affairs,* Duke University Press, 2022, p. 199.

[12] Peter Bergen, *The Cost of Chaos: The Trump Administration and the World,* Nueva York, Penguin Press, 2022, pp. 308-312; Gordon, *et al.*, *Our Veterans...*, pp. 207-11.

[13] Jeff Schogol, «Bitterness over the "Forever War" a Unifying Factor in Trump's Post-9/11 Veteran Cabinet Picks», *Task and Purpose*, 2 de diciembre de 2024; Katie Bo Lillis, «"Salute and Execute": A New Generation of Military Veterans Takes Center Stage as Trump Remakes US Foreign Policy», *CNN News*, 16 de febrero de 2025.

[14] Pew Research Center, «The Military-Civilian Gap: War and Sacrifice in the Post-9/11 Era», Washington DC, *Pew Charitable Trusts,* 5 de octubre de 2011, p. 22.

veteranos afirma que no valió la pena luchar en la guerra de Irak, mientras que el 58 % opina lo mismo sobre Afganistán. Sus opiniones coinciden en gran medida con las del público en general.[15]

El aislacionismo está en el aire, aunque debemos tener claro que el concepto abarca una gran heterogeneidad de posiciones. El tipo de aislacionismo que defienden Trump y sus aliados hace referencia deliberadamente al movimiento America First de la década de 1930, que se oponía a la participación de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial porque temía que la intervención diera poder a los comunistas, a los judíos y a las élites de Hollywood en casa.[16] En el contexto estadounidense, el aislacionismo de la derecha nunca ha sido directamente pacifista y mucho menos antiexpansionista. Antes al contrario, a menudo ha defendido una preferencia por los teatros de guerra cercanos, lo que implica incursiones en los territorios de los vecinos inmediatos. El pacifismo de la derecha, tal cual existe, expresa la opinión de que las grandes potencias merecen su propia esfera de influencia; la paz reinará siempre y cuando cada potencia respete las fronteras naturales de las demás. Apenas nueve meses después de iniciar su segundo mandato, Trump ha amenazado ya con anexionarse Canadá, apoderarse de Groenlandia y reclamar el Canal de Panamá. En el momento de escribir esta introducción, está llevando a cabo una campaña de bombardeos aéreos contra barcos pesqueros en el sur del Caribe y parece estar preparando una invasión militar de Venezuela.

A pesar de su desprecio por el internacionalismo liberal, el aislacionismo de «America First» no renuncia al respeto (ni siquiera a las alianzas) con las potencias extranjeras que comparten la misma inclinación por el autoritarismo interno. En un discurso pronunciado en la Conferencia de Seguridad de Múnich de 2025, el vicepresidente Vance instó a los miembros de la OTAN a dejar de obsesionarse con China y Rusia, a olvidar Ucrania y a centrarse en cambio en los disidentes locales y su amenaza a los valores fundamentales de Europa. «Lo que me preocupa es la amenaza interna», les dijo Vance.[17] Medio año después, Trump utilizó la misma ominosa frase en un discurso que pronunció ante cientos de generales y almirantes en activo convocados en su país para escuchar su visión de la futura política exterior de Estados Unidos. Las ciudades estadounidenses, dijo, deberían utilizarse como «campos de entrenamiento» militar para

---

[15] Ruth Igielnik y Kim Parker, «Majorities of U.S. Veterans, Public Say the Wars in Iraq and Afghanistan Were not Worth Fighting», *Pew Research Center*, 10 de julio de 2019.

[16] Charles Kupchan, *Isolationism: A History of America's Efforts to Shield Itself from the World,* Nueva York, Oxford University Press, 2020, pp. 293-95.

[17] Vicepresidente JD Vance, *«Chapter 1: Speech by JD Vance», Selected Speeches Held at the Munich Security Conference 2025, vol. 2*, editado por Benedikt Franke, Hamburgo, Mittler, 2025, p. 16.

hacer frente a la «guerra interna».[18] Desde entonces, Trump ha desplegado la Guardia Nacional en las ciudades de Chicago, Los Ángeles, Memphis y Washington DC, gobernadas por los demócratas, y amenaza con actuar en algunas más, incluida su ciudad natal, Nueva York. Sus acciones se acercan peligrosamente a desafiar la Ley Posse Comitatus, que impone límites estrictos al uso del ejército en la vigilancia civil.[19] Tal y como nos recuerda el historiador Charles Kupchan, «los orígenes ideológicos del aislacionismo [...] no solo provienen del miedo a los enemigos en el extranjero, sino también a los enemigos en casa».[20]

Es probable que la nueva cohorte de líderes de seguridad nacional de Trump ejerza un atractivo especial sobre la importante minoría de veteranos que ya participan en actividades de vigilantismo «patriótico» en suelo estadounidense.[21] Está bien documentado que un gran número de veteranos, policías jubilados y sheriffs de condado se han ido sumando a las milicias antigubernamentales desde el final de la guerra de Vietnam. Estos grupos experimentaron un resurgimiento tras la elección de Barack Obama y el auge del Tea Party. A medida que un número cada vez mayor de soldados de la guerra contra el terrorismo regresaba a suelo estadounidense, estos pasaban a estar mejor entrenados y armados.[22] En su investigación sobre las milicias en el estado de Míchigan, Amy Cooter descubrió que aproximadamente el 30 % de los líderes de las milicias y el 20 % de los miembros rasos eran veteranos.[23] La proporción es mucho mayor en grupos como los Oath Keepers, que se centran específicamente en reclutar a antiguos oficiales del ejército.[24] El hecho de que muchos veteranos sientan una lealtad especial hacia Trump ha quedado confirmado por su sobrerrepresentación entre los detenidos tras los disturbios del 6 de enero en el Capitolio.[25] Es evidente que estos veteranos convertidos en milicianos

---

[18] Benjamin Wallace-Wells, «Donald Trump, Pete Hegseth and the "War from Within"», *New Yorker,* 5 de octubre de 2025.

[19] Jacob Knutson y Adeline Tolle, «Mapped: Trump's Deployment of National Guard Troops», *Democracy Docket*, 20 de octubre de 2025.

[20] Kupchan, *Isolationism...*, 18.

[21] Jennifer Steinhauer, «Trump's Opposition to "Endless Wars" Appeals to Those Who Fought Them», *New York Times*, 1 de noviembre de 2019.

[22] Bruce Hoffman y Jacob Ware, *God, Guns, and Sedition: Far-Right Terrorism in America,* Columbia University Press, 2024, pp. 125-126.

[23] Amy Cooter, «Veterans and Extremism: From Militias to January 6th and Real Patriots», nota de investigación, Instituto Middlebury de Estudios Internacionales de Monterrey, 22 de enero de 2024.

[24] Hoffman y Ware, *God, Guns, and Sedition...*, p. 125.

[25] «The Face of American Insurrection», Chicago Project on Security and Threats de la Universidad de Chicago. El Chicago Project descubrió un gran número de miembros activos de milicias, principalmente de Oath Keepers y Proud Boys, entre los alborotadores del 6 de enero. Informa de que el 18 % de los detenidos eran miembros en activo o antiguos miembros del ejército o de las fuerzas del orden; el 10 % eran miembros activos de milicias de extrema derecha.

no necesitan que se les convenza de que el enemigo está dentro. No solo se ven a sí mismos librando una guerra contra el Estado profundo y sus beneficiarios parásitos, sino también contra el complejo industrial militar que, según ellos, les ha traicionado.

Es en este contexto en el que podemos empezar a entender el selectivo uso de Trump del presupuesto federal con el fin de remodelar el aparato de seguridad nacional. Con la «One Big Beautiful Bill» [Gran Ley Hermosa] de 2025, Trump ha invertido una enorme cantidad de dinero en el Department of Homeland Security [Departamento de Seguridad Nacional] (DHS), al tiempo que casi ha triplicado el presupuesto asignado al Immigrations and Customs Enforcement Servicio [Inmigración y Control de Aduanas] (ICE), que depende del DHS.[26] Mientras tanto, se ha propuesto despedir a 1.500 empleados federales del FBI y recortar la financiación de otras agencias policiales. A medida que el ICE amplía su campo de acción de los presuntos migrantes a los activistas, se muestra claramente que estas maniobras presupuestarias están diseñadas para remodelar la estructura de control migratorio, de modo que pueda funcionar como una milicia personal y paramilitar, desplegable a voluntad contra los disidentes internos.[27] Puede que, en virtud de la Ley Posse Comitatus, no sea posible obligar a la Guardia Nacional a perseguir y detener a ciudadanos, pero sí se la puede convocar para proteger a los agentes del ICE que efectivamente lo hagan.

No por casualidad, en su esfuerzo por ampliar rápidamente su fuerza de ataque, el ICE ha reclutado descaradamente a agentes de los departamentos de sheriff de los condados.[28] La medida es significativa porque los sheriffs ocupan una posición sagrada en el imaginario constitucional del movimiento de las milicias y son la fuerza policial políticamente más reaccionaria dentro del sistema policial multinivel de Estados Unidos.[29] Una vez más, parece que Trump está intentando aprovechar el poder de las fuerzas antigubernamentales establecidas desde hace tiempo en su propio

---

[26] La «One Big Beautiful Bill» [Gran Ley Hermosa], promulgada el 4 de julio de 2025, asigna 170.700 millones de dólares en fondos adicionales al control fronterizo y de la inmigración. La mayor parte de este aumento de la financiación (75.000 millones en cuatro años) se destina al ICE, la agencia responsable de localizar, arrestar, detener y deportar a los migrantes indocumentados de los Estados Unidos. Como resultado de esta inyección, el ICE dispone ahora de casi el triple de los fondos que tenía en el año fiscal 2024. Margy O'Herron, «Deportation-Industrial Complex», *Brennan Center for Justice*, 13 de agosto de 2025.

[27] Mike Ludwig, «Trump's ICE Has Started Targeting Activists, Not Just Immigrants», *Truthout*, 1 de octubre de 2025.

[28] Daphne Duret, «ICE Is Poaching Local Officers, Angering Some Police Chiefs and Sheriffs», *Governing*, 21 de octubre de 2025.

[29] Jessica Pishko, *The Highest Law in the Land: How the Unchecked Power of Sheriffs Threatens Democracy,* Dutton, 2024.

beneficio, reclutándolas activamente para una guerra que es tanto una venganza personal contra sus enemigos como una cruzada mesiánica contra el Estado profundo.

Ninguna otra medida captura de manera más sucinta la bizarra torsión política que Trump ha logrado. Al prometer, como presidente, atacar al gobierno que se supone que debe liderar, Trump ha llevado a cabo la tarea aparentemente imposible de colocar a las milicias antigubernamentales en la nómina federal. Cientos, si no miles, de milicianos, «vigilantes» y fuerzas de seguridad privadas operan ahora como trabajadores federales *de facto,* aparentemente convencidos de que están librando una guerra contra el gobierno federal totalitario.

De la contrarrevolución al conservadurismo revolucionario

Este libro traza la historia de la larga «contrarrevolución constitucional» iniciada por los demócratas sureños en la década de 1950. Muestra cómo los demócratas sureños segregacionistas, seguidos por los republicanos del *Sunbelt*, desplegaron normas fiscales y monetarias con el fin de neutralizar la promesa radical de la era de los derechos civiles. Para James McGill Buchanan, el neoliberal de la Escuela de Virginia que también fue el principal exponente de la contrarrevolución constitucional, el reto podía formularse de la siguiente manera: ¿cómo restauramos el gobierno efectivo de las minorías dentro de una democracia de mayorías en la que los negros han obtenido derechos civiles y electorales formales? ¿Cómo desactivamos la democracia constitucional ampliada promulgada por el Tribunal Supremo de la década de 1950, *sin transgredir realmente los límites formales de la democracia constitucional?* A diferencia de los segregacionistas sureños de la época, Buchanan pensaba que el proyecto de nulificación constitucional era una «causa perdida». No cabía duda de que no se podía volver a la era de la segregación legal. Los derechos civiles y el derecho al voto estaban grabados en piedra. El Sur ya no podía aferrarse al sueño de la nulidad constitucional o la secesión territorial. En su lugar, Buchanan propuso una praxis contrarrevolucionaria, que aceptaba los logros formales de la era de los derechos civiles, al tiempo que desplegaba medios fiscales para socavar sus consecuencias más problemáticas. El truco consistía en introducir en la arquitectura constitucional herramientas aparentemente neutrales de restricción fiscal —limitaciones fiscales y de gasto, normas de equilibrio presupuestario y vetos de las minorías— para impedir que los negros utilizaran el proceso electoral para redistribuir la riqueza pública a su favor.

Los republicanos han ido muy lejos en la aplicación de esa praxis. De hecho, como muestra este libro, han superado los sueños más descabellados

de Buchanan, en el sentido de que las victorias en materia de derecho al voto de la década de 1950 se han visto amenazadas de todas las formas posibles. Mientras escribo esta nueva introducción, el Tribunal Supremo está contemplando la derogación total de la Ley del Derecho al Voto de 1965, un acto de nulidad constitucional que ni siquiera el ultraconservador Buchanan hubiera jamás imaginado.[30]

Sin embargo, con el ascenso de Trump a la presidencia, hemos entrado claramente en un territorio diferente. Para los aliados de Trump, no se trata solo de limitar o anular la Constitución ampliada de la era de los derechos civiles en pos de algún tipo de documento fundacional fantaseado. El objetivo ahora es reinventar la Constitución desde cero, en un acto de pura fabulación. Este proyecto, ya incipiente durante el primer mandato de Trump, se está llevando a cabo ahora de la manera más descarada y triunfalista: el Tribunal Supremo, los asesores de Trump y el propio Trump evocan regularmente la teoría pseudoconstitucional del «ejecutivo unitario» para justificar la extrema concentración de poder en sus manos.

Los historiadores de la extrema derecha nos dicen que esta medida es característica del fascismo, que necesita derrocar la democracia constitucional para instalar en su lugar un nuevo orden político o constitucional «palingenético», sin la mediación de la voz democrática o el pluralismo liberal. Roger Griffin describe el fascismo como una suerte de «nacionalismo revolucionario».[31] Prefiero el término «conservadurismo revolucionario», más amplio y menos limitado históricamente, para describir estos momentos episódicos de convulsión antidemocrática en la historia del capitalismo. El término «conservadurismo revolucionario» tiene la ventaja de ampliar nuestra mirada más allá de los fascismos europeos de mediados del siglo XX para abarcar las características singularmente secesionistas, antiestatales y antinacionalistas de la extrema derecha estadounidense. Mientras que «fascismo» implica un vínculo necesario con la organización estatal

[30] Hanna Rosin, «If the Voting Right Act Falls», *The Atlantic*, 16 de octubre de 2025.

[31] «Se han propuesto muchas formulaciones de esta concepción del fascismo, pero todas convergen en el reconocimiento de que el mito fascista movilizador en un sentido soreliano es el de la renovación, la regeneración o, en mi propia terminología, la «palingenesia», combinado con una forma extrema de nacionalismo que es incompatible con la democracia liberal, pero que no excluye las redes y alianzas internacionales […] El fascismo [es] la ideología y el intento de poner en práctica una visión de la nación futura en términos de "ultranacionalismo palingenésico"». Roger Griffin, «Ghostbusting Fascism?», *Fascism*, núm. 11: 1, 2022, p. 76. En 2020, Roger Griffin concluyó que Trump no era fascista porque «en realidad nunca ha hecho lo que Putin y ha intentado convertirse en presidente permanente, y mucho menos ha sugerido ningún plan coherente para derrocar el sistema constitucional [...] Por lo tanto, no es en absoluto un fascista. No supone un desafío para la democracia constitucional». Dylan Matthews, «Is Trump a Fascist? Eight Experts Weigh In», *Vox*, 24 de octubre de 2020. El análisis de Griffin de 2020 es, obviamente, mucho más difícil de sostener hoy en día.

centralizada de la economía, el «conservadurismo revolucionario» puede alinearse con una gama de estilos económicos muy diferentes. El conservadurismo revolucionario de la Alemania nazi era corporativista, burocrático y planificado por el Estado. El conservadurismo revolucionario de los aliados de Trump está principalmente ligado al libertarianismo, aunque mantiene una coexistencia incómoda con las tendencias más proteccionistas de la derecha paleoconservadora.

Bajo Trump, estamos asistiendo al paso de la contrarrevolución al conservadurismo revolucionario, pasando de un modo defensivo a uno ofensivo: los patriotas de extrema derecha, que siempre se han considerado minorías asediadas que luchan contra el gobierno federal, están ahora adquiriendo todos los poderes fiscales, monetarios y militares del Estado. Al fomentar la revolución desde dentro del Estado, están librando simultáneamente una guerra contra el Estado y sus supuestos beneficiarios.

Octubre de 2025

INTRODUCCIÓN
LA CONTRARREVOLUCIÓN FISCAL Y MONETARIA

¿Podría haber sido todo de otra manera? Al considerar retrospectivamente la contrarrevolución del libre mercado del último medio siglo, es difícil evitar una sensación de fatalismo histórico. No cabe duda de que el capitalismo keynesiano de los años setenta se vio desbordado por una serie de problemas que eludieron los métodos habituales de gestión de la crisis. Con una presión cada vez mayor sobre los límites fiscales y monetarios, el Estado del bienestar keynesiano se vio obligado a luchar en todos los frentes contra una tormenta perfecta de distintas amenazas, desde la competencia del comercio exterior hasta el nacionalismo del Tercer Mundo, las crisis del precio del petróleo y el aumento de las demandas salariales y sociales en los países centrales. Para los observadores, tanto de izquierdas como de derechas, parecía obvio que la crisis fiscal y monetaria del Estado de posguerra no podría resolverse sin la eutanasia autoadministrada del propio keynesianismo.[1]

La terapia de choque lanzada por Ronald Reagan y Margaret Thatcher a principios de los años ochenta siguió el guión de la línea dura de la desregulación del mercado, la reducción del Estado de bienestar y la deflación monetaria propugnada por los pensadores neoliberales de la Mont Pelerin Society. Sin embargo, los gobiernos socialdemócratas de todo el mundo, de Australia a Francia, siguieron sus propias versiones más suaves de la transición neoliberal y allanaron así el camino hacia un nuevo consenso. En los años noventa, el debate parecía superado. Mientras la derecha y la izquierda políticas se peleaban por la forma precisa de la transición al libre mercado, la solución neoliberal a la crisis del keynesianismo fue adoptada por todos. Con el colapso de la Unión Soviética, solo el más utópico de los

[1] En su cuidadoso análisis de la «gestión de crisis» keynesiana, el sociólogo político alemán Claus Offe subrayó las similitudes de diagnóstico entre las perspectivas de izquierda y derecha sobre los años setenta. Claus Offe, «"Ungovernability": The Renaissance of Conservative Theories of Crisis», en *Contradictions of the Welfare State*, Londres, Routledge, 1984, p. 65 [ed. cast.: *Contradicciones del Estado de bienestar,* Madrid, Alianza, 1994].

izquierdistas se aferraría a la creencia de que las cosas podrían haber sido de otra manera.

Esta sensación de inevitabilidad está tan arraigada, tanto en la izquierda como en la derecha, que resulta chocante darse cuenta de que la solución neoliberal a la crisis capitalista de los años setenta no era en absoluto evidente para quienes ahora consideramos vencedores. Para muchos de los principales personajes de este libro, la verdadera historia de los años setenta fue una lucha a muerte entre el capital y el trabajo, cuyo resultado estaba lejos de estar predestinado. Por mucho que se prepararan para la batalla, su estado de ánimo era más melancólico, incluso apocalíptico, que triunfante.

El economista de la escuela de Virginia, James M. Buchanan, achacó las patologías fiscales y monetarias de la década a una «revolución de la conducta» más amplia.[2] El mismo espíritu que había producido una inflación galopante también era responsable, en su opinión, de una:

> Erosión generalizada de los modales públicos y privados, de actitudes cada vez más liberales hacia las actividades sexuales, de una vitalidad en declive de la ética puritana del trabajo, del deterioro de la calidad de los productos, de la explosión de las listas de asistencia social, de la corrupción generalizada tanto en el sector privado como en el público y, por último, de los aumentos observados en la alienación de los votantes frente al proceso político.[3]

Buchanan fue testigo de los primeros brotes de esta revolución en los campus, cuando activistas estudiantiles y militantes negros apuntaron contra el nexo entre la universidad, la industria petroquímica y el imperialismo estadounidense.

Laffer «había sentido el impulso de plantarse y luchar, de librar la batalla en los cuadriláteros», al «ver que las normas y convenciones que encarnaban el valor del capital caían indefensas ante los nuevos bárbaros».[4] Pero en lugar de eso, se compró una granja en los Apalaches, donde podía retirarse cada vez que la «perturbación general del orden social»[5] le resultara excesiva. Para Arthur Laffer, licenciado en economía por la Chicago School que trabajaba entonces en el Departamento del Tesoro de Gerald Ford, el lamentable estado de los mercados financieros a mediados de la

---

[2] James M. Buchanan, *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Carmel (IN), Liberty Fund, 1975, p. 218.

[3] James M. Buchanan y Richard E. Wagner, *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes*, Indianapolis, Liberty Fund, 1977, pp. 66-67.

[4] James M. Buchanan, *Better Than Plowing and Other Personal Essays*, Chicago, University of Chicago Press, 1992, p. 115.

[5] Ibídem, p. 123.

década evocaba las profecías catastrofistas del primer milenio, cuando los comerciantes de indulgencias eclesiásticas se enfrentaban a la perspectiva de la condena eterna. «En vísperas del amanecer del tercer milenio después del nacimiento de Cristo», dijo a una reunión de analistas financieros en Nueva York, «me parece mucho más que interesante —quizá incluso imperativo— analizar el comportamiento de nuestros mercados actuales desde la perspectiva de los precedentes históricos establecidos durante el crepúsculo del primer milenio».[6]

La disminución de la rentabilidad de los activos financieros y la expansión de los presupuestos sociales hicieron ver a Laffer que el futuro del capitalismo era implacablemente sombrío. La expansión de los programas de Seguridad Social, que protegían a los asalariados del mercado, había destruido la ética del trabajo y pronto condenaría a los poseedores de activos financieros a una eternidad hecha de impuestos, tipos de interés e inflación desorbitados. Laffer pensaba que no había salida fácil. «Quizá la solución a nuestro problema del fin del mundo sea exactamente la opuesta a la solución encontrada al final del primer milenio»; concluía Laffer: «Necesitamos la aparición de Dios». A pesar de la hipérbole, estos despachos de los años setenta son un útil recordatorio de la desesperación que se apoderó de los economistas de derechas de la época. Al menos para ellos, la batalla aún estaba en curso y la victoria no estaba asegurada.

En la izquierda, por el contrario, se puede encontrar un cauteloso sentido de optimismo. El economista marxista James O'Connor comprendió perfectamente las promesas y los peligros del momento. A principios de la década, O'Connor entendió que la creciente «crisis fiscal del Estado» reflejaba una lucha intencionada entre los trabajadores asalariados, los industriales y los propietarios de activos, por un lado, y los distintos sectores de las clases trabajadoras y «excedentarias», por otro.[7] La lucha se derivaba del hecho de que partes cada vez mayores del sector industrial privado se habían socializado *de facto* como resultado de los contratos permanentes con el gobierno y del aumento de la inversión pública, si bien las empresas que se beneficiaban de estos acuerdos protegían celosamente sus beneficios de la redistribución social. El conflicto había podido contenerse mientras el pacto social del New Deal se reservó al trabajador industrial, blanco y varón. Pero la expansión del Estado del bienestar había creado

[6] Arthur B. Laffer, *Memorandum for the Secretary, «Doomsday and the Stock Market»*, 17 de septiembre de 1974, William E. Simon Papers, 1972-1977, Serie II: Internal Memoranda, Cajón 10 Internal Memoranda: J-R, Folder 11 - Arthur B. Laffer (Consultant to the Secretary), 1973-1975, Special Collections and College Archives, David Bishop Skillman Library, Lafayette College. Laffer presentó esta ponencia ante el *Institute of Chartered Financial Analysts* en Nueva York el 18 de septiembre de 1974.

[7] James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York, St. Martin's Press, 1973 [ed. cast.: *La crisis fiscal del Estado,* Barcelona, Península, 1981].

nuevas clases de trabajadores del sector público, de forma despropocionada mujeres y afroamericanos, así como dependientes del Estado, estudiantes, beneficiarios de la asistencia social, pacientes y presos, que ya no aceptaban su condición de excedentes sociales. El conflicto resultante enfrentaba no solo a los trabajadores del sector privado contra los capitalistas industriales, sino también a los trabajadores del sector público y a quienes dependían del Estado contra la administración paternalista de los servicios sociales por parte del mismo Estado.[8] Sin embargo, los métodos fiscales y monetarios del consenso social keynesiano se basaban en una redistribución que se limitaba a una pequeña parte de la clase asalariada. Cualquier desafío a estos límites podía fácilmente provocar una crisis fiscal y monetaria del Estado keynesiano. Sin restar importancia en absoluto a las divisiones internas de la izquierda, O'Connor veía un futuro muy distinto del que nos ha legado la historia. El conflicto, afirmaba, solo podría resolverse mediante el socialismo, es decir, mediante la supresión del beneficio privado, la plena redistribución de la riqueza social y una administración del bienestar, la sanidad y la educación participadas por sus beneficiarios.

Con esta provocación, O'Connor hacía estallar una burbuja teórica inflada por primera vez por el economista austriaco Joseph Alois Schumpeter en una época en la que el Estado del bienestar capitalista estaba aún en pañales. En un ensayo publicado en 1918,[9] Schumpeter sugería que la creciente importancia del Estado fiscal —un Estado armado con poderes sin precedentes históricos a la hora de gravar, gastar, crear dinero y emitir deuda— había cambiado fundamentalmente el terreno en el que se desarrollaba la lucha de clases.[10] Mientras otros advertían de la existencia

---

[8] Ibídem, pp. 221-226.

[9] «Sostenemos que la única solución duradera a la crisis es el socialismo». Ibídem, p. 221. La visión de O'Connor de la revolución social puede compararse útilmente con la del *London-Edinburgh Weekend Return Group* de la *Conference of Socialist Economists*, que se veían a sí mismos persiguiendo una práctica de cambio revolucionario «dentro y contra el Estado». *London Edinburgh Weekend Return Group. In and against the State: Discussion Notes for Socialists,* Londres, Pluto Press, 2021. Ambas visiones de la estrategia de la izquierda frente al Estado tienen afinidades obvias con el trabajo posterior del filósofo marxista Nicos Poulantzas. Véase «The State, Social Movements, Party: Interview with Nicos Poulantzas», *Viewpoint,* 18 de diciembre de 2017.

[10] Joseph A. Schumpeter, «Crisis of the Tax State», en *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, 1991 [1917], pp. 99-140. Para una reflexión temporal sobre la naturaleza cambiante del conflicto político en el Estado social del siglo XX, véase W. Elliot Brownlee, *Federal Taxation in America: A History*, Cambridge, Cambridge University Press, 2018, pp. 69-117; Martin Slater, *The National Debt: A Short History,* Londres, Hurst and Company, 2018, pp. 104-108. Para una elucidación del contexto en el que escribía Schumpeter, alrededor del estallido revolucionario que siguió a la Gran Guerra y el profundo temor que provocó entre los principales economistas liberales, véase Clara E. Mattei, *The Capital Order: How Economists Invented Austerity and Paved the Way to Fascism*, Chicago, University of Chicago Press, 2022. Como explica Mattei, fue el gasto público de la Primera Guerra Mundial, con su demostración de las posibilidades

de problemas presupuestarios irresolubles provocados por los costes de la guerra, Schumpeter rechazaba la idea de que el Estado corriera peligro real de insolvencia o quiebra. Mucho más ominosa que la carga económica de la creciente deuda de guerra era la amenaza política del «aumento de los gastos sociales», ya que era «por ese lado» por el que el Estado capitalista podría «ser conquistado».[11]

En otras palabras, lo que el Estado capitalista había encontrado eran límites políticos a su propio *modus operandi*, no límites económicos absolutos a la política fiscal y monetaria. El surgimiento del Estado fiscal moderno —con el que Schumpeter se refería al naciente Estado social de principios del siglo XX— puso a los legisladores electos en un dilema a la hora de gestionar la riqueza privada. Los Estados capitalistas habían recurrido durante mucho tiempo a la financiación de la deuda y a los impuestos para financiar sus actividades imperiales y comerciales. Pero la expansión del sufragio democrático había planteado al Estado exigencias cualitativamente nuevas que amenazaban su capacidad para mantener el orden social. La creciente proporción de funciones de gasto, actuariales y redistributivas impuestas al gobierno por un sistema político cada vez más democrático había llevado la lucha de clases al corazón del Estado y convertido su presupuesto en un libro de contabilidad de conflictos. Como bien sabían los defensores del patrón oro, la insurgencia de la clase obrera podía ser derrotada desde arriba mediante la imposición de unas finanzas sanas y unos presupuestos equilibrados. Pero la crisis fiscal también podía resolverse de otra manera. Si los pobres continuaban extrayendo recursos del Estado, la economía privada podría verse desbordada desde abajo por el clamor de las demandas democráticas.[12] En algún momento, advirtió Schumpeter, la redistribución fiscal y monetaria se convertiría en una revolución fiscal y monetaria, una toma de poder total del Estado con el fin de crear dinero, emitir deuda y distribuir la riqueza.

Lo que Schumpeter contemplaba aquí era un estilo de revolución muy diferente al que comúnmente asociamos con el marxismo clásico.[13] Sin

---

de un gasto público generoso, lo que envalentonó a los trabajadores de toda Europa para imaginar una salida duradera a la escasez económica (pp. 7-10). Mattei atribuye a este momento la invención de la moderna política de austeridad estatal.

[11] Schumpeter, «Crisis of the Tax State...», p. 117.

[12] Ibídem, pp. 116, 130.

[13] La revolución comunista, se presume, es puntual y explosiva, surgiendo en el punto de máximo antagonismo entre los trabajadores y el Estado capitalista. Por el contrario, la temida revolución de Schumpeter parece incremental y subversiva, una fuerza inmanente que se apodera de las concesiones sociales del Estado y las secuestra desde dentro. La diferencia se resume a menudo como un conflicto entre reforma y revolución. Sin embargo, esta dicotomía es exagerada y falsea la complejidad de la concepción marxista de la revolución. Ya en el *Manifiesto comunista*, Marx y Engels pedían la «centralización

embargo, fue Schumpeter quien previó correctamente el tipo de lucha que surgiría en las décadas de 1960 y 1970, cuando el Estado de bienestar capitalista entró en otro período de crisis fiscal y monetaria. «Todavía no ha llegado la hora» de la revuelta fiscal, escribió en la conclusión de su ensayo de 1918.[14] Y cuando llegó, los temores de las élites expresados por Schumpeter resultaron ser increíblemente clarividentes.

Durante gran parte del siglo XX, el consenso keynesiano entre los sindicatos, los industriales y el Estado dio respuesta a los temores de Schumpeter. Como ha argumentado el teórico político Geoff Mann, el keynesianismo se entiende mejor como un proyecto de mediación hegeliana aplicado a la esfera social y promulgado como baluarte contra el comunismo.[15] Al

---

del crédito en los bancos del Estado mediante un banco nacional con capital estatal y monopolio exclusivo». Karl Marx y Friedrich Engels, *The Communist Manifesto*, Londres, Pluto, 2017 [1848], p. 83. La cuestión de cómo reorganizar el dinero público y la creación de deuda bajo el comunismo fue también una preocupación crítica para los revolucionarios rusos, a pesar de la frecuente marginación de tales cuestiones en la historiografía. Una de las primeras medidas adoptadas por los bolcheviques tras la revolución de 1917 fue la nacionalización de los bancos y el repudio de todas las deudas contraídas por los gobiernos zarista y provisional, hasta la fecha el mayor impago de la historia. Hassan Malik, *Bankers and Bolsheviks: International Finance and the Russian Revolution*, Princeton, Princeton University Press, 2018, pp. 1-5, 186-97.

El mismo matiz puede encontrarse en las actitudes marxistas de principios del siglo XX hacia el bienestar social. En las reuniones de la Segunda Internacional, que duró de 1889 a 1914, surgieron profundas divisiones entre los marxistas revolucionarios y los socialdemócratas, especialmente en torno a la cuestión de si colaborar o no con los partidos dominantes en la construcción de instituciones estatales de bienestar. Sin embargo, en muchos aspectos, la dicotomía entre bienestar social y revolución estaba sobredeterminada por la peculiar experiencia de Alemania, donde Otto von Bismarck había implantado el primer Estado del bienestar moderno como medio de alejar la amenaza socialista. La ecuación se vio aparentemente confirmada por la evolución posterior de los partidos socialdemócratas, muchos de los cuales abandonaron sus ambiciones revolucionarias tras la Primera Guerra Mundial y participaron activamente en el desarrollo de los Estados de bienestar keynesianos. En la Rusia revolucionaria, sin embargo, la dicotomía distaba mucho de ser evidente. En los años previos a la Revolución Rusa de 1917, tanto mencheviques como bolcheviques intentaron deliberadamente hacerse con el control de las incipientes estructuras de Seguridad Social con el objetivo de radicalizarlas desde abajo. Sally Ewing, «The Russian Social Insurance Movement, 1912-1914: An Ideological Analysis», *Slavic Review*, núm. 50: 4, 1991, pp. 914-26. Para una historia del *welfare* moderno que enfatiza el papel catalizador de la lucha de clases, véase Alexander Hicks, *Social Democracy and Welfare Capitalism: A Century of Income Security Politics*, Princeton, Princeton University Press, 1999.

[14] Schumpeter, «Crisis of the Tax State...», p. 131.

[15] Sobre el keynesianismo como forma de hegelianismo, véase Geoff Mann, *In the Long Run We Are All Dead: Keynesianism*, *Political Economy, and Revolution,* Nueva York, Verso, 2017. En un ensayo muy anterior, Antonio Negri expone el argumento afín de que el keynesianismo puede entenderse como una forma de seguro social contra el riesgo catastrófico del comunismo. Antonio Negri, «Keynes y la teoría capitalista del Estado», en Michael Hardt (ed.), *Dyonisius Work: A Critique of the State-Form*, Minneapolis, University of Minnesota Press, [1967] 1994, pp. 22-51 [ed. cast.: *El trabajo de Dionisos,* Madrid, Akal, 2003].

fomentar un crecimiento constante de la renta nacional, el Estado del bienestar capitalista encontró una forma de dividir el botín entre capitalistas y trabajadores, al tiempo que contenía la redistribución dentro de unos límites tolerables. Sin embargo, aunque esto pudo haber evitado el peligro de una revolución fiscal y monetaria, no lo eliminó. El economista polaco Michał Kalecki fue uno de los primeros en ofrecer una valoración inquebrantable de los límites políticos del keynesianismo como proyecto de mediación. Ya en la década de 1940, en un momento en el que las grandes empresas estaban estableciendo una relación de cooperación con los sindicatos y el Estado, Kalecki trató de entender por qué los líderes empresariales seguían desconfiando tanto de la perspectiva del pleno empleo.[16] Si el uso político del déficit y la política monetaria podían proporcionar una mano de obra fiable y unos beneficios en constante aumento, a la vez que atenuaban la volatilidad del ciclo económico ¿Por qué tantos líderes empresariales seguían mostrándose tan reacios al pleno desarrollo del Estado social keynesiano?

Al igual que Schumpeter, Kalecki comprendió que los límites del consenso keynesiano eran políticos, no técnicos. Los esfuerzos del gobierno para subvencionar los servicios públicos, el *welfare* y el salario podrían ser beneficiosos para estimular los beneficios a corto plazo. Pero al liberar a los trabajadores del miedo al desempleo y a los dependientes de la asistencia social de la situación de pobreza, se estaba amenazando la razón de ser del propio capitalismo. En ausencia de la disciplina del mercado, nada impedía que los trabajadores presionaran al alza los salarios o que los políticos redistribuyeran la riqueza para ganar votos. Si se les empujaba demasiado lejos, era posible que las instituciones del Estado social —desde las escuelas y hospitales públicos hasta la asistencia sanitaria, las pensiones de vejez y el seguro de desempleo— fueran tomadas desde abajo, convirtiendo a los dependientes del Estado en agentes de un nuevo tipo de revolución social. Por esta razón, Kalecki previó que las élites empresariales solo permitirían una aplicación limitada y temporal de las políticas keynesianas: el gasto en infraestructura física o defensa se vería favorecido frente a las inversiones a largo plazo en educación, sanidad y bienestar, mientras que los ciclos de auge y caída se tolerarían como una alternativa económicamente desestabilizadora pero políticamente segura al déficit fiscal permanente. Instintivamente, patrones industriales y propietarios de activos comprendieron que la disciplina laboral era más importante para la supervivencia del capitalismo que la tasa de beneficio nominal o la estabilidad del crecimiento económico. Después de todo, cualquier aplicación sostenida de las políticas keynesianas de inversión social conduciría inevitablemente a

[16] Michał Kalecki, «Political Aspects of Full Employment» *Political Quarterly*, núm. 14:4, 1943, pp. 322-30.

una inflación crónica de los salarios y de los precios al consumo, con la correspondiente erosión de los beneficios reales y el riesgo siempre presente de una espiral salarios-precios. Kalecki advirtió que, en cuanto los propietarios de activos se vieran amenazados por el aumento de los salarios y los precios, «es probable que se formara un poderoso bloque entre las grandes empresas y los intereses de los rentistas, y probablemente encontrarían a más de un economista que declarara que la situación era manifiestamente insostenible».[17]

Se trataba de un relato notablemente premonitorio de la agitación política de los años setenta, cuando los salarios superaron efectivamente el poder de las empresas para obtener beneficios y la consiguiente inflación de los precios al consumo erosionó la riqueza de los propietarios de activos financieros. Sin embargo, ni siquiera Kalecki previó todo el alcance de la revuelta social de los años setenta, que puso en tela de juicio los fundamentos raciales y de género del contrato social keynesiano tanto como su orden de clases. El espíritu de insurgencia de la época se extendió mucho más allá de las filas de los trabajadores industriales sindicalizados. También movilizó a los que habían sido excluidos del New Deal: trabajadores afroamericanos de las fábricas y del servicio doméstico, empleados del sector público, trabajadores agrícolas emigrantes, madres solteras que recibían ingresos de la asistencia social, estudiantes y dependientes del salario familiar. El resurgimiento del feminismo puso en tela de juicio la estructura de la familia masculina que sustentaba el orden social keynesiano y provocó la ira tanto de los conservadores sociales como de los liberales del libre mercado. Si no fue una revolución, se acercó lo suficiente como para desencadenar una reacción monumental.

Lo que hemos vivido desde entonces es una larga contrarrevolución.

Exceso y austeridad

Por contrarrevolución, no me refiero a un retorno al mundo del dinero honesto y el gobierno limitado soñado por los radicales más puros del libre mercado. El credo libertario que reclama la abolición de la Reserva Federal, el fin del dinero fiduciario y la derogación del impuesto sobre la renta sigue desempeñando un papel importante en la política estadounidense, pero ha tenido poco impacto en la remodelación de las instituciones. De hecho, como lamentan los propios libertarianos, los presupuestos estatales son mayores que nunca, la deuda pública crece más allá de toda medida y la Reserva Federal ha asumido poderes de creación de dinero inimaginables

[17] Ibídem, p. 330.

en décadas anteriores.[18] ¿Por qué entonces muchos de nosotros vivimos en un mundo de incesante austeridad fiscal y monetaria, como si estuviéramos gobernados por la restricción del patrón oro?

Para dar sentido a esta paradoja, tenemos que entender cómo la contrarrevolución neoliberal asignó un doble mandato no oficial a las autoridades fiscales y monetarias, por un lado, liberándolas de las restricciones tradicionales sobre el dinero público y la creación de deuda, mientras que, por otro, daban instrucciones para utilizar estos poderes para fines más delimitados.[19] No carecemos de los medios para colectivizar la emisión de deuda pública, para monetizar esa deuda, para canalizar ese dinero hacia el gasto colectivo en educación, sanidad, bienestar y la transición a las energías renovables, o para redistribuir la riqueza social resultante. Lo que nos falta es voluntad política. El reto de los tecnócratas neoliberales ha sido convertir estas posibilidades institucionales en callejones sin salida políticos, haciendo todo lo posible por acomodar los intereses de los propietarios privados de activos.

El reto se presentó por primera vez en 1971, cuando el presidente Nixon tomó la fatídica decisión de cerrar la ventanilla del oro que permitía a los vendedores de divisas cambiar sus dólares estadounidenses por dinero contante y sonante. La decisión permitió ganar un tiempo precioso. Su efecto inmediato fue liberar a Estados Unidos del chantaje de sus socios comerciales extranjeros, que siempre podían obligar al país a poner orden en su casa fiscal y monetaria amenazando con retirar sus dólares por oro. En tanto dinero no fiduciario de oferta limitada, el oro imponía la austeridad monetaria y fiscal. Era el medio monetario duro que limitaba la capacidad de Estados Unidos para incurrir en déficit presupuestarios o bajar los tipos de interés. La suspensión de la ventanilla del oro liberó al gobierno estadounidense de esta disciplina, permitiéndole hacer frente a su creciente déficit comercial y al aumento de la inflación interna en sus propios términos.[20] Pero al hacerlo, también eliminó una conveniente restricción externa sobre la política interna de Estados Unidos. En ausencia

---

[18] Ron Paul, *End the Fed*, Nueva York, Hachette, 2009.

[19] Propongo este concepto de doble mandato no oficial en contraste con el doble mandato oficial que comúnmente se entiende ha regido la política monetaria desde la Federal Reserve Act de 1977. Esta ley identifica el pleno empleo y la inflación estable como los dos objetivos de la política monetaria. Board of Governors of the Federal Reserve System, Principios y práctica de la política monetaria», 2023.

[20] Sobre los tipos de cambio flotantes como liberación técnica de las restricciones presupuestarias y de balanza de pagos nacionales, véase Michael Hudson, *Super Imperialism: The Origins and Fundamentals of U.S. World Dominance,* Londres, Pluto Books, 2003 [1972], pp. x-xv, 18. A pesar de la agudeza de su relato, Hudson es incapaz de explicar por qué la política social estadounidense se volvió tan deliberadamente austera en el mismo momento en que quedó técnicamente liberada de los límites de gasto.

de un límite técnico estricto a los déficit presupuestarios y a la inflación, ¿podía confiarse en que los legisladores electos impusieran la austeridad del gasto social por su propia voluntad?

Tanto para los empresarios como para los inversores financieros, la transición a la libre flotación de los tipos de cambio era un regalo envenenado que podría aliviar las presiones sobre la balanza de pagos a corto plazo, si bien amenazaba con plantear problemas peores en el futuro. Lo más importante para ellos era el creciente poder de los sindicatos, que a principios de los años setenta conseguían regularmente acuerdos salariales por encima del nivel de precios al consumo.[21] Los economistas invocaron la amenaza de la «hiperinflación»: sin la disciplina de los tipos de cambio fijos, advertían, existía un peligro real de que los legisladores de voluntad débil siguieran ampliando el presupuesto social y obligaran a la Reserva Federal a acomodar su gasto con una «impresión de dinero» sin sentido. Para muchos, el hecho de que la Reserva Federal tuviera el poder de comprar directamente deuda del Tesoro —un proceso conocido como monetización de la deuda, financiación monetaria o, más peyorativamente, como «impresión de dinero»— y permitir así al gobierno gastar a coste cero o a bajo coste era una debilidad institucional fatal. Por eso pensaban que cualquier solución al enigma de los tipos de cambio flotantes tendría que incluir una revisión radical de los estatutos del banco central y de su esfera de influencia.

El alcance del problema fue claramente apreciado por Milton Friedman, neoliberal de la escuela de Chicago, que insistió en la advertencia de Irving Fisher: «El dinero no reembolsable ha sido casi siempre una maldición para el país que lo ha empleado».[22] Aunque Friedman estaba personalmente a favor de los tipos de cambio flotantes, el éxito del régimen, afirmaba, dependería de si «encontramos un sustituto de la convertibilidad en especie que cumpla la misma función: mantener la presión sobre el gobierno para que se abstenga de recurrir a la inflación como fuente de ingresos».[23] No se podía permitir que la Reserva Federal acomodara los crecientes acuerdos salariales y las demandas sociales monetizando, y por lo tanto inflando, la deuda pública. Era imperativo que «encontrara un anclaje nominal para el nivel de precios que sustituyera al límite físico de una mercancía monetaria».[24] A falta de oro, había que encontrar una forma alternativa de disciplina monetaria.

---

[21] Jefferson Cowie, *Stayin' Alive: The 1970s and the Last Days of the Working Class*, Nueva York, New Press, 2010, pp. 221-223; Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Businessmen's Crusade against the New Deal*, Nueva York, Norton, 2010, pp. 153-156.

[22] Milton Friedman, *Money Mischief: Episodes in Monetary History*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1992, pp. 15-16. Friedman hace referencia a Irving Fisher, *The Purchasing Power of Money,* Nueva York, Macmillan, 1929 [1911], p. 131.

[23] Friedman, *Money Mischief...*, p. 254.

[24] Ibídem.

Aunque Friedman había establecido los términos del desafío, le correspondió a Paul Volcker, nombrado presidente de la Reserva Federal por el presidente Carter en 1979, encontrar una solución viable. En 1981, al negarse a acomodar el presupuesto del entrante presidente Reagan, repleto de grandes gastos militares y bajadas de impuestos, y dejar que los tipos de interés se dispararan, Volcker estableció una nueva expectativa de impasibilidad del banco central ante la desesperación del gobierno. La postura —que pronto se formalizaría en la norma de «independencia del banco central»— establecía una estricta separación institucional entre el Tesoro y el banco central y prohibía a este último acomodar el gasto público recurriendo a la «impresión de dinero».[25] Entre 1980 y 2008, los bancos centrales de todo el mundo redujeron masivamente sus reservas de bonos públicos, decididos a desintoxicar a los gobiernos de la droga del dinero barato y a frenar su gasto.[26] A partir de entonces, los Tesoros se verían obligados a emitir valores negociables y a financiar su gasto en los mercados de bonos, donde estarían sujetos a la evaluación poco sentimental de los

[25] Sobre la separación institucional entre el banco central y el Tesoro y los orígenes del tabú contra la monetización de la deuda, véase Josh Ryan-Collins y Frank van Lerven, *Bringing the Helicopter to Ground: A Historical Review of Fiscal-Monetary Coordination to Support Economic Growth in the 20th Century*, UCL Institute for Innovation and Public Purpose Working Paper Series, 2018; Daniela Gabor, *Revolution without Revolutionaries: Interrogating the Return of Monetary Financing*, Berlín, Heinrich Böll Stiftung, 2021; y Will Bateman y Jens Van't Klooster, «The Dysfunctional Taboo: Monetary Financing at the Bank of England, the Federal Reserve, and the European Central Bank», *Review of International Political Economy,* 2023. Para un análisis de las ramificaciones políticas más amplias de la «independencia de los bancos centrales», véase Jocelyn Pixley, *Central Banks, Democratic States and Financial Power*, Cambridge, Cambridge University Press, 2018, pp. 305-356. En palabras de Pixley, las «(silenciadas) reglas» de la independencia de los bancos centrales eran «aumentar el desempleo ante cualquier atisbo de subidas salariales, negarse a que la deuda estatal fuera monetizada y arremeter contra los déficit mientras se monetizaba afanosamente la deuda bancaria» (p. 321). Pixley describe la independencia de los bancos centrales como un aislamiento deliberado de la política monetaria de la democracia (p. 306). También Stefan Eich sostiene que la supuesta «despolitización» de la banca central se describiría mejor como «desdemocratización». Stefan Eich, *The Currency of Politics: The Political Theory of Money from Aristotle to Keynes,* Princeton, Princeton University Press, 2022, pp. 196-203. Véase también Joseph Vogl, *The Ascendancy of Finance*, Cambridge, Polity Press, 2017, pp. 19-131, para una excelente historia *longue durée* de la independencia de los bancos centrales, con especial atención al Deutsche Bundesbank.

[26] Gabor, *Revolution without Revolutionaries...*, p. 11. Como señala Gabor, esta transición se produjo mucho antes en Estados Unidos debido al Acuerdo entre el Tesoro y la Reserva Federal de 1951, que liberó a la Reserva Federal de su obligación de mantener bajos los tipos de interés a largo plazo y minimizó (pero no eliminó) la opción de monetizar la deuda pública. Así pues, gran parte de la histeria de los años setenta en torno a la impresión de dinero como fuente de inflación impulsada por los salarios en la economía estadounidense estaba completamente fuera de lugar (pp. 14, 24). La Reserva Federal se apartó de las recomendaciones del acuerdo solo dos veces durante este periodo, ambas en respuesta a emergencias militares, no al activismo sindical o a demandas sociales. La última gran ronda de monetización de la deuda se produjo en 1970, cuando se temió que una emisión de billetes del Tesoro por valor de mil millones de dólares fracasara tras la decisión de Nixon de invadir Camboya. Bateman y Van't Klooster, «The Dysfunctional Taboo»..., p. 12.

vigilantes de bonos [Bond Vigilantes].[27] Magullados por el trauma de los años setenta, los *brokers* de bonos tenían pánico a cualquier forma de gasto público que pudiera potenciar la fuerza de negociación de los trabajadores o incrementar el salario social: de ellos, cabía esperar que castigaran a los gobiernos débiles de voluntad con tipos de interés exorbitantes.

A principios de los años ochenta, la disciplina monetaria del oro fue sustituida por un nuevo tipo de restricción institucional. En palabras de su biógrafo William Silber, Volcker demostró que «un banquero central decidido podía actuar como sustituto del oro» y así «rescató del fracaso el experimento de la moneda fiduciaria».[28] La ortodoxia monetaria neoliberal transmutaría la determinación personal de Volcker en una férrea animadversión institucional contra la inflación impulsada por el crecimiento de los salarios. La economía estadounidense, y mundial, funcionaría a partir de entonces con un sucedáneo institucional del oro: «Un patrón oro sin oro».[29]

La ventaja de este sistema era que permitía a la Reserva Federal aplicar la austeridad monetaria de la forma más selectiva, al tiempo que reservaba todos sus poderes de acomodación monetaria para ocasiones especiales. Había una buena razón para que un joven partidario del patrón oro como Alan Greenspan no dudara en entrar en el templo del dinero fiduciario tras la estela de Paul Volcker.[30] Greenspan comprendió mucho antes que la mayoría que si la Reserva Federal podía ser disciplinada para suprimir el más mínimo indicio de inflación salarial, sus poderes de creación de

---

[27] Un vigilante de bonos, *Bond Vigilante* en inglés, es un inversor del mercado de bonos que protesta contra las políticas monetarias o fiscales consideradas inflacionistas vendiendo bonos y aumentando así la rentabilidad. En el mercado de bonos, los precios se mueven de forma inversa a la rentabilidad. Cuando los inversores perciben que aumenta el riesgo de inflación o el riesgo crediticio, exigen una rentabilidad más alta para compensar el riesgo añadido. Como resultado, los precios de los bonos caen y la rentabilidad sube, lo que aumenta el coste neto de los préstamos. El término se refiere a la supuesta capacidad del mercado de bonos de servir como freno a la capacidad del gobierno de gastar y endeudarse en exceso. [N. del T.]

[28] William L. Silber, *Volcker: The Triumph of Persistence*, Nueva York, Bloomsbury, 2012, p. 298.

[29] Ibídem, p. 164.

[30] En 1966, Greenspan ofreció el siguiente y lúcido análisis del papel del patrón oro puro: «En ausencia del patrón oro, no hay forma de proteger los ahorros de la confiscación a través de la inflación. La política financiera del Estado del bienestar exige que no haya forma de que los propietarios de la riqueza se protejan a sí mismos. Este es el secreto de las diatribas de los estatistas del *welfare* contra el oro. El déficit es simplemente un truco para la confiscación "oculta" de la riqueza. El oro se interpone en este insidioso proceso. Es un protector de los derechos de propiedad. Si uno comprende esto, no tiene ninguna dificultad en entender el antagonismo de los estatistas hacia el patrón oro». El ensayo se publicó en la revista de Ayn Rand *The Objectivist*. Alan Greenspan, «Gold and Economic Freedom», *The Objectivist*, núm. 7, julio de 1966, pp. 12-13. Para una reflexión sobre la paradoja de que un antiguo partidario del patrón oro dirija la Reserva Federal, véase E. Ray Canterbery, *Alan Greenspan: The Oracle behind the Curtain*, Londres, World Scientific, 2006, p. 12.

dinero podían, sin embargo, ser desatados selectivamente para fomentar la inflación en los precios de activos financieros.[31]

La ortodoxia monetaria neoliberal podía hacer todo lo que el oro pretendía hacer, y más. La variable clave era la política fiscal del gobierno, que tenía que ser lo suficientemente austera como para mantener el salario social bajo control y, al mismo tiempo, lo suficientemente generosa como para recompensar la inversión en activos financieros.

La característica más evidente de la política fiscal neoliberal ha sido su feroz voluntad de recorte. Con el giro neoliberal de los años ochenta, la crisis fiscal del Estado se resolvió a favor de los recortes del gasto social frente a los aumentos de impuestos, al menos del tipo visible o directo: los Estados del bienestar han funcionado desde entonces bajo un régimen de austeridad fiscal permanente.[32] Se nos dice que las decisiones de gasto social deben plegarse a las limitaciones del envejecimiento demográfico, la caída de las tasas de crecimiento y el mercado internacional de bonos. Como casi todo el mundo está de acuerdo en que los recortes en defensa están descartados, lo que nos queda es una competición entre las distintas partidas del presupuesto de bienestar social.

No debemos subestimar la finalidad política de este asunto: los republicanos nunca han ocultado su deseo de privatizar totalmente la Seguridad Social y el Medicare.[33] Mientras tanto, sin embargo, el calendario de recortes ha seguido el orden inverso de prioridades establecido en el New Deal,

---

[31] Sebastian Mallaby, *The Man Who Knew: The Life and Times of Alan Greenspan*, Londres, Bloomsbury, 2016, pp. 49-52, 208-214.

[32] Paul Pierson popularizó el término «austeridad permanente» en su clásico ensayo «Coping with Permanent Austerity: Welfare State Restructuring in Affluent Democracies» en Paul Pierson (ed.), *The New Politics of the Welfare State*, Oxford, Oxford University Press, 2001, pp. 410-56. Ha dado lugar a una rica literatura sobre el tema de la austeridad en el Estado del bienestar. Véase, por ejemplo, Armin Schäfer y Wolfgang Streeck, *Politics in the Age of Austerity*, Londres, Polity, 2013. A pesar de su perspicaz análisis del giro a la austeridad, Pierson tiende a ver esta tendencia como impulsada por fuerzas demográficas y económicas fuera del alcance de la contestación política. Además, como otros han señalado, Pierson sobreestima la inercia del Estado del bienestar del New Deal frente a los ataques neoliberales y subestima el desgaste real de los principales programas de prestaciones sociales. Varios estudiosos se han centrado en las prestaciones per cápita en lugar del gasto global de los programas para argumentar que el efecto de austeridad fue más significativo de lo que Pierson reconoce. James P. Allan y Lyle Scruggs, «Political Partisanship and Welfare State Reform in Advanced Industrial Societies», *American Journal of Political Science*, núm. 48: 3, 2004, pp. 496-512; y Walter Korpi y Joakim Palme, «New Politics and Class Politics in the Context of Austerity and Globalization: Welfare State Regress in 18 Countries, 1975-95», *American Political Science Review,* núm. 97: 3, 2003, pp. 425-46.

[33] *Medicare* es un programa federal de seguro médico en Estados Unidos para personas mayores de 65 años y jóvenes con discapacidades. Se inició en 1965 bajo la tutela de la Social Security Administration y ahora está gestionado por los Centers for Medicare and Medicaid Services (CMS). Junto con *Medicaid* forman los dos programas de sanidad pública a nivel federal de Estados Unidos. [N. del T.]

obteniendo sus primeras victorias rotundas con los estigmatizados programas de asistencia pública asociados a las mujeres afroamericanas y latinas pobres, y procediendo desde entonces sobre los programas de derechos más sólidos que fueron diseñados para proteger el salario del sostén masculino de la familia.

Además, la voluntad de recorte va mucho más allá de la esfera de la Seguridad Social para abarcar toda la gama de programas de gasto social asociados a la emancipación de las mujeres y las minorías raciales en la posguerra. Tan decisiva como la lógica fiscal conservadora de estos ataques fue la agenda del conservadurismo social dirigida a «desfinanciar a la izquierda».[34] Tras las revueltas estudiantiles de los años sesenta y setenta, la educación superior fue uno de los principales objetivos de los recortes: la lenta reducción de la financiación federal a partir de la administración Reagan trasladó su suerte a los estados, donde tuvo que competir con un presupuesto penitenciario y correccional en rápido crecimiento.[35] Las escuelas públicas también fueron objeto de críticas en los años setenta, no solo como focos del sindicalismo docente de izquierdas, sino también como transmisoras de educación sexual y tolerancia racial subvencionadas por el Estado. Hoy en día siguen estando en primera línea de la guerra cultural, ya que los conservadores exigen una reafirmación de los derechos de los padres frente al adoctrinamiento racial y de género desenfrenado.[36] Sin embargo, quizá la alianza más duradera entre los conservadores fiscales y religiosos fue la larga campaña para desfinanciar Planned Parenthood, introducir exenciones religiosas en los hospitales públicos y hacer que el aborto fuera inasequible para las mujeres pobres. Mucho antes de que la contrarrevolución judicial de la era Trump hiciera posible anular *Roe v. Wade*, la derecha religiosa hizo todo lo que estuvo en su mano para ilegalizar el aborto por medios fiscales. En este y otros casos, la austeridad fiscal y la disciplina moral iban de la mano.

---

[34] Ruth Wilson Gilmore, *Golden Gulag: Prisons, Surplus, Crisis, and Opposition in Globalizing California, Berkeley*, University of California Press, 2007, pp. 54-127. Sobre la paradoja del aumento del gasto en justicia penal por parte del «Estado antiestatal» neoliberal, véase Ruth Wilson Gilmore y Craig Gilmore, «Beyond Bratton», en Alberto Toscano y Brenna Bhander (eds.), *Abolition Geography: Essays towards Liberation*, Nueva York, Verso, 2022, pp. 288-317. Sobre la preferencia estatal por el gasto en correccionales frente a la educación superior, véase Suzanne Mettler, *Degrees of Inequality: How the Politics of Higher Education Sabotaged the American Dream,* Nueva York, Basic Books, 2014, pp. 120-27.

[35] Richard A. Viguerie, «Defund the Left», *New York Times,* 11 de agosto de 1982.

[36] Natalia Mehlman Petrzela, *Classroom Wars: Language, Sex, and the Making of Modern Political Culture*, Oxford, Oxford University Press, 2015. Sobre la historia reciente de estos ataques, con su combinación de injusticias económicas y sociales, véase Jack Schneider y Jennifer Berkshire, *A Wolf at the Schoolhouse Door: The Dismantling of Public Education and the Future of School*, Nueva York, New Press, 2020.

Sin embargo, interpretaremos mal el alcance de la política fiscal neoliberal si asumimos que la austeridad es su único escenario. Más allá del juego de suma cero de las reivindicaciones enfrentadas en materia de gasto directo, existe todo un ámbito de gasto público indirecto que no se ve a simple vista. Para comprender plenamente la complejidad del sistema fiscal neoliberal, tenemos que examinar la gran y creciente parte de gasto público que adopta la forma paradójica de gasto indirecto a través de la legislación tributaria.[37] Las deducciones fiscales, las preferencias, las exenciones, los aplazamientos y los créditos fiscales son todas desviaciones deliberadas de un tipo básico del impuesto sobre la renta, diseñadas para facilitar ciertos tipos de elección de inversión en la economía privada. Los economistas especializados en finanzas públicas reconocen que las disposiciones fiscales de este tipo son funcionalmente equivalentes al gasto público tradicional. Por este motivo, se denominan «gastos fiscales»[38] y se contabilizan como tales en los informes anuales publicados por el Departamento del Tesoro y el Joint Committee on Taxation [Comité Conjunto sobre Fiscalidad].[39]

Como sustracciones funcionales del presupuesto federal, los gastos fiscales tienen el mismo efecto en las cuentas del Tesoro que el gasto público directo. Sin embargo, la opinión pública suele percibirlos tanto como recortes de impuestos que como gastos, y rara vez se señalan como contribuciones al déficit presupuestario.[40] Los gastos fiscales sociales, como el Earned Income Tax Credit (EITC), han demostrado ser útiles para los nuevos demócratas, que quieren seguir un programa de gasto social mínimo evitando la acusación de despilfarro fiscal. Pero son los republicanos quienes han hecho un uso más prolijo de los gastos fiscales, con el fin de promulgar programas de gasto masivo en favor de los más ricos, creando en el proceso un Estado del bienestar en la sombra que debería ser inasequible según sus propias métricas.[41] Los gastos fiscales son una de

---

[37] Frank Sammartino y Eric Toder, *Tax Expenditure Basics*, Washington, Urban Institute, 2020. El concepto de «gasto fiscal» fue propuesto por primera vez en 1967 por el subsecretario del Tesoro Stanley Surrey, preocupado porque los legisladores estaban utilizando el código tributario para ofrecer subvenciones ocultas a sus electorados favoritos. El primer informe sobre gastos fiscales fue publicado por el Departamento del Tesoro en 1968. Desde entonces, tanto la Oficina de Análisis Fiscal del Departamento del Tesoro como el Joint Committee on Taxation del Congreso han publicado listas anuales de gastos fiscales.

[38] Se considera gasto fiscal o gasto tributario al monto que el Estado deja de recaudar por situaciones y regímenes fiscales especiales. [N. del T.]

[39] Christopher G. Faricy, *Welfare for the Wealthy: Parties, Social Spending, and Inequality in the United States*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015, p. 99.

[40] Joshua T. McCabe, *The Fiscalization of Social Policy: How Taxpayers Trumped Children in the Fight against Child Poverty,* Oxford, Oxford University Press, 2018, p. 61.

[41] Sobre la inclinación del Partido Republicano hacia los gastos fiscales, véase Faricy, *Welfare for the Wealthy...*, pp. 140-144, 169-200. El concepto de «Estado del bienestar oculto» es explorado por Christopher Howard en *The Hidden Welfare State: Tax Expenditures and Social Policy in the United States*, Princeton, Princeton University Press, 1999 y *The Welfare*

las razones por las que los republicanos cuando pasan por el poder dejan regularmente enormes déficit presupuestarios y cargas de deuda, mientras en apariencia persiguen la más austera de las agendas de gasto social.

Como proporción del gasto público, los gastos fiscales han crecido espectacularmente en las últimas cuatro décadas. Según las últimas estimaciones, el Tesoro estadounidense renuncia actualmente a 1.5 billones de dólares de ingresos anuales a través de sus gastos fiscales relacionados con los ingresos, una cifra superior al presupuesto de la Seguridad Social o a más de un tercio del gasto público directo.[42] Al mismo tiempo que los legisladores republicanos se resisten a cualquier aumento del gasto social directo, recompensan activamente a los ciudadanos por canalizar sus ahorros hacia alternativas «privadas» al bienestar «público», ofreciendo así una subvención permanente a la acumulación patrimonial basada en activos financieros.[43] Pero esto también se aplica a los gastos fiscales sobre la vivienda privada, que en un entorno de bajos tipos de interés han contribuido a la transformación de la vivienda en un activo financiero y han agudizado las divisiones de clase entre el propietario y el inquilino. A medida que los gastos fiscales han ido creciendo con respecto al gasto social directo, Estados Unidos se ha quedado con un Estado del bienestar dividido en transferencias de renta escasas y subvenciones escandalosamente generosas a la riqueza privada. La austeridad fiscal es, por tanto, solo una cara de la agenda neoliberal de impuestos y gastos.

La misma dinámica se aplica a la política industrial y urbana, que depende cada vez más de los incentivos fiscales a los posibles inversores privados en lugar de la inversión pública directa.[44] La disminución de

---

State Nobody Knows: Debunking Myths about U.S. Social Policy, Princeton, Princeton University Press, 2006.

[42] «Policy Basics: Federal Tax Expenditures», Center on Budget and Policy Priorities, 8 de diciembre de 2020; Tom Neubig y Agustín Redonda, «Tax Expenditures - the $1.5 Trillion Elephant in the (Budget) Room», *Bloomberg Tax*, 7 de septiembre de 2021. Como señalan Neubig y Redonda, los informes anuales publicados por el Departamento del Tesoro y el Joint Comitee on Taxation solo cubren los gastos fiscales relacionados con los ingresos. No se incluyen los ingresos procedentes de otros gastos, como los impuestos sobre nóminas, los impuestos especiales o los impuestos sobre sucesiones y donaciones. Por lo tanto, es probable que las cifras de Estados Unidos subestimen el coste total de los gastos fiscales.

[43] Faricy, *Welfare for the Wealthy...*, pp. 86, 100, 181. Con la excepción de los gastos fiscales sociales como el EITC y el crédito fiscal por hijos, la mayoría de los gastos fiscales basados en los ingresos están diseñados para subvencionar los tipos de seguros sociales basados en el empleo o la generación de riqueza a partir de los precios de activos para los ya acomodados. Neubig y Agustín Redonda, «Tax Expenditures» y «Addressing Tax Expenditures Could Raise Substantial Revenue», Committee for a Responsible Federal Budget, 6 de enero de 2022.

[44] Peter K. Eisinger, *The Rise of the Entrepreneurial State: State and Local Economic Development Policy in the United States*, Madison, University of Wisconsin Press, 1988; David Brunori, «Principles of Tax Policy and Targeted Tax Incentives», *State and Local Government Review*, núm. 29: 1, 1997, pp. 50-61; y Nathan M. Jensen y Edmund J. Malesky, *Incentives to*

las ayudas federales a los niveles inferiores de gobierno ha obligado a los gobiernos estatales y locales con problemas de liquidez a dilapidar recursos en favor de la inversión privada, las grandes empresas y los promotores inmobiliarios, con la esperanza de que parte de las ganancias resultantes reviertan en algún momento. El mercado de deuda municipal, que domina a los poderes legislativos, exige que los desembolsos públicos recompensen a los inversores privados antes que a ningún otro. Así, mientras las ciudades y los Estados se superan unos a otros en el gasto indirecto en favor de los propietarios de activos privados, su compromiso directo con los servicios públicos se diluye sin remedio.[45]

El perfil cada vez más regresivo de la política fiscal explica por qué el inveterado halcón monetario Alan Greenspan se volvió pesimista a finales de los años noventa y por qué sus sucesores en la Reserva Federal se sintieron libres de romper el último tabú de la independencia del banco central —la prohibición de monetizar la deuda federal— tras dos crisis financieras mundiales. También nos ayuda a entender por qué el ejercicio masivo de monetización de la deuda llevado a cabo bajo el disfraz de la flexibilización cuantitativa (QE, por sus siglas en inglés) condujo a la inflación de los precios de activos, no de los salarios, en aparente desafío a la lógica monetaria ortodoxa.[46] La política monetaria y fiscal no pueden entenderse de forma independiente: una acción monetaria puede producir efectos muy diferentes dependiendo del entorno fiscal en el que esté operando. Así, mientras que la «impresión de dinero» por parte de los bancos centrales podía parecer una pendiente resbaladiza hacia la hiperinflación de los salarios a principios de los años setenta, en un momento en el que el presidente republicano Nixon estaba ampliando el presupuesto social y el movimiento sindical todavía tenía influencia, ya no presentaba la misma amenaza en la década de los dos mil, cuando gran parte del gasto social del gobierno estaba sosteniendo la riqueza de los titulares de activos privados. Durante las últimas cuatro décadas, la acumulación constante de gastos fiscales que sirven para subvencionar el valor de los activos

Pander: How Politicians Use Corporate Welfare for Political Gain, Cambridge, Cambridge University Press, 2018.

[45] Sobre el mercado de bonos municipales, véase Jason Hackworth, *The Neoliberal City: Governance, Ideology, and Development in American Urbanism,* Ithaca (NY) Cornell University Press, 2007, pp. 17-30; Destin Jenkins, *The Bonds of Inequality: Debt and the Making of the American City,* Chicago, University of Chicago Press, 2021.

[46] Sobre la magnitud de estas compras, véase Adam Tooze, *Crashed: How a Decade of Financial Crises Changed the World*, Nueva York, Penguin Press, 2019, pp. 367-368, 471-479; Adam Tooze, *Shutdown: How Covid Shook the World's Economy*, Nueva York, Viking, 2021, pp. 129-145; y Lev Menand, *The Fed Unbound: Central Banking in a Time of Crisis*, Nueva York, Columbia Global Reports, 2022, p. 59. Sobre el giro hacia la monetización de la deuda como ruptura de un tabú, véase Tooze, *Shutdown...*, p. 145; Gabor, *Revolution without Revolutionaries...*; y Eich, *The Currency of Politics...*, pp. 207-209.

financieros —desde las preferencias por las ganancias de capital hasta las deducciones del impuesto de sucesiones— ha creado una situación en la que los bajos tipos de interés y la deuda barata alimentan automáticamente la inflación de los precios de activos y, desde ahí, una mayor concentración de la riqueza en manos de los ya ricos.

Estos amortiguadores fiscales funcionan tanto a la baja como al alza, lo que ayuda a explicar por qué al menos algunas clases de activos siguen siendo sorprendentemente resistentes a cualquier cambio en la política de bajos tipos de interés de la Reserva Federal. Cuando los titulares de activos financieros empiezan a sufrir pérdidas reales, pueden recurrir a disposiciones fiscales especiales que no están al alcance del asalariado medio y que les permiten amortizar los impuestos sobre la renta en un futuro lejano. Para los que tienen suficiente dinero para acogerse a ellas, el fracaso nunca es absoluto.

Llegados a este punto, debería quedar claro por qué «neofeudalismo» no es un descriptor adecuado de nuestra coyuntura actual.[47] Lo que hemos presenciado durante las últimas cuatro décadas de contrarrevolución no es el desmantelamiento del Tesoro moderno o del banco central, ni mucho menos la autoabolición del capitalismo, sino una extraordinaria intensificación de las capacidades fiscales y monetarias al servicio de un doble mandato. A pesar de sus aires de altivo ascetismo, la Reserva Federal no ha renunciado a ninguno de sus poderes para crear dinero o mantener la riqueza. De hecho, en las últimas décadas, ha adquirido nuevos poderes extraordinarios para hacer frente a la amenaza de deflación de los precios de activos, ampliando su función de prestamista de último recurso de los bancos consignados por el gobierno al sistema bancario en la sombra,[48] y de los mercados de capitales estadounidenses a los mundiales.[49] Sin embargo, ha guardado celosamente estos poderes de cualquier intención democrática o redistributiva, desplegándolos solo cuando estaba seguro de que los tenedores de activos financieros serían los principales beneficiarios. El Estado fiscal tampoco ha perdido ninguno de sus poderes de emisión y redistribución de la deuda, a pesar de los repetidos diagnósticos

[47] Para una visión crítica de la tesis «neofeudal», véase Evgeny Morozov, «Critique of Techno-Feudal Reason», *New Left Review,* núm. 133/134, 2022, pp. 1-38.

[48] La banca en la sombra o sistema bancario en la sombra (en inglés, *shadow banking system*) es el conjunto de entidades financieras que desarrollan operaciones financieras fuera del alcance de las entidades de regulación nacionales. Incluye entidades como *hedge funds*, fondos del mercado de capitales y vehículos de inversión estructurados (SIV por sus siglas en inglés). [N. del T.]

[49] Andrew Bowman, Ismail Erturk, Julie Froud, Sukhdev Johal, Adam Leaver, Michael Moran y Karel Williams, «Central Bank-Led Capitalism?», *Seattle University Law Review*, núm. 36: 2, 2013, pp. 455-487; Tooze, *Shutdown...*, pp. 119-128; Menand, *The Fed Unbound...*, pp. 13, 119-123.

de impotencia terminal. Incluso mientras alardea de su compromiso con la contención del gasto, el Estado neoliberal se entrega a orgías de gasto fiscal que violan sistemáticamente sus propias normas de equilibrio presupuestario. El efecto combinado ha sido recrear las austeras condiciones de las finanzas saneadas clásicas para los meros asalariados y los beneficiarios de la asistencia social, al tiempo que ha proporcionado un mundo de inimaginable abundancia a los poseedores de activos.

Austeridad en la elección pública y dilapidación en la economía de la oferta

Este libro investiga los momentos y actores clave de esta larga contrarrevolución, centrándose en particular en el papel de la teoría de la elección pública de la Escuela de Virginia y de la Escuela de la Economía de la Oferta en la remodelación de la política presupuestaria del gobierno estadounidense. Como miembros de un «colectivo de pensamiento neoliberal» más amplio, estas corrientes produjeron respuestas distintas pero, en última instancia, complementarias a la crisis capitalista de la década de los años setenta.[50]

Con sus raíces intelectuales en la tradición demócrata conservadora del Sur, la teoría de la elección pública de la Escuela de Virginia reclama límites constitucionales a los poderes tributarios y de gasto del Estado en todos los niveles de gobierno. Su programa político de bajadas de impuestos y presupuestos equilibrados es una receta para la austeridad mucho más severa que el régimen de presupuestos equilibrados de la corriente republicana de posguerra. Esta agenda se originó en el Sur profundo de los estados unipartidistas demócratas, que practicaban una forma extrema de austeridad del gasto público como forma de disciplinar a los trabajadores agrícolas y domésticos negros, así como a los blancos más pobres. La austeridad fue defendida como evangelio presupuestario por los demócratas conservadores del sur que gobernaron el Senado hasta la era de los derechos civiles y posteriormente fue transmutada en una elaborada filosofía de economía constitucional por el padre del neoliberalismo de la Escuela de Virginia, James M. Buchanan. A medida que los demócratas del Sur pasaron el testigo de la austeridad presupuestaria a los republicanos del *Sunbelt*[51] en los

[50] El término «colectivo de pensamiento neoliberal» fue propuesto por Philip Mirowski y Dieter Plehwe como una forma de definir las redes sociales e ideológicas asociadas a los pensadores de la Mont Pelerin Society, fundada en 1947 en una primera reunión en Mont Pèlerin, Suiza. Philip Mirowski y Dieter Plehwe (eds.), *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge, Harvard University Press, 2009.

[51] El *Sunbelt*, literalmente cinturón del sol, comprende el sur de EEUU, incluyendo los estados de Alabama, Arizona, Florida, Georgia, Luisiana, Mississippi, Nuevo México, Carolina del Sur, Texas, aproximadamente dos tercios de California (hasta el área

años setenta, las recetas de Buchanan para la restricción presupuestaria fueron compradas al por mayor por el ascendente ala derecha del Partido Republicano.

El legado político del neoliberalismo de la Escuela de Virginia es mucho más importante de lo que se cree, con sus proyectos de limitación de impuestos y gastos, reglas de votación por mayoría absoluta y la regla de gasto constitucional. Fue la fuerza intelectual que impulsó la larga oleada de limitaciones fiscales y del gasto que impusieron la austeridad a los gobiernos estatales y locales a finales de los años setenta y durante los años ochenta. Y sigue alimentando la interminable campaña a favor de una regla de gasto federal sancionada constitucionalmente. También ha dejado su impronta en el espectáculo, ya familiar, de los enfrentamientos republicanos por el techo de deuda, el abuso rutinario del filibusterismo en el Senado y las amenazas de impago de la deuda soberana estadounidense. El estilo fanático de austeridad de la Escuela de Virginia se ha arraigado tanto en la política del Partido Republicano que es difícil apreciar lo drásticamente que se ha apartado de la corriente republicana de posguerra. Los llamados republicanos de Eisenhower de esta época estaban ciertamente comprometidos con el principio de los presupuestos equilibrados. Pero también habían hecho las paces con el presupuesto público ampliado legado por el New Deal, la Segunda Guerra Mundial y por el papel de Estados Unidos como potencia imperial emergente. Por lo tanto, estaban dispuestos a aumentar los impuestos si se necesitaban ingresos adicionales para cubrir el gasto público. Como hijos del Sur contrario al New Deal, los neoliberales de la Escuela de Virginia defendían una política fiscal mucho más sombría que insistía en el equilibrio presupuestario y descartaba la posibilidad de aumentar los impuestos. Con todas las demás opciones fuera de la mesa, apretar la tuerca fiscal solo podía conducir a recortes del gasto.

La corriente de la economía de la oferta, por el contrario, abogaba por bajadas de impuestos sin restricción del gasto ni límites de deuda, en un aparente repudio de la austeridad fiscal. Gracias a sus estrechos vínculos con el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, íntimamente ligado al mundo de los operadores de bonos de Wall Street, los economistas de la oferta disponían de un análisis más sofisticado de la realidad de las finanzas públicas. Inmediatamente después de que Nixon decretara la libre flotación del dólar, los economistas de la oferta se apresuraron a reconocer el

---

metropolitana de Sacramento), y las partes meridionales de Arkansas, Carolina del Norte, Nevada, Oklahoma, Tennessee y Utah. De las quince ciudades de más rápido crecimiento de EEUU, doce están situadas en el *Sunbelt*. Además, el 86 % de los cincuenta códigos postales que experimentaron el mayor aumento de nuevos residentes desde el inicio de la pandemia de COVID-19 se encuentran en Texas, Florida y Arizona. La nueva prosperidad del *Sunbelt* se suele oponer a la decadencia de los antiguos estados industriales del Noreste y el Medio Oeste conocidos como *Rustbelt* o cinturón del óxido. [N. del T.]

nuevo papel fundamental desempeñado por la deuda del Tesoro estadounidense en los mercados financieros mundiales y trataron de consolidar su hegemonía en beneficio de los tenedores de activos estadounidenses. El economista de la Universidad de Columbia y futuro Premio Nobel Robert Mundell fue uno de los primeros en comprender cómo Estados Unidos, en un nuevo entorno de tipos de cambio flotantes, podía aprovechar su posición como emisor de la moneda de reserva mundial para escapar de las limitaciones de suma cero que ataban a otras economías. Mientras el gobierno mantuviera las prioridades presupuestarias internas adecuadas, argumentaba, la demanda mundial de deuda del Tesoro estadounidense y de otros activos denominados en dólares garantizaría una afluencia constante de crédito barato a Estados Unidos, liberando así a su gobierno de las restricciones de gasto y permitiéndole financiar un festín de bajadas de impuestos.[52]

A primera vista, los economistas del lado de la oferta parecían predicar exactamente lo contrario de la teoría de la elección pública: no era necesario equilibrar las bajadas de impuestos con restricciones del gasto, aconsejaban, siempre y cuando se pudieran encontrar inversores que compraran la deuda pública resultante a bajo coste. Mientras los economistas de la Escuela de Virginia entonaban el mantra de los presupuestos equilibrados y la austeridad fiscal, los economistas del lado de la oferta celebraban una versión no keynesiana del «*free lunch*». Ellos también proclamaban su diferencia con los republicanos de Eisenhower. Pero donde los neoliberales de la Escuela de Virginia querían salvar los presupuestos equilibrados con recortes del gasto, los partidarios de la oferta en su versión más populista rechazaban de plano la lógica de la austeridad. En sus frecuentes diatribas mediáticas, figuras prominentes de esta corriente como Jude Wanniski arremetieron contra los teóricos de la elección pública por su anticuada lealtad a la teoría del «presupuesto doméstico» en las finanzas públicas, con su fobia a los déficit gubernamentales y su ingenua perspectiva sobre el funcionamiento de la deuda pública.[53] El Partido Republicano podría reinventarse como el partido de la abundancia.[54]

---

[52] Robert A. Mundell y miembros de la Conferencia, «Options in Therapy: The Role of Fiscal and Monetary Policy», en Randall Hinshaw (ed.), *Inflation as a Global Problem*, Baltimore, Randall Hinshaw / Johns Hopkins University Press, 1972, p. 122.

[53] Wanniski se refiere aquí a la promesa del candidato presidencial Bob Dole de aprobar una regla de gasto constitucional a cualquier precio. Citado en Jacob Weisberg, «The National Interest: Tax Cutups», *New York Magazine*, 10 de junio de 1996, p. 21. Los teóricos de la elección pública de la Escuela de Virginia replicaron con acusaciones de «inflacionismo» a los economistas de la oferta. Véase, por ejemplo, Leland B. Yeager, «Supply-Side Inflationism», *Cato Policy Report 7*, núm. 6, julio/agosto de 1984, pp. 1, 3-4, 6.

[54] Esta propuesta se esbozó en la «teoría de Santa Claus» de Wanniski sobre la renovación republicana. Jude Wanniski, «Taxes and a Two-Santa Theory», *National Observer*, 6 de marzo de 1976, pp. 6-8. La expresión más clara del mensaje anti-austeridad de los

Sin embargo, los partidarios de la economía de la oferta también reconocían que la abundancia fiscal y monetaria tenía sus propias limitaciones. Era obvio, por ejemplo, que la deuda del Tesoro estadounidense solo seguiría siendo atractiva para los inversores mientras el valor del dólar estuviera protegido de la amenaza de la inflación salarial y de precios al consumo. La crisis del dólar en 1978 demostró lo fácil que era para Estados Unidos perder su nueva posición hegemónica si el gobierno no lograba frenar el poder de los sindicatos y los movimientos sociales radicales. Para los partidarios de la economía de la oferta, el exceso fiscal era posible entonces, pero solo en una dirección. Los incentivos fiscales a la creación de riqueza privada podían impulsarse sin remordimientos porque no planteaban ningún riesgo de inflar los salarios o los precios al consumo. Por el contrario, cualquier gasto público que pudiera potenciar la mano de obra o elevar el salario social repelería a los inversores mundiales y comprometería así el papel hegemónico del dólar. Estados Unidos solo podría liberarse de las limitaciones normales por el mandato de presupuestos equilibrados si aplicaba una forma selectiva de austeridad.

Así, los economistas de la elección pública y los de la oferta encontraron un incómodo punto de convergencia en torno a la necesidad de contener ciertos tipos de gasto público. Aunque nunca se pondrían de acuerdo sobre los fundamentos, los representantes de ambas escuelas encontraron un terreno común en la animadversión compartida hacia el republicanismo de Eisenhower. Como suele ocurrir, además, los actores políticos apenas se detuvieron a contemplar el lógico conflicto. Así, Newt Gingrich y casi todos sus seguidores de la insurgente derecha republicana abrazaron un credo sincrético que unía la devoción por el equilibrio presupuestario, por un lado, y la indulgencia por el lado de la oferta, por otro. Al mismo tiempo que las normas presupuestarias equilibradas de la Escuela de Virginia exigían ataques continuos a los servicios sociales «demasiado caros», los gastos fiscales por el lado de la oferta, llamados «incentivos», autorizaban la transferencia de dinero público a las arcas de grandes patrimonios personales, promotores inmobiliarios y empresas sin sentimientos de culpa. Las contradicciones lógicas nunca podrían resolverse perfectamente, por supuesto, ya que los gastos fiscales por el lado de la oferta siempre violarían la prohibición de la Escuela de Virginia de incurrir en déficit presupuestarios. Sin embargo, esto imprimió un impulso de autorrefuerzo a todo el ciclo, permitiendo a los legisladores invocar la creciente

---

economistas de la oferta procede del congresista Jack Kemp, que dijo en la Convención Republicana de 1980 que «la austeridad no es la respuesta. La austeridad es el problema. Podemos tener crecimiento, expansión, esperanza y oportunidad o podemos tener contracción, sufrimiento y austeridad, con la amarga división social que estas condiciones conllevan». Jack Kemp, «A Republican Tidal Wave, 15 de julio de 1980», en *The American Idea: Ending Limits to Growth*, Washington, American Studies Center, 1984, p. 3.

deuda federal como prueba de pecaminosidad fiscal cada vez que infligían una nueva ronda de recortes.

Lo que nos queda es la paradoja de unos presupuestos sociales cada vez más austeros junto con unos volúmenes cada vez mayores de deuda federal. Como llevan mucho tiempo observando los economistas especializados en finanzas públicas, incluso cuando se aplican constitucionalmente, los límites fiscales y de gasto o las reglas de gasto presupuestarias rara vez, o más bien nunca, acaban reduciendo el volumen de emisión de deuda pública. Por el contrario, como ha dejado claro la historia reciente de los gobiernos estatales y locales, alejan la financiación de la deuda pública del ámbito de la toma de decisiones democráticas y de la recaudación de ingresos del fondo tributario general, favoreciendo el uso de los llamados «bonos por ingresos» que sirven de soporte a la inversión privada en infraestructuras mediante formas colaterales claramente regresivas como las tasas por uso de recursos municipales. A nivel federal, apenas hace falta señalar que la deuda nacional ha superado los peores temores de los milenaristas de la deuda, incluso aunque el gasto público y los impuestos se han vuelto cada vez más mezquinos y regresivos. El mensaje combinado de la elección pública y la economía de la oferta era claro: la deuda pública, municipal, estatal y federal, podía emitirse *ad infinitum*, siempre que canalizara la mayor parte de sus beneficios hacia la acumulación privada de riqueza. La espita del gasto público podía seguir fluyendo, siempre y cuando la riqueza social resultante se distribuyera hacia arriba. Lo que la alianza entre la economía de la oferta y la economía de la elección pública produjo en la práctica fue la sabia mezcla de austeridad y exceso fiscal exigida por la ortodoxia monetaria neoliberal.

Capitalismo dinástico

La contrarrevolución de las finanzas públicas ha traído consigo niveles de concentración de la riqueza que no se veían desde la Era Dorada, al tiempo que ha reconfigurado profundamente la forma organizativa del propio capitalismo. La sociedad anónima que cotiza en bolsa, integrada verticalmente, que dominó el panorama del capitalismo de mediados del siglo XX y atrajo a un número cada vez mayor de trabajadores a su órbita de empleo seguro a largo plazo, ya no es la institución que era.[55] Las empresas privadas de propiedad familiar han asumido un nuevo protagonismo en el capitalismo estadounidense y mundial. Las nuevas empresas evitan el atractivo de la cotización

[55] Mark S. Mizruchi, *The Fracturing of the American Corporate Elite*, Cambridge, Harvard University Press, 2013; Gerald F. Davis, *The Vanishing American Corporation: Navigating the Hazards of a New Economy*, Nueva York, Penguin Random House, 2016; Doug Henwood, «Take Me to Your Leader: The Rot of the American Ruling Class», *Jacobin*, 27 de abril de 2021.

en bolsa durante todo el tiempo que pueden, creciendo hasta alcanzar un tamaño masivo. Incluso cuando salen a bolsa, encuentran formas ingeniosas de instalar nuevas formas de control elitista y patrimonial tras la fachada de empresas propiedad de los accionistas. Las prioridades organizativas de las empresas las dictan cada vez más entidades privadas no constituidas en sociedad, como las empresas de capital riesgo y los *hedge funds*, con su despiadado desprecio por todo lo que no sean ganancias de capital. Estos fondos de inversión alternativos están desempeñando un papel cada vez más importante en la provisión directa de financiación a nuevas empresas que desean evitar los mercados públicos de acciones durante el mayor tiempo posible. Entre los más agresivos de los nuevos fondos de inversión alternativos se encuentran las denominadas *family offices*, fondos de inversión de patrimonios familiares que se han multiplicado como consecuencia del aumento de la concentración de la riqueza a lo largo de una década.

Como observa el historiador Steve Fraser, «el capitalismo familiar ha experimentado un renacimiento».[56] Pocos habrían predicho este resultado en el apogeo del revanchismo empresarial de los años setenta. Las reformas fiscales y reglamentarias que debían reactivar la inversión en capital fijo, aumentar el empleo y revitalizar los beneficios industriales incentivaron a las empresas a desprenderse de su mano de obra interna y a externalizar los costes de capital fijo. Las reformas de la gobernanza que pretendían reajustar los incentivos de la empresa a favor del accionista simplemente cambiaron la antigua élite directiva por una nueva élite de propietarios-inversores que concentró despiadadamente el poder en sus propias manos. Y en lugar de revivir los beneficios y las tasas de crecimiento de los días gloriosos del fordismo, la revolución accionarial cambió la propia forma de los beneficios, reorientando las empresas desde los beneficios industriales, derivados de las ganancias retenidas, hacia las ganancias de capital por revalorización de los precios de activos y el dividendo como reparto de ingresos producidos por un activo.[57]

Aunque sería fácil concluir que hemos retrocedido a un estado de feudalismo, lo cierto es que las dinastías familiares de nuestro tiempo disfrutan de un nivel de apoyo público organizado con el que los señores medievales solo podrían soñar. Vivimos en una era de paradojas en la que el dinero nominalmente privado, no soportado por el Estado o en la sombra, está permanentemente respaldado por el banco central más poderoso del mundo y la riqueza privada familiar se dispara en valor con la plena connivencia de las autoridades fiscales y monetarias. Mientras tanto, las

[56] Steve Fraser, «Playing God: The Rebirth of Family Capitalism» en *Mongrel Firebugs and Men of Property,* Nueva York, Verso, 2019, p. 232.

[57] Davis, *The Vanishing American Corporation*, pp. 85-92; Jonathan Levy, *Ages of American Capitalism*, Nueva York, Random House, 2021, p. xxvii.

mismas instituciones estatales ven la inflación salarial como una amenaza mortal para el valor de los activos financieros y exigen que los consumidores paguen por servicios nominalmente públicos en forma de niveles de deuda personal paralizantes.

Se podría objetar, por supuesto, que la riqueza privada siempre ha estado subvencionada en cierta medida por el Estado fiscal moderno. El cometido distributivo de los bancos centrales y los tesoros públicos ha sido objeto de fuertes controversias al menos desde principios del siglo XX. Pero aunque ha habido momentos en los que la política fiscal y monetaria se ha decantado a favor de los trabajadores asalariados, durante el New Deal y, de forma más ambigua, a finales de los sesenta y principios de los años setenta, y otros en los que se ha vuelto a decantar a favor de los poseedores de activos, a partir de los años ochenta, lo que hemos experimentado desde la crisis financiera mundial de 2008 no tiene precedentes. Al tomar en sus libros contables partes enteras del mercado de deuda privada y pública y asumir un papel preventivo en la defensa de los precios de activos, la Reserva Federal ha socializado los riesgos de la riqueza privada como nunca antes, al tiempo que expone a los asalariados a toda la violencia del libre mercado. Es significativo, en este sentido, que la única situación en la que la Reserva Federal está preparada para cambiar de rumbo es cuando cree (con razón o sin ella) que sus políticas de estímulo de activos pueden desencadenar inadvertidamente una inflación de los salarios. Fue el temor a las subidas salariales entre los trabajadores de los servicios peor pagados, y no las vertiginosas ganancias de riqueza del 1 % o los aumentos coordinados de beneficios de las grandes empresas, lo que llevó al presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, a comenzar a retirar el QE a mediados de 2022.[58] Sin embargo, incluso para los aspirantes a halcones monetarios, no puede haber una salida fácil del régimen de acomodación de precios de activos de los bancos centrales. Mientras los incentivos fiscales sigan canalizando la riqueza hacia los activos financieros, y mientras las ganancias de capital superen a los beneficios industriales como rendimiento de la inversión, la Reserva Federal parece atrapada en un compromiso de respuesta permanente a la crisis, donde no tiene más remedio que acudir al rescate cuando los mercados de activos fallan. Las subidas de los

[58] En un discurso en la Brookings Institution, Powell citó el aumento de los salarios en sectores de servicios que van desde la hostelería a la peluquería como la «categoría más importante para entender la evolución futura» de los precios. Presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, *The Economic Outlook, Inflation and the Labor Marke*t, 30 de noviembre, Washington, Brookings Institution, 2022, p. 5. Powell ha seguido preocupándose por la inflación salarial, incluso cuando se acumulan las pruebas de la inflación impulsada por los beneficios por parte de las grandes empresas. Véase Servaas Storm, «Profit Inflation Is Real», INET Institute for New Economic Thinking, 15 de junio de 2023; Isabella M. Weber y Evan Wasner, «Sellers' Inflation, Profits and Conflict: Why Can Large Firms Hike Prices in an Emergency?», *Economics Department University of Massachusetts Amherst Working Paper Series 343,* 2023.

tipos de interés crean espacio político para que los bancos centrales actúen en el futuro, pero por sí solas no pueden liberarla de su papel de validar un régimen fiscal que promueve abrumadoramente la revalorización constante de los activos financieros.

Si hay alguna virtud en este régimen, reside en el hecho de que los poderes de las finanzas públicas para crear riqueza y socializar el riesgo son más visibles que nunca antes, incluso cuando se despliegan de la más desigual de las maneras. Sabemos que el exceso fiscal y monetario es técnicamente posible. Todavía tenemos que adoptar plenamente este conocimiento como punto de partida para una visión más expansiva del cambio revolucionario. Si las leyes pseudocientíficas de la estabilidad de precios y el equilibrio presupuestario pueden transgredirse a voluntad para socializar los riesgos de los poseedores de activos más ricos, ¿por qué no habríamos de desplegar los mismos poderes al servicio de la mayoría? Si la inflación salarial es la mayor amenaza para la inflación de los precios de los activos y de los beneficios, ¿por qué no perseguir esta idea como vía para una redistribución radical de la riqueza desde abajo? Sin duda, estas propuestas pueden parecer utópicas en un contexto en el que la izquierda está muy lejos de poseer el poder organizativo para actuar sobre ellas de forma sistemática. Sin embargo, el mero hecho de articularlas como horizonte de una política comunista puede concentrar la mente y aclarar las prioridades estratégicas. La idea de que la redistribución social puede llevarse a cabo más allá de los límites tolerables para el Estado capitalista ha perseguido durante mucho tiempo a los observadores más perspicaces de la política de clase capitalista. Durante los años setenta, la estrategia fue adoptada por elementos de la izquierda anarco-comunista que trabajaron conscientemente «en y contra el Estado» para liberar el salario social de los condicionamientos del aparato keynesiano de bienestar social.[59] Hoy en día, los keynesianos de izquierdas, o los llamados poskeynesianos, son los analistas más lúcidos de las posibilidades ocultas de las finanzas públicas y la creación de dinero por parte de los bancos centrales.[60] Sin embargo, como defensores del consenso de clase, los exponentes de la teoría monetaria moderna (MMT) están obligados a alejarse del borde del precipicio cuando la redistribución se lleva demasiado lejos.

¿Estamos dispuestos a traspasar el límite en pos del exceso revolucionario?

---

[59] London Edinburgh Weekend Return Group, *In and against the State*. Para un excelente acercamiento a este grupo y su práctica, véase Katrina Forrester, «Quentin Skinner Lecture: "In and against the State": Revolutionary Feminism during Deindustrialisation», Universidad de Cambridge, 9 de junio de 2023.

[60] L. Randall Wray, *Modern Money Theory: A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems*, Londres, Palgrave, 2012; Stephanie Kelton, *Modern Monetary Theory and the Birth of the People's Economy*, Londres: John Murray, 2020.

I

GANANCIAS DE CAPITAL:

LA ECONOMÍA DE LA OFERTA Y EL RETORNO DEL CAPITALISMO DINÁSTICO

¿Cómo explicar la elección de Donald Trump, el *outsider* republicano cuya fortuna se cimentó en una espiral vertiginosa de revalorización de los precios de activos y en formas esotéricas de evasión fiscal? ¿Por qué tantos pequeños empresarios decidieron votar a un candidato que consolidó su riqueza heredada con la ayuda de todo tipo de exenciones fiscales sobre las ganancias de capital, mientras defraudaba sistemáticamente a sus numerosos socios comerciales y subcontratas? Y para que no nos centremos demasiado exclusivamente en el atractivo populista de Trump, ¿por qué le ha rescatado el mundo financiero y político cada vez que ha fracasado estrepitosamente? Durante su campaña presidencial, Trump se dirigió a múltiples públicos, presentándose a veces como defensor de los obreros y limpiador de los pantanos de Washington DC, y otras veces como un consumado negociador. Sin embargo, cualquier duda sobre su verdadero color político se habría de disipar a su llegada al cargo, donde una de sus primeras medidas fue impulsar una rebaja fiscal descaradamente plutocrática.

La Tax Cuts and Jobs Act [Ley de bajadas de impuestos y empleos] de 2017 fue diseñada por cinco veteranos economistas de la oferta, todos compañeros de viaje del movimiento Tea Party y ex alumnos de la administración Reagan.[1] Sus nombres eran Arthur Laffer, para muchos la mascota

[1] Ben Schreckinger, «Reagan's Supply-Side Warriors Blaze a Comeback under Trump», *Politico Magazine*, 22 de abril de 2019. Laffer desempeñó un papel destacado en la configuración de los recortes del impuesto sobre la renta del presidente Reagan en 1981. Las otras cuatro figuras ocuparon cargos en la administración Reagan. Stephen Moore ejerció como director de investigación de la Comisión de Privatización de Reagan; Steve Forbes fue designado por Reagan para dirigir la Junta de Radiodifusión Internacional, que administró la operación de Radio Free Europe / Radio Liberty; Lawrence Kudlow ejerció como funcionario de presupuesto de la administración Reagan; y David Malpas fue subsecretario adjunto del Tesoro de Reagan. Trump nombró a cada una de estas figuras para puestos clave dentro de su administración. En septiembre de 2017, nombró a Malpass subsecretario del Tesoro para Asuntos Internacionales, y dos años después lo nominó para el cargo de presidente del Banco Mundial. A finales de 2018, Trump nombró a Kudlow director del Consejo Económico Nacional. Más tarde intentó nominar al no economista Stephen Moore para el consejo de la Reserva Federal, pero fracasó. En junio de 2019, Trump concedió a Arthur Laffer la Medalla Presidencial de la Libertad por sus contribuciones a la

de la economía de la oferta; Stephen Moore, miembro de la Heritage Foundation y presidente fundador del Club for Growth; Steve Forbes, redactor jefe de la revista de negocios Forbes y miembro del consejo de FreedomWorks; Lawrence Kudlow, presentador de servicios de noticias financieras en CNBC y Fox; y David Malpass, execonomista jefe de Bear Stearns en los años previos a su colapso. Este grupo tan unido de asesores demostró una notable capacidad para resistir dentro del círculo íntimo del presidente, lugar de gran rotación de personal, sobreviviendo a muchos de sus mentores más célebres y a pesar de sus continuas reservas con respecto de las tendencias comerciales proteccionistas de Trump. En la última parte del mandato de Trump, este mismo círculo, aún estaba pidiendo a Trump que evitase los confinamientos durante la pandemia.[2] Estos veteranos de la economía de la oferta estuvieron al lado de Trump desde los primeros días de su campaña presidencial, cuando les invitó a diseñar un marco fiscal «más grande y más bonito» que la famosa reforma fiscal, inspirada en la economía de la oferta, de Reagan de 1981.[3]

La nostalgia de Trump por la Economic Recovery Tax Act [Ley de recuperación económica y fiscal] (ERTA) de Reagan de 1981 tiene sentido cuando echamos la vista atrás a los inicios de su carrera. Redactada por un grupo de economistas de la oferta instalados en el Departamento del Tesoro, las bajadas de impuestos del primer año de mandato de Reagan dispararon los valores de los inmuebles comerciales durante gran parte de la década, atrayendo a los fondos de inversión sobre los activos inmobiliarios recién protegidos fiscalmente en el centro de Nueva York, así como en distritos comerciales de todo el país. Como joven promotor inmobiliario, Trump había sido uno de los principales beneficiarios de estos recortes. Ahora que estaba instalado en el despacho oval, tenía buenas razones para esperar recompensas «mayores y más hermosas» de la misma escuela de economistas que tan bien le había servido en el pasado.

Al final resultó que a Trump sus asesores de la economía de la oferta le entregaron una bajada de impuestos de 1,5 billones de dólares. Esta resultó escandalosamente ventajosa para los intereses familiares de los clanes de Trump y su yerno Jared Kushner. La Tax Cuts and Jobs Act de 2017 duplicó la exención del impuesto sobre el patrimonio individual hasta los 11,2 millones de dólares e introdujo un recorte récord en el tipo marginal

economía. Para una visión general de las recomendaciones de los economistas de la oferta a Trump, véase Arthur B. Laffer y Stephen Moore, *Trumponomics: Inside the America First Plan to Revive Our Economy*, Nueva York, St. Martin's Press, 2018.

[2] Sobre los consejos de los economistas de la oferta a Trump durante la pandemia de coronavirus, véase Jonathan Chait, «The Fatal Calculations of the Economists Steering Our Public Health», *Intelligencer*, 25 de abril de 2020.

[3] Schreckinger, «Reagan's Supply-Side Warriors...».

del impuesto de sociedades, lo que desencadenó otra de las muchas rondas de *buybacks* [recompras de acciones], de espirales de revalorización de los precios en los mercados de acciones y de ganancias de capital «caídas del cielo» [*windfall profits*] que han seguido a la crisis financiera mundial.[4] Pero mientras que la mayoría de las empresas tuvieron que renunciar a las ventajas específicas de su sector, a cambio de estos recortes, el sector inmobiliario comercial recibió protecciones reforzadas para sus refugios fiscales ya existentes, incluyendo nuevas y generosas deducciones por la depreciación del capital y una reducción en la tasa impositiva sobre los ingresos por tipos de interés hipotecarios y por alquileres.[5] Los accionistas de fondos de inversión inmobiliaria, los llamados REIT[6] —entre ellos los de Trump y Kushner— se beneficiaron de una nueva reducción en la tasa impositiva marginal sobre sus ingresos. La reforma fiscal de Trump también revivió la vieja idea de la zona empresarial —en su día defendida por el economista populista de la oferta Jack Kemp— para incentivar la inversión de capital privado en comunidades empobrecidas. Precursor del recorte fiscal intersectorial sobre las ganancias de capital que Trump pospuso hasta su esperado segundo mandato, el rebautizado como programa de «zonas de oportunidad» permitía a los promotores inmobiliarios aplazar y potencialmente evitar por completo el impuesto sobre las ganancias de capital siempre que invirtieran su dinero en las zonas censales designadas. Entre sus primeros beneficiarios se encontraban varios miembros y asociados de la familia Trump.

La corriente de la economía de la oferta fue, y sigue siendo, un poderoso actor en la remodelación del capitalismo estadounidense y mundial. Esta se cuenta entre las diversas corrientes de la economía neoliberal que surgieron en los años setenta, con el fin de convertir las ideas clásicas del libre mercado en armas conscientes contra el Estado progresista despilfarrador.[7] El uso generalizado del término «economía de la oferta» para

[4] Peter Cary, «Republicans Passed Tax Cuts, Then Profited», *Center for Public Integrity,* 24 de enero de 2020.

[5] Patricia Cohen y Jesse Drucker, «Tax Plan Crowns a Big Winner: Trump's Industry», *New York Times*, 5 de diciembre de 2017.

[6] Las SOCIMI, Sociedad Anónima de Inversion en el Mercado Inmobiliario, REIT por sus siglas en inglés, Real Estate Investment Trust, son sociedades de inversión inmobiliaria cuyos ingresos proceden del alquiler de dichos activos. Cotizan en bolsa y tienen que repartir dividendos todos los años. Las SOCIMI se regularon en 2009 y, a día de hoy, España es el segundo país del mundo después de Estados Unidos por número de SOCIMI. [N. del T.]

[7] La creciente literatura crítica sobre el neoliberalismo como «corriente de pensamiento» identifica al menos cuatro escuelas distintas: la Escuela de Virginia, la Escuela de Chicago, la Escuela austriaca y el ordoliberalismo. En la actualidad existe una creciente literatura crítica sobre las escuelas de economía de Chicago y Virginia, que desempeñaron un papel importante en el desarrollo del neoliberalismo estadounidense. Véase, por ejemplo, Philip Mirowski y Dieter Plehwe (eds.), *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective,* Cambridge, Harvard University Press, 2009. Sobre el neoliberalismo de

referirse a esta corriente específica del pensamiento antikeynesiano es algo engañoso. Establece una falsa dicotomía entre las intervenciones del lado de la oferta centradas en la inversión y la producción, y las políticas del lado de la demanda, centradas en el consumo, como si los neoliberales favorecieran las primeras y los keynesianos las segundas. Keynes siempre estuvo atento a ambas cosas: lo que distingue a la economía de la oferta del liberalismo keynesiano es su oposición fundacional a los impuestos progresivos.[8] Los incentivos fiscales son un instrumento utilizado tanto por los keynesianos como por los neoliberales. Sin embargo, solo los partidarios neoliberales de la economía de la oferta consideran que el sistema fiscal progresivo desincentiva el crecimiento.

Impulsada a actuar por las condiciones de crisis de los años setenta, una primera generación de economistas de la oferta identificó la inflación y el sistema fiscal cada vez más progresivo como dos amenazas para los intereses del capital. Mientras los industriales luchaban por proteger sus márgenes de beneficio y los inversores por rentabilizar sus activos financieros, la corriente de la economía de la oferta exigía la reducción de los impuestos sobre las ganancias de capital, un trato preferente para los ingresos de los inversores y la introducción de amortizaciones aceleradas para los activos fijos. En un momento en que la mayoría suponía que la restricción monetaria implicaba una escasez de crédito, el economista Robert Mundell

---

la Escuela de Chicago, véase Rob Van Horn y Philip Mirowski, «The Rise of the Chicago School of Economics and the Birth of Neoliberalism» en ibídem, pp. 139-180; Robert Van Horn, Philip Mirowski y Thomas A. Stapleford (eds.), *Building Chicago Economics: New Perspectives on the History of America's Most Powerful Economics Program,* Cambridge, Cambridge University Press, 2011; y Jamie Peck, *Constructions of Neoliberal Reason*, Oxford, Oxford University Press, 2010. Sobre el neoliberalismo de la Escuela de Virginia, véase S. M. Amadae, *Prisoners of Reason: Game Theory and Neoliberal Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015; Nancy MacLean, *Democracy in Chains: The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America*, Nueva York, Viking, 2017; y Thomas Biebricher, *The Political Theory of Neoliberalism*, Stanford, Stanford University Press, 2018. La economía de la oferta ha recibido mucha menos atención académica y solo en raras ocasiones se ha considerado parte del «colectivo de pensamiento neoliberal» planteado por Dieter Plehwe y Philip Mirowski. Algunas excepciones importantes son Robert M. Collins, *More: The Politics of Economic Growth in Postwar America,* Oxford, Oxford University Press, 2000; Molly Michelmore, *Tax and Spend: The Welfare State, Tax Politics, and the Limits of American Liberalism*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2012; y Monica Prasad, *Starving the Beast: Ronald Reagan and the Tax Cut Revolution*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2018.

[8] Fue el economista Herbert Stein quien en 1976 acuñó el término «fiscalidad por el lado de la oferta» para describir las ideas de Robert Mundell, Jude Wanniski y Arthur Laffer. Aunque el término pretendía ser despectivo, Wanniski lo adoptó en la forma simplificada de «economía de la oferta». Brian Domitrovic, *Econoclasts: The Rebels Who Sparked the Supply-Side Revolution and Restored American Prosperity,* Wilmington, Intercollegiate Studies Institute, 2009, pp. 14-15. Sobre la considerable importancia concedida a las iniciativas keynesianas del lado de la oferta en el liberalismo estadounidense de posguerra, véase Brent Cebul, *Illusions of Progress: Business, Poverty, and Liberalism in the American Century,* Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2023.

predijo acertadamente que la supresión de la inflación de salarios y precios volvería a atraer a los inversores a los mercados financieros estadounidenses, liberando una abundancia de crédito para la inversión apalancada en activos denominados en dólares.[9] Los economistas de la oferta nunca abandonaron su sueño de un patrón oro puro, pero se conformaron con la linea dura antiinflacionista introducida por el presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, a finales de los años setenta.[10] Cuando entró en vigor la legislación fiscal del primer año del presidente Reagan, la fórmula de la economía de la oferta para la recuperación económica supervisó el precipitado ascenso de un sector inmobiliario urbano unido por el cordón umbilical a Wall Street y construido a lomos de una mano de obra cada vez más precarizada en el sector de la construcción. Donald Trump fue realmente un hijo de la revolución de la economía de la oferta.

Sin embargo, los propios partidarios de la economía de la oferta a menudo han malinterpretado (o tergiversado) la naturaleza de su proyecto. Siguiendo una línea de descendencia directa del presidente Kennedy, que abogó por las bajadas de impuestos como instrumento de estímulo económico durante la recesión de los años sesenta, los partidarios de la economía de la oferta a veces se presentan a sí mismos como economistas del crecimiento no keynesianos, decididos a ampliar el pastel presionando sobre las palancas de la producción y la inversión, por el lado de la oferta, en lugar de a través del consumo, por el lado de la demanda.[11] Con cada ronda de bajadas de impuestos han prometido un retorno a las esquivas tasas de crecimiento de la era fordista, en la que trabajadores y propietarios podían compartir un producto nacional en expansión sin desatar la inflación. Salvo por un breve periodo durante la administración Clinton, nada de esto se ha materializado.[12]

---

[9] Robert A. Mundell y Miembros de la Conferencia, «Options in Therapy: The Role of Fiscal and Monetary Policy» en Randall Hinshaw (ed.), *Inflation as a Global Problem*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1972, p. 122.

[10] Sobre la nostalgia de los economistas de la oferta por el patrón oro puro y el giro institucional hacia la estabilidad de precios como alternativa viable, véase Domitrovic, *Econoclasts...*, pp. 39-50, 244-268. Como señaló su biógrafo William L. Silber, la política antiinflacionista de Paul Volcker de 1979 funcionó como una especie de «patrón oro sin oro». Véase William L. Silber, *The Triumph of Persistence,* Nueva York, Bloomsbury, 2012, p. 164.

[11] Sobre este linaje, véase Collins, *More...*, pp. 176-177. Una línea de descendencia más lógica llevaría al secretario del Tesoro Andrew Mellon, que entre 1921 y 1932 presidió una mezcla austera de equilibrio presupuestario y bajadas de impuestos. Al parecer, Mellon también creía que las reducciones de impuestos podían generar mayores ingresos. Los economistas de la oferta solo citan a veces a Mellon como precursor, presumiblemente porque su asociación con las dádivas regresivas a los «intereses especiales» le convierten en un lastre para las relaciones públicas. Sobre las afinidades entre Mellon y los economistas de la oferta, véase Julia Ott, «Tax Preference as White Privilege in the United States, 1921-1965», *Capitalism: A Journal of History and Economics*, núm. 1: 1, 2019, pp. 92-165.

[12] El periodo comprendido entre 1973 y 1995 fue testigo de una larga desaceleración de las tasas de productividad y del PIB. Esta tendencia se invirtió brevemente con Clinton, que logró un PIB medio del 3,7 % y una tasa de crecimiento de la productividad del 1,9 %

Pero si los partidarios de la economía de la oferta han fracasado de acuerdo a sus propios criterios, según otros han triunfado singularmente. Con la ayuda de una Reserva Federal siempre vigilante, siempre dispuesta a abalanzarse sobre el menor signo de inflación de los salarios y de los precios al consumo, los economistas de la oferta que poblaron la administración Reagan ayudaron a introducir una nueva organización de la vida económica en la que la revalorización de los precios de activos mediante el apalancamiento de la deuda llegó a sustituir al crecimiento del producto nacional como catalizador de la creación de riqueza. Aunque esto se aduce a veces como prueba de una larga desaceleración, una tesis avanzada sobre todo por Robert Brenner, se entendería mejor como un cambio en la lógica operativa del capitalismo, que hace que las tasas de crecimiento y los beneficios industriales sean un débil indicador de las tendencias económicas dominantes.[13]

Como confirmación de esta tesis, el economista Jacob A. Robbins observa que, desde los años ochenta, la mayor parte de la creación de riqueza ha surgido de la revalorización de los precios de activos en lugar de

---

entre 1993 y 2000. En aquel momento, tanto la Casa Blanca de Clinton como la Reserva Federal de Greenspan alabaron estas cifras como el signo de una «Nueva Economía» impulsada por la comercialización de las nuevas tecnologías de la información y un mercado de valores efervescente. Como ha señalado Robert Pollin, el historial macroeconómico de Clinton se compara favorablemente con el de Nixon, Ford, Carter, Reagan y Bush padre, pero está muy por debajo del historial económico de los años Kennedy / Johnson, cuando el PIB fue del 4,8 % y el crecimiento de la productividad del 3,4 %. Robert Pollin, *Contours of Descent: US Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*, Nueva York, Verso, 2003, pp. 33-47. La inversión fija del sector privado también se recuperó durante la era Clinton, cuando las empresas se adaptaron a la llegada de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, pero este desarrollo también fue efímero. Véase David M. Kotz, *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism*, Cambridge, Harvard University Press, 2015, pp. 92-95, 112.

[13] Robert Brenner, *The Economics of Global Turbulence: The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*, Nueva York, Verso, 2006, pp. 1-11 [ed. cast.: *La economía de la turbulencia global,* Madrid, Akal, 2009]. En palabras de Brenner, el «fuerte deterioro de los resultados económicos de las economías capitalistas avanzadas durante el último cuarto de siglo [...] es evidente. En todas estas economías, las tasas medias de crecimiento de la producción, las existencias de capital, la productividad laboral y los salarios reales desde 1973 hasta la actualidad han sido entre un tercio y la mitad de las de los años 1950-1973, mientras que la tasa media de desempleo ha sido más del doble» (p. 4). Brenner concede especial importancia a los beneficios de la industria manufacturera como indicador del estado general de salud del capitalismo (pp. 4, 6). Pero al centrarse exclusivamente en los indicadores económicos propios del fordismo de mediados del siglo XX, Brenner pasa por alto las vigorosas ganancias de capital obtenidas por los poseedores de activos durante el llamado largo estancamiento de las últimas cuatro décadas. Lo que a primera vista parece una teoría escatológica del declive inexorable del capitalismo, resulta ser tremendamente optimista. Mi análisis de la economía estadounidense, tal y como se desarrolló después de 1980, está estrechamente alineado con el del historiador Jonathan Levy, que habla del «capitalismo de la revalorización de activos, que dirige el grueso de las nuevas ganancias no a las rentas del trabajo, o a los salarios, sino a los propietarios del capital». Jonathan Levy, *Ages of American Capitalism*, Nueva York, Random House, 2021, p. xxvii.

la inversión procedente del ahorro.[14] Al trabajar con una medida global de los ingresos, que incluye tanto los rendimientos realizados, por lo tanto, gravados, como los no realizados de la inversión, Robbins calcula que entre 1980 y 2017 las ganancias sobre el capital comprendieron un tercio de los ingresos totales de capital, incluso teniendo en cuenta la volatilidad de ciertas clases de activos específicos.[15] Esto contrasta fuertemente con

[14] Jacob A. Robbins, «Capital Gains and the Distribution of Income in the United States», *NBER,* diciembre de 2018. Una respuesta a este hallazgo sería descartar por completo las medidas del «ahorro». Otra, adoptada por Robbins, es ampliar el concepto de ahorro para incluir los aumentos automáticos de riqueza derivados de las ganancias de capital. Esto lleva a Robbins a cuestionar el relato estándar acerca de una disminución del ahorro después de 1980.

[15] Ibídem. El intento de Robbins de desarrollar una explicación exhaustiva de la revalorización de los precios de activos y su impacto en la desigualdad de ingresos le sitúa en la línea de economistas anteriores como Robert Murray Haig y Henry C. Simons, que propusieron por primera vez el llamado concepto Haig-Simons de ganancias de capital. Existe un antiguo debate entre los economistas sobre cómo medir la revalorización de los precios de activos o, en términos contables, las ganancias de capital. A lo largo de las primeras décadas del siglo XX, los estudiosos de la fiscalidad y los economistas se centraron en la cuestión de si las ganancias de capital debían contabilizarse y, por tanto, gravarse, como ingreso ordinario en una época en la que el impuesto general sobre la renta era en sí mismo una innovación reciente. Entre los economistas, Irving Fisher era el más hostil a la idea de que la revalorización de los precios de activos tuviera una importancia especial como contribuyente a la renta. En su opinión, el concepto de renta podía definirse como el «rendimiento del ahorro», que a su vez podía medirse por la suma del propio disfrute. Si la renta fuera equivalente a lo que se consume, la opción mejor y más justa sería someter todas las formas de renta a un impuesto sobre el consumo a tipo fijo. Irving Fisher, *The Works of Irving Fisher: The Nature of Capital and Income,* Londres, Routledge, 1997 [1906], pp. 108-109. Esta definición de la renta presenta evidentes inconvenientes distributivos. Después de todo, es bien sabido que los asalariados consumen una proporción mucho mayor de sus ingresos que los inversores y los propietarios de activos, que pueden poseer grandes cantidades de riqueza que nunca consumen. Fisher pasó por alto la cuestión de la desigualdad insistiendo en que el consumo podía adoptar cualquier forma, tanto psíquica como material, con la implicación de que el más pobre de los trabajadores asalariados podría compararse con el más rico de los inversores si solo nos fijáramos en la suma de sus disfrutes, monetarios o de otro tipo. Otros ofrecieron una explicación más sofisticada de las ganancias de capital. Robert Murray Haig sustituyó la teoría del consumo de la renta por una teoría del poder como palanca y amplió el concepto de satisfacción para incluir cualquier cosa que el dinero pudiera valorar, se consumiera o no o se realizara como transacción. Según esta concepción, «la renta se convierte en el aumento o la acumulación del poder de una persona para satisfacer sus deseos en un periodo determinado en la medida en que ese poder consista en (a) el propio dinero, o (b) cualquier cosa susceptible de valoración en términos de dinero». En otras palabras, la renta es «el valor monetario de la acumulación neta de poder económico entre dos momentos». Robert Murray Haig, «The Concept of Income, Economic and Legal Aspects», en Robert Murray Haig (ed.), *The Federal Income Tax*, Nueva York, Columbia University Press, 1921, p. 7. Henry C. Simons, padre de la Escuela de Economía de Chicago, respaldó esta definición de las ganancias de capital, pero abogó por un rechazo más radical de las premisas neoclásicas, que suponen que todo incremento de la renta procede del ahorro y la inversión y se puede medir como consumo. Después de todo, observó, los ingresos de las ganancias de capital «no se ahorran ni se gastan». Henry C. Simons, *Personal Income Taxation: The Definition of Income as a Problem of Fiscal Policy,* Chicago, University of Chicago Press, 1938, p. 98. Más bien, se aprecia y deprecia en función de las valoraciones del mercado. Al igual que Haig, Simons subrayó que la revalorización de los precios de activos funcionaba como una tremenda

el periodo comprendido entre el final de la Segunda Guerra Mundial y 1980, cuando las fluctuaciones en los precios de activos eran relativamente moderadas y las ganancias de capital representaban un componente insignificante de los distintos tipos de rentas del capital. Como ha demostrado Greta Krippner, el cambio histórico que se produjo en torno a 1981 hizo que los rendimientos de las inversiones financieras —en forma de rentas, intereses, rendimientos, cánones y ganancias de capital— superaran a los beneficios, definidos como ganancias retenidas de la inversión. Y lo que es más importante, este cambio no se limitó a los servicios financieros, los seguros y el sector inmobiliario, sino que se extendió también a la industria manufacturera, donde los rendimientos financieros superaron por primera vez a los beneficios industriales.[16]

Sin embargo, este cambio en la lógica de funcionamiento del capital sigue siendo obstinadamente ilegible para nuestro actual sistema de cuentas nacionales, que se centra en los ingresos derivados de la producción de bienes y servicios con exclusión de las ganancias de capital. El econometra de mediados del siglo XX Simon Kuznets, quizá la principal influencia en nuestro actual sistema de cuentas, consideraba que los movimientos en los precios de activos eran periféricos respecto de la producción económica real. Las ganancias de capital, razonaba, «no son incrementos o adelantos sobre el conjunto de bienes producidos por el sistema económico para el consumo o para las existencias destinadas a un uso futuro», y por esta razón

palanca del poder económico, independientemente de que la ganancia de capital resultante se vendiera o consumiera, es decir, se «realizara». «Se puede ganar sin realizar y realizar sin ganar», escribió Simons, pero «la ganancia es la verdadera condición *sine qua non*» (p. 84). En la teoría de las finanzas públicas, la llamada definición Haig-Simons de renta se refiere a la idea de que las ganancias de capital deben medirse por el valor de mercado de la revalorización de los precios de activos. Es decir, incluso las ganancias de capital no realizadas deben contabilizarse si queremos generar una imagen precisa de la distribución nacional de la renta y la riqueza. Cabe señalar aquí que, aunque las «ganancias de capital» se conceptualizan comúnmente, e intuitivamente, como un incremento del capital, a menudo se tratan como si fueran convertibles en renta (es decir, como la denominada renta putativa) en estas cuentas secundarias, presumiblemente porque las ganancias de capital casi siempre se gravan como renta y no como patrimonio.

[16] Greta Krippner, *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*, Cambridge, Harvard University Press, 2011, pp. 27-57. Véase también Brett Christophers, *Rentier Capitalism: Who Owns the Economy and Who Pays for It?,* Nueva York, Verso, 2020, para un excelente relato de este cambio con respecto al Reino Unido. Christophers sustituye la categoría de «beneficios financieros» de Krippner por la de «rentas» y amplía su alcance de los servicios financieros a los bienes inmuebles y otros sectores que normalmente no se asocian con la financiarización. A pesar de distanciar cuidadosamente su uso del concepto de «renta» de las taxonomías morales de ingresos ganados y no ganados, Christophers mantiene la distinción básica entre un capitalismo rentista definido por el «tener» y un capitalismo no rentista definido por el «hacer» (p. xviii). Desde este punto de vista, solo el capitalismo no rentista puede «crear» riqueza; el rentismo simplemente la extrae. Mi propia tipología prescinde totalmente de esta distinción y se centra, en cambio, en las diferentes lógicas de inversión y creación de riqueza, determinadas por el entorno fiscal y monetario más amplio.

deberían «excluirse de las medidas de la renta y la producción reales».[17] Aunque esto tenía cierto sentido dentro de la estructura reguladora del capitalismo del New Deal, que se diseñó con el fin de frenar los excesos del mercado de valores de los años veinte, la continua exclusión de las ganancias de capital nos ciega ante las tendencias económicas más importantes de nuestro tiempo. A falta de un conjunto más completo de indicadores, los estadísticos solo pueden decirnos lo lamentables que son nuestros resultados económicos actuales con respecto a los estándares de la econometría de mediados del siglo XX. Las tasas medias de crecimiento, la inversión en capital no financiero y los beneficios industriales han registrado resultados desastrosos desde 1973, como nos recuerda Robert Brenner.[18]

Tal vez la mejor ilustración de este dilema se encuentre en el emblemático *El capital en el siglo XXI*, de Thomas Piketty, que en última instancia atribuye la creciente concentración de riqueza a una tasa de crecimiento decreciente combinada con la tendencia de la riqueza heredada a acumular valor con el tiempo.[19] Pero incluso en los estudios en los que Piketty y sus colegas miden el efecto de los precios de activos, los registros fiscales en los

---

[17] Simon Kuznets, *National Income and Its Composition: 1919-1938*, Washington, National Bureau of Economic Research, 1947, p. 12.

[18] Brenner, *The Economics of Global Turbulence...*, pp. 1-11.

[19] Michael Hudson y Steven Pressman señalan el relativo olvido de Piketty de las ganancias de capital como una grave deficiencia de sus estadísticas de riqueza e ingresos. Michael Hudson, «Piketty versus the Classical Economic Reformers», *Real-World Economics Review*, núm. 69: 7, 2014, pp. 122-30; Steven Pressman, *Understanding Piketty's Capital in the Twenty-First Century*, Londres, Routledge, 2015, p. 24. De hecho, Piketty tiene en cuenta los datos sobre las ganancias de capital en algunos momentos de su análisis, pero sus reservas dicen mucho de los retos conceptuales y metodológicos a los que se enfrenta. Así, descarta las ganancias inesperadas de capital por considerarlas demasiado volátiles para explicar el «aumento estructural» de los porcentajes de las rentas más altas durante las últimas décadas. Por el contrario, el examen de los datos realizado por Robbins muestra que, a pesar de la volatilidad de determinados mercados, los aumentos medios a largo plazo de las ganancias de capital han sido muy elevados. Véase Thomas Piketty, *Capital in the XXI Century,* trad. Arthur Goldhammer, Cambridge, Harvard University Press, 2014, p. 295 [ed. cast.: *El capital en el siglo XXI,* Madrid, FCE, 2014]. Esto es más que un detalle interpretativo. Piketty no solo se basa en las métricas de riqueza e ingresos de mediados del siglo XX de Kuznets para medir la desigualdad, sino que su explicación causal del aumento de la desigualdad también se basa en el supuesto neoclásico de que la riqueza se genera a través de un proceso acumulativo de ahorro a partir de la producción y de inversión a partir del ahorro, en el que las expectativas colectivas desempeñan un papel secundario. Todo el aparato conceptual de Piketty es ciego a la dinámica de la apreciación de los precios de activos. Suresh Naidu destaca muy bien la dificultad epistemológica al escribir que Piketty «acaba atrapado por el aparato marshalliano que ha construido», en el que «el capital, la riqueza, se trata más como un stock de ahorro acumulado que como un derecho sobre la producción futura». Suresh Naidu, «A Political Economy Take on W/Y», en Heather Boushey, J. Bradford DeLong y Marshall Steinbaum (eds.), *After Piketty: The Agenda for Economics and Inequality,* Cambridge, Harvard University Press, 2017, p. 100. Para un análisis esclarecedor de las cuestiones conceptuales en juego aquí, véase Levy, *Ages of American Capitalism...*, pp. xiii-xvii.

que se basan solo registran las ganancias sobre el capital que se obtienen cuando un activo se vende o se realiza, un segmento siempre limitado de las ganancias patrimoniales totales, gran parte de las cuales nunca se realiza durante la vida del titular del activo.[20] Esto no es un pequeño descuido, ya que la apreciación de los precios de activos, incluso si nunca se realiza o es objeto de venta, añade valor al colateral utilizado como garantía y, por tanto, puede utilizarse para apalancar mayores volúmenes de crédito a tipos de interés más bajos de lo que sería posible de otro modo. Si se mantiene gracias a una combinación adecuada de refugios fiscales y política monetaria acomodaticia, la riqueza generada por la revalorización de los precios de activos puede autorreforzarse, al tiempo que permanece completamente invisible para Hacienda y para la Contabilidad Nacional. Basándose en una gama de fuentes mucho más amplia que las disponibles en los registros fiscales, Jacob Robbins llega a la aleccionadora conclusión de que Piketty y sus colegas han subestimado, de hecho, el verdadero alcance de la desigualdad en nuestros tiempos, al pasar por alto el lugar que ocupan las ganancias de capital no realizadas en las carteras patrimoniales de los ultrarricos.[21]

Con los vientos económicos dominantes apuntando a la inflación del precio de los activos, por un lado, y a la deflación salarial, por otro, era inexorable que la familia adquiriera una nueva y formidable relevancia en la reproducción del poder de las élites. Siempre ha ocurrido, por supuesto, que los activos financieros y sus flujos de ingresos asociados pueden transmitirse de generación en generación de un modo que no es posible con un flujo de ingresos salariales.[22] Pero cuando los ingresos procedentes de los activos financieros aumentan mucho más rápido que los ingresos del trabajo, la familia se convierte en un conducto de suma importancia en el proceso de estratificación de clases, garantizando que en un futuro previsible la riqueza se reserve para los parientes. Tanto el derecho fiscal como el de sucesiones consolidan este papel, dotando a la institución jurídica de la familia de poderes únicos para proteger las ganancias de capital de la tributación. No es casualidad que los economistas de la oferta siempre hayan considerado que la reforma del impuesto de sucesiones y los recortes del impuesto sobre las ganancias de capital van de la mano en la reactivación

[20] Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, núm. 118: 1, 2003, pp. 1-41.

[21] Robbins, «Capital Gains and the Distribution of Income in the United States...», pp. 4-5, 22-25.

[22] No se trata de minimizar el papel de los factores no económicos en la reproducción de la clase. Sin embargo, los activos financieros y su capacidad para generar ingresos se legan de una forma mucho más directa que los gustos, las habilidades, la educación y los salarios. No heredo literalmente la capacidad de generar ingresos de mis padres en virtud de mi dotación genética, al contrario de lo que afirman teóricos del capital humano como Gary Becker y Milton Friedman.

del espíritu empresarial. No hay mejor instrumento para acumular riqueza a largo plazo que el paraíso legal de la familia.

Cuatro décadas de sentido común instalado por los economistas de la oferta han creado las condiciones en las que ha florecido la riqueza dinástica. Con la presidencia de Trump a nuestras espaldas, ahora sabemos lo que esto significa para el sistema político estadounidense. Como hijo de un promotor inmobiliario con estrechos vínculos con la maquinaria demócrata de Nueva York, Donald Trump siempre se movió en un mundo en el que las fronteras entre los negocios, la familia y el clientelismo político eran difíciles de discernir. La revolución de la economía de la oferta de los años setenta elevó el modelo empresarial de la familia Trump a un nuevo nivel, permitiendo al joven Trump trascender sus orígenes provincianos en Queens y emerger como empresario inmobiliario mundial. Si el padre de Trump fue su primer facilitador, la economía de la oferta fue el segundo y más duradero.

Pocos, sin embargo, podrían haber imaginado que varias décadas después de su debut en Nueva York, Trump presidente acabaría anexionando la corriente de la economía de la oferta dentro de su propio séquito familiar, forzándola a servir a sus intereses particulares. En un giro supremamente irónico de los acontecimientos, la corriente que tanto hizo por elevar la riqueza dinástica se convirtió en sierva de una de sus creaciones más monstruosas.

Dos tipos de economía de la oferta: elitista y populista

Pocas entre las corrientes antikeynesianas surgidas en los años setenta han ejercido una influencia más duradera en la vida política estadounidense que la economía de la oferta. Adoptada por los presidentes republicanos, desde Ronald Reagan hasta Donald Trump, con una resistencia cada vez menor por parte de los moderados del partido, la receta de la oferta, especialmente de recortes impositivos marginales, que van de los beneficios empresariales a los ingresos personales, se ha establecido como la doctrina económica republicana por defecto. Ahora se ha vuelto un axioma entre los republicanos que el camino hacia la prosperidad económica está pavimentado con bajadas de impuestos. Sin embargo, la literatura crítica rara vez concede a la economía de la oferta la misma coherencia intelectual que a otros movimientos económicos que han evolucionado junto a ella. Como si siguiera teniendo la mancha de la «economía vudú» —una acusación lanzada por George H. W. Bush—, la economía de la oferta se suele descartar como una corriente creada por los medios de comunicación, cuya

fortuna se agotó a finales de los años ochenta.[23] Según esta narrativa, los actores clave de la corriente de la economía de la oferta fueron Arthur Laffer, autor de la célebre «curva de Laffer», que predecía unos ingresos presupuestarios cada vez mayores a partir de unos impuestos cada vez menores; Robert Bartley, el editor del *Wall Street Journal* que convirtió el periódico en un tabloide pro rebajas de impuestos; Jude Wanniski, editor asociado del diario; el congresista republicano Jack Kemp; el economista Paul Craig Roberts, que asesoró a Jack Kemp en sus primeros proyectos de ley de reducción de impuestos y sucedió a Wanniski como editor asociado en el *Journal*; y Bruce Bartlett, otro economista de plantilla de Jack Kemp. Robert Mundell, profesor de economía en la Universidad de Columbia y futuro Premio Nobel, era el único académico respetable entre ellos.

La perdurabilidad de esta imagen popular debe todo a las representaciones de los actores implicados.[24] Bajo la influencia editorial de Robert Bartley, el *Wall Street Journal* de finales de los años setenta se convirtió en el escenario improbable de un populismo pro bajadas de impuestos diseñado para atraer a los demócratas de clase trabajadora a los brazos del Partido Republicano. Silenciando cualquier referencia a la austeridad del gasto público, la derogación del impuesto sobre el patrimonio y la redistribución de recursos hacia arriba, economistas populistas de la oferta como Jude Wanniski, Jack Kemp y Arthur Laffer vendieron las bajadas generalizada de impuestos sobre los ingresos personales como respuesta republicana a las promesas demócratas de pleno empleo. La idea de que las bajadas de impuestos «se pagarían solas» fue un ingrediente esencial de su mensaje. Demasiado conscientes de la reputación del Partido Republicano como portador del dolor económico, los economistas de la oferta *lafferitas* del *Wall Street Journal* necesitaban asegurar al público que los recortes de impuestos podrían promulgarse sin ninguna pérdida en los programas sociales populares. Fueron estos actores los que más abiertamente han reivindicado el apelativo de la «oferta». Es, en consecuencia, el relato parcial de esta corriente el que se ha convertido en historia oficial.

---

[23] Sobre la referencia de George H. W. Bush a la «economía vudú», véase «The End Game for Reagan», *Time*, 19 de mayo de 1980, p. 25. A menudo se recuerda a George H. W. Bush como el último republicano que se resistió a los encantos de la corriente de la economía de la oferta. De hecho, solo fue crítico con el ala populista y lafferiana de la corriente de la economía de la oferta. Economistas elitistas de la oferta como Martin Feldstein desempeñaron un papel importante durante su presidencia.

[24] Para más información sobre el giro a la economía de la oferta del *Wall Street Journal* escrita por los implicados, véase Bruce R. Bartlett, *Reaganomics: Supply-Side Economics in Action*, Westport, Arlington House, 1981; Robert L. Bartley, *The Seven Fat Years: And How to Do It Again*, Nueva York, Free Press, 1992; y Jude Wanniski, *The Way the World Works, 20th Anniversary Edition*, Lanham, Gateway Editions, 1998 [1978].

Es poco probable, sin embargo, que la corriente populista de la economía de la oferta hubiera avanzado mucho legislativamente, caso de no haber compartido supuestos clave con un puñado de economistas favorables a las élites estrechamente asociados con el Departamento del Tesoro bajo los presidentes Nixon y Ford. Más cautelosos en su retórica que Laffer y sus amigos, este grupo de iniciados políticos temían que la «formación de capital» estadounidense se viera amenazada por las demandas salariales inflacionistas de los sindicatos y, por eso, abogaron abiertamente por el uso de bajadas de impuestos regresivas para contrarrestar esta tendencia.[25] Los economistas de la oferta partidarios de la élite —entre ellos los economistas Martin Feldstein y Michael J. Boskin, el asesor fiscal Norman B. Ture y el funcionario del Tesoro William E. Simon— gozaron de un nivel de credibilidad interna que nunca se extendió a gente como Arthur Laffer.[26]

En una sincera reflexión sobre su relación con la corriente, publicada tras el experimento Reagan, Martin Feldstein hizo una distinción entre los «partidarios tradicionales de la economía de la oferta», como él mismo, y

---

[25] Sobre la «teología de la formación de capital», véase Robert Kuttner, *Revolt of the Haves: Tax Rebellions and Hard Times*, Nueva York, Simon & Schuster, 1980, pp. 250-271.

[26] Mi tesis de que la corriente más amplia de la economía de la oferta debe entenderse como la incorporación de un ala elitista y otra populista se basa en la observación de que (1) varias de las figuras más destacadas de cada ala tenían estrechos vínculos con la otra (Arthur Laffer había trabajado como asesor económico de William E. Simon entre 1973 y 1975; el teórico de la «formación de capital» Norman B. Ture trabajó con Jack Kemp y Paul Craig Roberts en el proyecto de ley fiscal Kemp-Roth); (2) las figuras clave del ala populista, como Jude Wanniski, fueron de los primeros miembros de la corriente elitista.

La existencia de dos alas de la economía de la oferta es reconocida implícitamente por los académicos cuando califican a Norman B. Ture como una figura transversal a caballo entre las dos facciones. En cuanto a Martin Feldstein, uno de sus exponentes más populistas, Bruce Bartlett, confirma su importancia como figura legitimadora y mediadora del acceso institucional a la corriente más amplia de la economía de la oferta. Véase Bartlett, *Reaganomics...*, p. 7. En su mayor parte, sin embargo, los académicos han tendido a privilegiar un ala sobre la otra. Robert Kuttner, por ejemplo, identifica a los incondicionales de la élite de la «formación de capital» como los verdaderos economistas de la oferta. Escribe: «William Simon, secretario del Tesoro del Presidente Gerald Ford, hizo sonar la alarma de que el endeudamiento público estaba "desplazando" usos más productivos del capital por parte de los mercados de capital privados. Posteriormente, los grupos empresariales se apropiaron de la formación de capital como un grito de guerra para resistir las demandas de los reformistas fiscales de aumentar los impuestos sobre las ganancias de capital. La llamada escuela de la oferta, asociada a Arthur Laffer, nunca representó más que a una pequeña fracción de los economistas y, en esencia, no era más que una versión más extravagante de las reivindicaciones empresariales dominantes. Pero los economistas de la oferta popularizaron las preocupaciones sobre el suministro de capital de Wall Street y las imbuyeron de un fluor democrático, ya que ofrecían la lógica de que las recompensas a los ricos desbloquearían una nueva prosperidad y crecimiento para todos». Véase Robert Kuttner, *Economic Illusion: False Choices between Prosperity and Social Justice*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 1984, p. 52. Por su parte, Monica Prasad se opone a toda la literatura sobre la ofensiva empresarial de las élites de los años setenta para replantear la corriente de la economía de la oferta en su conjunto como populista. Pero al hacerlo, ella también se ve obligada a privilegiar un ala de la economía de la oferta sobre la otra. Prasad, *Starving the Beast...*

los «nuevos partidarios de la economía de la oferta» con sus «extravagantes afirmaciones».[27] Aunque se esforzó claramente por distanciarse de economistas menos respetables como Arthur Laffer, Feldstein observó que lo que diferenciaba a los «nuevos economistas de la oferta de los tradicionales» no eran los supuestos económicos que movilizaban, así como tampoco los cambios políticos que defendían, «sino las afirmaciones que hacían» en su nombre. Todos los exponentes de la economía de la oferta suscribían la opinión de que la fiscalidad progresiva era un lastre para la inversión y los recortes de impuestos marginales un estímulo necesario para la renovación económica. Feldstein, sin embargo, no creía que las recetas de la economía de la oferta pudieran aplicarse sin dolor fiscal. Tampoco preveía que las bajadas de impuestos por la economía de la oferta se amortizarían. Los economistas de la oferta elitistas como Feldstein no temían predicar la restricción del gasto junto con las bajadas de impuestos y defendían abiertamente la riqueza heredada como incentivo para la «formación de capital», una afirmación tabú en los círculos de Laffer. Sin embargo, lo que sacrificaron en términos de atractivo populista, lo compensaron con creces con acceso a información privilegiada, asegurando así a la corriente más amplia de la economía de la oferta su dominio a largo plazo sobre la política del Partido Republicano.

La economía de la oferta y la revuelta empresarial

Con su acceso sin precedentes a los centros neurálgicos del poder político y académico, los partidarios de la economía de la oferta de tipo elitista desempeñaron un papel fundamental en la legitimación de las reclamaciones de las empresas estadounidenses durante los años setenta. Cuando los directivos de las empresas despertaron ante las múltiples amenazas de los embargos de petróleo, el aumento de la inflación y las oleadas de huelgas, desarrollaron un nuevo *esprit de corps*. Las asociaciones comerciales, que en décadas anteriores habían actuado solas o en competencia entre sí, se unieron ahora en torno a la idea de que su supervivencia colectiva requería una postura mucho más firme por parte de las élites empresariales y una actitud mucho más deliberada hacia la labor de formulación de políticas públicas.[28] Incluso entre los antiguos afines empresariales al New Deal, se estaba

[27] Martin Feldstein, «Supply-Side Economics: Old Truths and New Claims», *American Economic Review*, núm. 76: 2, 1986, p. 27.

[28] G. William Domhoff, *The Corporate Rich and the Power Elite in the Twentieth Century: How They Won, Why Liberals and Labor Lost*, Londres, Routledge, 2019; Kim McQuaid, *Uneasy Partners: Big Business in American Politics, 1945-1990*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1994; David Vogel, *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business*

imponiendo la idea de que la competencia extranjera y un Tercer Mundo más militante no eran los únicos factores que amenazaban sus tasas de beneficio. Para muchos, parecía que las empresas estaban siendo atacadas por el propio Estado, que se había vuelto demasiado receptivo a las demandas de organizaciones del tercer sector y de los sindicatos. En el espacio de una década, el número de oficinas de relaciones públicas empresariales en Washington DC, se quintuplicó, mientras que la escala y la profesionalidad de estas operaciones cambiaron hasta volverse irreconocibles.[29]

Si la inflación impulsada por los salarios supuso un reto para los capitalistas industriales, los esfuerzos de estos últimos por mantener sus márgenes de beneficio mediante la subida de los precios al consumo fueron igualmente devastadores para los tenedores de activos financieros.[30] La inflación de los precios al consumo erosionó seriamente la riqueza del decil y el centil superior de los hogares, aquellos cuya riqueza estaba invertida en activos financieros como acciones, bonos o letras del Tesoro, y cuyos ingresos procedían principalmente de intereses, dividendos, rentas y ganancias de capital en lugar de salarios.[31] A medida que los precios subían, los titulares de la riqueza se esforzaron por encontrar vías de inversión que protegieran sus activos de la depreciación a largo plazo. La inflación de los salarios y de los precios al consumo se tradujo en una deflación de activos financieros y, por lo tanto, planteó un desafío constante a las estrategias de creación de riqueza de los ricos:[32] «Si los tiempos [habían] sido malos para los inversores en general», advirtió un jurista, «habían sido peores para

in America, Washington, Beard Books, 1989; Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Businessmen's Crusade against the New Deal*, Nueva York, Norton, 2010, pp. 154-212; Benjamin C. Waterhouse, *Lobbying America: The Politics of Business from Nixon to NAFTA*, Princeton, Princeton University Press, 2014.

[29] Vogel, *Fluctuating Fortunes...*, p. 197.

[30] Kotz, *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism...*, p. 64.

[31] Sobre la inflación inducida por los salarios y su presentación en la prensa económica, ver Jefferson Cowie, *Stayin' Alive: The 1970s and the Last Days of the Working Class*, Nueva York, The New Press, 2010, pp. 221-23; Phillips-Fein, *Invisible Hands...*, pp. 153-56.

[32] Sobre la relación entre los salarios al alza y los precios del consumo, por un lado y la depreciación de los activos, por otro, véase Joseph J. Minarik, «The Distributional Effects of Inflation and Their Implications», en *Stagflation: The Causes, Effects and Solutions,* Washington DC, Joint Economic Committee, U.S. Congress, 1980, pp. 225-77; Edward N. Wolff, «The Distributional Effects of the 1969-75 Inflation on the Holdings of House-hold Wealth in the United States», *Review of Income and Wealth,* núm. 25: 2, 1979, pp. 195- 207; y Douglas A. Hibbs, *The American Political Economy: Macroeconomics and Electoral Politics*, Cambridge, Harvard University Press, 1987, pp. 63-124. Sobre la caída de los retornos de los activos financieros durante la década de 1970 véase Gerald A. Epstein y Arjun Jayadev, «The Rise of Rentier Incomes in OECD Countries: Financialization, Central Bank Policy and Labor Solidarity» en Gerald A. Epstein (ed.) *Financialization and the World Economy,* Cheltenham (RU), Edward Elgar, 2005, p. 54; y Òscar Jorà, Katharina Knoll, Dmitry Kuvshinov, Moritz Schularick y Alan M. Taylor, «The Rate of Return on Everything, 1870-2015», *Quarterly Journal of Economics*, núm. 134: 3, 2019, pp. 1280-1281.

los beneficiarios de fondos de inversión»,[33] que vieron cómo sus fondos fiduciarios, antaño seguros, se veían mermados por la combinación del impuesto sobre el patrimonio y el aumento de los precios.

El problema vino agravado por la escasez de opciones de diversificación que permitieran a los inversores compensar las pérdidas en una clase de activos con ganancias en otra. El mercado de acciones se comportó tan mal a lo largo de esa década, que *BusinessWeek* publicó un reportaje sobre la «muerte de la renta variable».[34] Un inversor que hubiera comprado una cartera de acciones industriales del *Dow Jones* en 1968 habría visto cómo su valor se revalorizaba a un ritmo anual de aproximadamente el 3 %, pero habría perdido el doble por los efectos de la inflación.[35] Sin embargo, poco alivio se podía encontrar en el mercado de bonos, normalmente seguro, donde los inversores estaban obteniendo rendimientos bajos e intermitentemente negativos a pesar del constante aumento de las tasas de interés nominal. A medida que la inflación iba alcanzando su *crescendo* en los últimos años de la década, parecía que ninguna prima de riesgo era lo suficientemente alta como para proteger a los inversores de las pérdidas. Los Bonos del Tesoro, considerados tradicionalmente como los activos más seguros, pasaron a ser considerados como «certificados de ejecución».[36]

Estas condiciones crearon un nuevo, aunque fugaz, sentimiento de unidad de clase entre los distintos sectores del mundo empresarial. Las grandes empresas industriales que habían sellado una tregua incómoda con los sindicatos bajo el consenso del New Deal unieron fuerzas con las asociaciones de pequeñas empresas que se habían opuesto durante mucho tiempo a la expansión de los derechos laborales.[37] Irónicamente, el éxito de las organizaciones del tercer sector en la aplicación de la legislación intersectorial se volvió en contra, ya que todas las empresas, grandes y pequeñas, quedaron bajo el ámbito de las mismas protecciones de los consumidores y del medio ambiente.[38] Tal vez lo más decisivo en la formación

---

[33] Kenneth L. Hirsch, «Inflation and the Law of Trusts», *Real Property, Probate and Trust Journal*, núm. 18: 4, 1983, p. 601. La amenaza que supone la inflación para el patrimonio hereditario fue un tema de preocupación frecuente en la prensa empresarial y jurídica durante este periodo. Véase Jules Blackman, «Price Inflation Threatens Estate Planning», *Trusts and Estates*, marzo de 1979, pp. 22, 30; y «Conserving Your Estate: Wise Planning Is Now Essential for Any Estate above $60,000», *BusinessWeek*, 26 de julio de 1976, pp. 121-128.

[34] «The Death of Equities», *BusinessWeek*, 13 de agosto de 1979, pp. 54-59.

[35] Henry C. Wallich, «Investment Income during Inflation», *Financial Analysts Journal*, núm. 34: 2, 1978, pp. 34-37.

[36] Robert Metz, «Market Place; Making a Case for Buying Bonds», *New York Times,* 1 de mayo de 1981.

[37] McQuaid, *Uneasy Partners...*, p. 155.

[38] Vogel, *Fluctuating Fortunes...*, p. 200.

de la revuelta empresarial fue la sección transversal de los intereses afectados por las demandas salariales de finales de los años sesenta. Como explica Gerald Epstein, el aumento de la inflación inducida por los salarios afectó a los sectores industrial y financiero de maneras diferentes pero, en última instancia, activadoras. Incapaces de frenar las crecientes demandas salariales de los trabajadores mediante la confrontación directa, los fabricantes trataron de mantener sus márgenes de beneficio aumentando los precios al consumo, pero esto solo trasladó el problema a los tenedores de activos financieros, que ahora se enfrentaban a rendimientos decrecientes de los títulos y las acciones. En lugar de enfrentarse entre sí, los capitalistas financieros e industriales unieron sus fuerzas en una guerra generalizada contra los sindicatos.[39]

Este nuevo propósito se reflejó en el amplio abanico de asociaciones empresariales que intensificaron su presencia política durante este periodo. La revuelta empresarial incluía a la venerable Cámara de Comercio de EEUU y a la National Association of Manufacturers [Asociación Nacional de Fabricantes], que habían luchado durante mucho tiempo contra el consenso del New Deal desde la derecha republicana dura, así como a la recién creada Business Roundtable [Mesa Redonda Empresarial], pariente cercana del moderado Business Council, que había servido en el pasado de intermediario entre las grandes corporaciones, los sindicatos y el Estado. También se extendió a empresas totalmente nuevas, como el American Council for Capital Formation [Consejo Americano para la Formación de Capital], un grupo de antiguos funcionarios del Departamento del Tesoro que ejercían presión en el Congreso en nombre de sus clientes empresariales.[40]

Como portavoces de la revuelta empresarial, a los elitistas economistas de la oferta les preocupaba especialmente que las medidas para aumentar la progresividad de la legislación fiscal estuvieran interactuando de forma perversa con la inflación a fin de extinguir por completo los beneficios de la inversión. Lo que motivaba su preocupación, insistían, no era la difícil situación del poseedor de la riqueza como tal, sino el malestar generalizado de la economía estadounidense, a la que veían sacrificar su capacidad de ahorro, inversión y producción a cambio de un exceso de consumo. Con la disminución de los beneficios de la inversión, las empresas ahorraban y gastaban menos en nuevo capital; sin el estímulo de la nueva inversión, la productividad laboral también se ralentizaría. Para estas *casandras* del mundo de los negocios, la causa fundamental de la crisis económica era la

[39] Gerald Epstein, *The Political Economy of Central Banking: Contested Control and the Power of Finance, Selected Essays*, Cheltenham, Edward Elgar, 2019, p. 6.

[40] Domhoff, *The Corporate Rich*..., pp. 191-225; McQuaid, *Uneasy Partners*…, p. 150.

inflación de los salarios, y, por tanto, de los precios al consumo, que iba en contra de la inversión al recompensar los placeres inmediatos del consumo y penalizar el uso diferido del dinero. Pero la política fiscal del gobierno también tenía su parte de culpa: después de todo, en un momento en que la inflación exigía una acción urgente, el Estado estaba empeorando activamente las cosas al perseguir tipos impositivos cada vez más altos.

La reforma fiscal progresiva fue ganando impulso desde finales de los años sesenta, cuando el presidente Johnson aumentó tardíamente los tipos marginales sobre las ganancias de capital a largo plazo y restringió el uso de planes de depreciación acelerada para los activos más antiguos. Con la esperanza de llevar las cosas aún más lejos, el candidato demócrata de izquierdas George McGovern hizo campaña contra Nixon promoviendo una redistribución radical de la riqueza, con aumentos significativos de los impuestos sobre las ganancias y el patrimonio.[41]

Pero, como señalaron rápidamente los comentaristas conservadores, muchas de las mismas ideas fueron adoptadas, más avanzada la década, por el centrista Jimmy Carter, cuando la inflación suponía una amenaza mucho mayor.[42] Durante su campaña para las elecciones presidenciales de 1976, Carter prometió eliminar las preferencias fiscales para los poseedores de activos, ajustando los planes de depreciación «más estrechamente al declive económico real» e igualando la tributación de las ganancias de capital y los ingresos ordinarios.[43] El objetivo general de estas reformas era trasladar la carga fiscal de las rentas bajas y medias, que recibían pocas de las ventajas de estos refugios fiscales, a las rentas altas, que eran las principales beneficiarias de las subidas de los precios de activos.

Los economistas de la oferta se enfrentaron a este desafío agrupados en las instituciones más poderosas del mundo académico, empresarial y gubernamental, pasaron los años setenta construyendo una acusación formidable contra la reforma fiscal progresiva. Trabajando a menudo en colaboración con asociaciones comerciales de élite como la Business Roundtable, testificaron ante innumerables audiencias del Congreso y escribieron docenas de artículos e informes académicos, todos ellos insistiendo en que la «formación de capital» estadounidense no podía soportar más aumentos de los tipos impositivos marginales.

El experto fiscal Norman B. Ture fue omnipresente en los debates del Congreso en torno a la formación de capital durante los años setenta. Tras

---

[41] Leonard Silk, «McGovern Tax Proposals Examined», *New York Times*, 5 de julio de 1972.

[42] Michael J. Graetz, «The Democrats' Tax Program», *Wall Street Journal*, 11 de agosto de 1976.

[43] Jimmy Carter, «Tax Reduction and Reform, Message to the Congress, 20 de enero 1978», en *Public Papers of the Presidents of the United States: Jimmy Carter*, 1978, Book 1 - January 1 to June 30, 1978, Washington, U.S. Government Printing Office, 1979, p. 167.

cursar sus estudios de posgrado con Milton Friedman, Ture pasó a trabajar para Wilbur Mills en el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, donde ayudó a dar forma a la bajada de impuestos de Kennedy / Johnson de 1964.[44] Este interludio le valió a Ture un nombre como mediador clave entre las tandas de bajadas de impuestos de Kennedy y Reagan, pero, según todos los indicios, en ese momento Ture pertenecía en gran medida a la tradición dominante de reforma fiscal liberal. Más tarde, en la los años sesenta, Ture se incorporó a la National Bureau of Economic Research [Oficina Nacional de Investigación Económica] (NBER), donde escribió lo que llegó a ser reconocido como el estudio definitivo sobre la depreciación fiscal, una especialidad que le sería muy útil en los años venideros, cuando las deducciones por depreciación se convirtieron en una herramienta fiscal muy importante para los promotores inmobiliarios, ente ellos Donald Trump.[45] En 1971, Ture creó una consultora privada y vendió sus servicios de investigación a las nuevas asociaciones empresariales politizadas que luchaban en la primera línea de la guerra fiscal. En una serie de informes de amplia difusión encargados por la National Association of Manufacturers y la Cámara de Comercio de Estados Unidos a lo largo de los años setenta, Ture catalogó las dificultades del sector manufacturero frente a la inflación: según él, no se trataba simplemente de que las empresas obtuvieran menos beneficios que antes; en muchos sectores, los empresarios podían esperar ahora un rendimiento cero o negativo de sus inversiones, ya que la legislación fiscal progresiva agravaba los efectos corrosivos de la inflación.[46]

Ture se mostró especialmente poco contento por el impacto del cambio en la medida de la amortización del capital fijo y por el efecto del impuesto sobre las ganancias de capital en los futuros inversores. Con el llamado sistema de amortización lineal,[47] por ejemplo, una fábrica de automóviles nueva con una vida útil estimada de diez años podía deducir fiscalmente cada año una décima parte de su valor original. Pero bajo el impacto de

---

[44] Los siguientes datos biográficos de Norman B. Ture proceden de Ronald Brownstein y Nina Easton, *Reagan's Ruling Class: Portraits of the President's Top 100 Officials*, Washington, Presidential Accountability Group, 1982, pp. 6-10. Ture ocupa un lugar importante en la mitología de la economía de la oferta porque es la única figura que participó activamente tanto en la bajada de impuestos de la administración Kennedy como en la de Reagan. Según Brian Domitrovic, el último defensor de la oferta, cuando Ture llegó a Washington en 1976, «llevaba dos décadas empujando en la dirección de la economía de la oferta». Domitrovic, *Econoclasts...*, p. 128.

[45] Norman B. Ture, *Accelerated Depreciation in the United States: 1954-60,* Nueva York, National Bureau of Economic Research, 1967.

[46] Norman B. Ture, *Tax Policy, Capital Formation, and Productivity*, Washington, National Association of Manufacturers, 1973; y Norman B. Ture y B. Kenneth Sanden, *The Effects of Tax Policy on Capital Formation*, Nueva York, Financial Executives Research Foundation, 1977.

[47] En inglés *Straight line depreciation system.* [N. del T.]

la inflación, el valor de mercado de la planta aumentaba cada año, de tal forma que cualquier deducción calculada sobre el precio original quedaba pronto sin valor. El mismo efecto distorsionador podría imputarse al impuesto sobre las ganancias sobre el capital, cuando el valor contable de un activo se registraba en términos nominales en lugar de reales, ajustados a la inflación, y, por tanto, se asignaba a un tramo impositivo superior. El problema podría haberse resuelto mediante el sencillo mecanismo de ajustar los precios a la inflación, pero Ture estaba convencido de que parte de la culpa residía en la progresividad de la legislación fiscal, que en su opinión desincentivaba activamente la inversión y el ahorro en favor del consumo. La cuestión, insistía Ture, no era invertir estos incentivos, sino «neutralizar» un sistema fiscal abiertamente sesgado en contra del inversor. Así, Ture enmarcó su argumentación contra la progresividad fiscal como un avance hacia un tratamiento «neutral» de consumidores y productores. Para establecer esta base supuestamente «neutra», pedía bajar el impuesto sobre las ganancias de capital y aplicar planes de depreciación acelerada, de forma que permitieran a los inversores reclamar sus desgravaciones fiscales por adelantado y reinvertir así su dinero lo antes posible.

Según el especialista en impuestos progresivos Stanley S. Surrey, que trabajó junto a Norman B. Ture durante los años de Kennedy, los incentivos fiscales de este estilo que favorecían los economistas de la oferta eran los equivalentes funcionales del gasto gubernamental directo.[48] Aunque Surrey no se oponía al uso de tales gastos como instrumentos de política industrial o social, pensaba que era importante reconocer su naturaleza intrínsecamente regresiva y su potencial mal uso como refugios fiscales para ricos. La teoría de Surrey sobre los gastos fiscales se basaba en una interpretación pragmática del llamado concepto de *ingreso Haig-Simons,* desarrollado por los economistas Robert Murray Haig y Henry C. Simons, que reconocía que el valor de mercado cambiante de un activo podía conferir poder económico real y, por tanto, debía incluirse en la base imponible.[49]

De hecho, el manual de Surrey de 1973 sobre los gastos fiscales había señalado los métodos favoritos de Ture —la depreciación acelerada y el

[48] Norman B. Ture fue asesor del presidente del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, Wilbur D. Mills, durante los años de Eisenhower. Stanley S. Surrey había trabajado para el Tesoro durante la administración Roosevelt, asesoró a miembros del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara sobre asuntos fiscales a finales de los años cincuenta, y fue subsecretario del Tesoro para política fiscal entre 1961 y 1969. Cuando Kennedy llegó a la Casa Blanca en 1961, creó un grupo de trabajo sobre fiscalidad que incluía tanto a Norman B. Ture como a Stanley Surrey. Julian E. Zelizer, *Taxing America: Wilbur D. Mills, Congress, and the State 1945-1975*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, p. 180.

[49] Sobre el concepto de renta de Haig-Simons, ver nota 13. Sobre la interpretación pragmática de Surrey del concepto Haig-Simons, ver Reuven S. Avi-Yonah y Nir Fishbien, «Stanley Surrey, the Code, and the Regime», *Florida Tax Review,* núm. 25: 1, 2021, pp. 119-139.

tratamiento preferencial de las ganancias de capital— como especialmente propensos al abuso por parte de los inversores en bienes inmuebles y otros activos financieros.[50] No es de extrañar que Ture se opusiera enérgicamente al concepto de gasto fiscal.[51] Sus propias opiniones estaban influidas por el economista Irving Fisher, que argumentaba, en contra de Haig y Simons, que la revalorización de los activos no contaba como renta y, por lo tanto, debía permanecer inmune a los impuestos. Al igual que Fisher, Ture creía que la renta solo debía gravarse en el punto de consumo. Desde este punto de vista, cualquier gravamen sobre los ingresos no consumidos desincentivaba el ahorro y la inversión: lejos de privilegiar a los ya ricos, los llamados gastos fiscales simplemente restablecían un poco de equilibrio en una legislación tributaria que castigaba implacablemente al inversor en potencia.[52]

El prometedor economista de Harvard Martin Feldstein dio peso académico a estos argumentos. A principios de los años setenta, Feldstein era el profesor de historia más joven de la Universidad de Harvard y una estrella emergente de la economía académica. Su trabajo sobre los «incentivos perversos» en la Seguridad Social ya había despertado el interés de la derecha política: tras una estancia postdoctoral en Gran Bretaña, donde estudió los supuestos fallos del Servicio Nacional de Salud, Feldstein criticaría el sistema estadounidense de seguro de desempleo por desincentivar el trabajo y a la Seguridad Social por desviar fatalmente el ahorro nacional de la inversión privada hacia el consumo.[53] Elegido presidente del National Bureau for Economic Research en 1977, Feldstein trasladó la organización de Nueva

---

[50] Stanley S. Surrey, *Pathways to Tax Reform: The Concept of Tax Expenditures*, Cambridge, Harvard University Press, 1973, p. 60.

[51] Norman B. Ture, «Tax Aids in the Federal Budget» en *General Tax Reform: Objectives and Approaches to Tax Reform and Simplification, Committee on Ways and Means, Part I of II*, 5 de febrero de 1973, Washington, U.S. Government Printing Office, 1973, pp. 169-178; Norman B. Ture, «Ture's Unreleased Testimony on Tax Expenditures» *Tax Notes 13*, núm. 25, 1981, pp. 1535-39. Como subsecretario del Tesoro durante la administración Reagan, Ture intentaría (sin éxito) abolir por completo el presupuesto de gastos fiscales. Paul F. Harstad, «Treasury and OMB Clash on Tax Expenditure Concept», *Tax Notes 13*, núm. 23, 1981, pp. 1407-1408. Para un amplio debate sobre las tradiciones intelectuales que subyacen al concepto de «gasto fiscal» y los esfuerzos de Norman B. Ture y otros por abolir o revisar el presupuesto de gastos fiscales, véase Bruce Bartlett, «The End of Tax Expenditures as We Know Them?», *IRET Policy Bulletin*, 13 de junio de 2001.

[52] Ture, «Tax Aids in the Federal Budget...» y «Ture's Unreleased Testimony on Tax Expenditures...».

[53] Soma Golden, «Superstar of the New Economists», *New York Times Magazine*, 23 de marzo de 1980. Para más detalles sobre la carrera de Feldstein, especialmente su papel en el NBER, véanse las crónicas periodísticas de Anna Bernasek, «The Next Greenspan?», *Fortune*, 14 de junio de 2004, p. 124; y David Leonhardt, «Scholarly Mentor to Bush's Team», *New York Times*, 1 de diciembre de 2002. Sobre la influencia de Martin Feldstein, véase Mark Blyth, *Great Transformations: Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002, pp. 158-160; y Michael Perelman, *The Confiscation of American Prosperity,* Nueva York, Palgrave Macmillan, 2007, pp. 189-196.

York a Cambridge, Massachusetts, y la convirtió en la fuente más poderosa de estudios económicos del país. Bajo la célebre dirección de Feldstein, observa Robert Collins, el NBER sirvió como un eficaz «puesto avanzado de fomento de la economía de la oferta, si no de doctrina».[54]

Los propios estudios de Feldstein sobre incentivos económicos son testimonios elocuentes de la revuelta fiscal en el mundo empresarial de la época. Mientras que la mayor parte del trabajo de consultoría de Ture en esta época se refería a los incentivos a la inversión tangible en el sector manufacturero, Feldstein ofrecía un conjunto paralelo de argumentos con respecto a los activos financieros. En una serie de estudios publicados a lo largo de los años setenta, Feldstein trató de demostrar que el impuesto sobre las ganancias de capital ahogaba las nuevas inversiones empresariales, disminuía los ingresos públicos y congelaba los mercados de activos al dejar bloqueados a los inversores en sus posiciones existentes.[55] En otros artículos, atribuyó un efecto depresivo similar a toda la gama de impuestos sobre las rentas del capital: dividendos, rentas, intereses y rendimientos.[56] El problema más urgente que había que abordar era el efecto corrosivo de la inflación sobre el valor de los activos financieros a causa de los salarios y los precios al consumo: en un contexto de subida generalizada de los precios, observaba Feldstein, el valor nominal de los activos tenía tantas probabilidades de reflejar las ganancias fantasmáticas de la inflación como cualquier ganancia de capital real y sin embargo se gravaba a los inversores como si no hubiera diferencia. A medida que la inflación se disparaba hasta los dos dígitos, los inversores acababan pagando impuestos sobre las pérdidas de capital en lugar de sobre las ganancias.[57] Feldstein concluía que esto no se debía a que los estadounidenses ahorraran demasiado poco y consumieran demasiado sino a un sistema de Seguridad Social excesivamente generoso y a los elevados impuestos sobre las rentas del capital, que reducían las recompensas que recibían los ahorradores por posponer el consumo.

Para remediar esta situación, recomendó reducir, si no eliminar, los impuestos sobre las ganancias de capital y los dividendos y compensar la diferencia con impuestos sobre las ventas que recaerían sobre los ciudadanos en el momento del consumo.[58] Mientras que los populistas de la oferta, como Arthur Laffer, evitaron las referencias directas a la riqueza heredada,

---

[54] Collins, *More...*, p. 189.

[55] Martin Feldstein y Joel Slemrod, «Inflation and the Excess Taxation of Capital Gains on Corporate Stock», *National Tax Journal*, núm. 31: 2, 1978, pp. 107-118; y Martin Feldstein, «Inflation and the Stock Market» *American Economic Review*, núm. 70: 5, 1980, pp. 839-847.

[56] Martin S. Feldstein, «The New Economics and Government Policy», *Business Horizons,* núm. 22, 1979, pp. 11-13.

[57] Martin Feldstein, «Inflation and Capital Formation», *Wall Street Journal*, 27 de julio de 1978.

[58] Martin S. Feldstein, «The United States Saves Too Little!», *Society,* núm. 14, 1977, pp. 76-78.

sus homólogos de la élite no dudaron en identificar el motivo del legado como el más primordial de los incentivos económicos. En un artículo en el que explicaba esta lógica, Michael J. Boskin argumentaba que, al penalizar la transferencia de riqueza de una generación a la siguiente, la tributación de herencias, donaciones y ganancias de capital desincentivaba en última instancia la propia formación de capital.[59] A medida que aumentaba el coste marginal de dejar activos a los hijos, también lo hacía la propensión a consumir riqueza en vida, en detrimento del capital social de la nación. Al igual que un «aumento del precio de la cerveza provocará un aumento de la cantidad de vino consumido», explicó Boskin, «el aumento del precio de las herencias inducido por el impuesto sobre el patrimonio provocará un aumento del consumo en vida por parte de los ricos».[60] Aunque Boskin admitió que «el impuesto sobre el patrimonio probablemente cumple parcialmente el objetivo de limitar las transferencias intergeneracionales de fortunas extremadamente grandes», restó importancia a su potencial para igualar la distribución más amplia de la riqueza.[61] En última instancia, afirmaba, eran los trabajadores los que salían perdiendo con la tributación de las herencias, ya que cualquier disminución del incentivo para invertir disminuiría la productividad del trabajo y, por tanto, los salarios, al menos si se aceptaba la teoría neoclásica de la productividad marginal.

Durante los años de la presidencia de Ford, los partidarios de la economía de la oferta pudieron contar con la buena voluntad del secretario del Tesoro William E. Simon, que nunca perdió la oportunidad de lamentar el deplorable estado de la formación de capital en Estados Unidos.[62] En lo más profundo de la recesión de 1975, con un desempleo que rozaba el 10 %, Simon argumentó, frente a una sabiduría económica aún convencional, que el problema no era el debilitamiento de la demanda, sino el fracaso de la ética del trabajo y del impulso empresarial. Lo que la economía necesitaba era una bajada permanente de impuestos para incentivar el ahorro y la inversión, no más gasto público en los desempleados.[63] Simon era favorable

---

[59] Michael J. Boskin, «An Economist's Perspective on Estate Taxation» en Edward C. Halbach Jr. (ed.), *Death, Taxes and Family Property,* St. Paul, West, 1977, p. 61.

[60] Ibídem.

[61] Ibídem, p. 64.

[62] William E. Simon fue nombrado subsecretario del Departamento del Tesoro el 22 de enero de 1973. Se convirtió en secretario del Tesoro en junio de 1974, solo tres meses antes de la dimisión de Nixon, y continuó en este cargo durante toda la administración Ford. Sobre la afirmación de que William E. Simon debe ser considerado un economista de la oferta, véase el trabajo de archivo de Paul Macavoy, «"Don't Just Stand There...": Treasury Secretary William E. Simon and Fiscal Policy During Stagflation, 1975-76», *Atlantic Economic Journal,* núm. 31: 3, 2003, pp. 213-18; Susan L. Averett, Edward N. Gamber y Sheila Handy, «William E. Simon's Contribution to Tax Policy», *American Economic Journal*, núm. 31: 3, 2003, pp. 233-241.

[63] John F. Witte, *The Politics and Development of the Federal Income Tax*, Madison, University of Wisconsin Press, 1985, pp. 187 y 216; Macavoy, «Don't Just Stand There...».

a una bajada permanente de todas las fuentes de impuestos sobre la renta —ya fueran ingresos personales, empresariales o basados en la inversión— y consideraba los impuestos sobre el consumo de tipo fijo como una buena alternativa. Sin embargo, al igual que Feldstein y Ture, le preocupaba especialmente que un impuesto punitivo sobre las ganancias de capital hubiera desincentivado fatalmente la toma de riesgos y condenado así a la economía estadounidense a un estado permanente de bajo crecimiento.[64]

Durante gran parte de los años setenta, un Departamento del Tesoro controlado por los republicanos sirvió de incubadora de ideas y personal para la economía de la oferta. Como secretario del Tesoro durante la administración Ford, Simon fue el único responsable de introducir el tema de la «formación de capital» en la agenda legislativa.[65] El predecesor inmediato de Simon como vicesecretario del Tesoro bajo Nixon fue el consultor empresarial tejano Charls E. Walker, que pronto se distinguió como la máquina lobista unipersonal más despiadada de Washington. Durante su etapa en el Departamento del Tesoro, Walker había instado a las mayores empresas de EEUU a crear la Business Roundtable y luego fue asesor fiscal y lobista en el Congreso para la misma organización.[66] En 1975, Walker fue nombrado presidente del recién creado American Council for Capital Formation, un organismo que ayudaría a organizar las bajadas de impuestos del presidente Reagan en 1981.[67] Cuando Norman B. Ture se unió a su junta directiva en 1977, el programa legislativo del ACCF ya reflejaba su influencia: programas de depreciación acelerada, bajadas del impuesto sobre las ganancias de capital y generosas exenciones del impuesto sobre el patrimonio.[68]

---

[64] Averett, Gamber y Handy, «William E. Simon's Contribution to Tax Policy...», pp. 235-236.

[65] Curiosamente, el principal asesor económico de Simon durante sus primeros años en el cargo no fue otro que Arthur Laffer, que más tarde se convertiría en el rostro mediático de la economía populista del lado de la oferta. Arthur B. Laffer (Asesor del Secretario): 1973-1975, William E. Simon Papers, 1972-1977, Serie II: Internal Memoranda, Box 10 Internal Memoranda: J-R, Folder 11, Special Collections and College Archives, David Bishop Skillman Library, Lafayette College.

[66] En Elizabeth Drew, «Charlie: Portrait of a Lobbyist», en Allan J. Cigler y Burdett A. Loomis (eds.), *Interest Group Politics*, Washington, CQ Press, 1983, pp. 217-50, puede encontrarse una descripción detallada de Charls («Charlie») E. Walker y sus múltiples actividades como lobista. Allan J. Cigler y Burdett A. Loomis, Washington, CQ Press, 1983, pp. 217-50. Walker era un economista de formación que había sido asesor económico del secretario del Tesoro con Eisenhower y vicesecretario del Tesoro con Nixon. Sobre su papel en la creación de la Business Roundtable, véase Drew, «Charlie», pp. 221-23.

[67] McQuaid, *Uneasy Partners...*, p. 157. El American Council for Capital Formation fue conocido brevemente bajo el nombre demasiado transparente de American Council on Capital Gains and Estate Taxation. McQuaid señala que la organización «estaba dirigida por altos funcionarios fiscales de las administraciones Nixon y Ford». Aparte de Walker, la junta original del ACCF también incluía a Robert B. Anderson y David Kennedy, que fueron secretarios del Tesoro con Eisenhower y Nixon, respectivamente.

[68] Ture fue nombrado miembro del consejo de administración del American Council for Capital Formation en 1977. Véase Norman B. Ture, «Biographical Sketch of Norman B. Ture»,

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos de Simon en el Departamento del Tesoro, los elitistas economistas de la oferta se enfrentaron a una mayoría demócrata en el Congreso y no lograron avances significativos durante la administración Ford. Su primer avance legislativo federal llegó, en cambio, durante los años de Carter, cuando las asociaciones empresariales se subieron a la ola de revueltas fiscales populares en todo el país para impulsar una modificación sorprendentemente regresiva del impuesto sobre las ganancias de capital. Charls E. Walker, del American Council for Capital Formation, lideró esta campaña, entrando en acción en cuanto Carter expresó su deseo de promulgar una legislación fiscal más progresiva.[69] Cuando un número creciente de demócratas empezaron a repetir como loros el argumento de la formación de capital, parecía que la batalla estaba medio ganada. En cualquier caso, esto fue lo que Carter pareció reconocer cuando en enero de 1978 presentó un proyecto de ley considerablemente diluido.[70] Sin embargo, en lugar de retroceder, el American Council for Capital Formation subió la apuesta, convenciendo al representante republicano William Steiger para que presentara un proyecto de ley alternativo que reduciría el tipo máximo de las ganancias de capital al 28 por ciento. La llamada Enmienda Steiger —conocida también como Revenue Act de 1978— era abiertamente regresiva, pero la legislación recibió una especie de sanción popular por parte de los propietarios de viviendas de renta media de California, que estaban ocupados librando su propia batalla contra la tributación de su creciente riqueza inmobiliaria. La revuelta fiscal estaba en el aire y, aunque las fuerzas que impulsaban la revuelta popular y la revuelta de las élites eran muy diferentes, los congresistas demócratas eran reacios a ser considerados enemigos de los propietarios blancos.[71] Se

---

en *Nominations of Norman B. Ture and Beryl Wayne Sprinkel: Hearing before the Committee on Finance*, United States Senate, Ninety-Seventh Congress, First Session, Washington, U.S. Government Printing Office, 1981, p. 2. Para conocer la perspectiva de Ture sobre el impuesto sobre el patrimonio como desincentivo para la inversión, véase ibídem, p. 2. Para la perspectiva de Ture sobre el impuesto sobre el patrimonio como desincentivo a la formación de capital, véase Ture, *Tax Policy, Capital Formation, and Productivity...*, p. 32; y Ture y Sanden, *The Effects of Tax Policy on Capital Formation...*, p. 66.

[69] Kuttner, *Revolt of the Haves...*, p. 244; Vogel, *Fluctuating Fortunes...*, pp. 175-176; Drew, «Charlie...», pp. 239-240.

[70] Ibídem, p. 242.

[71] Para convencer a los miembros demócratas del House Ways and Means Committee [Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara] de que votaran a favor de la enmienda, Walker les dijo que: «Aunque iban a eximir la venta de viviendas, existía la percepción de que las viviendas estarían incluidas, o la gente diría: "Bueno, esta vez dejan fuera las viviendas, pero las tendrán la próxima vez". Si hubieran seguido así, yo iba a hacer un tratamiento televisivo de un tipo como Archie Bunker intentando vender su casa». Drew, «Charlie...», p. 239. Como señala Kim McQuaid, «los demócratas no solo fueron derrotados, sino que se asustaron. El temor al desencanto de la clase media había sacudido el Congreso en 1978, cuando una mayoría de demócratas protagonizó su propia revuelta contra Carter por la bajada de impuestos». McQuaid, *Uneasy Partners...*, p. 167.

volvieron así en masa contra Carter y ayudaron a inaugurar una nueva era de ascenso de la economía de la oferta en la legislación fiscal federal.

La ciudad de Nueva York: zona cero de la economía de la oferta

La Enmienda Steiger, el último proyecto de ley fiscal federal de la década, se considera el primer hito en la cruzada de la economía de la oferta contra la fiscalidad progresiva.[72] Pero antes de que se impusieran en el ámbito federal, los economistas de la oferta lograron un avance menos célebre pero no menos significativo en el ámbito de los gobiernos municipales y estatales, cuando Nueva York, casi en bancarrota, solicitó un rescate federal en 1975 y el secretario del Tesoro William Simon condeno a la ciudad a un brutal programa de reestructuración.[73] A finales de la década, los líderes demócratas de Nueva York estaban convencidos de que las recetas de la economía de la oferta ofrecían la única salida a la austeridad duradera y se dispusieron a aplicarlas por iniciativa propia.[74] Por accidente más que por diseño, la ciudad de Nueva York resultó ser el primer laboratorio urbano de los economistas de la oferta, tanto más importante cuanto que sus agentes no eran partidarios de la economía de la oferta con carné, sino funcionarios públicos pragmáticos, a veces históricamente progresistas.

La crisis fiscal de la ciudad de Nueva York se dio a conocer al mundo a principios de 1975, cuando la ciudad se dio cuenta de que no podía confiar en sus antiguos socios bancarios para refinanciar su deuda a corto plazo y financiar sus gastos corrientes.[75] La exclusión de la ciudad de los mercados de bonos municipales fue repentina y brutal. La mayoría de las antiguas ciudades industriales del Noreste y el Medio Oeste estaban pasando apuros durante este periodo, ya que la pérdida de ingresos fiscales durante una década se vio agravada por la reducción gradual, bajo el mandato de Nixon, de los fondos federales contra la pobreza y el éxodo de los fondos de inversión de los mercados de bonos estadounidenses. Pero

---

[72] En palabras de Molly Michelmore, el proyecto de ley «supuso un ensayo general de la política fiscal de la era Reagan» y posteriores. Michelmore, *Tax and Spend...*, p. 128.

[73] Kim Moody, *From Welfare State to Real Estate: Regime Change in New York City, 1974 to the Present,* Nueva York, New Press, 2007, pp. 40-41.

[74] John H. Mollenkopf, «The Crisis of the Public Sector in America's Cities» en Roger E. Alcaly y David Mermelstein (eds.), *The Fiscal Crisis of American Cities: Essays on the Political Economy of Urban America with Special Reference to New York*, Nueva York, Vintage Books, 1976, pp. 125-126.

[75] Kim Phillips-Fein, *Fear City: New York's Fiscal Crisis and the Rise of Austerity Politics*, Nueva York, Henry Holt, 2017, pp. 79-88. Para un estudio comparativo de la salida de los tenedores de bonos en San Francisco como estudio de caso convincente acerca de la naturaleza manipulada de la crisis, véase Destin Jenkins, *The Bonds of Inequality: Debt and the Making of the American City*, Chicago, University of Chicago Press, 2021.

Nueva York era excepcional por varias razones: su posición como capital financiera y bancaria de Estados Unidos, consolidada tras la Segunda Guerra Mundial, la hacía especialmente vulnerable a las vicisitudes de la economía mundial, y esto de forma incrementada a medida que los inversores encontraban nuevas formas de eludir las regulaciones bancarias del New Deal y los mercados financieros mundiales se integraban cada vez más.[76] Al mismo tiempo, la larga historia de activismo social y laboral de la ciudad, alimentada por generaciones de refugiados políticos, un compromiso duradero con el control de alquileres, su red única de hospitales locales, su City University que ofrecía matrículas gratuitas a los residentes y un sector público inicialmente politizado hicieron que las asociaciones empresariales se emplearan con una especial saña contra ella.[77]

Cuando la ciudad se vio al borde del impago en la primavera de 1975, el presidente Ford y sus asesores —entre ellos, Alan Greenspan, Donald Rumsfeld y William Simon— estaban decididos a dar ejemplo. El secretario del Tesoro, William Simon, que anteriormente había dirigido el departamento de bonos municipales de Solomon Brothers, se mostró especialmente intransigente a la hora de imponer castigos. La ciudad, escribió, era víctima de un clásico esquema fiscal piramidal de Ponzi que se había alimentado con los impuestos de sus trabajadores productivos del sector privado para subvencionar los salarios de los trabajadores municipales y su clientela de asistencia social, lo que acabó expulsando a los trabajadores productivos de la ciudad. La política progresista, glorificando sin cesar su propio «humanismo, ha estado, de hecho, aniquilando las condiciones mismas de la supervivencia humana».[78]

La revuelta empresarial de los años setenta dejó a su paso algo más que escombros ideológicos. Sus secuelas materiales se podían ver por todas partes en las desiertas ciudades centrales del noreste y el Medio Oeste industrial, que llevaban más de una década perdiendo capacidad de producción en favor de los barrios periféricos y de las ciudades del *Sunbelt*, donde el suelo, los impuestos y, a menudo, la mano de obra eran más baratos.[79] En los años sesenta, la ciudad de Nueva York se encontraba en un estado de transición: las cervecerías, los fabricantes de ropa y los procesadores de alimentos se estaban trasladando, llevándose consigo a su contingente de trabajadores cualificados y vaciando a la ciudad de su sólida base de

---

[76] Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, p. 16.

[77] Joshua B. Freeman, *Working-Class New York: Life and Labor since World War II*, Nueva York, New Press, 2000; Phillips-Fein, *Fear City...,* pp. 4-5; y Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, pp. 16-18.

[78] William E. Simon, *A Time for Truth*, Nueva York, Reader's Digest Press, 1978, p. 154.

[79] Mollenkopf, «The Crisis of the Public Sector in America's Cities...», pp. 118, 122, 126-127.

ingresos procedentes de los impuestos sobre la renta y las ventas.[80] Nueva York iba a seguir siendo una ciudad exportadora, pero el tipo de productos con los que comerciaba estaba cambiando: los servicios de oficina estaban superando a los alimentos procesados y las prendas de vestir como principal producto de exportación de la ciudad, y los servicios públicos estaban sustituyendo gradualmente a los muelles como centro neurálgico de las infraestructuras de la ciudad. Los trabajadores, en su mayoría blancos, que ocupaban puestos profesionales y directivos en el nuevo sector de oficinas, vivían cada vez más en las nuevas periferias suburbanas de clase media, donde habían sido atraídos por las subvenciones federales a las hipotecas. Al marcharse, también se llevaron la mayor parte de los ingresos fiscales de la ciudad, dejando atrás a la multitud de afroamericanos y latinos que habían emigrado a la ciudad en busca de mejores oportunidades laborales.

Muchos de estos emigrantes urbanos encontraron un nuevo empleo en un sector público en expansión y cada vez más combativo, si bien en los escalones más bajos de la escala salarial.[81] Durante un tiempo, la Guerra contra la Pobreza[82] de Johnson compensó el déficit, inyectando en los centros urbanos unos fondos para servicios públicos muy necesarios y, lo que es más importante, actuando también como estímulo para el empleo en el sector público de las minorías raciales. Pero el problema de satisfacer las necesidades de asistencia social de estos residentes con salarios bajos se agudizó cuando Nixon empezó a restringir el flujo de fondos a los gobiernos locales.[83] Una vez más, la historia socialdemócrata de la ciudad de Nueva York agravó sus problemas fiscales. En los años setenta, Nueva York no era la única ciudad que financiaba una parte cada vez mayor de sus gastos corrientes con deuda a corto plazo, pero en relación con ciudades de tamaño comparable, Nueva York había asumido una parte inusualmente grande del gasto social, y por esta razón se vio especialmente afectada por la retirada simultánea de los fondos federales y de su base impositiva industrial.[84]

---

[80] Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, pp. 12, 14, 57.

[81] Alexis N. Walker, *Divided Unions: The Wagner Act, Federalism, and Organized Labor*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2020, p. 54.

[82] La Guerra contra la Pobreza, *War on Poverty*, es el nombre no oficial de la legislación presentada por primera vez por el presidente de Estados Unidos Lyndon B. Johnson durante su discurso sobre el estado de la Unión el 8 de enero de 1964. Esta legislación fue propuesta por Johnson en respuesta a una tasa nacional de pobreza de alrededor del 19 %. El discurso llevó al Congreso de los Estados Unidos a aprobar la Economic Opportunity Act, para administrar la aplicación local de los fondos federales destinados a combatir la pobreza. Los cuarenta programas establecidos por la ley tenían como objetivo colectivo eliminar la pobreza mejorando las condiciones de vida de los residentes de los barrios de bajos ingresos. [N. del T.]

[83] Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, p. 57.

[84] Rona B. Stein, «The New York City Budget: Anatomy of a Fiscal Crisis», *Federal Reserve Board of New York Quarterly Review,* invierno de 1976, pp. 5-8, 11.

Pero no solo el capital industrial había huido de la ciudad en busca de factores de producción más baratos. Inspirados por el ejemplo del mercado desterritorializado de eurodólares, los banqueros neoyorquinos, que durante muchos años habían participado en las emisiones de bonos de la ciudad, empezaron a explorar opciones de inversión más lucrativas en otros lugares. Los mercados de todo tipo de valores de renta fija —bonos empresariales, deuda del Tesoro de EEUU y papel municipal— estaban en apuros a principios de los años setenta, ya que la inflación de los precios proyectaba una larga sombra sobre los rendimientos futuros.[85] En relación con el papel comercial, los bonos municipales se habían considerado durante mucho tiempo una inversión especialmente segura y lucrativa: los intereses que devengaban estaban exentos de impuestos y la credibilidad de los gobiernos municipales se consideraba prácticamente incuestionable después de la Segunda Guerra Mundial, ya que se basaba en el poder de gravar una creciente base manufacturera. Pero a medida que las elevadas tasas de inflación de los años setenta erosionaban el rendimiento real de los bonos municipales, los inversores que antes habían obtenido unos ingresos fiables de su suscripción y comercialización se volvieron volubles, exigiendo plazos de vencimiento más cortos y tipos de interés más altos para recuperar sus pérdidas.

William Simon propuso el concepto de «escasez de capital» para explicar los problemas del mercado de bonos: en su opinión, el problema principal era el gasto excesivo y voraz del gobierno federal, que simplemente se estaba comiendo todo el crédito disponible y desplazando tanto a los prestatarios privados como a las unidades de gobierno más pequeñas.[86] Sin embargo, como antiguo especialista en bonos municipales, Simon sabía que, en todo caso, los bancos neoyorquinos se enfrentaban en aquel momento a un problema muy diferente de sobreabundancia.[87] Los bancos estaban rebosantes de liquidez tras las subidas de los precios del petróleo

---

[85] H. J. Maidenberg, «Inflation Is Ravaging the Bond Market», *New York Times*, 7 de julio de 1974.

[86] «New York City's Financial Situation» Statement of the Honorable William E. Simon, Secretary of the Treasury, Before the Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs, Thursday, October 9 at 9:30 AM, *The Department of the Treasury News*, William E. Simon Papers, 1972-1977 (microficha), Series IIIB: Subject Files (Secretary), Drawer 24 Minimum Tax - The Penny, Folder 24: 33 New York City, 1975 (octubre), Special Collections and College Archives, David Bishop Skillman Library, Lafayette College. Simon señaló que «los gobiernos municipales se enfrentan a las mismas presiones que el resto de prestatarios: una oferta cada vez menor de capital a tipos cada vez más altos causada principalmente por la inflación y la creciente usurpación federal de la oferta de crédito en este país» (p. 12). La tesis del «*crowding out*» de Simon se aplicaba originalmente solo a los prestatarios privados, pero aquí se extendió a los gobiernos municipales que competían con un gobierno federal voraz.

[87] Anthony Sampson, *The Money Lenders: Bankers and a World in Turmoil*, Nueva York, Viking, 1981, pp. 118-128.

por parte de los productores árabes. Estos últimos habían depositado la mayor parte de sus excedentes en petrodólares en los bancos neoyorquinos, a los que se había confiado la tarea de encontrar las mejores oportunidades de inversión para sus clientes. Los banqueros neoyorquinos temían que la tasa de inflación estadounidense comprometiera el rendimiento de las inversiones, por lo que redirigieron la mayor parte de estos fondos a países en desarrollo ávidos de capital.[88] La nueva capacidad de los banqueros para elegir entre oportunidades de inversión nacionales y extranjeras les otorgó un enorme poder de negociación sobre los gobiernos municipales en un momento en el que muchos miembros de la élite empresarial empezaban a mirar con recelo los supuestos excesos del sector público. Objetivamente hablando, el capital no escaseaba; simplemente había encontrado la forma de volverse escaso. Tras haber insistido en que siempre podían encontrar mejores oportunidades en otros lugares, los inversores en bonos estaban ahora en condiciones de poner de rodillas a las ciudades y dictar las condiciones en las que les prestarían.

En la primera fase de la crisis, los dirigentes municipales y estatales trataron de demostrar su buena fe fiscal siguiendo el guión tradicional del conservadurismo presupuestario equilibrado: recortes del gasto combinados con subidas selectivas de impuestos. Los alcaldes de la ciudad de Nueva York habían estado subiendo constantemente el impuesto sobre bienes inmuebles desde finales de los años sesenta para pagar los intereses de su deuda a corto plazo.[89] En el verano de 1975, el alcalde Abraham Beame lo subió otro 11,3 %, la mayor subida anual de la historia.[90] Mientras tanto, la ciudad promulgó un brutal programa de recortes de servicios públicos, primero bajo la tutela de la Municipal Assistance Corporation [Empresa de Asistencia Municipal] y luego bajo los poderes reforzados de la Emergency Finance Control Board [Junta de Control Financiero de Emergencia]. Se congelaron los salarios del sector público; se cerraron hospitales locales, parques de bomberos y bibliotecas públicas; se despidió a 400.000 trabajadores municipales fijos, algunos de los cuales volvieron a ser contratados como trabajadores en prácticas en el marco de la Comprehensive Employment and Training Act [Ley general de empleo y

---

[88] Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, pp. 10-11, 34-35; Lynne A. Weikart, *Follow the Money: Who Controls New York City Mayors?*, Albany, State University of New York Press, 2009, pp. 30-31; y Phillips-Fein, *Fear City...*, pp. 75-77.

[89] Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, p. 29.

[90] Fred Ferretti, «City's Realty Tax Will Rise by 11.3 %», *New York Times*, 28 de junio de 1975. Sin embargo, esto no fue suficiente para compensar la infravaloración sistemática de los valores inmobiliarios bajo el auge de la construcción comercial del alcalde Lindsay y, como consecuencia, el impuesto sobre bienes inmuebles disminuyó como porcentaje de los ingresos fiscales locales durante estos años. Véase Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, p. 58.

formación] (CETA); se abandonaron los aumentos salariales prometidos y se persuadió a los sindicatos para que destinaran gran parte de sus ahorros para pensiones a la compra de bonos municipales, haciendo que la seguridad de su futura jubilación dependiera de la salud de los mercados de bonos.[91] El secretario del Tesoro, William Simon, instó a la ciudad a aumentar el impuesto sobre las ventas y ampliarlo a alimentos y medicinas.[92] La ciudad no siguió este consejo al pie de la letra, pero introdujo un conjunto alternativo de impuestos regresivos sobre el consumo. Se aumentaron las tasas de transporte y se introdujeron nuevas tasas de matriculación en la City University de Nueva York, impuestos regresivos en todo menos en el nombre.[93]

Sin embargo, para las elecciones a la alcaldía de 1977, el Tesoro estaba presionando a la ciudad para que se desprendiera de los préstamos federales; los funcionarios municipales se centraron en ese momento en el proyecto de reestructurar las finanzas de la ciudad a largo plazo.[94] Los despidos masivos y los recortes en los servicios públicos habían evitado el peligro inmediato de impago, pero se necesitaba un modelo totalmente nuevo de finanzas públicas si la ciudad quería volver a los mercados de crédito privados. Un documento en particular resultó decisivo para remodelar las aspiraciones políticas. Publicado en junio de 1977, el informe final de la Temporary Commission on City Finances [Comisión Temporal sobre las Finanzas de la Ciudad], un equipo de asesores nombrados por el alcalde Abraham Beame, reflejaba un consenso emergente entre los funcionarios públicos de que la recuperación urbana vendría de la economía de la oferta.[95] Redactado bajo la dirección de Raymond Horton, un economista especializado en finanzas públicas de la Escuela de Negocios de la Universidad de Columbia, el informe instaba a la ciudad a despertar su abundancia de oportunidades de inversión latentes mediante una batería de incentivos fiscales específicos. Era necesario mantener la austeridad (el informe pedía el fin inmediato del control de alquileres), pero los recortes por sí solos nunca sacarían a la ciudad de su actual estado de estancamiento a menos que se encontrara un nuevo motor de prosperidad. Si las bajadas de impuestos eran la respuesta

[91] Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, pp. 35-41; Weikart, *Follow the Money...*, p. 46.

[92] James Ring Adams, *Secrets of the Tax Revolt*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1984, p. 118.

[93] Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, pp. 39-40, 72, 133.

[94] Jonathan Soffer, *Ed Koch and the Rebuilding of New York City*, Nueva York, Columbia University Press, 2010, pp. 143-44; Weikart, *Follow the Money...*, p. 49.

[95] Temporary Commission on City Finances, *The City in Transition: Prospects and Policies for New York*, Nueva York, Arno Press, 1978. Sobre la importancia de este informe, desde una perspectiva favorable y crítica de la economía de la oferta, véase respectivamente: Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, p. 66; Ring Adams, *Secrets of the Tax Revolt...*, p. 118

obvia, el informe subrayaba que lo que marcaba la diferencia no era la amplitud, sino la elección y la durabilidad de tales incentivos. Siempre que fuera posible, había que favorecer los incentivos fiscales selectivos a largo plazo, dirigidos a las formas más productivas de inversión, frente a las bajadas de impuestos generales a corto plazo.[96]

El informe, poco claro en cuanto al origen de la renovación urbana, señalaba que todo, desde el impuesto de sociedades, los incentivos a la inversión en la industria manufacturera, el impuesto sobre las ventas y la tasación de los bienes inmuebles comerciales, estaban listos para ser recortados, pero el mensaje general era claro: la recuperación de la ciudad de Nueva York vendría de los incentivos públicos a la inversión privada en forma de gastos fiscales sostenidos en lugar de continuas concesiones al sector de los servicios públicos.[97] A menos que la ciudad actuara ahora para moderar su estructura fiscal excesivamente progresiva, el capital productivo seguiría huyendo en busca de entornos de menor presión fiscal en los condados y estados vecinos.[98] Aunque el autor principal del informe, Raymond Horton, se describía a sí mismo como un «socialdemócrata», admitía que la solución expresaba un enfoque «clásico, de goteo[99]».[100]

Otros organismos públicos siguieron su ejemplo. Casi al mismo tiempo que la Temporary Comission publicaba su informe final, la General Accounting Office [Oficina Contable General] (GAO) hacía pública su propia evaluación de las perspectivas financieras a largo plazo de la ciudad: adoptando el método contrafactual típico de la fiscalidad de la economía de la oferta, advertía de que la ciudad no podía seguir aumentando los impuestos sobre la inversión sin minar activamente su futura base impositiva. Por si el origen de esta paradoja de las finanzas públicas no estaba suficientemente claro, la GAO insistió en el argumento con una floritura característica de los economistas de la oferta: los incentivos desajustados podrían dar lugar, de hecho, a unos ingresos inferiores a los que se obtendrían de otro modo.[101] Mientras tanto, la Special Task Force on Taxation [Grupo de Trabajo Especial sobre Fiscalidad], nombrada por el gobernador Hugh Carey en 1976, estaba preocupada por el hecho de que la presión

---

[96] Temporary Commission on City Finances, *The City in Transition...*, pp. 11, 149, 160.

[97] Ibídem, pp. 11, 142, 144.

[98] Ibídem, p. 144.

[99] La economía del «goteo», *trickle down*, hace referencia a las políticas económicas que favorecen de forma desproporcionada a individuos ricos y a grandes empresas. Estas políticas se basan en la idea de que el gasto de este grupo «goteará» hasta llegar a los más pobres en forma de un mayor crecimiento económico. [N. del T.]

[100] Eric Lichten, *Class, Power, and Austerity: The New York City Fiscal Crisis*, South Hadley, Bergin & Garvey, 1986, p. 64.

[101] U.S. General Accounting Office, *The Long-Term Fiscal Outlook for New York City: Report to the Congress*, Washington, U.S. General Accounting Office, 1977.

fiscal sobre los cuadros intermedios y superiores animara a las empresas a trasladarse al sur y, paradójicamente, aumentara la carga sobre los trabajadores con salarios bajos que se quedaban en la ciudad.[102] Se daba a entender que una estructura del impuesto sobre la renta menos progresiva sería buena no solo para los directivos, sino también para los trabajadores con ingresos más bajos que dependían de ellos a la hora de crear nuevas oportunidades de empleo.

Pocos de estos asesores políticos se consideraban partidarios de la economía de la oferta. De hecho, la mayoría pensaba que era necesario algún tipo de inversión pública para reactivar las finanzas de la ciudad de Nueva York. Sin embargo, al encontrarse con un menú desesperadamente estrecho de opciones de financiación pública, llegaron de forma independiente a la conclusión de que los objetivos progresistas requerían métodos de la economía de la oferta. Con la ciudad todavía bajo tutela fiscal, estaba claro que no se podía volver a las prioridades de gasto social del pasado. A medio plazo, la ciudad solo podía gastar realmente en la forma diferida del llamado gasto fiscal, es decir, renunciando selectivamente a futuros ingresos fiscales. Por otra parte, solo podría desprenderse de los préstamos federales y volver al mercado de crédito comercial si asignaba estas exenciones fiscales de una manera que fuera conveniente para los corredores de bonos.

En consecuencia, la Temporary Commission on City Finances aconsejó a la ciudad que aumentara sus compromisos de gasto público en infraestructuras de transporte y comunicaciones, es decir, el tipo de proyecto que mejor apuntalaría la inversión comercial.[103] Si los dirigentes de la ciudad querían llevar a cabo otros proyectos más redistributivos, como un gasto renovado en sanidad, educación y vivienda asequible, la mejor forma de lograrlo era recuperando una pequeña parte de las ganancias de capital devengadas por los intereses privados. Se trataba de un modelo que dominaría la planificación urbana en los años venideros, a medida que los gobiernos municipales y estatales aceptaron la premisa de que los servicios sociales solo podían mantenerse recogiendo el «goteo» de beneficios de la inversión privada subvencionada con dinero público.

La Temporary Commission se mostró agnóstica en cuanto a las formas de inversión a las que debía dirigirse. De hecho, seguía aferrada a la idea de que la industria neoyorquina podía reactivarse mediante el uso selectivo de exenciones fiscales. Pero cuando el alcalde Ed Koch asumió su cargo en el Ayuntamiento, pronto quedó claro que un sector en particular —el inmobiliario de Manhattan— era el que más se iba a beneficiar

---

[102] Adrian deWind, *Report of the Special Task Force on Taxation to the Council on the Economy of New York*, Nueva York, Municipal Assistance Corporation, 1976.

[103] Temporary Commission on City Finances, *The City in Transition...*, pp. 1, 12-14.

de la nueva agenda de la economía de la oferta.[104] Los fabricantes llevaban varias décadas abandonando la ciudad, a veces con la ayuda de incentivos municipales. Las recetas de renovación urbana basadas en la economía de la oferta daban la impresión de que los incentivos a la inversión industrial e inmobiliaria eran intercambiables, pero no era así. El modelo fordista de acumulación consideraba el suelo como un factor de producción, un componente necesario para la producción de mercancías y la acumulación de capital. Según este modelo, se esperaba que el valor de los bienes inmuebles industriales, al igual que el de la maquinaria, se depreciara con el tiempo, de ahí el sentido común de la norma contable según la cual los impuestos sobre la inversión deben tener en cuenta la depreciación o el desgaste. Como observa Samuel Stein, la condición del suelo como «coste irrecuperable» para la producción industrial creó al menos un punto en común entre los trabajadores asalariados urbanos y los fabricantes durante la era fordista: ambos tenían un gran interés en que el valor del suelo fuera bajo.[105] Pero tan pronto como los incentivos fiscales se dirigen hacia el valor del suelo como tal, el objetivo de la inversión es aumentar el valor de ubicación de los bienes inmuebles, lo que excluye tanto a los fabricantes como a los trabajadores asalariados. A largo plazo, los incentivos a la industria y a la inversión inmobiliaria no pueden coexistir en paz, dado el valor tan diferente que otorgan al suelo.

El informe final de la Temporary Comission, publicado en plena campaña electoral para la alcaldía de 1977, sirvió de modelo para el programa de desarrollo urbano de Koch.[106] La Industrial and Commercial Incentive Board [Junta de Incentivos Industriales y Comerciales] (ICIB) se creó en 1977 con el mandato de reactivar la base manufacturera de Nueva York mediante el uso discrecional de incentivos fiscales. Bajo el mandato de Koch, acabó concediendo la mayor parte de sus ayudas a la construcción de oficinas en el centro de la ciudad.[107] Koch también amplió los incentivos al sector inmobiliario residencial: el principal de ellos era el programa J-51, que recompensaba a los propietarios con generosas exenciones del impuesto sobre bienes inmuebles para las renovaciones, y los programas *421-a-421b*, que animaban a los promotores a construir nuevas viviendas a precio de mercado en terrenos vacíos o abandonados.[108] Ninguno de estos

[104] Ring Adams, *Secrets of the Tax Revolt...*, pp. 120-21.

[105] Samuel Stein, *Capital City: Gentrification and the Real Estate State...*, Nueva York, Verso, 2019, pp. 36-40, 43-48.

[106] Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, p. 66.

[107] John H. Mollenkopf, *A Phoenix in the Ashes: The Rise and Fall of the Koch Coalition in New York City Politics*, Princeton, Princeton University Press, 1994, p. 146, y Moody, *From Welfare State to Real Estate...*, p. 71.

[108] Alex S. Vitale, *City of Disorder: How the Quality of Life Campaign Transformed New York Politics*, Nueva York, New York University Press, 2008, pp. 109-110.

programas incluía ninguna disposición sobre viviendas asequibles. De hecho, la mayoría de las reconversiones llevadas a cabo en el marco del programa *J-51* se hicieron a costa de hoteles *SRO*[109] para residentes solteros con bajos ingresos en el centro de Manhattan. Incluso los propietarios que seguían estando nominalmente sujetos a la totalidad del impuesto sobre bienes inmuebles vieron cómo la carga relativa de ese impuesto disminuía a medida que los tasadores subestimaban regularmente el valor de mercado de los bienes inmuebles. A finales del primer mandato de Koch, los efectos de estas múltiples reducciones fiscales resultaban evidentes: el valor de los bienes inmuebles de Manhattan, que había caído en picado en 1975, aumentaba cada año, al mismo tiempo que los promotores inmobiliarios se apresuraban a sacar provecho de los terrenos baldíos y de la perspectiva de que las desgravaciones fiscales se prolongaran en un futuro lejano.[110]

La persona que más se ha beneficiado del programa de incentivos fiscales de la ciudad de Nueva York es Donald Trump. Sorprendentemente, la primera desgravación fiscal del joven Trump se negoció en plena crisis fiscal de 1975[111] y, con cuarenta años de duración, sigue siendo la más duradera de la historia de la ciudad. La desgravación permitió a Trump convertir el ruinoso Hotel Commodore, situado en la calle 42 y la avenida Lexington, en el lujoso Grand Hyatt. Como Donald Trump, a sus veintinueve años, era todavía un desconocido, las negociaciones fueron supervisadas por su padre, Fred, cuyo historial de lucrativos contratos públicos de vivienda le permitía tener línea directa con los funcionarios municipales. Además de los cientos de millones de dólares en regalos que recibió de su padre, gran parte de ellos protegidos ingeniosamente del impuesto sobre el patrimonio, el joven Donald Trump también heredó el fondo fiduciario de favores políticos que su padre había acumulado durante muchos años como uno

---

[109] Los hoteles de habitaciones de uso individual [SRO, *Single Room Ocupation*, por sus siglas en inglés] son un tipo de vivienda de bajo coste dirigida normalmente a residentes con ingresos bajos o mínimos, o adultos solteros a los que les gusta un estilo de vida minimalista, que alquilan pequeñas habitaciones individuales amuebladas con una cama, una silla y, a veces, un pequeño escritorio. Las unidades SRO se alquilan como residencia permanente y/o residencia principal a particulares, dentro de un edificio de varios inquilinos en el que éstos comparten cocina, aseos o cuartos de baño. Las unidades SRO oscilan entre 7 y 13 metros cuadrados.

Desde los años setenta y los años ochenta, se ha producido un creciente desplazamiento de unidades SRO destinadas a personas con bajos ingresos, en un proceso propiamente de gentrificación, por medio de la venta de instalaciones SRO y su conversión en apartamentos de lujo. Entre 1955 y 2013, casi un millón de unidades SRO fueron eliminadas en EEUU por regulación, conversión o demolición. [N. del T.]

[110] Mollenkopf, *A Phoenix in the Ashes...*, pp. 146-149.

[111] Wayne Barrett, *Trump: The Deals and the Downfall*, Nueva York, Harper Collins, 1992, pp. 117-153; Phillips-Fein, *Fear City...*, pp. 256-60; y Andrea Bernstein, *American Oligarchs: The Kushners, the Trumps, and the Marriage of Money and Power*, Nueva York, Norton, 2020, pp. 71-82.

de los mayores donantes del Partido Demócrata de Nueva York.[112] Los demócratas neoyorquinos estaban tan en deuda con la familia que dieron al joven Trump un número extraordinario de concesiones y se mostraron dispuestos a pasar por alto sus ya negligentes, cuando no fraudulentas, prácticas empresariales para agilizar su primer gran negocio inmobiliario. Hoy en día, el departamento de finanzas de la ciudad calcula que la pérdida anual de ingresos fiscales solo por el acuerdo del Grand Hyatt ha sido colosal, pasando de 6,3 millones de dólares en 1983 a 17,8 millones de dólares en 2016.[113] Pero el Grand Hyatt fue solo el primero de los quince proyectos de construcción en Manhattan que Trump llevaría a cabo en los años siguientes, explotando en cada ocasión toda la gama de exenciones fiscales que se le ofrecían y sin dudar nunca en recurrir a litigios cuando la ciudad intentaba frustrarle. El apetito de Trump por las inversiones inmobiliarias exentas de impuestos era tan voraz que incluso el alcalde Ed Koch, partidario del desarrollo inmobiliario, se opuso a sus métodos.[114] En total, los registros fiscales de la ciudad indican que Trump ha cosechado al menos 885 millones de dólares en exenciones fiscales para construir su imperio inmobiliario de apartamentos de lujo, hoteles y edificios de oficinas.[115]

A finales de los años setenta, el *Wall Street Journal* estaba exultante. Mientras el presidente entrante Ronald Reagan se preparaba para presentar la primera ley fiscal inspirada abiertamente en la economía de la oferta, la página de opinión del *Journal* aconsejaba a los detractores que se fijaran en las maravillas logradas en la ciudad de Nueva York. Un artículo de opinión anónimo felicitaba al alcalde Koch, al gobernador Carey y a sus numerosos asesores por dejar de lado la fuerza ideológica de la costumbre para seguir una política que *de facto* era la de la economía de la oferta. «Ninguno de estos hombres es un teórico de la economía de la oferta», señalaba, «pero todos tuvieron el sentido común de darse cuenta de que los impuestos estaban matando a su gente».[116]

Koch y Carey habían llevado a cabo un impresionante programa de reforma fiscal guiado por la economía de la oferta. Aparte de la orgía de

---

[112] Sobre la vida de regalos, transferencias intergeneracionales y riqueza heredada que ha recibido Trump desde los tres años, véase la investigación especial del *New York Times* realizada por David Barstow, Susanne Craig y Russ Buettner, «Trump Engaged in Suspect Tax Schemes as He Reaped Riches from His Father», *New York Times*, 2 de octubre de 2018. Sobre la herencia de Trump de las redes políticas de su padre, véase Andrea Bernstein, «Turning Politics into Money», Trump, Inc. (podcast), 23 de enero de 2020.

[113] Charles V. Bagli, «A Trump Empire Built on Inside Connections and $885 Million in Tax Breaks», *New York Times*, 17 de septiembre de 2016.

[114] Trump demandó con éxito a Koch por denegar una exención fiscal de diez años para la Trump Tower. Bernstein, *American Oligarchs...*, pp. 84-88.

[115] Bagli, «A Trump Empire Built on Inside Connections and $885 Million in Tax Breaks...».

[116] Soffer, *Ed Koch and the Rebuilding of New York City...*, pp. 146-147.

recortes en el impuesto de bienes inmuebles y de exenciones fiscales, Koch también redujo el impuesto de sociedades y detuvo la subida anual del impuesto sobre la renta de las personas físicas, todo ello en su primer mandato.[117] Estas medidas no eran sorprendentes viniendo de Koch, que había ganado las elecciones municipales con la promesa de devolver a la ciudad a los productores de ingresos. Lo que era más sorprendente era la aparente conversión del gobernador Carey hacia la economía de la oferta, visible incluso para sus asesores más cercanos.

En 1977, la fórmula del gobernador Carey para la reactivación económica consistía en seguir reduciendo el Estado del bienestar y el Medicaid,[118] junto con bajadas de impuestos favorables a las empresas. Fue, dijo, el «año del contribuyente».[119] Trabajando en colaboración con la legislatura estatal, el gobernador Carey eliminó los tres tramos más altos del impuesto sobre la renta de las personas físicas, reduciendo el tipo marginal máximo al 10 % en 1982.[120] También dejó que expirara el recargo sobre los impuestos de sociedades y bancarios, y cedió a los deseos de los banqueros eliminando gradualmente el impuesto sobre transferencia de acciones.[121] Esta última medida demostró lo limitadas que se habían vuelto las opciones fiscales del Estado: el impuesto sobre la transferencia de acciones estaba en vigor desde 1903 y se había utilizado para respaldar los bonos de emergencia del Estado en los primeros años del régimen de crisis, pero ahora las empresas de Wall Street amenazaron con trasladarse a Nueva Jersey a menos que se revocara el impuesto, y Carey sucumbió a su chantaje.

En todo caso, el «verdadero as en la manga», según el *Wall Street Journal*, era el sector inmobiliario neoyorquino.[122] El artículo de opinión señalaba con aprobación que, a pesar de la rápida apreciación del valor de las propiedades neoyorquinas y del aumento absoluto de los ingresos fiscales de la ciudad, la carga relativa de los impuestos sobre la propiedad para los propietarios se había reducido desde que Koch estaba en el poder.[123] El nuevo estado boyante de las finanzas de la ciudad de Nueva York se presentó

---

[117] Adams, *Secrets of the Tax Revolt...*, p. 119.

[118] Junto con *Medicare*, *Medicaid* es el mayor programa federal de sanidad pública de Estados Unidos. Puesto en marcha bajo el gobierno de Lyndon Johnson como parte de las leyes del seguro social iniciadas en 1935, *Medicaid* financia algunos tipos de cobertura medica para niños y familias pobres. *Medicaid* tiene un perfil más claramente asistencial que *Medicare.* [N. del T.]

[119] Molly Ivins, «Carey's Budget Urges Major Welfare Cuts, Some Tax Reductions», *New York Times*, 19 de enero de 1977.

[120] Richard J. Meislin, «Carey Plans to Put Income Tax Cuts in Effect on July 1», *New York Times*, 6 de enero de 1978.

[121] Weikart, *Follow the Money...*, pp. 51 y 55.

[122] «The Supply-Side Saves New York...».

[123] Ver también, Adams, *Secrets of the Tax Revolt...*, pp. 120-121.

como prueba de que la disminución de los impuestos por unidad de inversión inmobiliaria podía coexistir e incluso conducir a una bonanza de los ingresos públicos, siempre y cuando los precios siguieran subiendo.[124]

Esto era solo un anticipo del *boom* inmobiliario comercial que se apoderaría de la ciudad de Nueva York en la década de 1980, cuando los recortes de impuestos federales de Reagan, los altos tipos de interés y la baja inflación atraerían de nuevo a Estados Unidos a los fondos de inversión mundiales. Pero para quienes habían defendido durante tanto tiempo la idea de que la prosperidad económica podía lograrse mediante bajadas de impuestos, el aumento de los valores inmobiliarios de Nueva York era prueba suficiente de que el urbanismo basado en la economía de la oferta podía ofrecer una alternativa duradera a la denostada política socialdemócrata neoyorquina. Incluso con las limitadas palancas fiscales de las que disponían como líderes de los gobiernos estatal y local, Koch y Carey habían logrado bajar los salarios del sector público y revalorizar los precios de activos, un modelo que redefiniría las prioridades del gasto federal en los años venideros.

Microcosmos y macrocosmos

En *A Time for Truth* [Un momento para la verdad], el manifiesto sobre el libre mercado que publicó a finales de la década, William Simon reflexionaba sobre su papel en la crisis de Nueva York y lanzaba una advertencia: si los estadounidenses no extraían las lecciones adecuadas de Nueva York, «entonces el presente de Nueva York se convertirá inevitablemente en el futuro de Estados Unidos».[125] Al igual que Nueva York a nivel municipal, Estados Unidos se estaba hundiendo en un «abismo de deuda acumulada sobre deuda», infligiendo «ataques arbitrarios» a las empresas y aumentando constantemente la presión fiscal para redistribuir la riqueza «a una clientela combinada de los más necesitados y una parte cada vez mayor de la clase media».[126] Es cierto que el gobierno federal disponía de instrumentos monetarios y fiscales únicos que podían retrasar el momento de la verdad. Mientras que «Nueva York [no podía] imprimir e inflar dinero para escapar, engañosamente, de sus deudas; el gobierno federal sí puede».[127]

---

[124] Si este fuera el caso, sin embargo, el sector inmobiliario tendría poco que ver: la contribución relativa de los impuestos sobre la propiedad en el conjunto de los ingresos de la ciudad de Nueva York cayó de hecho del 55,6 % en 1975 al 34 % en 1983; los impuestos sobre el consumo de servicios públicos, por el contrario, estaban aumentando, y estos se distribuyen más fácilmente hacia abajo. Moody, *From Welfare State to Real Estate*, pp. 70-71.

[125] Simon, *A Time for Truth...*, p. 193.

[126] Ibídem, p. 226.

[127] Ibídem.

Los inversores y productores podían «huir de Nueva York, pero no pueden huir de Estados Unidos». Sin embargo, el «esquema de Ponzi nacional» no podía continuar para siempre. Nueva York era el microcosmos de Estados Unidos, una advertencia de lo que estaba por venir.

A finales de la década, la crisis fiscal de Nueva York parecía, ciertamente, estar reproduciéndose a gran escala. Pero en ambos casos, Nueva York y Estados Unidos, no se trataba tanto de una corrección espontánea de la arrogancia monetaria y fiscal como de una solución deliberadamente urdida ante la caída en picado de los precios de activos. Las primeras señales de que había un problema aparecieron a finales de 1977, cuando el valor del dólar empezó a caer frente a otras divisas importantes. Lo que comenzó como una salida ordenada en 1977 se convirtió en una estampida al año siguiente, en ese año el dólar cayó a cerca de la mitad de su valor frente al marco alemán, el franco suizo y el yen japonés. Pronto se hizo evidente que los inversores se deshacían de sus activos denominados en dólares ante la expectativa de una inflación creciente, lo que hizo bajar el valor del dólar en los mercados internacionales.[128] La huida del dólar se interpretó ampliamente como un voto de desconfianza hacia la administración Carter, que había entrado en funciones con la esperanza de liderar un esfuerzo deflacionista conjunto con sus principales socios comerciales, Alemania y Japón, pero que acabó yendo por libre cuando Japón se negó a cooperar.[129]

Como sin duda reconocieron los asesores de Carter, un dólar depreciado no carecía de ventajas. Si se dejaba que siguiera su curso, la depreciación del dólar reduciría el enorme déficit comercial de Estados Unidos; al abaratar las exportaciones estadounidenses y hacerlas más atractivas para los consumidores extranjeros, podría servir como un estímulo muy necesario para la industria manufacturera y la agricultura. El abaratamiento del dólar también supuso un respiro para los hogares estadounidenses y para los países del Tercer Mundo, cuyas deudas denominadas en dólares eran cada vez más fácilmente amortizables.[130] Pero si la depreciación del dólar era una buena noticia para algunos, constituía una grave amenaza para los bancos nacionales e internacionales, que estaban muy expuestos a los activos

---

[128] Hobart Rowen, «The Dollar's Slide: What It Means», *Washington Post*, 20 de agosto de 1978. Sobre la historia de la crisis de la depreciación del dólar y las disputas de la administración Carter con sus socios comerciales, véase W. Carl Biven, *Jimmy Carter's Economy: Policy in an Age of Limits*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2014, pp. 95-121.

[129] Sobre la «teoría de la locomotora» de la deflación conjunta que Carter esperaba liderar, véase Biven, *Jimmy Carter's Economy...*, pp. 96-97; Eric Helleiner, *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca, Cornell University Press, 1994, pp. 131-132.

[130] Rowen, «The Dollar's Slide...».

denominados en dólares y solo podían ver con horror cómo la inflación mermaba su valor. Incluso mientras se apresuraban a deshacerse de sus activos lo antes posible, las instituciones financieras instaron en voz baja al gobierno estadounidense a proteger la «integridad» del dólar o arriesgarse a sacrificar su papel como moneda de reserva en el comercio internacional.[131]

Las dudas de Carter reflejaban la dificultad de gobernar desde el centro en un momento en que los socios del consenso del New Deal ya no caminaban al unísono. Carter había llegado al poder con la intención de sacar a Estados Unidos de la recesión de mediados de la década con una mezcla de estímulos fiscales y monetarios. Con lo que no contaba era con la nueva beligerancia de los tenedores de activos financieros frente a la inflación. Finalmente, Carter eligió su bando en agosto de 1979, cuando nombró presidente de la Reserva Federal a Paul Volcker, un firme antiinflacionista. En su comparecencia ante el Congreso, Volcker dejó claro que su mandato supondría un cambio radical con respecto de la política monetaria relativamente acomodaticia de la posguerra:

> La respuesta tradicional durante todo el periodo de posguerra a cualquier perspectiva de descenso de la producción y aumento del desempleo ha sido un cambio brusco de la política monetaria y fiscal hacia la expansión y el aumento de la demanda agregada, incluso a riesgo de aumentar la inflación. Hace una o dos décadas, con unos precios históricamente bastante estables, este riesgo no se tenía en cuenta. Pero ahora tenemos que enfrentarnos directamente a las consecuencias adversas de medidas prematuras o indebidamente grandes para estimular la economía. Esta es la lección de los años setenta, no solo en Estados Unidos, sino en todo el mundo.[132]

En sus esfuerzos por invertir la trayectoria ascendente de la inflación, Volcker evitó el método convencional de los bancos centrales que consiste en jugar con el tipo de los fondos federales, el tipo al que los bancos se prestan entre sí a un día, y, en su lugar, optó por limitar la creación de dinero nuevo mediante el control directo de las reservas bancarias. La elección de los objetivos fue un guiño al monetarismo de Milton Friedman, aunque en privado Volcker confesó que nunca fue un verdadero creyente.[133] Lo

---

[131] William Greider comenta que los «funcionarios de la Reserva Federal trataron de restar importancia a las finanzas internacionales a la hora de obligarles a actuar» por «razones políticas obvias». William Greider, *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*, Nueva York, Simon & Schuster, 1989, p. 118.

[132] Citado en Biven, *Jimmy Carter's Economy...*, p. 239.

[133] Sobre el uso pragmático del monetarismo por parte de Volcker, véase Silber, *Volcker...*, pp. 163-164. El aparente giro monetarista de Volcker estaba motivado sobre todo por la óptica política. Al centrarse en los objetivos monetarios y dejar que los bancos hicieran el

importante no era el instrumento sino el resultado: la creación deliberada de una recesión que arrojaría al desempleo a cientos de miles de trabajadores y aplastaría de forma duradera el poder del movimiento obrero. Si bien Carter y Volcker estaban secretamente unidos en este objetivo, ambos intentaban desviar la culpa hacia al otro. En última instancia, fue Carter quien pagó el precio cuando en 1980 perdió la presidencia por goleada.

A pesar de su deferencia retórica hacia las ideas de Milton Friedman, quien sostenía que la inflación era siempre y en todas partes un fenómeno monetario, Volcker compartía la opinión, convencional entre los miembros del Federal Open Market Committee [Comité Federal de Mercado Abierto] (FOMC), de que la subida de precios era el resultado de un poder sindical excesivo y de unos salarios demasiado generosos. En un discurso ante el Committee on Banking, Finance and Urban Affairs [Comité de Banca, Finanzas y Asuntos Urbanos] pronunciado en julio de 1981, Volcker explicó que «los salarios responden al aumento de los precios» pero «en el conjunto de la economía, el trabajo representa la mayor parte de todos los costes, y esos costes crecientes mantienen a su vez el impulso del proceso inflacionario». Con una tasa de desempleo de dos dígitos, Volcker se quejaba, no obstante, de que «solo han aparecido pequeños signos no concluyentes de moderación de las presiones salariales».[134] En enero del año siguiente, declaró ante el Joint Economic Committee [Comité Económico Conjunto] (JEC) que los «índices generales de remuneración de los trabajadores siguen mostrando una mejora relativamente escasa». Aunque la inflación de los precios al consumo había descendido de forma constante desde 1980, «el crecimiento de los salarios nominales» tendría que detenerse en seco antes de poder cantar victoria.[135]

Cualesquiera que fueran sus reservas sobre lo despiadado de los métodos de Volcker, tanto Carter como Reagan estaban más que dispuestos a

---

trabajo sucio de subir los tipos de interés en su lugar, la Reserva Federal podía culpar a otros del dolor que infligía. Biven, *Jimmy Carter's Economy...*, p. 242; Krippner, *Capitalizing on Crisis...*, p. 108.

[134] Paul A. Volcker, «Testimony before the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs, U.S. House of Representatives, July 21, 1981», Federal Reserve Bulletin, núm. 67: 8, 1981, p. 614.

[135] Paul Volcker, «Statement before the Joint Economic Committee of the U.S. Congress, January 26, 1982». *Federal Reserve Bulletin*, núm. 68: 2, 1982, p. 89. Para un análisis de las opiniones de Volcker sobre la inflación inducida por los salarios, véase Michael Perelman, *The Pathology of the U.S Economy: The Costs of a Low-Wage System*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 1996, pp. 42-43; Michael A. McCarthy, *Dismantling Solidarity: Capitalist Politics and American Pensions since the New Deal*, Ithaca, Cornell University Press, 2017, pp. 138-139. Sobre la continua preocupación de la Reserva Federal por la inflación inducida por los salarios, véase Daniel J. B. Mitchell y Christopher L. Erickson, «Not Yet Dead at the Fed: Unions, Worker Bargaining, and Economy-Wide Wage Determination», *Industrial Relations*, núm. 44: 4, 2005, pp. 565-606.

ayudar cuando se trataba de frustrar a los sindicatos. Fue Carter el primero en señalar el cambio de tono con respecto a las negociaciones laborales: el rescate federal de Chrysler en 1979 se produjo al precio de serias concesiones en salarios y prestaciones para los trabajadores sindicados. Con la recesión Volcker en pleno apogeo, la tarea de disciplinar a los trabajadores fue mucho más fácil para Reagan, que contaba con un desempleo de dos dígitos a la hora de respaldarle en el momento en que despidió a los controladores aéreos del sector público en 1981. En 1982, el número de afiliados a los sindicatos había descendido vertiginosamente y era mucho más probable que las negociaciones salariales desembocaran en concesiones por parte de los trabajadores.[136]

A pesar de esta cooperación, las autoridades fiscales y monetarias estaban en desacuerdo sobre la cuestión del déficit. Muchos, incluido Volcker, pensaban que las extravagantes decisiones de Reagan en materia fiscal y de gasto corrían el riesgo de echar por tierra los esfuerzos de austeridad monetaria de la Reserva Federal. La determinación de Reagan de promulgar bajadas de impuestos inspirados en la economía de la oferta con carácter prioritario, junto con su fastuoso gasto militar, condujeron a déficit récord en su primer año de gobierno. Irónicamente, el éxito de Volcker en la estabilización del nivel de precios se sumó a la magnitud de los problemas presupuestarios de Reagan: la recesión inducida por la Reserva Federal le había costado muy cara al gobierno en términos de subsidios de desempleo, pero gracias a Volcker la deuda resultante ya no podía ser convenientemente inflada.[137]

La indisciplina fiscal de Reagan fue una fuente de tensión en los primeros años de su administración: enfrentó a los conservadores fiscales con los partidarios de la reducción de impuestos y abrió una brecha dentro de la corriente de la economía de la oferta, ya que antiguos simpatizantes se opusieron a los costes inminentes de los déficit públicos excesivos.[138] La voz de los intereses de la élite en la economía de la oferta, William E. Simon, recurrió a un axioma consagrado de la doctrina de la solidez financiera que sostenía que la deuda pública excesiva produce un *crowding out* [desplazamiento][139] de los prestatarios privados, con el fin de denunciar la política

---

[136] McCarthy, *Dismantling Solidarity...*, p. 141.

[137] Sobre las múltiples razones de la deuda récord de Reagan, véase Robert Heilbroner y Peter Bernstein, *The Debt and the Deficit: False Alarms/Real Possibilities*, Nueva York, Norton, 1989, pp. 21-27.

[138] Para conocer estas desavenencias desde dentro, véase David A. Stockman, *The Triumph of Politics: Why the Reagan Revolution Failed*, Nueva York, HarperCollins, 1987.

[139] El efecto desplazamiento o efecto expulsión [*crowding out*] es una teoría económica que estipula que la intervención del Estado en un sector de una economía mixta afecta sustancialmente al resto del mercado, ya sea en el lado de la oferta o de la demanda, expulsando o desplazando al capital privado. [N. del T.]

económica de Reagan.[140] Simon advirtió que, en la medida que los inversores públicos y privados compiten entre sí por unos recursos escasos, los tipos de interés suben hasta privar por completo a la economía privada de toda financiación. Este argumento resultaba incómodo para los economistas de la oferta más populistas de la primera administración Reagan, entre ellos Arthur Laffer, Jack Kemp, Paul Craig Roberts y Norman B. Ture, que pensaban que las bajadas de impuestos siempre debían tener prioridad sobre los recortes compensatorios del gasto.[141] Aunque a menudo se interpreta como una marca de extraordinaria temeridad o ingenuidad, había un método en esa locura. Como explicaba Jude Wanniski en un artículo de 1976, el conservadurismo fiscal había convertido a los republicanos en víctimas de los demócratas derrochadores, obligándoles a subir los impuestos cada vez que sus oponentes se excedían en el gasto público.[142] Para salir de este papel de una vez por todas, Wanniski instó a los republicanos a abandonar su respeto por los presupuestos equilibrados y a abrazar la idea de que las bajadas de impuestos debían ser lo primero, independientemente del daño inmediato en términos de déficit presupuestario. De este modo, los demócratas se verían obligados a limpiar después.

Otros desarrollaron una explicación más sofisticada de por qué los déficit generados por la economía de la oferta no importaban. Ya en 1972, Robert Mundell argumentó que la tesis del *crowding out* tenía poco sentido en un mundo en el que los titulares de activos privados podían cruzar fronteras en busca de las oportunidades de inversión más lucrativas: «Sin embargo, mientras Estados Unidos esté dispuesto a seguir la "combinación de políticas" adecuada de tipos de interés altos, inflación baja y bajadas de impuestos marginales, cabe esperar que los flujos internacionales de capital vuelvan a gravitar hacia los activos denominados en dólares».[143] El análisis

---

[140] Sobre la larga historia de la tesis del *crowding out*, véase Richard M. Salsman, *The Political Economy of Public Debt*, Cheltenham, Edward Elgar, 2017, pp. 76-77 y 113. Sobre la movilización de la tesis del «desplazamiento» por parte de Simon, véase Kuttner, *Economic Illusion...*, p. 52. Sobre la omnipresencia de este argumento a principios de la administración Reagan, véase Krippner, *Capitalizing on Crisis...*, p. 94.

[141] David Stockman, que alguna vez se había identificado como partidario de la oferta, se refirió a estas personas como el «comité central» de la economía de la oferta. Véase Stockman, *The Triumph of Politics...*, p. 344. Otros miembros del «comité central» que no formaron parte de la primera administración Reagan fueron Jude Wanniski y el neoconservador partidario de la economía de la oferta Irving Kristol.

[142] Jude Wanniski, «Taxes and a Two-Santa Theory», *National Observer*, 6 de marzo de 1976, pp. 6-8.

[143] Como explicó Mundell a sus colegas de conferencia en 1971, en una economía abierta con tipos de cambio flotantes, «puede existir la posibilidad de obtener más recursos de los que se producen actualmente». Esto se debía a que, en una «economía abierta» con movimientos de capital relativamente libres, «se podrían obtener los recursos siguiendo una política monetaria menos expansiva que, a través de un tipo de interés alto, atraería capital del extranjero. Esto permitiría a la economía tener un déficit por cuenta corriente

de Mundell sugería que la denominada escasez de capital experimentada por la ciudad de Nueva York en 1975 y por los prestatarios estadounidenses en su conjunto a finales de los años setenta tenía poco que ver con el gasto público deficitario *per se*: más bien reflejaba la aversión de los inversores a la alta inflación y a los altos impuestos sobre las rentas del capital. Esto significaba que el significado político del «déficit» debía matizarse en función de las decisiones fiscales que reflejaba. El tipo de endeudamiento público inducido por las bajadas de impuestos inspiradas en la economía de la oferta tenía pocas probabilidades de provocar inflación salarial y de precios al consumo, ya que la mayor parte de sus beneficios iban a parar a los titulares de activos financieros. Mientras la Reserva Federal mantuviera a raya la inflación, aseguró Mundell a sus seguidores, los inversores extranjeros estarían más que dispuestos a financiar el déficit de Reagan. El problema no era el déficit en sí, explicaba Paul Craig Roberts, sino el tipo de gasto que lo generaba: keynesiano o no keynesiano, inflacionista o no inflacionista.[144] Los inversores odiaban el primero y adoraban el segundo.

Para sorpresa de muchos en la administración Reagan, las previsiones de Mundell resultaron ser acertadas. Con una inflación de los precios al consumo de 2,5 % a mediados de 1983, los inversores que se habían deshecho de sus activos denominados en dólares en los años setenta ahora no se cansaban de ellos. La salida de capitales de los años de Carter se invirtió en cuanto que los inversores se apresuraron a comprar instrumentos financieros estadounidenses y el precio del dólar volvió a subir.[145] El proceso se vio acentuado por el hecho de que países como Japón estaban desregulando simultáneamente sus mercados financieros, de modo que los inversores eran ahora libres de recorrer el mundo en busca de los activos más seguros y a prueba de inflación. A medida que el Tesoro estadounidense se iba acostumbrando lentamente a la idea de que el *crowding out* no era una ley natural, también tomó medidas deliberadas para hacer que los mercados financieros estadounidenses fueran más acogedores para los inversores extranjeros.[146]

En una declaración pronunciada ante el Congreso en octubre de 1983, la subsecretaria del Tesoro Beryl Sprinkel hizo balance del nuevo entorno económico en el que se encontraba Estados Unidos. Sprinkel atribuyó a la

---

que aumentaría la oferta nacional de bienes y servicios». Robert A. Mundell y Members of the Conference, «Options in Therapy: The Role of Fiscal and Monetary Policy» en *Inflation as a Global Problem…,* p. 122.

[144] Paul Craig Roberts, «Idealism in Public Choice Theory», *Journal of Monetary Economics,* núm. 4: 3, 1978, pp. 603-15.

[145] Krippner, *Capitalizing on Crisis...*, pp. 94-95, para un esclarecedor análisis de este momento a comienzos de la administración Reagan.

[146] Krippner, *Capitalizing on Crisis...*, pp. 100-101.

«resuelta determinación de controlar la inflación» de la Reserva Federal la restauración de la buena salud financiera de Estados Unidos.[147] Al señalar su determinación de suprimir a toda costa la inflación salarial y de precios al consumo, Volcker había restaurado la reputación del dólar como «refugio seguro» para los tenedores de activos financieros de todo el mundo.[148] Es cierto que el dólar alto había asestado un duro golpe a los productores de materias primas, que ahora se encontraban compitiendo con productos importados baratos de Japón. Pero, en opinión de Sprinkel, esto se vio más que compensado por el fenomenal aumento de los flujos de inversión extranjera directa, que por primera vez en la historia de posguerra de Estados Unidos superaron a los flujos de salida.[149] El cambio de tendencia ya era visible en los mercados de activos financieros, que se embarcaron en una subida secular de los precios precisamente en el momento en que la inflación salarial y de precios al consumo se estaba estancando. Sprinkel reconoció que la agenda antiinflacionista de la Reserva Federal no fue el único factor que contribuyó a restaurar la fortuna de los tenedores de activos: la legislación fiscal de Reagan de 1981, con su amplia promulgación de bajadas de impuestos por el lado de la oferta, también merecía crédito. Las bajadas de impuestos desempeñaron el importantísimo papel de canalizar los fondos de inversión hacia determinadas clases de activos preferentes desde el punto de vista fiscal: de este modo, guiaron y protegieron el proceso de inflación de precios de activos que había sido propiciado en primer lugar por la política monetaria de la Reserva Federal y la desregulación de los mercados financieros.

La revolución por el lado de la oferta de Reagan

En agosto de 1981, Reagan promulgó la Economic Recovery Tax Act (ERTA), un triunfo de la doctrina de la economía de la oferta que satisfacía tanto a las facciones elitistas como a las populistas de los partidarios de la reducción de impuestos.[150] Sorprendentemente, el proyecto de ley encontró poca resistencia por parte de los demócratas, que, a pesar de su

---

[147] Beryl W. Sprinkel, «Statement of the Honorable Beryl W. Sprinkel, under Secretary for Monetary Affairs, United States Treasury Department, October 27, 1983» en *Foreign Exchange Value of the Dollar: Joint Hearings before the Subcommittee on International Trade, Investment, and Monetary Policy and the Subcommittee on Domestic Monetary Policy of the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs, House of Representatives*, *Ninety-Eighth Congress, First Session, October 5, 25, 27; November 1 and 2, 1984,* Washington, U.S. Government Printing Office, 1984, p. 83.

[148] Sprinkel, «Statement of the Honorable Beryl W. Sprinkel...», p. 84.

[149] Ibídem, pp. 84-85.

[150] «H.R. 4242 — 97th Congress: Economic Recovery Tax Act of 1981» 23 de julio de 1981. De forma confusa, la Ley Fiscal de 1981 también se conoce como Kemp-Roth Tax

control de la Cámara de Representantes, eran reacios a oponerse a bajadas de impuestos que también aliviarían las cargas de los trabajadores.[151] Reagan tocó el tono perfecto en un mensaje público en el que aseguraba al público que esta novedad llamada «economía de la oferta» era simple «sentido común».[152] Las bajadas de impuestos de 1981 eran, en sus palabras, «la mayor victoria política en medio siglo».[153]

La ERTA estaba impulsando las bajadas de impuestos a la inversión a través de la misma coalición de intereses empresariales que había introducido la Enmienda Steiger.[154] Una vez elegido, Reagan convocó a un equipo de transición de asesores expertos y eligió a Charls E. Walker, presidente del American Council for Capital Formation, como jefe de su grupo de

---

Act. He evitado utilizar esta formulación aquí, ya que es fácil confundirla con proyectos de ley anteriores que llevan el nombre «Kemp-Roth».

[151] De hecho, en su prisa por poner su firma en un proyecto de ley que veían ya imparable, los demócratas se enzarzaron en una guerra de ofertas para añadir sus propias concesiones y acabaron llevando las cosas mucho más lejos de lo que Reagan se había atrevido a esperar. Ronald Reagan, *An American Life*, Nueva York, Simon & Schuster, 1990, p. 286.

[152] «Durante la campaña de 1980», escribió Reagan «se puso de moda un nuevo término, economía de la oferta. La gente decía que yo había adoptado esta teoría, y varios economistas se atribuían la invención de sus principios, que, según decían, yo había adoptado como base de mi programa de recuperación económica». Reagan replicó que su adopción del credo de la bajada de impuestos procedía en realidad de su experiencia personal. «En el Eureka College, mi especialidad era la economía, pero creo que mi propia experiencia con nuestras leyes fiscales en Hollywood probablemente me enseñó más sobre teoría económica práctica de lo que jamás aprendí en un aula o de un economista, y mis puntos de vista sobre la reforma fiscal no surgieron de lo que la gente llamaba economía de la oferta». Reagan, *An American Life...*, p. 231. Y continuó: «Algunos economistas llaman a esto [...] economía de la oferta. Yo simplemente lo llamo sentido común» (p. 232).

[153] Reagan, *An American Life...*, p. 288. Sobre la devoción personal de Reagan al credo de la economía de la oferta y las tensiones que esto provocó más tarde con los pragmáticos de la administración, ver Brownstein y Easton, *Reagan's Ruling Class...*, pp. 12-19; Thomas S. Langston, *Ideologues and Presidents*, Londres, Routledge, 2017, pp. 199-200. Sobre el encuentro de Reagan con Arthur Laffer en California a finales de los años setenta y la decisión de Jack Kemp de respaldar la candidatura presidencial de Reagan, en lugar de presentarse él mismo con un programa basado en la economía de la oferta, véase William Kleinknecht, *The Man Who Sold the World: Ronald Reagan and the Betrayal of Main Street America*, Filadelfia, Nation Books, 2009, pp. 65-66, 96.

[154] Los miembros del American Council for Capital Formation, la Business Roundtable, la US Chamber of Commerce y otras asociaciones empresariales llevaban un año reuniéndose informalmente antes de las elecciones y ya habían elaborado una serie de nuevas normas de amortización acelerada antes de que Reagan llegara al poder. McQuaid, *Uneasy Partners...*, pp. 167-681; Witte, *Politics and Development of the Federal Income Tax…*, pp. 218-21; y Vogel, *Fluctuating Fortunes...,* pp. 242-243. Según Witte, Charls E. Walker se había reunido con otros empresarios en el hotel Carlton de Washington en vísperas de la toma de posesión de Reagan (Vogel remonta los orígenes de este grupo a 1975). Además de Walker, otros miembros del llamado Grupo Carlton eran Ernest Christian, otro exfuncionario del Departamento del Tesoro de Nixon/Ford, Richard Rahn, economista jefe de la US Chamber of Commerce y ex director ejecutivo del American Council for Capital Formation, y Mark Bloomfield, que había sucedido a Rahn en el ACCF.

trabajo sobre política fiscal.[155] Otro antiguo alumno del ACCF, Norman B. Ture, fue nombrado subsecretario de asuntos fiscales y económicos del Departamento del Tesoro.[156] Aquí se le unió Paul Craig Roberts, con quien había trabajado en la oficina de Jack Kemp en el Congreso.[157] Juntos, los dos hombres cerraron la división entre «elitistas» y «populistas» dentro de la corriente formada por los partidarios de las bajadas de impuestos. Con su legado de trabajo de consultoría especializada en bajadas de impuestos para las empresas, Ture era el perfecto defensor de los planes de depreciación acelerada, las bajadas impositivas a las ganancias de capital y las exenciones del impuesto de sucesiones; Roberts también había defendido siempre las bajadas de impuestos para las empresas, pero como asesor de Kemp, también había redactado el proyecto de ley Kemp-Roth, del que oiremos más en el siguiente capítulo, de bajadas de impuestos generalizados para particulares. Por fin, los partidarios de la economía de la oferta habían establecido un fuerte apoyo en el Departamento del Tesoro bajo un presidente apasionadamente comprometido con su causa.

La aprobación de la ERTA en 1981 fue una sorprendente reivindicación del credo de la oferta. Además de los recortes generalizados del impuesto sobre la renta que Jack Kemp y sus socios populistas habían pedido, la ley también aplicó el programa preciso de incentivos a la inversión establecido por Feldstein, Ture y Walker en la década anterior. Por sí solas, las reducciones de impuestos sobre las personas físicas eran regresivas: cuando se introducen en una legislación fiscal progresiva, las reducciones de impuestos generalizadas aportan automáticamente sus mayores beneficios a los que se encuentran en los tramos más altos. Sin embargo, fueron las bajadas de impuestos a las empresas de Reagan las que realmente sesgaron los beneficios

---

[155] Según otro miembro del equipo, Walker «intentó elaborar un programa que expresara lo que quería el presidente, un matrimonio entre la gente de la formación de capital y la gente populista» dentro de la corriente de la economía de la oferta. La fuente anónima se cita en Aaron Wildavsky y Joseph White, *The Deficit and the Public Interest: The Search for Responsible Budgeting in the 1980s*, Berkeley, University of California Press, 1989, p. 79.

[156] El puesto de asesor fiscal del Tesoro había sido ideado por el propio Ture. En su contribución al *Mandate for Leadership* de la Heritage Foundation, un compendio destinado a guiar la transición de Reagan a la presidencia, Ture había pedido la creación de un nuevo puesto de subsecretario de asuntos fiscales y económicos dentro del Departamento del Tesoro. Norman B. Ture, «Treasury», en Charles Heatherly (ed.), *Mandate for Leadership: Policy Management in a Conservative Administration,* Washington, Heritage Foundation, 1981, pp. 647-94. El cargo fue debidamente creado por el secretario del Tesoro, Donald Regan, que nombró a Ture como su primer titular. Aunque no era partidario de la economía de la oferta, Regan fue un traductor concienzudo de la voluntad del presidente. En palabras de Donald Regan, «leí lo que dijo el presidente Reagan durante la campaña, y dejó claro que estaba a favor de lo que se denomina bajada de impuestos por el lado de la oferta. Intenté encontrar a los mejores hombres con esos puntos de vista». Citado en Rowland Evans y Robert Novak, *The Reagan Revolution: An Inside Look at the Transformation of the U.S. Government,* Nueva York, Dutton, 1981, p. 97.

[157] Langston, *Ideologues and Presidents...*, pp. 191-192.

a favor de las rentas más altas.[158] Al mismo tiempo que aumentaba la exención del impuesto sobre el patrimonio, permitiendo a los hogares ricos legar una mayor proporción de sus fortunas a sus herederos, la ERTA redujo una vez más el impuesto sobre las ganancias de capital, del 28 al 20 por ciento, e implementó una versión sorprendentemente generosa del programa de depreciación acelerada de Ture.[159] Para quienes se habían pasado los años setenta lamentando la desaparición de la «formación de capital» estadounidense, la nueva legislación fue una lluvia de regalos.

La aprobación de la ERTA en los seis primeros meses de la presidencia de Reagan garantizó que, a medida que el *shock* Volcker empezaba a dar resultados, los inversores en activos financieros se vieran recompensados con una combinación de baja inflación y desorbitantes incentivos fiscales. La Reserva Federal y la Casa Blanca distaban mucho de estar unidas en sus opiniones sobre el déficit, pero lograron lo que era esencial a los ojos de las élites empresariales: invertir de forma duradera la relación entre los precios de los salarios y los de los activos a favor de los inversores financieros. Los salarios de todas las rentas, salvo las más altas, entraron entonces en un largo periodo de estancamiento, mientras que los precios de los activos financieros subieron vertiginosamente, impulsados por la expectativa de baja inflación, por el gasto fiscal orientado por la economía de la oferta y, a medida que avanzaba la década, por el descenso de los tipos de interés reales. El desencadenante inmediato del giro del mercado fue el pesimista Henry Kaufman, economista jefe de Salomon Brothers, que en su nota matutina del 17 de agosto de 1982 predijo que las expectativas de inflación «se erosionarían gradualmente» a lo largo del año siguiente.[160] El sorprendente anuncio de tan respetado profeta de las tinieblas bastó para que el índice Dow Jones subiera 38,81 puntos en un solo día. Durante el resto de la década, el índice Standard and Poor's de los quinientos valores

---

[158] Según el economista Douglas Hibbs, las reducciones de la deuda tributaria resultantes de la ERTA aumentaron monotónicamente con la renta bruta ajustada. Hibbs lo atribuye principalmente al impacto de los gastos fiscales, como la reducción del impuesto sobre las ganancias de capital y los planes de depreciación acelerada, que naturalmente benefician más a quienes obtienen la mayor parte de sus ingresos de la inversión y no del trabajo. Hibbs calcula que para el 2 % de los contribuyentes con mayores ingresos, las rentas disponibles fueron entre un 21 % y un 26 % más altas en 1984 de lo que habrían sido de otro modo. En cambio, para el 38 % de los contribuyentes con ingresos anuales inferiores a 10.000 dólares, las rentas disponibles fueron entre un 0,3 % y un 1,8 % superiores. Hibbs, *The American Political Economy...*, p. 311.

[159] El Grupo Carlton propuso el llamado plan de amortización acelerada 10-5-3 (diez años para los edificios, tres años para los vehículos y cinco años para el resto de los bienes de capital) en vísperas de las elecciones de Reagan. Vogel, *Fluctuating Fortunes...*, p. 243. Como subsecretario de Asuntos Fiscales y Económicos, Ture propuso una versión ligeramente revisada de este modelo. Peter Grier, «Reagan's Man for Tax Policy a Backer of Cuts-for-Stimulus» *Christian Science Monitor*, 19 de enero de 1981.

[160] David Warsh, «Bull Run», *New York Times*, 21 de enero de 2001.

más cotizados seguiría superando su media histórica, registrando subidas anuales del 17,4 %, frente a la media anual del 9,7 % de la década anterior.[161] El mercado de renta fija también despertó del letargo de los años setenta, los inversores en renta fija recibieron rendimientos históricamente excepcionales, comparables a los de las acciones. Con la caída de los tipos de interés, los operadores de renta fija que habían comprado títulos a largo plazo con tipos de interés por las nubes a principios de los años ochenta obtuvieron una rentabilidad total anual, con los intereses más la revalorización, de más del 14 %.[162] «El ascenso de los activos financieros en los años ochenta ha sido espectacular e indiscutible», observaba un informe de inversión de Salomon Brothers a finales de la década.[163]

El entorno de baja inflación de los años ochenta permitió al gobierno federal mantener niveles récord de deuda pública y abrió oportunidades de endeudamiento hasta entonces inimaginables para los hogares y las empresas, que ahora encontraban fácil acceso al crédito independientemente de sus ahorros actuales o previstos. Con la ayuda de la laxa aplicación de las normas antimonopolio por parte de la administración Reagan y la reducción del impuesto sobre las ganancias de capital en 1978 y 1981, un nuevo tipo de estrategia empresarial —las *Leveraged Buy Out* [compra apalancada][164]— irrumpió en escena con el final de la recesión de Volcker, justo cuando el mercado de valores despegaba y el crédito empezaba a fluir.[165] Los pioneros de las adquisiciones de los años setenta, veteranos

---

[161] David A. Vise, «The Stock Market from the Roaring ´80s to the Sober ´90s», *Washington Post*, 31 de diciembre de 1989.

[162] Matthew Winkler, «How to Take a Bull Market in Bonds by the Horns», *Wall Street Journal*, 19 de octubre, 1988; Walter L. Updegrave, «Capital Gains: The Twisting Path to Appreciation», *Money*, diciembre de 1988, p. 83.

[163] R. S. Salomon Jr. en Mallory J. Lennox, «Returns on Various Types of Investments» en Sumner N. Levine y Caroline Levine (eds.), *The 1987 Dow Jones-Irwin Business and Investment Almanac*, Homewood, Dow Jones-Irwin, 1987, p. 267. Los años ochenta fueron testigos de una oleada de subidas de los precios de activos en todo el mundo. En Estados Unidos, a la subida de los precios de las acciones y de los inmuebles comerciales de los años ochenta le seguiría el auge de las *punto.com* de finales de los años noventa, el auge de la vivienda de principios de la década de los dos mil y un nuevo auge de los precios de las acciones tras la crisis financiera de 2007 a 2009. Aunque las fortunas de determinadas clases de activos sufrirían altibajos, la subida de los precios de activos como tendencia general se había convertido en la nueva normalidad del mundo económico posterior a la década de 1980. Véase Garry J. Schinasi y Monica Hargraves, «"Boom and Bust" in Asset Markets in the 1980s: Causes and Consequences» en *Staff Studies for the World Economic Outlook*, Washington, International Monetary Fund, 1993, pp. 1-27.

[164] La compra apalancada, *Leveraged Buy Out* en inglés, es un tipo de Oferta Pública de Adquisición (OPA) en la que el flujo de caja futuro de la empresa adquirida se usa como garantía colateral para los altos niveles de endeudamiento que se utiliza en la compra. [N. del T.]

[165] Sobre el impacto de las bajadas del impuesto sobre ganancias de capital en el desencadenamiento de una oleada de inversiones de capital riesgo y compras apalancadas, véase Kenneth W. Rind, «Overview of Venture Capital» en Sumner N. Levine (ed.), *Investing in Venture Capital and Buyouts, Homewood*, Dow Jones-Irwin, 1985, p. 1.

como Kohlberg, Kravis y Roberts, habían empezado adquiriendo empresas privadas no cotizadas en sus años de ocaso, así como las subdivisiones más pequeñas de las grandes compañías.[166] En 1979, hicieron su primera adquisición de una compañía cotizada en bolsa, Houdaille, por lo que en retrospectiva parecería la mísera suma de 370 millones de dólares.[167] Las nuevas condiciones crediticias de los años ochenta convirtieron las adquisiciones en un asunto decididamente más grandioso. Los aspirantes a asaltantes de empresas aprendieron pronto que no necesitaban depender de bancos de inversión y compañías de seguros, siempre demasiado vigilantes, para financiar sus operaciones: en su lugar, podían financiar las cosas internamente pidiendo prestado contra los activos de la empresa objetivo y vendiendo estos valores de alto riesgo y alto rendimiento en el nuevo mercado líquido de bonos basura.

La compra apalancada funciona del siguiente modo: un pequeño grupo de inversores activistas[168] compra acciones de una empresa cotizada con la ayuda de deuda de alto rendimiento, utilizando los propios activos de la empresa como garantía. A continuación, esta deuda se transfiere a los libros de la empresa objetivo, cuyos flujos de caja de los próximos años se desviarán a la tarea de devolver el dinero adeudado.[169] Los patrocinadores de las compras apalancadas buscaban empresas consolidadas con flujos de caja estables, bajos niveles de deuda inicial y poca necesidad de inversión de capital a largo plazo. Este tipo de empresas poco dinámicas y sólidas eran las que menos probabilidades tenían de interrumpir el verdadero objetivo de la compra: el renacimiento de la empresa como vehículo protegido fiscalmente para generar ganancias de capital.

Si los tiburones financieros y los agentes de bonos basura eran descritos como demonios de leyenda en la literatura empresarial popular, los apóstoles del *shareholder value*[170] les daban la bienvenida como precursores de un nuevo estilo empresarial orientado al inversor. En su artículo de 1976

---

[166] George P. Baker y George David Smith, *The New Financial Capitalists: Kohlberg Kravis Roberts and the Creation of Corporate Value*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998.

[167] Baker y Smith, *The New Financial Capitalists...*, pp. 64-68.

[168] El *activismo accionarial* es una forma de intervención en el mercado en la que los accionistas utilizan participaciones en el capital de una empresa para presionar a su dirección. Una participación bastante pequeña (menos del 10 % de las acciones en circulación) puede bastar para lanzar una campaña con éxito. Los objetivos del activismo accionarial van desde los financieros (aumento del valor para el accionista mediante cambios en la política de la empresa, reducción de costes, etc.) hasta los no financieros (desinversión en determinados países, etc.). [N. del T.]

[169] Bruce Nussbaum, «Deal Mania», *BusinessWeek*, 24 de noviembre de 1986, pp. 74-76; Ellyn E. Spragins, «The Corporate Shopping Spree Roars on and On», *BusinessWeek*, 21 de julio de 1986, pp. 110-111.

[170] El *shareholder value* o valor para el accionista es un término empresarial, a veces expresado como maximización del valor para el accionista. El término expresa la idea de

«Teoría de la empresa», los economistas Michael C. Jensen y William H. Meckling, formados en la Escuela de Chicago, proponían la idea de que el principal objetivo de las empresas cotizadas debía ser maximizar el valor para el accionista, distribuyendo todos los flujos de caja disponibles a los propietarios de acciones en forma de dividendos o de revalorización de las acciones.[171]

Jensen veía todo este cambio organizativo como la consecuencia natural de una «tercera revolución industrial» en la que la innovación digital desempeñaba un papel fundamental,[172] pero si la ideología del *shareholder value* supuso una innovación, fue sobre todo en el ámbito de la contabilidad fiscal. Al retirar una empresa de la cotización pública y llevarla a la esfera privada para endeudarla, los patrocinadores de la compra eximían a la empresa del impuesto de sociedades durante la vigencia del acuerdo y, al mismo tiempo, la hacían elegible para deducciones fiscales sobre los intereses.[173] Mientras que una empresa solvente que cotizaba en bolsa debía pagar el impuesto de sociedades sobre sus beneficios anuales y repartir dividendos regulares a sus accionistas, la empresa endeudada no cotizada no tenía esas obligaciones y también podía reclamar sus pagos de intereses como deducciones fiscales.[174] Otra solución fiscal era la que ofrecían las normas de depreciación acelerada incluidas en las bajadas de impuestos de Reagan en 1981, que cubrían tanto los activos usados como los nuevos: según estas normas, los inversores podían «elevar» el valor fiscal de los activos de la empresa al precio por el que los habían adquirido, por lo que ahora podían reclamar deducciones por depreciación propocionalmente más altas.[175] Si todo iba bien, la deuda se pagaría en unos pocos años y la corporación se vendería de nuevo a un mercado alcista, donde los inversores podían esperar cosechar ganancias extraordinarias por sus acciones. Como ganancias de capital, estos rendimientos se gravarían a tipos mucho más bajos que

---

que el objetivo principal de una empresa es aumentar la riqueza de sus accionistas mediante el pago de dividendos y el aumento del precio de las acciones de la empresa. [N. del T.]

[171] Michael C. Jensen y William H. Meckling, «Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure», *Journal of Financial Economics*, núm. 3: 4, 1976, pp. 305-60.

[172] Jack Hirshleifer, Michael C. Jensen, Robert E. Hall, Andrei Shleifer, y William H. Meckling, «Economics and Organizational Innovation», *Contemporary Economic Policy*, núm. 12: 2, 1994, pp. 1-20.

[173] Louis Lowenstein, «No More Cozy Management Buyouts», *Harvard Business Review*, núm. 64: 1, 1986, pp. 147-56.

[174] George Anders, *Merchants of Debt: KKR and the Mortgaging of American Business*, Nueva York, Basic Books, 1992, p. 21. Las deducciones fiscales sobre el endeudamiento de las empresas y otras formas de deuda existían desde 1909, pero no fue hasta las nuevas y abundantes condiciones crediticias de los años ochenta cuando este hecho fomentó una sustitución generalizada de la financiación mediante deuda por la financiación mediante acciones.

[175] Lowenstein, «No More Cozy Management Buyouts...», p. 153.

los ingresos ordinarios, si es que se gravaban: las empresas compradoras a menudo utilizaban empresas fantasma, conocidas como «filiales espejo», para evitar por completo los impuestos sobre las ganancias de capital.[176]

El primer acuerdo de compra que atrajo la atención pública fue diseñado nada menos que por el ex secretario del Tesoro William E. Simon y su socio, el especialista fiscal Raymond Chambers. En enero de 1982, Simon y Chambers, que operaban bajo el nombre comercial de Wesray, habían adquirido la Gibson Greeting Card Company a un conglomerado más grande, por un precio de compra de ochenta y un millones de dólares, invirtiendo aproximadamente 330.000 dólares cada uno de su propio dinero y compensando el resto con préstamos bancarios y arrendamientos inmobiliarios.[177] Solo dieciocho meses después, con el mercado de valores en pleno apogeo, volvieron a vender la empresa a un público que estaba dispuesto a desembolsar veintisiete dólares por acciones compradas originalmente a catorce centavos. En total, la operación de salida había generado setenta y cinco millones de dólares en ganancias de capital para cada uno de los dos socios generales, lo que suponía multiplicar por 200 el dinero que habían invertido. Los observadores estaban asombrados de que Simon y Chambers hubieran logrado esta hazaña «sin hacer mucho más que comprar y vender».[178] En los años siguientes, los asaltantes de empresas tuvieron que causar muchos más estragos para merecer unas ganancias de capital tan espectaculares, ya que los accionistas exigían reestructuraciones brutales y despidos masivos como prueba de que el valor de los activos de una empresa había aumentado realmente. En 1983, sin embargo, había suficiente margen entre las deprimidas valoraciones de los activos de los años setenta y las hiperbólicas expectativas de un mercado bursátil nuevamente boyante para garantizar que los asaltantes de empresas solo tuvieran que esperar un poco para recoger los frutos de la revalorización de los precios de activos.

Si esto es lo que Simon había querido decir todo el tiempo con «formación de capital», entonces era algo muy diferente de la inversión en capital fijo y humano que había generado el aumento de los beneficios y los salarios durante el apogeo del fordismo de posguerra. Las compras apalancadas allanaron el camino para las reestructuraciones empresariales que consideraban la fuerza de trabajo interna —especialmente cuando estaba sindicada— y los departamentos de I+D como un exceso de despilfarro. A pesar de toda la

---

[176] Chris Katterjohn, «Gaining on Capital Gains», *Indianapolis Business Journal*, núm. 7: 29, 1986, p. 9A. Sobre las «filiales espejo», véase Anders, *Merchants of Debt...*, p. 220.

[177] Ford S. Worthy, «Wes Threatens to Pull out of Wesray», *Fortune*, 21 de julio de 1986, p. 50; Robert McKay, «Dollar Bill Simon», *Cincinnati Magazine*, noviembre de 1986, pp. 132-136.

[178] McKay, «Dollar Bill Simon...», p. 133.

palabrería sobre la innovación impulsada por las empresas, a partir de 1980 se produjo un pronunciado descenso de la inversión empresarial en activos generadores de empleo, como plantas, equipos y software, así como una constante desinversión en I+D.[179] Y a pesar de la convicción de los partidarios de la economía de la oferta de que una «formación de capital» vigorosa solo podía provenir de los beneficios no distribuidos, el ahorro alcanzó durante los años de Reagan su nivel más bajo en treinta años y continuó su tendencia a la baja durante las décadas siguientes.[180]

La afluencia de inversores extranjeros a los mercados financieros estadounidenses, junto con la feroz competencia entre las instituciones bancarias recién desreguladas, había desencadenado un nuevo estilo de inversión en el que la deuda con garantía colateral primaba sobre el ahorro y esta deuda estaba colateralizada sobre expectativas de revalorización de los precios de activos basadas en los precios de mercado actuales (acciones, bonos, bienes inmuebles o propiedad intelectual). Si el modelo fordista de acumulación estaba mediado por la producción (haciendo de la relación entre capital fijo y variable, automatización y trabajo humano un punto central de conflicto), este nuevo modelo de inversión trataba el proceso de producción como un componente externalizable y centraba todas sus energías en la revalorización de los precios de las acciones. Tanto los directivos como los trabajadores estaban implacablemente sometidos a este objetivo primordial.

No había nada que predestinara a una determinada clase de mercancía o a determinado stock de capital a asumir una nueva vida como activo financiero. Tampoco se trataba de que los activos intangibles sustituyeran a los bienes tangibles, como algunos han sugerido.[181] Más bien, una misma «sustancia» podía adquirir poderes matemáticos de autoapreciación muy diferentes en virtud del proceso de valoración basado en el mercado y en los impuestos en el que se veía envuelta. Tanto en el mercado de fusiones y adquisiciones como en el inmobiliario comercial, se aplicaba la misma lógica de revalorización constante de los precios de activos mediante niveles crecientes de deuda apalancada. Los activos de una empresa, que hubiera tenido una productividad decreciente y unos beneficios mediocres durante los años de alta inflación, podían inspirar ahora las expectativas más descabelladas de los accionistas. Los bienes inmuebles que hubieran

---

[179] Sobre el descenso de la inversión empresarial en relación con el PIB, véase Kotz, *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism...*, pp. 92-93.

[180] Peter T. Kilborn, «Americans Saving Less Now than before the '81 Tax Act», *New York Times*, 6 de septiembre de 1983. El artículo cita a Norman B. Ture, que consideró los resultados «inquietantes» y «muy sorprendentes». Sobre el descenso a largo plazo de la tasa de ahorro estadounidense, véase Kotz, *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism...*, pp. 93-94.

[181] Greider, *Secrets of the Temple...*, p. 552.

servido como simple «factor de producción», periférico al proceso de acumulación, en el apogeo del industrialismo fordista, podían resucitar como fuente de valor apreciable en sí mismo (de ahí la repentina «gentrificación» de las antiguas zonas industriales y la rehabilitación de la nave industrial como vivienda de lujo). Los indicadores económicos que habían definido y medido la producción desde mediados de siglo no podían dar sentido a este ciclo alternativo del capital, por lo que daba la impresión de que la inversión y el ahorro se encontraban en mínimos históricos. Pero si bien es cierto que las tasas de ahorro se habían desplomado, proliferaba otro tipo de inversión, alimentada por el apalancamiento de la deuda y la expectativa de una futura revalorización de los precios.[182] Su dinámica solo podría haber sido revelada por un sistema de cuentas nacionales que midiera las ganancias de capital.

Para entender por qué la suerte de asalariados y los poseedores de activos financieros fue tan radicalmente diferente durante este periodo, no había mejor lección objetiva que la OPA hostil, un diorama a nivel de empresa de las tendencias macroeconómicas de la década. La disciplina del *shareholder value* veía a los trabajadores internos como activos desechables y castigaba a cualquier consejo de administración que malgastara sus ganancias en ellos. Los inversores activistas estaban resentidos incluso con la limitada política de bienestar pública / privada que habían creado las mayores empresas durante la posguerra y chantajeaban a los directivos para que se deshicieran de empleados de larga duración o los reclasificaran. Resultaba irónico que algunos de los primeros inversores institucionales (y algunos de los más duraderos) en compras apalancadas fueran fondos de pensiones.[183] El hecho de que los gestores de fondos de pensiones invirtieran en el mercado bursátil no era en sí mismo una novedad: los fondos de pensiones estadounidenses ya habían diversificado su cartera de bonos del Estado en acciones de empresas en los años cincuenta.[184] Pero durante ese tiempo, las empresas operaban en el marco del capitalismo gerencialista, que privilegiaba la expansión a largo plazo de la empresa, y, por tanto, las perspectivas

---

[182] Como señala Jonathan Levy, «la rentabilidad futura de los fondos propios, o la trayectoria de las acciones, sustituye a la rentabilidad de la inversión, o el rendimiento del desembolso pasado de recursos de la empresa para producir algo y venderlo por encima de su coste de producción». Levy, *Ages of American Capitalism...*, p. 621. Al incorporar las ganancias de capital no realizadas a un concepto revisado del ahorro, Jacob A. Robbins rebate la opinión de que Estados Unidos experimentó un precipitado descenso del ahorro y la «inversión» después de 1980. Robbins, «Capital Gains and the Distribution of Income in the United States...», pp. 1-4.

[183] *Utilization of Pension Plan Assets in Leveraged Buyouts and Related Transactions: Hearing before the Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means*, House of Representatives, One Hundred First Congress, First Session, 27 de abril de 1989, vol. 4, Washington, U.S. Government Printing Office, 1989.

[184] McCarthy, *Dismantling Solidarity...*, p. 77.

de crecimiento a largo plazo del empleo, por encima de las exigencias de revalorización de las acciones. En los años ochenta, por el contrario, los gestores de los fondos de pensiones invertían en una forma de negocio —la compra apalancada— que exigía la reducción de las plantillas y la supresión activa de los salarios. Así, mientras que los grupos de presión de los fondos de pensiones, como el Council of Institutional Investors [Consejo de Inversores Institucionales], hicieron verdaderos progresos para amplificar la voz de los trabajadores accionistas en los años noventa, su complicidad con la ideología del *shareholder value* solo podía ir en su contra a largo plazo, ya que apalancaba los ahorros de los trabajadores para financiar su propia obsolescencia.[185]

Fue también durante este periodo cuando el gestor profesional asumió su nueva identidad en tanto poseedor de activos financieros. En 1981, Reagan resucitó la opción de compra de acciones como una forma atractiva de remuneración de los ejecutivos al restablecer su estatus fiscal como ingreso de los inversores, por lo tanto, sujeta al impuesto preferencial sobre las ganancias de capital.[186] A medida que los precios de las acciones se dispararon a finales de 1983, también lo hizo la proporción de la remuneración de los directivos compuesta por opciones de compra de acciones: entre 1980 y 1994 el valor medio de las opciones de compra de acciones concedidas a los directores ejecutivos de las principales empresas aumentó en un 683 %, mientras que sus ingresos salariales y por primas aumentaron en un 95 %, unas ganancias espectaculares en un periodo en el que los salarios de la mayoría de los trabajadores apenas se mantenían.[187] Durante el *boom* tecnológico de finales de los años noventa, el uso de las opciones sobre acciones se extendería a las empresas del conocimiento, a cambio de innovaciones patentadas, y a los empleados de alta tecnología de Silicon Valley.[188] La medida fue aplaudida por Michael C. Jensen y William H. Meckling, que consideraban que cambiar ingresos salariales a ingresos por remuneración del capital era el mejor medio de alinear los intereses de los directivos y los accionistas propietarios.[189] La generalización de las

---

[185] Para un análisis esclarecedor del «accionariado activista» de los fondos de pensiones de los trabajadores, tanto en el sector público como en el privado, véase Sanford M. Jacoby, *Labor in the Age of Finance: Pensions, Politics, and Corporations from Deindustrialization to Dodd-Frank*, Princeton, Princeton University Press, 2021.

[186] Kenneth B. Noble, «Revival for Stock Options?», *New York Times*, 28 de junio de 1981. Para conocer la historia de las opciones sobre acciones como forma de retribución de los directivos, véase William Lazonick, *Sustainable Prosperity in the New Economy? Business Organization and High-Tech Employment in the United States*, Kalamazoo, W. E. Upjohn Institute for Employment Research, 2009, pp. 48-50.

[187] Lazonick, *Sustainable Prosperity in the New Economy?...*, p. 50.

[188] Ibídem, pp. 51-66.

[189] Jensen and Meckling, «Theory of the Firm...».

opciones sobre acciones y otros tipos de remuneración basadas en acciones hizo que la nueva ciencia de la gestión implicara algo más que un cambio cultural: estaba en juego la redefinición jurídica y económica del directivo como poseedor de activos y beneficiario de ganancias de capital.

Este cambio ayuda a explicar por qué durante este periodo los ingresos de la mayoría de los trabajadores se estancaron, a excepción de una pequeña minoría en la parte superior del espectro de ingresos que parecía alejarse de la media a una velocidad vertiginosa. La diferencia reflejaba el hecho de que la mayoría de los directivos y algunos empleados estaban siendo compensados en forma de ganancias de capital protegidas fiscalmente y alineadas con el mercado de valores, en el mismo momento en el que la divergencia entre las rentas del capital y las rentas del trabajo se había vuelto extrema. Durante este periodo hubo movilidad de clase, pero en su mayor parte la disfrutó un grupo selecto de directivos de empresas, empresarios y empleados de Silicon Valley.

Aparte de este grupo de rentas superaltas, los hogares que más se beneficiaron del auge de los precios de activos de los años ochenta fueron los que ya poseían activos financieros. Durante este periodo, los ricos en activos experimentaron extraordinarias ganancias virtuales o no realizadas en su riqueza heredable, ya que la subida generalizada de los precios de activos elevó su valor de mercado por millones. En su estudio en curso sobre las tendencias de la riqueza y los ingresos, Lawrence Mishel y Jared Bernstein descubrieron que los hogares más ricos recibieron todavía más ganancias de capital y más ingresos por intereses durante los años ochenta.[190] A medida que se estancaban los salarios y se recortaban las prestaciones de la asistencia pública, la quinta parte de los hogares más pobres experimentó un descenso neto de sus ingresos, mientras que el 1 % de los más ricos experimentó un aumento espectacular, tanto de sus ingresos laborales, salariales y prestaciones, como de sus ingresos de capital, es decir, de los ingresos derivados de intereses, alquileres, dividendos y ganancias de capital.[191] El creciente abismo entre ricos y pobres fue aún más marcado en lo que respecta a la distribución de la riqueza: al mismo tiempo que el patrimonio neto del 0,5 % de los hogares más ricos aumentó un 47,2 %, el 40 % de los hogares más pobres vio cómo se reducía su patrimonio e ingresos.[192] La mayor parte de este aumento de la desigualdad de la riqueza podría atribuirse al auge de los precios de activos desencadenado por el shock de Volcker y las bajadas de impuestos

[190] Lawrence Mishel y Jared Bernstein, *The State of Working America 1994-95*, Armonk, M. E. Sharpe, 1994, p. 52.

[191] Ibídem, pp. 52-53.

[192] Ibídem, p. 248.

de Reagan: dado que los hogares más ricos poseen la mayor parte de los activos financieros, cualquier aumento significativo de los precios de los mismos está destinado a inflar su patrimonio sin ninguna necesidad de ahorrar.[193] Trump fue solo el síntoma más chillón de una nueva dispensación económica que infló las fortunas de los hijos de los fondos fiduciarios, por dudosa que fuera su inteligencia empresarial.

Apreciación de la depreciación

La pieza central de las bajadas de impuestos a las empresas de Reagan fue un sistema de planes de depreciación acelerada que permitía a los inversores reclamar amplias deducciones sobre el valor de sus activos en un periodo de tiempo reducido. Estas pérdidas nominales en las inversiones se utilizaron para compensar los impuestos adeudados sobre otros ingresos, sirviendo así de refugio fiscal legalmente autorizado.[194] En el pasado, estas deducciones se basaban en la estimación del inversor de la vida útil amortizable de un activo, pero estas estimaciones siempre estaban abiertas a la impugnación por parte del IRS.[195] Las reformas fiscales de Reagan de 1981 no solo pusieron fin a este sistema *ad hoc* de estimación y contraestimación, sino que también establecieron un conjunto de metodologías de cálculo de la depreciación tan generosas que permitieron a algunos inversores evitar cualquier forma de tributación durante varios años seguidos.

Si los reformadores afines a la economía de la oferta hubieran querido corregir sinceramente las distorsiones de la inflación, podrían haber ordenado simplemente el uso de valores reales ajustados a la inflación en lugar de los valores nominales en la estimación de las amortizaciones.[196] En lugar de ello, introdujeron un conjunto fijo de tablas que se calcularon para obtener un impuesto negativo, es decir, una ganancia neta después de impuestos. El coste de una pieza de maquinaria o equipo podía amortizarse en un periodo de tres a cinco años, y el de una planta de producción en diez años, incluso cuando la vida útil de estos activos era mucho más larga. La depreciación de una propiedad comercial podía reclamarse en quince años, frente a los cuarenta establecidos anteriormente.

---

[193] Como señalan Mishel y Bernstein, «la mayor parte del crecimiento de la riqueza surgió de la revalorización (o ganancia de capital) de la riqueza preexistente y no del ahorro a partir de los ingresos». Ibídem, p. 246.

[194] Sobre las extraordinarias oportunidades de refugio fiscal que abren las normas de amortización acelerada de la ERTA, véase C. Eugene Steuerle, *The Tax Decade: How Taxes Came to Dominate the Public Agenda*, Washington, Urban Institute Press, 1991, pp. 48-50.

[195] El Servicio de Impuestos Internos, Internal Revenue Service (IRS), es la agencia federal que se encarga de la fiscalidad. [N. del T.]

[196] Kuttner, *Economic Illusion...*, pp. 197-199.

Los santuarios fiscales creados por las reformas de Reagan eran especialmente lucrativos para los inversores inmobiliarios, ya que los activos inmobiliarios también podían acogerse al impuesto preferencial sobre las ganancias de capital (que la ERTA había recortado del 28 al 20 %) en el momento de la venta. Tan pronto como la vida útil depreciable de una inversión inmobiliaria llegaba a su fin legal, el propietario podía vender el activo a un tipo impositivo muy reducido y embolsarse las ganancias.[197] Mientras tanto, el valor real de mercado del edificio podía no haberse depreciado en absoluto: de hecho, dada la experiencia de finales de los años setenta, los inversores avispados que buscaban posibles refugios fiscales probablemente habrían esperado que los precios de los inmuebles siguieran subiendo. Y así fue. Cuando la ficción legal de la depreciación de activos se aplicó en un contexto político que favorecía activamente la revalorización de los precios de activos, lo que había comenzado como un paraíso fiscal extraordinario dio paso a algo mucho más extremo: la generación activa de ganancias de capital privadas por parte del gobierno.

A pesar de todas sus promesas de prosperidad económica renovada, Reagan nunca había prometido una reactivación de la industria manufacturera. El Partido Republicano en su conjunto evitaba el tipo de políticas intervencionistas de reindustrialización que los demócratas defendieron durante los años de Carter.[198] Se afirmaba que las bajadas de impuestos de Reagan simplemente «neutralizarían» la legislación fiscal y reducirían la regulación para liberar las fuerzas espontáneas de la inversión privada y la formación de capital del peso muerto del gobierno. Lo importante era que se materializaría algún tipo de prosperidad económica, adoptara la forma que adoptara. Aun así, la mayoría de los observadores esperaban que las bajadas de impuestos de 1981 fomentaran la reinversión en plantas industriales y maquinaria.[199] Incluso Norman B. Ture, el padre intelectual de los planes de depreciación acelerada de Reagan, pensaba que la ERTA catalizaría en última instancia una nueva edad de oro de la industrialización. No le cabía duda de que «si queremos lograr un resurgimiento sostenido y vigoroso del crecimiento económico, el principal impulsor tendrá que ser el sector manufacturero».[200]

---

[197] Los expertos del sector inmobiliario fueron muy conscientes de estas ventajas especiales desde el momento en que se aprobó la ERTA. Véase Howard L. Braitman, James J. Klink y Bernard M. Shapiro, «Real Estate Industry Benefits from ERTA 1981», *CPA Journal*, núm. 52: 3, 1982, pp. 32-38.

[198] Sobre las tímidas políticas de reindustrialización de Carter, véase Collins, *More...*, pp. 172-174.

[199] Cathie J. Martin señala que los principales defensores de los planes de depreciación acelerada de la ERTA fueron la industria primaria, en particular la madera y el acero, y la industria manufacturera intensiva en capital. Cathie J. Martin, *Shifting the Burden: The Struggle over Growth and Corporate Taxation*, Chicago, University of Chicago Press, 1991, pp. 115, 117.

[200] Norman B. Ture, «Ture on Supply-side Policies and Reindustrialization», *Tax Notes,* núm. 19: 14, 1982, p. 236.

Pero las condiciones creadas por la recesión de Volcker no hicieron sino acelerar la desindustrialización de la economía estadounidense. El dólar alto paralizó prácticamente las exportaciones de materias primas y desvió a los inversores de la industria nacional hacia fuentes de rentabilidad más fiables. En lugar de reinvertir en nuevo capital y modernizar sus anticuadas instalaciones de producción, los fabricantes estadounidenses utilizaron las reservas de depreciación para subvencionar su continua desinversión en fuerza de trabajo industrial. No es que no tuvieran excedentes de beneficios para invertir: simplemente optaron por diversificar esos fondos en fusiones y adquisiciones, inversiones financieras e inmobiliarias, donde podían cosechar tasas de rendimiento considerablemente altas sin tener que enfrentarse al molesto trabajador industrial.[201] Tras la aprobación de las desgravaciones por depreciación acelerada de Reagan, los inversores acudieron al sector con la misma rapidez con la que habían huido de la industria. Como señalan desde hace tiempo los geógrafos urbanos, fue durante este periodo cuando el sector inmobiliario asumió un nuevo papel central en la dinámica del capital estadounidense y mundial. Samuel Stein resume décadas de diálogo con los primeros trabajos de David Harvey cuando señala que, a principios de los años ochenta, el sector inmobiliario «pasó de ser una fuente secundaria a una fuente primaria de acumulación de capital urbano».[202] En términos más precisos, yo diría que el sector inmobiliario surgió como lugar de inversión primaria en el momento en que el

---

[201] Barry Bluestone y Bennett Harrison, *The Deindustrialization of America*, Nueva York, Basic Books, 1982, pp. 6-10. Incluso el pequeño aumento del gasto en capital fijo que se produjo tras la bajada de impuestos de Reagan en 1981 reveló una preocupante preferencia por los «bienes de capital» a corto plazo (camiones y coches) frente a las nuevas plantas. Gran parte de estos nuevos bienes de equipo eran importados. Steven Greenhouse, «Pitfalls in the Capital Spending Boom», *New York Times*, 3 de junio de 1984. Sobre la creciente cartera de inversiones inmobiliarias de las empresas Fortune 500 en los años ochenta, véase John R. Logan y Harvey L. Molotch, *Urban Fortunes: The Political Economy of Place*, Berkeley, University of California Press, 1987, p. 230.

[202] Stein, *Capital City...*, p. 45. Para más información sobre la autonomización de la propiedad inmobiliaria, véase Susan S. Fainstein, *The City Builders: Property, Politics, and Planning in London and New York*, Oxford, Blackwell, 1994, pp. 220-23; Jason Hackworth, *The Neoliberal City: Governance, Ideology, and Development in American Urbanism*, Ithaca, Cornell University Press, 2007, pp. 77-78; y Rachel Weber, *From Boom to Bubble: How Finance Built the New Chicago*, Chicago, University of Chicago Press, 2015, pp. 50-54. Gran parte de esta literatura se basa en las primeras tesis de Harvey sobre el sector inmobiliario. Harvey fue uno de los primeros en reconocer el nuevo papel central del sector inmobiliario en la economía urbana y mundial de los años ochenta. Sin embargo, su argumento se basaba en una dudosa distinción entre los circuitos primario y secundario del capital, considerando así que el sector inmobiliario responde meramente a los auges y caídas en la esfera de la «producción real». Así, según la primera tesis de Harvey sobre el *capital switching*, el capital pasaba al circuito «secundario» de la inversión inmobiliaria solo cuando se produce una crisis de sobreacumulación en el «circuito primario» de la producción industrial. David Harvey, «The Urban Process under Capitalism: A Framework for Analysis» en Michael Dear y Allen J. Scott (eds.), *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Society*, Londres, Methuen, 1981, pp. 91-121. Aunque en deuda con Harvey,

propio capital pasó de un régimen de acumulación organizado en torno a la producción y medible en términos de crecimiento, a un régimen de revalorización de precios de activos, que gira en torno a las ganancias de capital. Como explica Stein, la propiedad inmobiliaria representaba un coste sumergido a los ojos del capitalista industrial, cuyo principal interés residía en la producción masiva de mercancías y en las ganancias que se obtendrían de unos insumos más baratos, la moderación salarial y la aceleración de la productividad: si el precio del suelo podía mantenerse bajo, el valor de los beneficios industriales aumentaría en consecuencia.[203] Durante gran parte del periodo de posguerra, este calculo sustentó tanto el dinamismo del capitalismo estadounidense como los imperativos de las finanzas municipales: estrechamente integradas en la máquina de crecimiento industrial, las ciudades centrales, para cumplir sus funciones básicas, dependían de una base masificada de impuestos sobre la propiedad industrial pero también de los boyantes ingresos por ventas e impuestos sobre la renta que les proporcionaban los salarios industriales.

Pero a medida que los asalariados industriales se trasladaban a los suburbios y un fabricante tras otro huía del centro urbano en busca de lugares de producción más baratos, los terrenos baldíos y los almacenes en ruinas que dejaban atrás se ponían a disposición de una lógica de inversión muy diferente. Los bienes inmuebles dejaron de ser un factor externo al servicio de la producción industrial para convertirse, junto con el *shareholder value* de la empresa recién reestructurada, en un vehículo aparentemente autónomo de «autovalorización» capitalista, es decir, en una fuente directa de ganancias de capital.[204] Las ciudades se encontraban ya en una situación fiscal desesperada cuando se enfrentaron a los drásticos recortes de Reagan en las ayudas federales y a una oleada de limitaciones en los impuestos y en los gastos: los impuestos sobre la propiedad, las ventas y la renta habían empezado a caer en los años setenta como consecuencia de la desindustrialización y la huida a los suburbios.[205] La apuesta era bastante sencilla: a medida que las ciudades perdían su base impositiva industrial y se veían

gran parte de la literatura posterior ha cuestionado su heurística de las fuentes de producción primarias y secundarias, reales y ficticias.

[203] Stein, *Capital City...,* p. 37.

[204] La «fórmula general del capital» de Marx es una definición precisa de las ganancias de capital: «El valor es aquí el sujeto de un proceso en el que, al tiempo que asume constantemente la forma de dinero y mercancías, cambia su propia magnitud, se desprende de la plusvalía considerada como valor original y se valoriza a sí mismo de forma independiente. Porque el movimiento en el curso del cual añade plusvalía es su propio movimiento, su valorización es, por tanto, autovalorización [*Selbstververtung*]. En virtud de ser valor, ha adquirido la capacidad oculta de añadirse valor a sí misma. Produce descendencia viva, o al menos pone huevos de oro». Karl Marx, *Capital: A Critique of Political Economy,* trad. Ben Fowkes, Londres, Penguin Books, 1990, p. 1: 255 [ed. cast.: *El capital,* Madrid, Akal, 2014].

[205] Moody, *From Welfare State to Real Estate*, pp. 12, 57.

obligadas a aceptar límites porcentuales en la cuantía del impuesto sobre bienes inmuebles que podían recaudar, descubrían que la revalorización por unidad del valor de los inmuebles podía compensar la pérdida. Las antiguas casas de inquilinos gentrificadas, los loft reconvertidos y las nuevas y relucientes torres de oficinas representaban una bonanza en futuros impuestos sobre la propiedad. Y también atrajeron de nuevo al tipo de personas con altos ingresos que podrían reponer de forma duradera los impuestos municipales sobre la renta y las ventas. De este modo, la revalorización de los precios inmobiliarios se convirtió en la última esperanza de la ciudad postindustrial. En las décadas siguientes, la solución basada en la economía de la oferta a la crisis fiscal de Nueva York se convirtió en un modelo para la generación de ingresos urbanos en todo el país. En un intento de escapar a los límites demasiado estrechos de su capacidad de generación de ingresos, las ciudades se lanzaron de cabeza a un juego siempre frenético y a menudo inútil de recuperación de ingresos por el lado de la oferta: mientras que el aumento del valor de los bienes inmuebles y los efectos de riqueza que conllevaba ofrecían la promesa de una recaudación fiscal boyante en el futuro, las ciudades tenían que recortar los impuestos para atraer esas inversiones como primera medida,[206] con la esperanza de recuperar en el futuro los poderes fiscales que habían cedido en el presente. Esto convirtió a las ciudades en rehenes permanentes de los intereses de promotores inmobiliarios como Donald Trump. En ausencia de una base industrial vigorosa, el aumento del valor de la propiedad inmobiliaria se convirtió en la garantía elegida para la emisión de bonos municipales, haciendo que cualquier iniciativa de inversión pública dependiera de la buena suerte del sector inmobiliario.[207] Este cambio en la generación de ingresos urbanos ayuda a explicar por qué los inversores respondieron a las bajadas de impuestos del primer año de Ronald Reagan lanzándose a por el sector inmobiliario comercial. En el momento en que Reagan introdujo sus desgravaciones por depreciación acelerada, los urbanistas prácticamente habían renunciado a recuperar la base impositiva industrial y estaban decididos a atraer a los promotores inmobiliarios por todos los medios posibles.

El sector inmobiliario comercial resultó ser el vehículo de inversión ideal para los bancos comerciales y las entidades de ahorro que acababan de liberarse de las regulaciones bancarias del New Deal. La abolición de los límites máximos de los tipos de interés significaba que las instituciones bancarias nacionales podían ahora atraer a los depositantes con

---

[206] Stein, *Capital City…,* p. 66.

[207] Ibídem, pp. 57-58, 65-66; Rachel Weber, «Selling City Futures: The Financialization of Urban Redevelopment Policy», *Economic Geography*, núm. 86: 3, 2010, pp. 251-74.

rendimientos competitivos a nivel mundial.[208] Sin embargo, para cumplir con sus obligaciones de intereses con estos últimos, los bancos y las entidades de ahorro necesitaban buscar oportunidades de inversión de alto riesgo con rendimientos proporcionalmente altos.[209] Por razones que tenían más que ver con los entresijos de las reformas fiscales de Reagan que con las cualidades inherentes del activo en sí, los inversores, promotores y bancos se decantaron por el sector inmobiliario comercial como la opción más lucrativa.[210] En su afán por sacar el máximo partido de los elevados tipos de interés de principios de los años ochenta, los bancos comerciales y las entidades de ahorro estaban dispuestos a financiar por adelantado la mayor parte del precio de compra de una propiedad, y a veces la totalidad. Los inversores, por su parte, descubrieron que podían comprar bienes inmuebles sin apenas desembolso inicial y seguir beneficiándose de las enormes ventajas fiscales que ofrecían los planes de amortización acelerada.[211] La combinación de desregulación de los tipos de interés y los incentivos fiscales a la oferta crearon un círculo virtuoso de abundante apalancamiento y apreciación de los precios de activos: a medida que más y más inversores participaban en la bonanza inmobiliaria, los precios de activos se disparaban; a medida que el valor de mercado de los bienes inmuebles aumentaba, también lo hacía el valor de las garantías colaterales, lo que facilitaba a los prestatarios la obtención y el pago de préstamos a alto interés.

Con el auge inmobiliario en los distritos comerciales de Manhattan, Houston y Los Ángeles, se hizo difícil ignorar el verdadero alcance de la transferencia de riqueza que Reagan había decretado. Solo en Nueva York, el valor del suelo se inflaba a una media del 23,5 % anual a mediados de los años ochenta.[212] La ERTA había hecho posible que los promotores inmobiliarios utilizaran dinero prestado para generar ganancias de capital antes impensables, la mayoría de las cuales quedarían exentas de impuestos en el momento de su venta o quedarían completamente anuladas si el inversor utilizaba las ganancias caídas del cielo para comprar una nueva propiedad. Mientras tanto, la ficción legal de la depreciación —que pretende

---

[208] Lynn E. Browne y Karl E. Case, «How the Commercial Real Estate Boom Undid the Banks», *Federal Reserve Bank of Boston,* núm. 36, 1992, p. 63.

[209] Ibídem, p. 66.

[210] Min Hwang, «Financing Real Estate Development: A Case Study of the US Real Estate Market in the 2000s» en Susan Wachter, Man Cho y Moo Joong Tcha (eds.), *The Global Financial Crisis and Housing: A New Policy Paradigm*, Cheltenham, Edward Elgar, 2014, p. 154.

[211] Browne y Case, «How the Commercial Real Estate Boom Undid the Banks...», pp. 64-66; Martin Lowy, *High Rollers: Inside the Savings and Loan Debacle*, Nueva York, Praeger, 1992, p. 87.

[212] Jason Barr, Fred H. Smith y Sayali J. Kulkarni, «What's Manhattan Worth? A Land Values Index from 1950 to 2014», *Regional Science and Urban Economics,* núm. 70, 2019, p. 10.

compensar la disminución del valor de un activo— generaría pérdidas sobre el papel lo suficientemente grandes como para eximir al inversor de pagar impuestos sobre todas sus demás fuentes de ingresos. Los pagos de intereses hipotecarios también podían utilizarse para compensar ingresos imponibles siempre que la inversión en cuestión tuviera pérdidas.[213] El resultado era que un inversor, sin pagar un céntimo de su propio bolsillo, podía estar ganando dinero activamente a partir de pérdidas ficticias en un activo que, al mismo tiempo, se revalorizaba a un ritmo vertiginoso, colmándole de ganancias de capital que probablemente nunca tributarían.

Con su creciente cartera de bienes inmuebles, gran parte de ellos situados en el centro de Manhattan, Trump fue uno de los que se beneficiaron generosamente del auge de la construcción comercial de los años ochenta. Aún no se han publicado todas sus declaraciones de impuestos de ese periodo. Pero los documentos hechos públicos durante un juicio posterior sugieren que Trump, entre muchos otros, hizo abundante uso de las normas de depreciación acelerada de Reagan para protegerse del impuesto sobre la renta durante este periodo. Como la mayoría de los promotores inmobiliarios, es probable que Trump explotara sus proyectos bajo la forma jurídica de «sociedad vehículo», es decir, un negocio que permite al propietario transferir ingresos y pérdidas a su declaración del impuesto sobre la renta personal. En 1984, el año en que se terminó la Torre Trump y se pusieron a la venta sus apartamentos de la Quinta Avenida, Trump declaró 624.000 dólares en deducciones y no pagó impuestos sobre la renta.[214] «Aprecio la depreciación», escribió Trump en 1987 en sus memorias empresariales *The Art of the Deal*.[215] Pero la frase también puede entenderse como un relato literal de la relación entre la revalorización del precio de activos, el apalancamiento de la deuda y los gastos fiscales regresivos. Sin la promesa de futuras condonaciones fiscales y un tratamiento preferente de las ganancias de capital, los bancos que financiaron las hipotecas de Trump no habrían tenido ningún incentivo para ofrecer un apalancamiento tan generoso, mientras que los bienes inmuebles en los que invirtió habrían valido mucho menos. El efecto de

---

[213] Como señala Sheldon Pollack, el efecto combinado de estas deducciones creaba un tipo impositivo negativo: «Con un tipo impositivo negativo, un inversor podría estar económicamente mejor haciendo una inversión totalmente sin valor únicamente a causa de los beneficios fiscales. En efecto, se pagaba una subvención positiva del Tesoro federal para apoyar la inversión del contribuyente». Sheldon D. Pollack, *The Failure of U.S. Tax Policy: Revenue and Politics*, University Park, Pennsylvania State University Press, 2010, p. 91.

[214] David Cay Johnston, *The Making of Donald Trump*, 2ª ed., Londres, Hardie Grant, 2018, pp. 104-105. Johnston ofrece una larga reflexión sobre el uso que hace Trump de las normas de amortización acelerada. Sobre el uso de la forma de sociedad vehículo en el sector inmobiliario, véase Joe Light, «Trump Companies Were in the Red: He's Reaped the Rewards Since», *National Real Estate Investor*, 15 de mayo de 2019.

[215] Donald J. Trump y Tony Schwartz, *Trump: The Art of the Deal*, Londres, Penguin Books, 1987, p. 219.

los incentivos fiscales a la oferta fue subvencionar activamente y, por tanto, hacer subir el valor de los activos que decían simplemente proteger. En otras palabras, fue la depreciación fiscal la que convirtió los bienes inmuebles en un activo apreciable, para que Trump sin mala intención pudiera afirmar que «aprecio la depreciación».

El *modus operandi* de Trump en los años ochenta fue tan singular que atrajo brevemente la atención del economista heterodoxo Hyman Minsky, quien comparó sus negocios inmobiliarios con las múltiples «burbujas» de la década en todo tipo de sectores, desde los cromos de béisbol hasta la deuda del Tercer Mundo y el sector inmobiliario japonés. «Uno de los enigmas de los años ochenta fue el rápido aumento de la riqueza financiera de Donald Trump», escribió Minsky. «La fortuna de Trump se hizo en el sector inmobiliario. Muchas grandes fortunas se han hecho en el sector inmobiliario, ya que el sector inmobiliario está muy apalancado», pero dos factores «hicieron que Trump fuera algo único: uno fue que desarrolló una fortuna en una época de altos tipos de interés reales y el segundo fue que los flujos de caja de la mayoría de las propiedades de Trump eran negativos».[216] La fortuna inmobiliaria de Trump fue un ejemplo perfecto de lo que Minsky denominó finanzas de Ponzi, en las que la inversión se garantiza exclusivamente sobre la base de la revalorización prevista de su precio o de las ganancias de capital. Los bancos comerciales y las asociaciones de ahorro y préstamo estaban dispuestos a seguir prestando a promotores inmobiliarios como Trump porque esperaban que el valor de los inmuebles de Nueva York aumentara más rápidamente que los pagos del servicio de la deuda que debían por sus préstamos. Y mientras el valor de mercado de sus proyectos inmobiliarios siguiera subiendo, Trump podría seguir refinanciando su deuda, aunque no obtuviera apenas ingresos por el alquiler de la propiedad en cuestión, de hecho, los intereses hipotecarios de Trump eran deducibles mientras perdiera ingresos corrientes. En palabras de Minsky, «la riqueza de Trump aumentó porque el valor de mercado de sus propiedades —o al menos el valor de tasación— crecía más rápido que el tipo de interés». La eficiencia con la que Trump gestionaba estas propiedades era más o menos irrelevante. Trump era de oro —tenía un toque mágico— mientras los precios de sus propiedades aumentaran a un ritmo más rápido que el tipo de interés de los fondos prestados».[217]

---

[216] Hyman P. Minsky, «The Bubble in the Price of Baseball Cards», *Paper 94*, Hyman Minsky Archive, 1990, p. 6. Para una exégesis ampliada de este texto con clara relación con los negocios de Trump en aquella época, véase Kevin W. Capehart, «Hyman Minsky's Interpretation of Donald Trump», *Journal of Post-Keynesian Economics*, núm. 38: 3, 2015, pp. 477-492.

[217] Minsky, «The Bubble in the Price of Baseball Cards...», p. 7.

Para Minsky, la tendencia de los inversores de gravitar de las *hedge finance* [finanzas cubiertas] a las finanzas especulativas y, de ahí, a las de Ponzi durante los periodos de estabilidad financiera era una característica inherente de los mercados capitalistas, algo parecido a una ley dinámica, aunque guiada por la psicología de los espíritus animales.[218] Como tal, Minsky veía el lanzamiento de proceso de revalorización de los precios de activos mediante niveles crecientes de deuda apalancada, o finanzas de Ponzi, como la expresión de la mayor creatividad del capitalismo y, a la vez, como la fuente de sus crisis crónicas. La comprensión casi física de Minsky de las leyes de la financiación de la deuda le llevó a la conclusión de que la revalorización de los precios de activos es siempre insostenible a largo plazo, destinada en algún momento a colapsar bajo la tensión de su propia extralimitación. El rompecabezas, en el caso de Trump, pensó Minsky, fue «que los prestamistas no reconocieron que la aritmética de sus flujos de caja era prácticamente idéntica a la de los países en desarrollo; en efecto, Trump era como Brasil». A corto plazo, «Trump podía hacer frente al pago de los intereses con fondos procedentes de nuevos préstamos, pero cuando el aumento de los precios de la propiedad descendía a un valor inferior al tipo de interés, Trump se quedaba sin el efectivo necesario para pagar los intereses del préstamo pendiente».[219]

Tanto en este breve texto como en su obra más amplia, Minsky tiene poco que decir sobre el papel de la legislación fiscal a la hora de permitir o impedir el proceso de revalorización de los precios de los activos y la inversión apalancada. Las reflexiones de Minsky sobre el papel de la fiscalidad son escasas y, cuando aparecen, son en cierto modo insuficientes.[220] En términos más generales, se puede argumentar que Minsky tendió a atribuir al entorno

---

[218] Para Minsky, la «*hedge finance* o financiación cubierta» se refiere a una situación en la que los flujos de caja de una inversión son lo suficientemente grandes como para hacer frente a la totalidad de los compromisos de pago de una deuda. La financiación especulativa tiene lugar cuando los flujos de caja de una inversión son lo suficientemente grandes como para hacer frente a los pagos de intereses corrientes, pero no lo suficiente como para amortizar el principal. Los inversores especulativos deben refinanciar continuamente sus posiciones y son vulnerables a las subidas de los tipos de interés, que pueden superar el rendimiento actual de sus inversiones. La financiación Ponzi se produce cuando los pagos actuales de una deuda deben financiarse mediante nuevos préstamos. Hyman P. Minsky, *Can «It» Happen Again? Essays on Instability and Finance*, Armonk, M. E. Sharpe, 1982, pp. 66-67; Hyman P. Minsky, «On the Non-Neutrality of Money», *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*, núm. 18: 1, 1992-1993, pp. 77-82. En este último trabajo, Minsky señalaba que «la financiación de la construcción es casi siempre un esquema de financiación Ponzi preestablecido que debe ser validado por el pago a la finalización, normalmente mediante fondos derivados de una hipoteca de absorción...» (p. 80).

[219] Minsky, «The Bubble in the Price of Baseball Cards...», p. 7.

[220] Sobre la pobreza del pensamiento de Minsky en materia fiscal, véase Tim Edgar, «Financial Instability, Tax Policy, and the Tax Expenditure Concept», *SMU Law Review*, núm. 63: 2, 2010, pp. 969-103. Minsky apoyaba un impuesto progresivo sobre las rentas del trabajo, pero se oponía al impuesto de sociedades.

institucional y legal de las interacciones de mercado un papel exclusivamente exógeno y represivo, de modo que las leyes fiscales se imaginan para regular o contener un conjunto de dinámicas de mercado cuya tendencia natural es frenar y, en última instancia, desestabilizar dichos límites. Sin embargo, es dudoso que el *boom* inmobiliario de los años ochenta hubiera existido de no haber sido por los múltiples incentivos fiscales concedidos por la legislación fiscal de Reagan de 1981. Como señala el experto fiscal Tim Edgar, tanto los incentivos fiscales por el lado de la oferta, como la depreciación acelerada, la deducción del tipo de interés hipotecario o la preferencia por las ganancias de capital, no son factores exógenos en la configuración de los mercados de activos: como gastos indirectos, garantizan un nivel básico de ganancias al inversor y, por tanto, subvencionan activamente determinadas decisiones de inversión. En un sentido importante, escribe Edgar, el gasto fiscal es en sí mismo «un activo que añade valor a una inversión e induce a la emisión de más deuda de la que se produciría en un mundo sin impuestos».[221] No fue el apetito primario del inversor por el riesgo ni la seducción ciega de los espíritus animales lo que hizo subir los precios inmobiliarios en los años ochenta, sino más bien una explotación calculada de las ganancias de capital subvencionadas por los impuestos.

Ganar perdiendo

Si alguien dudaba de la relación entre la legislación fiscal de Reagan de 1981 y el *boom* inmobiliario, la segunda ronda significativa rebajas de impuestos de Reagan le habría sacado de dudas. A mediados de los años ochenta, la ERTA estaba siendo cada vez más atacada no solo por quienes denunciaban su parcialidad hacia los ricos, sino también por los intereses empresariales que no habían disfrutado de los refugios fiscales especiales ofrecidos al sector inmobiliario.[222] En muchos sentidos, la Tax Reform Act de 1986 redobló el dictado de los economistas de la oferta que afirmaba que los tipos impositivos debían reducirse marginalmente, pero lo hizo con un espíritu más populista y consciente del déficit, calculado para aplacar tanto a los demócratas *blue collar*[223] de Reagan como al descontento interno

[221] Edgar, «Financial Instability, Tax Policy, and the Tax Expenditure Concept…», p. 1000. Véanse también las pp. 1014-1017 sobre la preferencia fiscal de las ganancias de capital en particular. Esto concuerda con la afirmación de Pistor de que los activos financieros se crean y ejecutan legalmente. Katharina Pistor, *The Code of Capital: How the Law Creates Wealth and Inequality*, Princeton, Princeton University Press, 2019.

[222] William Niskanen, *Reaganomics: An Insider's Account of the Policies and the People*, Oxford, Oxford University Press, 1988, p. 86; Michael Wine, «Industries Give Surprising Support to Senate Tax Plan», *Los Angeles Times,* 10 de mayo de 1986.

[223] La expresión *blue collars* o obreros de cuello azul designa al trabajador que ejecuta un trabajo manual, y que en muchos casos es remunerado por las horas trabajadas o por las

entre los republicanos. La ley rebajó todos los tipos del impuesto federal sobre la renta, tanto el personal como el de sociedades, redujo el número de tramos impositivos y recortó el tipo máximo del 50 % al 28 %.[224] Esta vez, sin embargo, Reagan estaba convencido de que las bajadas de impuestos serían «neutras en términos de ingresos», y que su inevitable impacto en el déficit federal se vería compensado por el cierre de agujeros fiscales, refugios y deducciones para los ricos.[225] En consecuencia, la ley obligaba a igualar los tipos impositivos de las ganancias de capital con los ingresos ordinarios, al tiempo que elevaba el tipo máximo de las ganancias de capital a largo plazo del 20 % al 28 %.[226] Pero también se eliminaron muchos de los incentivos específicos disponibles para el sector. La Tax Reform Act de 1986 eliminó el valor de refugio fiscal de los bienes inmuebles, alargando el periodo legal de depreciación de 15-19 años a 27,5 años. Y también excluyó al sector de las lucrativas normas de deducción de pérdidas al calificar a los bienes inmuebles como una inversión «pasiva», incluso cuando un profesional inmobiliario pueda dedicarse a tiempo completo a la gestión de la propiedad.[227] En virtud de estas nuevas normas, un promotor como Trump ya no podía utilizar las pérdidas de ingresos por alquileres para compensar los impuestos de sus otras fuentes de ingresos.

Con este triple ataque a sus refugios fiscales, la Tax Reform Act de 1986 acabó con los incentivos que en un principio habían atraído a tantos inversores y prestamistas al sector inmobiliario.[228] El círculo virtuoso de

---

jornadas trabajadas, aunque también hay trabajadores que ganan una remuneración fija por semana, por quincena, o por mes. Los *blue collars* se distinguen de los *white collars*, que suelen ser catalogados como administrativos o técnicos o de dirección. Los *blue collars* son miembros de la clase obrera pero no toda la clase obrera sería *blue collar*. [N. del T.]

[224] Tax Reform Act of 1986, Public Law 99-514 (H.R. 3838). Para una descripción de las maquinaciones políticas detrás de la Tax Reform Act de 1986 y la derrota de la coalición ERTA original, véase Jeffrey H. Birnbaum y Alan S. Murray, *Showdown at Gucci Gulch: Lawmakers, Lobbyists, and the Unlikely Triumph of Tax Reform,* Nueva York, Random House, 1987; Timothy J. Conlan, Margaret T. Wrightson y David R. Beam, *Taxing Choices: The Politics of Tax Reform,* Washington, Congressional Quarterly, 1990.

[225] Niskanen, *Reaganomics...*, p. 104.

[226] Tax Reform Act of 1986, Public Law 99-514 (H.R. 3838), Secs. 301 and 302. 26 U.S. Code § 1 (j) and 6 U.S. Code § 1202.

[227] 26 U.S. Code § 469. De hecho, la administración Reagan ya había mostrado su disposición a dar marcha atrás en las normas de depreciación acelerada en 1982, cuando el aumento del déficit y de los tipos de interés convenció a Reagan de la necesidad de reducir algunas de las disposiciones más radicales de la ERTA. Martin, *Shifting the Burden...*, pp. 135-58. La Tax Equity and Fiscal Responsibility Act (TEFRA) de 1982, introducida apenas un año después de la aprobación de la ERTA, derogó una liberalización adicional de las disposiciones sobre amortización acelerada que estaba previsto que comenzara en 1985. *Tax Equity and Fiscal Responsibility Act (TEFRA) of 1982*, Pub. L. No. 97-248, 51 U.S.L.W. 5, 1982.

[228] Roy E. Cordato, «Destroying Real Estate through the Tax Code», *CPA Journal*, núm. 61: 6, 1991, pp. 8, 79.

apreciación de activos colaterales y el generoso apalancamiento establecido por la primera ronda de bajadas de impuestos de Reagan dio paso ahora a las ventas relámpago, la caída en picado de los valores colaterales y la deuda no refinanciable. Los inversores se apresuraron a deshacerse de sus activos recién adquiridos precisamente en el momento en que se hacía difícil venderlos, dejando a muchos no solo con una carga de deuda mal colateralizada, sino con una cartera de otros tipos de empresas que ahora estaban totalmente sujetas a impuestos. La precipitada caída del valor de los inmuebles comerciales —la mayor desde la Gran Depresión— también fue catastrófica para las *thrifts*[229] que tanto habían apostado por este sector.[230] A finales de la década, un tercio de todas las *thrifts* habían quebrado en todo el país, y el fondo de seguro de depósitos del sector quebró al intentar rescatarlas.[231] El mayor paquete de rescate financiado con impuestos de la historia de Estados Unidos hasta ese momento, la debacle de las *thrifts,* demostró hasta dónde estaba dispuesto a llegar el Estado para cubrir los riesgos financieros que él mismo había permitido, no solo por levantar los topes de los tipos de interés, sino al no reevaluar los requisitos del seguro de depósitos del sector en función de su nueva exposición al riesgo. Como tal, el rescate de las *thrifts*, sentó las bases para los múltiples rescates bancarios de las décadas siguientes.

Un informe de 2019 del *New York Times* basado en documentos filtrados del IRS reveló que en 1987, el año en que publicó *The Art of the Deal*, Donald Trump estaba perdiendo decenas de millones de dólares en nuevos y viejos negocios.[232] Aunque todavía estaba haciendo uso de las menos generosas amortizaciones de depreciación disponibles bajo la nueva ley tributaria, la mayoría de las pérdidas de Trump en ese momento

---

[229] Tradicionalmente, una *savings and loan association (S&L)*, o *thrift institution*, es una institución financiera especializada en aceptar depósitos de ahorro y conceder préstamos hipotecarios. Aunque los términos «S&L» y *«thrift»* se utilizan principalmente en Estados Unidos, en el Reino Unido, Irlanda y algunos países de la Commonwealth existen instituciones similares como las *building societies* y las *trustee savings banks.* En España las Cajas de Ahorro funcionaban, antes de su estallido de la burbuja en 2008, como instituciones de ahorro del mismo tipo que las *thrifts*. Suelen ser mutuas (a menudo denominadas cajas de ahorros mutuas), lo que significa que los depositantes y prestatarios son miembros con derecho a voto y tienen capacidad para dirigir los objetivos financieros y de gestión de la organización, del mismo modo que los miembros de una cooperativa de crédito o los asegurados de una mutua de seguros. En la larga crisis de las S&L de los años ochenta entre 1986 y 1995 quebró el 32 % (1.043 de las 3.234) de las asociaciones de ahorro y préstamo de Estados Unidos. [N. del T.]

[230] Hwang, «Financing Real Estate Development...», pp. 153-54.

[231] Lowy, *High Rollers...*; Kitty Calavita, Henry N. Pontell y Robert Tillman, *Big Money Crime: Fraud and Politics in the Savings and Loan Crisis*, Berkeley, University of California Press, 1997.

[232] Russ Buettner y Susanne Craig, «Decade in the Red: Trump Tax Figures Show over $1 Billion in Business Losses», *New York Times*, 8 de mayo de 2019.

ya no podían explicarse como formas deliberadas de evasión fiscal. En su lugar, parece que en el inhóspito nuevo entorno fiscal establecido en 1986, Trump estaba luchando por alcanzar el punto de equilibrio en sus empresas inmobiliarias comerciales en hoteles, bloques de apartamentos y locales comerciales. Mientras tanto, se había lanzado a una nueva serie de proyectos hoteleros en Atlantic City, Nueva Jersey, donde esperaba reinventarse como operador de casinos. Trump estaba ahora acumulando millones de dólares en pérdidas reales al año, haciéndose pasar brevemente por un inversor en bonos para contener las pérdidas. Pero en el verano de 1990, ya no podía hacer frente a los pagos de intereses de sus principales negocios, y los bancos amenazaron con embargar sus préstamos.[233]

En el curso normal de las cosas, esto debería haber conducido a una devastadora bancarrota personal. Trump había depositado imprudentemente una garantía personal sobre los préstamos contraídos, volviendo vulnerables sus propios activos a una posible liquidación.[234] Sin embargo, uno de los cuatro banqueros más expuestos a los negocios de Trump convenció a los demás de que Trump era «demasiado grande para caer». Este banquero no era otro que Wilbur Ross, que más tarde reaparecería al lado de Trump en la Casa Blanca, como secretario de Comercio de Estados Unidos. Observando las multitudes que seguían acosando a Trump en las calles, Ross explicó a los periodistas que uno de los «activos del casino, aunque sobre este no tenemos una hipoteca», era el propio Donald Trump.[235] Si Trump caía, también lo hacía la principal carta de presentación del negocio y con ella cualquier esperanza de recuperar el rendimiento total de sus inversiones. A pesar de la prórroga, Trump acabó declarándose en quiebra dos veces en los años siguientes. Sin embargo, las disposiciones del capítulo once de la ley de quiebras de 1978 a la que ahora se acogía —una opción reservada a los clientes legales más ricos— mantenían sus activos personales fuera de los límites y destinaban sus activos empresariales a la reorganización en lugar de a la liquidación. A Trump le vino muy bien el acuerdo: además del 50 % de la propiedad del Trump Taj Mahal, se le garantizaba una comisión mínima anual de 500.000 dólares. Como señaló un biógrafo, «esta era solo una de las muchas formas en que perder dinero había cambiado a lo largo del siglo XX».

Desde el New Deal hasta los años setenta, la bancarrota empresarial «había sido un agujero negro del que pocos eran capaces de salir».[236] Sin

---

[233] John Cassidy, «Donald Trump's Business Failures Were Very Real», *New Yorker,* 10 de mayo de 2019; Henry Grabar, «Donald Trump Lost a Billion Dollars - Just Not His Own», *Slate,* 8 de mayo de 2019.

[234] Bernstein, *American Oligarchs...*, p. 101.

[235] Citado en ibídem, 102.

[236] Gwenda Blair, *Donald Trump: Master Apprentice*, Nueva York, Simon & Schuster, 2005, p. 175

embargo, en 1978, el Congreso aprobó un nuevo código de quiebras bancarias que facilitaba la vida a las empresas y a otros deudores empresariales y les autorizaba a conservar la posesión de activos tras la reorganización. En los años noventa, las corporaciones, las empresas privadas y las sociedades de responsabilidad limitada habían aprendido a hacer un uso estratégico de este nuevo código para amortizar pérdidas y resurgir cual ave fénix de la conflagración del fracaso.[237] Sacar provecho de las pérdidas era la marca de su estilo empresarial. Sin embargo, la reforma fiscal de 1986 privó a Trump de uno de sus métodos favoritos para hacerlo. Al redefinir la inversión inmobiliaria como una forma de generación de ingresos pasivos, la ley impidió a Trump y a sus colegas convertir sus pérdidas en inversiones inmobiliarias en lucrativas deducciones fiscales. La indignación le llevó a hacer una insólita aparición en el Congreso en nombre del sector.[238] En su comparecencia ante el Comité Presupuestario de la Cámara de Representantes a finales de 1991, Trump denunció la Tax Reform Act de 1986 de Reagan como «una catástrofe absoluta para nuestro país».[239] El sector inmobiliario estaba en una «depresión absoluta», lo que, en su opinión, se traducía en una depresión para todo el país.[240] «Compré cosas que eran grandes negocios a mediados de los años ochenta e incluso a finales de los años ochenta, pero cuando entró en vigor la ley fiscal», dijo Trump con cierta franqueza, «de repente, esos negocios [...] dejaron de ser buenos negocios económicos porque me cambiaron las reglas del juego».[241] Restaurar los refugios fiscales inmobiliarios, argumentó, sería una opción mucho más barata que rescatar a los bancos que los habían financiado, como había ocurrido durante la crisis de las *thrifts*.[242]

El sector inmobiliario no consiguió todas las reformas que quería —no tuvo éxito a la hora de restablecer las enormes pérdidas ficticias introducidas por las normas de amortización acelerada de la ERTA—, pero sí

---

[237] Sobre la evolución de la bancarrota de empresas y sociedades desde el New Deal hasta 1978, véase David Steel, *Debt's Dominion: A History of Bankruptcy Law in America*, Princeton, Princeton University Press, 2014, pp. 160-84. Sobre el auge de la bancarrota estratégica en los años noventa, véase Kevin J. Delaney, *Strategic Bankruptcy: How Corporations and Creditors Use Chapter 11 to Their Advantage*, Berkeley, University of California Press, 1998.

[238] Sobre la historia de esta campaña de las principales asociaciones del sector inmobiliario y el papel de Trump en ella, véase Justin Miller, «How the Real Estate Lobby - and Trump - Got a Huge Tax Break» *American Prospect*, 7 de octubre de 2016.

[239] Donald J. Trump, *The Credit Shortage: Is It Stifling Economic Recovery? Hearing before the Task Force on Urgent Fiscal Issues of the Committee on the Budget House of Representatives*, One Hundred and Second Congress, First Session, November 21, 1991, Washington, U.S. Government Printing Office, 1992, p. 24.

[240] Ibídem, p. 25.

[241] Ibídem, p. 27.

[242] Ibídem.

convenció al Congreso para que revocara las disposiciones sobre «pérdidas pasivas» de la ley fiscal de 1986. La Revenue Reconciliation Act de 1993, aprobada con el apoyo abrumador de los demócratas de la Cámara de Representantes, hizo posible una vez más que los profesionales inmobiliarios utilizaran sus pérdidas de explotación para reclamar deducciones ilimitadas sobre todas las demás fuentes de ingresos —por ejemplo, salarios, ingresos de cartera u honorarios de consultoría—.[243] Estas pérdidas podrían redistribuirse en el futuro para compensar los ingresos obtenidos en cualquiera de los veinte años siguientes, gracias a una ley que data de 1918 y que permite a los propietarios de negocios, pero no a los asalariados ordinarios, distribuir sus deducciones fiscales a lo largo del tiempo.[244]

Sin duda, Trump siguió utilizando las normas de cálculo de amortización que tan bien le habían funcionado a principios de los años ochenta. Pero bajo las condiciones menos generosas establecidas por Reagan en 1986, la depreciación ya no ofrecía las extraordinarias oportunidades de protección fiscal que habían proporcinado antes. Y en cualquier caso, para entonces la mayoría de las pérdidas de Trump eran involuntarias más que deliberadas. Los periodistas del *New York Times* descubrieron que, en 1990 y 1991, las pérdidas empresariales de Trump ascendieron a más de 250 millones de dólares cada año, lo que empequeñecía las pérdidas de los contribuyentes más cercanos en ese momento.[245] En 1995, un año después de que entraran en vigor las nuevas normas de deducción, Trump declaró cerca de mil millones en pérdidas. En virtud de las nuevas normas que él mismo había contribuido a introducir, se le concedió una deducción fiscal lo suficientemente grande como para liberarle de todo impuesto federal sobre la renta durante casi dos décadas.[246]

Gracias al respiro que le ofrecieron sus acreedores y a sus propias intervenciones en el proceso legislativo, Trump había encontrado una forma de

---

[243] Daniel N. Shaviro, «Narrowing the Passive Loss Rules: The New Rental Exception for Real Estate Operators», *Tax Management Real Estate Journal*, núm. 9: 11, 1993, p. 209.

[244] Nicholas Confessore y Binyamin Appelbaum, «How a Simple Tax Rule Helped Trump Turn a Huge Loss into a Plus», *New York Times*, 3 de octubre de 2016. La Revenue Act de 1918 fue la primera que permitió a las empresas utilizar sus pérdidas netas de explotación anuales para compensar sus obligaciones fiscales de años anteriores o futuros, con el argumento de que no debían ser castigadas por las volatilidades del ciclo económico. La ley limitaba a un año el periodo de compensación. Ahora es de veinte años. Muchos Estados ofrecen disposiciones similares sobre las obligaciones fiscales estatales. «The Tax Treatment of Net Operating Losses: In Brief», *Congressional Research Service*, 4 de octubre de 2017.

[245] Russ Buettner y Susanne Craig, «Decade in the Red: Trump Tax Figures Show over $1 Billion in Business Losses», *New York Times*, 8 de mayo de 2019.

[246] Buettner y Craig, «Decade in the Red...»; Gabriel J. X. Dance y Aaron Byrd, «How Donald Trump Avoided Taxes Using Other People's Money», *New York Times*, 31 de octubre de 2016. Trump afirma haber recibido más de 200 millones de dólares por *The Apprentice* y *The Celebrity Apprentice*, pero no pagó ningún impuesto federal sobre la renta por ello.

convertir sus pérdidas en un rescate. Ahora podía convertir las pérdidas empresariales en las que había incurrido con el dinero de sus acreedores en un paraíso fiscal personal, el hecho de que estas pérdidas se hubieran realizado con dinero prestado apenas suponía una diferencia a ojos de la legislación tributaria.[247] Las deducciones por pérdidas son una de las diversas formas que tienen los titulares de activos financieros de protegerse de la quiebra total, incluso cuando se enfrentan a pérdidas inesperadas e involuntarias. Trump era ahora libre de revalorizarse a sí mismo, el único activo que había sobrevivido intacto a su debacle en los casinos.[248] Pasaría las siguientes décadas vendiendo sus servicios como estrella de *reality shows* y concediendo licencias con su nombre a edificios de apartamentos, campos de golf y líneas de ropa masculina. «Pude utilizar las leyes fiscales de este país y mi perspicacia empresarial para salir del lío inmobiliario», declaró Trump durante su campaña presidencial de 2016.[249]

En poco más de una década, Trump pasó de ser un beneficiario local de la legislación fiscal de los economistas de la oferta a un participante activo en la larga campaña de esta misma corriente a favor de políticas fiscales dirigidas a inflar de forma continua los precios de activos.

La presidencia de la economía de la oferta de George W. Bush

Tras su tumultuoso momento de gloria en los primeros días de la administración Reagan, los partidarios de la economía de la oferta tendrían que esperar otras dos décadas antes de volver a acceder sin trabas a la Casa Blanca. Esta regresó con fuerza durante el gobierno de George W. Bush, esta vez bajo el liderazgo indiscutible del partidario «tradicional» de la oferta, Martin Feldstein y varias generaciones de sus alumnos.[250] Un

---

[247] Sobre el uso que hizo Trump del dinero ajeno para urdir su propio rescate, véase Dance y Byrd, «How Donald Trump Avoided Taxes»; Light, «Trump Companies Were in the Red: He's Reaped the Rewards Since...».

[248] Sobre la apreciación como economía psíquica, véase Michel Feher, «Self-Appreciation; or, The Aspirations of Human Capital», *Public Culture 21* núm. 1, 2009, pp. 21-41. Según Feher, «un inversor en su capital humano se preocupa menos por maximizar los rendimientos de sus inversiones —ya sean monetarias o psíquicas— que por valorizar, es decir, aumentar el valor del capital con el que se identifica. En otras palabras, en la medida en que nuestra condición es la de capital humano en un entorno neoliberal, nuestro principal objetivo no es tanto sacar provecho de nuestro potencial acumulado como valorizarnos o apreciarnos constantemente, o al menos evitar nuestra propia depreciación» (p. 27). La pertinencia de este análisis para comprender la personalidad política de Trump es sorprendente.

[249] Confessore y Appelbaum, «Simple Tax Rule...».

[250] Sobre la influencia de la economía de la oferta en el gobierno de George W. Bush, ver Jacob S. Hackery y Paul Pierson, «Tax Politics and the Struggle over Activist Government» en Theda Skocpol y Paul Pierson (ed.), *The Transformation of American Politics: Activist Government and the Rise of Conservatism*, Princeton, Princeton University Press, 2007, pp.

artículo de la revista *Fortune* describía acertadamente a Feldstein como el «Merlín económico» de la Casa Blanca de Bush.[251] Tras una primera reunión en la mansión del entonces gobernador de Texas, en Austin, en plena campaña electoral de 2000, Feldstein siguió guiando la política económica del presidente hasta bien entrado su segundo mandato, cuando Bush intentó sin éxito llevar a la práctica el sueño largamente acariciado por el economista de privatizar la Seguridad Social.

Otro asesor clave fue Lawrence B. Lindsey, un antiguo estudiante de doctorado de Feldstein que había trabajado para él en el Council of Economic Advisers [Consejo de Asesores Económicos] en los primeros años de Reagan. En un momento en que la economía de la oferta había caído en descrédito, el libro de Lindsey de 1990 *The Growth Experiment* [El experimento del crecimiento] sostenía que la revolución de Reagan solo había fracasado en la medida en que había quedado inacabada. Los últimos capítulos del libro esbozaban un programa para completar la revolución: al igual que Trump y muchos otros beneficiarios de la primera ronda de bajadas de impuestos de Reagan, Lindsey deseaba invertir el efecto moderador de la reforma fiscal de Reagan de 1986, especialmente en lo que se refiere a la tributación de las rentas de inversión. Entre sus prioridades figuraba un programa de bajadas de impuestos sobre ganancias de capital y dividendos favorables a los inversores, casi idénticos a los que Feldstein había defendido desde los años setenta.[252] Tras la confirmación de los controvertidos resultados de las elecciones de 2000, Lindsey fue nombrado director del National Economic Council [Consejo Económico Nacional], donde actuó como principal asesor económico de Bush. No fue en absoluto el único en difundir el evangelio de las bajadas de cargas impositivas a la inversión que revertirían en una vigorosa «formación de capital»: la administración Bush estaba poblada por una pequeña legión de protegidos de Feldstein, incluidos pesos pesados como R. Glenn Hubbard, presidente del Council of Economic Advisers [Consejo de Asesores Económicos] de la Casa Blanca, y Richard H. Clarida, jefe de la división de política económica del Departamento del Tesoro.[253]

256-280; James T. Patterson, «Transformative Economic Policies: Tax Cutting, Stimuli, and Bailouts» en Julian E. Zelizer (ed.), *The Presidency of George W. Bush: A First Historical Assessment*, Princeton, Princeton University Press, 2010, pp. 114-38. Sobre la economía de la oferta elitista de Marin Feldstein, Lawrence Lindsey y R. Glenn Hubbard y su influencia en la Administración Bush, ver Daniel Altman, *Neoeconomy: George Bush's Revolutionary Gamble with America's Future*, Nueva York, Public Affairs, 2004; Ron Suskind, *The Price of Loyalty,* Nueva York, Simon & Schuster, 2013, pp. 33-34; Leonhardt, «Scholarly Mentor to Bush's Team...».

[251] Bernasek, «The Next Greenspan?...».

[252] Lawrence B. Lindsey, *The Growth Experiment: How the New Tax Policy Is Transforming the U.S. Economy,* Nueva York, Basic Books, 1990, pp. 180-195.

[253] Leonhardt, «Scholarly Mentor to Bush's Team...»; Altman, *Neoeconomy...*, pp. 39 y 42.

Estos defensores confesos de la economía de la oferta «tradicional» no suscitaron la misma atención mediática que Arthur Laffer y otros defensores populistas de la economía de la oferta de principios de los años ochenta.[254] Durante gran parte de su primer mandato, Reagan se vio dividido entre las facciones enfrentadas del partido republicano, ya que los conservadores fiscales y los partidarios elitistas de la economía de la oferta, incluido Martin Feldstein, se opusieron a los excesos del lafferismo y aconsejaron prudencia ante la espiral de déficit. George W. Bush encontró mucha menos resistencia.

En los años transcurridos entre Reagan y Bush hijo, algo había cambiado en el imaginario fiscal republicano. Después de que Newt Gingrich y otros radicales republicanos criticaran a Bush padre por subir los impuestos a principios de los años noventa, los republicanos moderados se dieron cuenta de que subir los impuestos significaba la muerte política. El mensaje fue transmitido por Grover Norquist, fundador de Americans for Tax Reform [Americanos por la Reforma Fiscal], que en los años siguientes persuadió, o avergonzó, a casi todos los republicanos del Congreso para que se opusieran a futuras subidas de impuestos. La rendición de Clinton al conservadurismo fiscal fue la estocada final al republicanismo de Eisenhower: con los demócratas rebautizados ahora como el partido del equilibrio presupuestario, los republicanos podían dejar de preocuparse por el déficit cuando se trataba de sus propias medidas políticas.[255]

La diferencia entre George H. W. Bush y su hijo dice mucho del cambio en el sentimiento del Partido Republicano. Como vicepresidente de Reagan, Bush padre había sido notoriamente despectivo con la «economía vudú» y se había opuesto a las bajadas del impuesto sobre la renta de Reagan; el Bush más joven, por el contrario, estaba rodeado de partidarios, incluido el vicepresidente Dick Cheney, que opinaba que «los déficit no importan».[256]

---

[254] Solo unos pocos periodistas políticos reconocieron las credenciales de Feldstein en la economía de la oferta. El *New York Times* citó al ex asesor de Clinton Jonathan Gruber, según el cual Feldstein era «básicamente el padre de la economía de la oferta —no de la curva de Laffer, el lado estúpido de la economía de la oferta—». Leonhardt, «Scholarly Mentor to Bush's Team...», p. 12. La revista *Fortune* citaba a Feldstein, que se declaraba «un auténtico partidario de la economía de la oferta», aunque admitía que «algunas de las afirmaciones extremas que se hacían le estaban dando mala fama». Bernasek, «The Next Greenspan?...». Por parte de los demócratas, Ed Kilgore, del Democratic Leadership Council, reconoció que Bush estaba llevando a cabo una operación de economía de la oferta encubierta. Ed Kilgore, «Starving the Beast: If President Bush Keeps Listening to Grover Norquist, Republicans Won't Have a Government to Kick Around Anymore», *Democratic Blueprint,* núm. 22, 2003, pp. 9-11.

[255] Sobre este cambio en la política fiscal del Partido Republicano, ver Hacker y Pierson, «Tax Politics and the Struggle over Activist Government...», pp. 256-280; James T. Patterson, «Transformative Economic Policies: Tax Cutting, Stimuli, and Bailouts» en Zelizer, *The Presidency of George W. Bush...*, pp. 114-38.

[256] «O'Neill Says Cheney Told Him, "Deficits Don't Matter"», *Chicago Tribune*, 12 de enero de 2004. La versión completa de la observación de Cheney, relatada por Paul O'Neill, fue

Incluso Feldstein, que había dimitido del Council of Economic Advisors de Reagan en protesta contra el déficit, argumentaba ahora que el superávit de Clinton debía devolverse al pueblo en forma de bajadas de impuestos. «La razón por la que no parezco el Marty de 1984», dijo a un periodista, «es que la situación actual es diferente».[257] Con los tipos de interés en mínimos históricos, Feldstein predijo, erróneamente, que los déficit de Bush se resolverían por sí solos a medida que la economía creciera.

Al tiempo que se desarrollaban los caóticos acontecimientos de principios del milenio, y Bush cambiaba sus argumentos a favor de las bajadas de impuestos para adaptarlos a la situación, se hizo evidente hasta qué punto los republicanos habían aprendido a utilizar la cuestión presupuestaria en su beneficio. Bush pasó gran parte de la campaña electoral de 2000 diciendo a los votantes que los presupuestos equilibrados de Clinton eran un signo de codicia demócrata. El superávit pertenecía al pueblo, argumentaba Bush, y debía devolvérsele lo antes posible, no fuera que los demócratas tuvieran la desfachatez de gastarlo. La historia cambió a los pocos meses de la toma de posesión de Bush, cuando el mercado de las *punto.com* colapsó y la economía se tambaleó al borde de la recesión. Con la ayuda de Lawrence Lindsey, Bush volvió a presentar su programa de bajadas de impuestos como una forma de estímulo alternativa, no keynesiana, que reactivaría la economía desde el lado de la oferta, del trabajo, el ahorro y la inversión, en lugar de desde el lado de la demanda de consumo.[258] La nueva narrativa se consolidó con los atentados del World Trade Center del 11 de septiembre de 2001, cuando los mercados se sumieron de nuevo en el caos. Para la administración entrante de Bush, parecía que no había problema que las bajadas de impuestos no pudieran resolver.

Con las dos cámaras del Congreso en manos de los republicanos, la primera de las bajadas de impuestos de Bush hijo se aprobó a principios de 2001, apenas unos meses después de iniciar su presidencia. Se trataba de un programa de reducciones del impuesto sobre la renta, que iban desde un recorte del 35 % para el tramo de ingresos más alto hasta un recorte del 10 % para el más bajo, los cuales se aplicarían gradualmente a lo largo de un periodo de cinco años.[259] Sin embargo, incluso los recortes porcentuales nominales de los tramos de ingresos más bajos y más altos estaban muy descompensados. La diferencia real era mucho mayor, la reducción era casi

---

la siguiente: «Reagan demostró que los déficit no importan». O'Neill, que estaba preocupado por el impacto de las bajadas de impuestos de Bush sobre el déficit, fue despedido en diciembre de 2002, unos meses después de este intercambio con Cheney.

[257] Bernasek, «The Next Greenspan?...».

[258] W. Elliot Brownlee, *Federal Taxation in America: A History*, Cambridge, Cambridge University Press, 2018, pp. 247-248.

[259] Brownlee, *Federal Taxation in America...*, p. 250.

sesenta veces mayor para la persona que ganaba 50.000 dólares que para la que ganaba 10.000 dólares.[260] Otra disposición, aplaudida por Martin Feldstein como un estímulo para el ahorro y la inversión, elevaba el mínimo exento del impuesto federal sobre el patrimonio a 3,5 millones de dólares por persona con una disposición para su eliminación total en 2010.[261]

Una última ronda de bajadas de impuestos, promulgada en 2003, llevaba la huella inconfundible de Martin Feldstein y el programa elitista de la economía de la oferta. Siguiendo el consejo que Feldstein llevaba dando desde los años setenta, la Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act [Ley de conciliación del crecimiento y el empleo] de 2003 redujo drásticamente los tipos impositivos marginales máximos sobre los dividendos y las ganancias de capital a largo plazo, al tiempo que aumentó las deducciones por depreciación.[262] No se trataba de la eliminación total de los impuestos sobre las rentas del capital que esperaban agitadores antiimpuestos como Grover Norquist y Stephen Moore. Pero se acercó bastante.

Como observa el experto fiscal W. Elliot Brownlee, las bajadas de impuestos de Bush hijo debilitaron significativamente tanto la progresividad del sistema fiscal como los gastos que financiaba. «Estos cambios fiscales fueron los más importantes desde los años veinte respecto al aumento de la desigualdad económica. Establecieron una audaz línea de demarcación entre el régimen de la Segunda Guerra Mundial y [un nuevo] régimen fiscal retro/liberal».[263] Entre los principales beneficiarios de las bajadas de impuestos de Bush hijo se encontraban las empresas de capital riesgo, los nuevos y respetables descendientes de los tiburones financieros de los años ochenta.[264] Los fondos de capital riesgo se encontraron con un conjunto de circunstancias inusualmente favorables a principios del nuevo milenio. Bush había aligerado drásticamente la presión fiscal sobre las ganancias de

---

[260] Patterson, «Transformative Economic Policies...», p. 122.

[261] Martin Feldstein, «Kill the Death Tax Now», *Wall Street Journal*, 14 de julio de 2000. Según Feldstein, el impuesto sobre el patrimonio tuvo el efecto perverso de animar a las rentas altas «a jubilarse anticipadamente o simplemente a trabajar menos, ahorrar menos y asumir menos riesgos de inversión. El resultado no es solo desperdiciar su talento, sino también perjudicar a quienes de otro modo se beneficiarían de sus esfuerzos, su espíritu empresarial, su capacidad de gestión y su ahorro e inversión».

[262] Brownlee, *Federal Taxation in America...*, pp. 262-263; Patterson, «Transformative Economic Policies...», pp. 125-126.

[263] Brownlee, *Federal Taxation in America...*, p. 265.

[264] Sobre la capacidad de respuesta del mercado de valores privados a los cambios en el tipo impositivo sobre las ganancias de capital, véase Alex Holcomb, Paul Mason y Harold H. Zhang, «Investment Income Taxes and Private Equity Acquisition Activity», *Journal of Empirical Finance*, núm. 59: 6, 2020, pp. 25-51. Los autores calculan que las adquisiciones de capital riesgo aumentaron más de un 75 % tras la bajada de impuestos de 2003. Sobre el auge del capital riesgo durante la era Bush, véase Emily Thornton, «Gluttons at the Gate», *BusinessWeek,* 30 de octubre de 2006, pp. 58-66.

capital y, por tanto, había lubricado el negocio para los inversores en el mismo momento en que los tipos de interés alcanzaban mínimos históricos. Las recompensas eran especialmente seductoras para los gestores de fondos de capital riesgo, los llamados *general partners*, cuyas ganancias se definen como ingresos de inversión, el llamado interés devengado, y por tanto tributaban al tipo preferente de las ganancias de capital.[265] Con las nuevas normas fiscales de Bush, habría sido irracional que los gestores de fondos no «arriesgaran todo» en las operaciones de adquisición.

En realidad, el riesgo en el que incurrían era mínimo, ya que la responsabilidad jurídica de la deuda que financiaba la adquisición recaía en la empresa objetivo.[266] Pero las presiones regulatorias también contribuyeron a reavivar la situación de las empresas de capital riesgo. Una serie de escándalos empresariales, desde Enron hasta WorldCom, habían desacreditado la imagen de las empresas cotizadas en un momento en el que los estragos de las antiguas operaciones de compras apalancadas estaban desapareciendo de la memoria. En respuesta a estos escándalos, la Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act [Ley de reforma de la contabilidad de las empresas públicas y de protección de los inversores] de 2002, también conocida como Ley Sarbanes-Oxley, había impuesto nuevas y estrictas obligaciones de información a las empresas cotizadas en bolsa.[267] A diferencia de los años ochenta, cuando las adquisiciones solían ser hostiles, las empresas de capital riesgo/inversión de principios del milenio encontraron muchas víctimas dispuestas entre empresas encantadas de ser compradas bajo los auspicios de un acuerdo de adquisición.

Sin embargo, la mayoría de las empresas no esperaron a una oferta de capital riesgo antes de adoptar sus propias estrategias para beneficiarse de las bajadas de impuestos de Bush. A partir de 2003, se dispararon las recompras de acciones, los ejecutivos de las empresas trataban de maximizar las ganancias de capital obtenidas con la subida de los precios de las acciones y la caída de los impuestos.[268] Dado que el mero anuncio de un programa de

---

[265] Eileen Appelbaum y Rosemary Batt, *Private Equity at Work: When Wall Street Manages Main Street,* Nueva York, Russell Sage Foundation, 2014, pp. 3, 32-33, 55. Es el socio colectivo, a diferencia de los socios comanditarios, quien más se beneficia de este acuerdo: además de recibir el 20 % del valor del fondo en concepto de comisiones de gestión mientras dure el fondo, el acuerdo estándar reserva al socio colectivo el 20 % de las ganancias de la inversión, una vez alcanzado un umbral de rentabilidad del 8 %.

[266] Además de estos incentivos, la inversión financiada con deuda está protegida por preferencias fiscales especiales sobre los intereses y, en una operación de capital riesgo, la responsabilidad jurídica de la deuda recae en cualquier caso en la empresa objetivo. Véase ibídem, pp. 32-33.

[267] Ibídem, p. 16, y «Buyout Industry: Thank You Sarbanes-Oxley», *Corporate Financing Week,* núm. 39, 2006, p. 5.

[268] Lazonick, *Sustainable Prosperity in the New Economy?...*, pp. 244-245.

recompra de acciones puede bastar para elevar el precio de las acciones, no es de extrañar que las empresas recurrieran a este método como forma de amplificar y asegurar las ventajas de unos tipos impositivos más bajos para las ganancias de capital.[269] Para muchos observadores, la popularidad de las *buybacks* era una señal de que la revalorización del precio de activos, y no la innovación o la creación de nuevos empleos, se había convertido en la principal preocupación de los ejecutivos de las empresas.[270] La bajada de impuestos de 2003 se diseñó para contrarrestar esta tendencia reduciendo ganancias de capital y dividendos al mismo tipo bajo.[271] Sin embargo, aunque el pago de dividendos aumentó tras la rebaja fiscal de 2003, las recompras de acciones subieron aún más, alcanzando un máximo histórico en 2005, cuando Bush ofreció una exención fiscal única a las empresas multinacionales que repatriaran capital a Estados Unidos.[272] Se ha estimado que el 92 por ciento de estas ganancias repatriadas se destinaron a recompras de activos en lugar de a inversiones de capital generadoras de empleo.

La obsesión por la revalorización de las acciones toma sentido cuando observamos los incentivos incorporados a la remuneración de los ejecutivos desde principios de los años noventa, cuando Clinton limitó las cantidades que podían pagarse en primas y animó inadvertidamente a las empresas a buscar formas alternativas de remuneración de los ejecutivos.[273] El uso de *options* [opciones sobre acciones] como componente de la remuneración de los ejecutivos se disparó en los años posteriores al cambio de la legislación fiscal de Clinton, hasta el punto de que ahora constituyen la mayor parte de la remuneración de los ejecutivos. Como tipo de contrato derivado, la opción de compra de acciones solo produce una ganancia para el titular si el valor de una acción sube por encima de un determinado «precio de ejercicio» estipulado en el momento de la emisión. En otras palabras, vincula directamente la retribución al valor de las acciones de la empresa,

---

[269] Sobre la relación entre la revalorización de las acciones, las ganancias de capital y las recompras, véase Joe Hughes, «Democrats Seek to Eliminate the Stock Buyback Advantage», *Just Taxes Blog*, ITEP Institute on Taxation and Tax Policy, 4 de noviembre de 2021.

[270] En 1997, por primera vez, las recompras de acciones superaron a los dividendos como forma dominante de reparto de liquidez a los accionistas en Estados Unidos, un cambio histórico que incluso algunos defensores del valor para el accionista consideraron un incumplimiento de las obligaciones de gestión. Liyu Zeng y Priscilla Luk, «Examining Share Repurchasing and the S&P Buyback Indices in the U.S. Market», *S&P Dow Jones Indices*, marzo de 2020, pp. 1-20.

[271] *Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003: Explanation and Analysis as Signed by the President on May 28, 2003*, Chicago, CCH Incorporated, 2003, p. 31.

[272] Jennifer Blouin y Linda Krull, «Bringing It Home: A Study of the Incentives Surrounding the Repatriation of Foreign Earnings under the American Jobs Creation Act of 2004», *Journal of Accounting Research*, núm. 47: 4, 2009, pp. 1027-1059.

[273] John R. Boatright, «Compensation: Unjust or Just Right» en George G. Brenkert y Tom L. Beauchamp (eds), *The Oxford Handbook of Business Ethics*, Oxford, Oxford University Press, 2012, p. 165.

ofreciendo a los ejecutivos un incentivo personal para estimular la revalorización. El hecho de que los dividendos no tengan el mismo efecto tónico sobre las cotizaciones bursátiles que las recompras de acciones explica por qué los CEOs se inclinan más por estas últimas frente a los primeros.[274]

Si las bajadas de impuestos de Bush fueron un poderoso acicate para la inversión en activos financieros, el incentivo se hizo irresistible bajo el impacto de la nueva y acomodaticia política monetaria de Greenspan. La reinvención de Greenspan a finales de los años noventa como principal orquestador de la inflación de precios de activos fue una sorpresa para muchos de los que le conocían desde sus primeros años en la Reserva Federal, donde se había ganado la reputación de ser un corrector excesivamente entusiasta de la euforia del mercado, siempre dispuesto a subir los tipos de interés cuando el crédito parecía demasiado fácil y la inflación salarial inminente.[275] Greenspan había estudiado el impacto de la inflación de los precios de las acciones en los años cincuenta y la inflación de los precios de la vivienda en el sur de California en los años setenta, y estaba convencido, a pesar de la ortodoxia académica imperante, de que las ganancias especulativas o virtuales de este tipo tenían un efecto real sobre el comportamiento económico.[276] De hecho, Greenspan fue uno de los pocos profesionales de los bancos centrales que comprendió la importancia de las ganancias de capital no realizadas para estimular el consumo, y durante muchos años abogó por el desarrollo de un conjunto más refinado de indicadores económicos nacionales que tuvieran en cuenta esta dinámica de los precios de activos.[277]

Durante su primer mandato en la Reserva Federal, a finales de los años ochenta, cuando el espectro de la inflación salarial aún se cernía sobre él, Greenspan temía que no se pudiera fomentar la apreciación de los precios de activos sin provocar también una inflación de los salarios y de los precios al consumo. Pero en el segundo gobierno de Clinton, la Reserva Federal y el Tesoro, bajo la dirección de Robert Rubin, un «halcón» del

---

[274] Boatright, «Compensation: Unjust or Just Right...», p. 164.

[275] Varios estudiosos han comentado la aparente conversión de Greenspan de halcón monetario a facilitador monetario a finales de los años noventa. Véase, por ejemplo, Frederick Sheehan y William A. Fleckenstein, *Greenspan's Bubbles: The Age of Ignorance at the Federal Reserve*, Nueva York, McGraw-Hill, 2008, pp. 22-26; Peter Hartcher, *Bubble Man*, Nueva York, Norton, 2006, pp. 132-138.

[276] Sebastian Mallaby es esclarecedor cuando se trata de la evolución del pensamiento de Greenspan sobre la revalorización de los precios de activos y las ganancias de capital. El relato de Mallaby proporciona un importante correctivo a quienes ven las acciones de Greenspan a finales de los años noventa como un giro incomprensible o un ejemplo de su compromiso ciego con la hipótesis de los mercados eficientes. Véase Sebastian Mallaby, *The Man Who Knew: The Life and Times of Alan Greenspan*, Londres, Bloomsbury, 2016, pp. 49-52, 208-214.

[277] Ibídem, pp. 209-14.

déficit, habían amedrentado tanto a los nuevos demócratas, llevándolos a la sumisión fiscal, que Greenspan ya no tenía nada que temer en cuanto al crecimiento de los salarios. En este punto, Greenspan parece haberse convencido a sí mismo de que el banco central podría utilizar una política monetaria flexible para estimular la inflación de los precios de los activos, confiando al mismo tiempo en el Tesoro para suprimir cualquier gasto público redistributivo que pudiera contribuir a la inflación del salario social. Mejor aún, bajo un presidente republicano como George W. Bush, el banco central podría reducir drásticamente los tipos de interés hasta cerca de cero, permitiendo al Tesoro recortar los impuestos sobre el patrimonio y gastar profusamente en defensa mientras el estímulo fiscal se limitara a los recortes de impuestos marginales y a los desembolsos militares, no había peligro de que el gasto público potenciara las reivindicaciones salariales. Si incluso se podía confiar en los demócratas para suprimir el crecimiento salarial, entonces no había razón para aceptar la idea de que los aumentos del precio de activos eran burbujas peligrosas que necesitaban desinflarse; el objetivo de la política monetaria era asegurarse de que esas «burbujas» nunca terminaran.

A finales de los años noventa, Greenspan hizo explícita esta filosofía cuando declaró que la inflación de precios en los mercados de activos era imposible de predecir; todo lo que el banco central podía hacer era intervenir *a posteriori* para comprar activos tóxicos, con la esperanza de desencadenar una nueva ronda de inflación de precios en otra clase de activos.[278] A medida que se hizo evidente que la Reserva Federal intervenía sistemáticamente para frenar la caída de los precios de los activos, los agentes del mercado empezaron a referirse a esta filosofía como una especie de «opción de venta» [*put*] del banco central iniciada en nombre de todos los titulares de activos.[279]

---

[278] En un discurso ante el Congreso en 1999, Greenspan observó que «cuando podemos ser preventivos, debemos serlo», antes de subrayar que la acción preventiva no era posible en el caso de la inflación de los precios de activos. El banco central, insistió, «no puede dirigirse directamente a los precios de las acciones u otros precios de activos. Si surgiera una burbuja de activos, o incluso si ya estuviera en marcha, la política monetaria correctamente calibrada podría sin duda mitigar al menos parte del impacto sobre la economía. Y, obviamente, si pudiéramos encontrar una manera de prevenir o desinflar las burbujas emergentes, estaríamos mejor. Pero identificar una burbuja en proceso de inflarse puede ser uno de los retos más formidables a los que se enfrente un banco central, al confrontar su propia evaluación de los fundamentos con el juicio combinado de millones de inversores». Tras admitir su derrota, concluyó que «la tarea de los responsables de la política económica es mitigar las consecuencias cuando se produzcan y, con suerte, facilitar la transición a la próxima expansión». Alan Greenspan, «Testimony of Chairman Alan Greenspan, the Federal Reserve's Semiannual Report on Monetary Policy before the Committee on Banking and Financial Services», U.S. House of Representatives, 22 de julio de 1999.

[279] Sandeep Dahiya, Bardia Kamrad, Valerio Poti y Akhtar Siddique, «Fed Put in the Equity Options Markets», *Social Science Research Network*, 24 de agosto de 2022.

El *put* es un tipo de derivado financiero que otorga a los inversores el derecho, pero no la obligación, de vender una acción a un precio determinado en caso de que su valor caiga en el futuro. Los titulares de carteras lo utilizan regularmente como cobertura frente a las caídas de las cotizaciones bursátiles y como salvaguardia frente a los vendedores en corto que buscan beneficiarse de esas mismas fluctuaciones de precios. Pero mientras que los operadores individuales compran *puts* para proteger sus propios riesgos asumidos de forma privada, con el llamado «*Greenspan put*», la Reserva Federal dijo a los mismos operadores que cubriría el riesgo a la baja en su nombre. Con esta red de seguridad pública, los tenedores de activos financieros tenían la seguridad de que solo podían morir de éxito, sabiendo que cualquier acto de toma excesiva de riesgos sería validado y recompensado retroactivamente por un banco central permisivo. En una entrevista concedida a la CNBC tras su jubilación de la Reserva Federal, Greenspan expresó su apoyo a la continuación de esta política bajo Ben Bernanke: fueron las «ganancias de capital de todo el sistema» las que habían ayudado a los mercados a recuperarse de la crisis financiera global, remarcó Greenspan.[280] Lejos de representar un fracaso de la política monetaria, la apreciación permanente de los precios de activos representaba ahora el horizonte ideal de la gestión de crisis de la Reserva Federal.

Concentración de riqueza inducida por los bancos centrales

Hasta la crisis financiera global de 2008, los esfuerzos de Greenspan por impulsar al alza los precios de activos parecían destinados a encontrar un final natural. La Reserva Federal solo podía reducir los tipos de interés a cero, más allá de eso, no disponía de herramientas obvias para honrar el *«Greenspan put»*. Sin embargo, los sucesores de Greenspan resultaron estar más comprometidos con la causa de la inflación de precios de activos que con la política monetaria convencional. Así que cuando el banco de inversión «en la sombra» Lehman Brothers quebró en 2008 y el colapso de la mayor aseguradora del mundo, AIG, amenazó con derribar todo el sistema de préstamos interbancarios, el nuevo presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, recurrió a medidas monetarias no convencionales a gran escala. Bajo su supervisión, la Reserva Federal se embarcó en un programa masivo de compra de activos, también conocido como flexibilización cuantitativa [*QE*, por sus siglas en inglés], que implicaba la transferencia de valores a largo plazo de los libros contables de los bancos al balance de la Fed. Lo que las instituciones financieras recibieron a cambio fueron

[280] Jennifer Dauble, «CNBC Exclusive: CNBC Transcript Alan Greenspan, Former Federal Reserve Chairman, en CNBC's 'Squawk Box' Today», *CNBC*, 1 de julio de 2010.

reservas bancarias líquidas que podían volver a prestarse en la economía a tipos de interés bajos.

El alcance de la intervención no tenía precedentes. Entre la crisis financiera mundial de 2008 y las secuelas de la pandemia de 2020, la Reserva Federal ha ido mucho más allá de su ámbito normal de actuación, rompiendo todas sus normas autoimpuestas contra la práctica de la «impresión de dinero» (la compra de deuda pública por el banco central) con el fin de garantizar la salud de los mercados de activos. En las profundidades de la Gran Recesión, la Reserva Federal de Bernanke compró más de un billón de dólares en deuda del Tesoro y de otros tipos durante un periodo de dieciocho meses. La respuesta pandémica fue mucho más allá. Cuando el caos se apoderó del mercado del Tesoro estadounidense en marzo de 2020, la Reserva Federal, bajo el mando de Jerome Powell, intervino y compró 100.000 millones de dólares en bonos al día. En cuestión de semanas, había transferido 1,5 billones de dólares en valores a su balance y se había restablecido la calma en los mercados financieros.[281] Bernanke y sus sucesores nunca abandonaron el «*Greenspan put*»: simplemente lo llevaron al siguiente nivel, tirando de todos los medios para garantizar que los tenedores de activos estuvieran protegidos del riesgo de caída de precios. Mediante la monetización masiva de la deuda del Tesoro y otras deudas, al extender su respaldo crediticio desde los bancos consignados por el Estado al sector bancario en la sombra, y al poner líneas de canje de dólares a disposición de los bancos centrales extranjeros, la Reserva Federal se reinventó a sí misma como creador de mercado de última instancia y banco central *de facto* del mundo.[282]

En su forma tradicional, la política monetaria trata de influir en el llamado tipo de interés de los fondos federales —el precio al que los bancos se prestan entre sí a un día— comprando y vendiendo deuda del Tesoro a corto plazo a los bancos intermediarios. El objetivo es influir en los tipos de interés a corto plazo, empujándolos al alza cuando la economía está sobrecalentada y a la baja cuando va lenta. Por el contrario, el *QE* se centró en los bonos del Estado a largo plazo y amplió la cartera de compras de activos

---

[281] Lev Menand, *The Fed Unbound: Central Banking in a Time of Crisis*, Nueva York, Columbia Global Reports, 2022, pp. 47-48.

[282] Para conocer las actuaciones de la Reserva Federal desde 2008, ver Adam Tooze, *Crashed: How a Decade of Financial Crises Changed the World,* Nueva York, Penguin Press, 2019, pp. 367-68, 471-79 [ed. cast.: *Crash. Cómo una década de crisis financieras ha cambiado el mundo,* Barcelona, Crítica, 2018]; Adam Tooze, *Shutdown: How Covid Shook the World's Economy,* Nueva York, Viking, 2021, pp. 119-145; y Menand, *The Fed Unbound…* Sobre la Reserva Federal como banco central del mundo *de facto*, ver Stefan Eich, *The Currency of Politics: The Political Theory of Money from Aristotle to Keynes*, Princeton, Princeton University Press, 2022, p. 211. Sobre la Reserva Federal como agente o creador de mercado de último recurso, véase Perry Mehrling, *The New Lombard Street*, Princeton, Princeton University Press, 2010, p. 137.

del banco central de los bonos del Tesoro a otros instrumentos: valores respaldados por hipotecas a raíz del colapso inmobiliario de 2007 y bonos empresariales durante la pandemia del coronavirus. La teoría era que el *QE*, al garantizar unos tipos de interés a largo plazo ultrabajos, estimularía el apalancamiento en toda la economía, animando a las empresas a aumentar su inversión de capital y a los hogares a incrementar su gasto con la ayuda del crédito barato. En lo que se ha descrito acertadamente como una forma de política monetaria de «goteo», se esperaba que el aumento de los precios de activos, la disminución de los rendimientos de los bonos y el crédito barato generaran mayores niveles de empleo y crecimiento.[283] A medida que la deuda pública iba desapareciendo del mercado y los rendimientos de los bonos del Tesoro restantes iban cayendo a mínimos históricos, los inversores se lanzaban en picado en los mercados de deuda empresarial, aceptando calificaciones de riesgo cada vez más altas a cambio de rentabilidad. Con tanto apetito inversor por su deuda, las empresas que cotizaban en bolsa hicieron un uso despilfarrador del apalancamiento para elevar sus valoraciones bursátiles, a menudo endeudándose por encima de su patrimonio neto para permitirse lujosos repartos de dividendos y recompras de acciones.[284] Los fondos de capital riesgo también hicieron una reaparición triunfal: las adquisiciones pueden haber sido más difíciles de conseguir, gracias a un grupo cada vez menor de empresas no reestructuradas y plausiblemente infravaloradas, si bien las que consiguieron cerrar un acuerdo ahora salieron con ganancias de capital récord.[285]

No por predecibles, las consecuencias distributivas fueron menos impactantes. En ausencia de cualquier tendencia compensatoria hacia un estímulo fiscal sostenido, el *QE* estaba destinado a exacerbar las desigualdad de riqueza, no solo porque hizo subir los precios de los activos en general, sino también porque favoreció a una clase particular de activos,

---

[283] Sobre la expansión cuantitativa (QE) como política de «goteo», ver Karen Petrou, *Engine of Inequality: The Fed and the Future of Wealth in America*, Nueva York, Wiley, 2021, pp. 38-39. Tras cuatro años de experimento, Ben Bernanke seguía pronosticando que «el descenso de los rendimientos y el aumento de los precios de activos» aliviarían en algún momento «las condiciones financieras generales y estimularían la actividad económica» en toda la economía. Ben Bernanke, «Monetary Policy since the Onset of the Crisis» *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium*, Jackson Hole, Wyoming, 31 de agosto de 2012.

[284] Jesse Colombo, «The U.S. Is Experiencing a Dangerous Corporate Debt Bubble», *Forbes*, 29 de agosto de 2018. Sobre el recurso al apalancamiento para financiar los repartos de liquidez, ver William Lazonick y Jang-Sup Shin, *Predatory Value Extraction: How the Looting of the Business Corporation Became the US Norm and How Sustainable Prosperity Can Be Restored*, Oxford, Oxford University Press, 2019, p. 80.

[285] Editorial Board, «Private Equity's Risky Cheap Debt Move», *Financial Times*, 23 de septiembre de 2020. Davide Scigliuzzo, Kelsey Butler, y Sally Bakewell, «Everything Is Private Equity Now», *BusinessWeek*, 9 de octubre de 2019.

las acciones, que ya estaban desproporcionadamente en las carteras de los ricos.[286] La década que siguió a la crisis financiera mundial presenció el mayor aumento de la concentración de riqueza desde la Segunda Guerra Mundial en Estados Unidos, en su mayor parte como resultado de las subidas de los precios de activos.[287] Durante los meses más álgidos de la pandemia, entre 2020 y mediados de 2021, el aumento de los precios de activos catapultó a casi un centenar de nuevos milmillonarios a la lista Forbes de los estadounidenses e infló la riqueza de todos los milmillonarios estadounidenses juntos en más de un billón de dólares.[288]

El resurgimiento del capitalismo familiar

Tan importante como la magnitud de esta riqueza ha sido su distintivo perfil organizativo: privado, a menudo no constituido en sociedad y basado en la familia, en contraposición a empresarial, de cotización pública y gerencialista. La oleada de riqueza posmilenio ha liberado a los estadounidenses más ricos de las garras de los inversores externos, convirtiendo a los poseedores de riqueza personal y familiar en fuerzas económicas independientes,

[286] Los tres últimos presidentes de la Reserva Federal de Estados Unidos se han resistido a reconocer cualquier relación entre la política monetaria no convencional y el aumento de la desigualdad. Otros responsables de bancos centrales se han mostrado sorprendentemente comunicativos. En 2012, un informe anónimo publicado en el *Bank of England Quarterly Bulletin* admitió que el aumento de los precios de activos había beneficiado abrumadoramente al 5 % de los hogares más ricos, debido a la desproporcionada proporción de activos financieros como acciones y bonos en sus carteras patrimoniales. «The Distributional Effects of Asset Purchases», *Bank of England Quarterly Bulletin*, núm. 52: 3, 2012, 254-266. Aunque más evasivos sobre la cuestión de su propia responsabilidad, tanto el ex gobernador del banco, Mark Carney, como el ex economista jefe Andrew Haldane han reconocido el papel desempeñado por la QE en la exacerbación de la extrema concentración de la riqueza. Emily Cadman, «Mark Carney Warns of Dangers of Growing Inequality», *Financial Times,* 28 de mayo de 2014; Andrew G. Haldane, «Unfair Shares», Bristol Festival of Ideas, 21 de mayo de 2014. Otros, incluidos economistas internos de la Reserva Federal y del Banco de Pagos Internacionales, se han sumado al coro, mientras que, entretanto, un puñado de economistas académicos han emprendido la lenta labor de demostrar las conexiones causales entre los tipos de interés ultrabajos, las compras de activos por parte de los bancos centrales y las carteras de activos hinchadas de los hogares más ricos. Véase, por ejemplo, Stephen D. Williamson, «Quantitative Easing: How Well Does This Tool Work?», Federal Reserve Bank of St. Louis, 18 de agosto de 2017; Dietrich Domanski, Michela Scatigna y Anna Zabai, «Wealth Inequality and Monetary Policy», Informe Trimestral del BPI, marzo de 2016, pp. 45-64. Sobre los diferentes efectos distributivos de las subidas de los precios inmobiliarios y bursátiles, véase Moritz Kuhn, Moritz Schularick y Ulrike Steins, «Income and Wealth Inequality in America, 1949-2016», *Journal of Political Economy*, núm. 128: 9, 2020, pp. 3469-519. Para un análisis exhaustivo de los vínculos entre la política monetaria de la Reserva Federal y el aumento de la desigualdad, véase Petrou, *Engine of Inequality*...

[287] Kuhn, Schularick, y Steins, «Income and Wealth Inequality in America, 1949- 2016», p. 3473.

[288] Chase Peterson-Withorn, «How Much Money America's Billionaires Have Made during the Covid-19 Pandemic», *Forbes*, 30 de abril de 2021.

al menos tan poderosas, si no más, que la antigua élite de CEOs empresariales, banqueros de inversión y facciones de partidos. Apenas estamos empezando a comprender las consecuencias de este cambio, tanto en el ámbito político como en el económico.

Podría argumentarse, por supuesto, que las empresas familiares más grandes siempre han disfrutado de cierta libertad operativa en comparación con las empresas que cotizan en bolsa. La mayoría de ellas son totalmente de propiedad privada no cotizada (Cargill, Mars y Koch Industries, por ejemplo) o están controladas por miembros de la familia que tiene participaciones mayoritarias (los Walmart y los Walton), lo que les confiere un poder único para hacer caso omiso del ruido de los accionistas y los *stakeholders*. Pero en los últimos años, la influencia política y económica de estas empresas, junto con la valoración de sus activos, ha crecido más allá de toda medida. Solo durante los años de la pandemia, las diez familias más importantes de la lista Forbes 400 han visto aumentar su patrimonio neto en miles de millones. La riqueza de la familia Lauder casi se duplicó, aumentando en casi 22.000 millones de dólares en el espacio de dos años. La familia Koch ganó 17.000 millones de dólares y los Walton la asombrosa cifra de 30.000 millones.[289]

Junto a estos asiduos de *Forbes 400* —beneficiarios de primera, segunda y tercera generación de la riqueza heredada— también hemos asistido al ascenso de una nueva clase de milmillonarios, la mayoría de los cuales ganaron su dinero en *start-ups* de plataformas como Uber o Airbnb o en inversiones alternativas: *hedge funds*, capital privado o capital riesgo.[290] Recién llegados a la lista de milmillonarios, hombres como Travis Kalanick, ex director ejecutivo de Uber, o Peter Thiel, de Palantir, son aclamados como emprendedores hechos a sí mismos, al tiempo que son presentados como prueba de que el capitalismo estadounidense aún no se ha vuelto completamente oligárquico. Si la economía estadounidense todavía es capaz de producir héroes schumpeterianos como estos, cuenta la narración, entonces sin duda la meritocracia sigue viva y acabará superando la lenta sedimentación de la riqueza heredada.[291] Sin embargo, los mismos empresarios milmillonarios que se sacaron la espina de la clase media alta suelen fundar sus propias dinastías. Cuando cobran sus participaciones en

[289] Chuck Collins, Joe Fitzgerald, Helen Flannery, Omar Ocampo, Sophia Paslaski y Kalena Thomhave, *Silver Spoon Oligarchs: How America's 50 Largest Inherited Wealth Dynasties Accelerate Inequality*, Washington, Institute for Policy Studies, 2021, p. 11.

[290] Peter W. Bernstein y Annalyn Swan, *All the Money in the World: How the Forbes 400 Make —and Spend— Their Fortunes,* Nueva York, Knopf, 2008, pp. 176-181; Kate Vinton, «Meet the 14 Unicorn Start-ups That Have Created 25 Billionaires», *Forbes,* 6 de marzo de 2016; Stephen Todd Walker, *Understanding Alternative Investments*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2017, pp. 81-82.

[291] Bernstein y Swan, *All the Money in the World...*, pp. 13-15.

una *start up* tecnológica privada o en un fondo de capital riesgo, invariablemente canalizan su fortuna hacia un fondo de riqueza familiar, sentando así las bases de un nuevo linaje de Rockefellers y Vanderbilts del siglo XXI.

Superada hacía tiempo por las modernas estructuras «democráticas» del capitalismo de gestión, la gran empresa familiar se consideraba, hasta hace poco, un actor marginal del capitalismo estadounidense. Historiadores económicos como Alfred Chandler desestimaron sistemáticamente la forma familiar de gestión empresarial como un arcaísmo y un impedimento para el progreso industrial; se pensaba que la separación de poderes y la propiedad distribuida de las empresas cotizadas en bolsa eran más funcionales.[292] Durante la mayor parte del siglo XX, este análisis se vio confirmado por la evolución de las empresas estadounidenses, que fueron absorbiendo progresivamente a las dinastías familiares de la edad dorada en la multitud de accionistas anónimos, confinando la empresa familiar al sector de las pequeñas empresas. Un puñado de dinastías familiares clásicas, entre ellas los Morgan y los Rockefeller, han perdurado desde el siglo XIX. Pero la mayoría de las empresas familiares perdieron rápidamente su forma institucional distintiva a principios del siglo XX, cuando se vieron obligadas a competir y adaptarse a la presencia de conglomerados industriales en ascenso, con sus necesidades de capital mucho mayores.[293] A medida que más y más empresas seguían el modelo «Berle y Means» de organización industrial y recurrían al mercado de valores para financiar sus operaciones a gran escala, la mayoría de los propietarios familiares se convirtieron en inversores minoritarios en las empresas que habían fundado.[294]

Desde una perspectiva a más largo plazo, el resurgimiento de la gran empresa familiar de capital privado puede entenderse como uno de los muchos efectos secundarios imprevistos de la *«shareholder revolution»* y su remodelación del poder empresarial.[295] Valorada en su día por las economías

---

[292] Alfred D. Chandler Jr., *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press, 1977, pp. 9-10. Para un comentario crítico sobre la historia del capitalismo familiar y su lugar en el *mainstream* de la teoría organizativa, ver Harold James, *Family Capitalism: Wendels, Haniels, Falcks, and the Continental European Model*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press, 2006, pp. 6-20. Como señala James, la existencia continuada de empresas familiares en Europa continental a lo largo del siglo XX se consideró una prueba del retraso industrial de estos países.

[293] Richard Lachmann, «Coda: American Patrimonialism: The Return of the Repressed», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, núm. 636: 1, 2011, p. 220.

[294] La empresa «Berle y Means» se refiere al trabajo del jurista Adolf Berle y el economista Gardiner Means, quienes postularon que la empresa moderna que cotiza en bolsa implicaba una separación entre la propiedad (ahora distribuida entre accionistas públicos) y el control (ahora consignado a una clase meritocrática de gestores profesionales). Adolf Berle y Gardiner Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, Harcourt, Brace, and World, 1932.

[295] Para un análisis general del declive de la empresa cotizada véase Gerald F. Davis, *The Vanishing American Corporation: Navigating the Hazards of a New Economy,* Nueva York,

de escala que ofrecía a las grandes empresas industriales y la liquidez que proporcionaba a los inversores, la empresa cotizada fue el centro indiscutible del mundo empresarial estadounidenses durante gran parte del siglo XX. Durante mucho tiempo, la gran empresa cotizada ha estado asociada a un estilo particular de capitalismo —denominado «gerencial» por Alfred Chandler—; sin embargo, en los años ochenta la ideología del «capitalismo de accionistas» [*shareholder capitalism*] le desafió con el objetivo casi único de maximizar los beneficios de los inversores financieros.

En retrospectiva, parece que la revolución accionarial, una ideología destinada a cambiar el equilibrio de poder desplazando al directivo profesional frente al propietario/inversor, también acabó socavando la propia razón de ser de la propiedad a gran escala. Como descubrió toda una generación de saqueadores de empresas, se puede maximizar mejor el *shareholder value* limitando el número de accionistas a un puñado de inversores activistas privados.[296] Michael C. Jensen, uno de los padres de la teoría del *shareholder value*, predijo esto a finales de los años ochenta cuando señaló que la locura de las compras apalancadas señalaría la muerte de la empresa cotizada tal y como había existido a lo largo del siglo XX.[297]

Hicieron falta una serie de reformas fiscales y normativas clave para convertir las OPA hostiles de los años ochenta en una forma respetable

---

Penguin Random House, 2016. Y para una reveladora reflexión sobre las diferencias entre el capitalismo gerencial y el capitalismo dinástico véase Steve Fraser, «Playing God: The Rebirth of Family Capitalism» en *Mongrel Firebugs and Men of Property*, Nueva York, Verso, 2019, pp. 223-240. Sobre el ascenso del capitalismo privado como un desarrollo reaccionario, ver Doug Henwood, «Take Me to Your Leader: The Rot of the American Ruling Class», *Jacobin*, 27 de abril de 2021.

[296] El argumento más contundente es el del sociólogo Mark Mizruchi, que sostiene que los primeros éxitos de la revuelta empresarial durante la administración Reagan —incluida la desregulación de la banca comercial y las bajadas de impuestos a las ganancias de capital— acabaron por disolver los fundamentos de clase de la élite empresarial que había impulsado la revuelta en un principio. La oleada de adquisiciones hostiles de los años ochenta dio lugar a una nueva generación de accionistas corporativos cuyas habilidades los acercaban más a los operadores financieros que a los gestores empresariales con visión de futuro de la posguerra. Así, aunque la «élite empresarial había [...] aparentemente ganado la guerra», su victoria tuvo la «consecuencia imprevista de deshacer a la propia élite». Mark S. Mizruchi, *The Fracturing of the American Corporate Elite*, Cambridge, Harvard University Press, 2013, p. 197. Por cierto, el éxito de la revuelta empresarial también provocó la marginación de la Business Roundtable y el surgimiento de una nueva generación de grupos de presión empresariales. Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *American Amnesia: How the War on Government Led Us to Forget What Made America Prosper*, Nueva York, Simon & Schuster, 2017, p. 237. Hacker y Pierson señalan que a finales de los años noventa «la Business Roundtable había perdido su posición, antaño preeminente» (p. 206) y explican su pérdida de relevancia señalando que «los fundadores de la Business Roundtable habían construido toda su estrategia política en torno a un modelo de empresa que estaba desapareciendo rápidamente» (p. 205).

[297] Michael C. Jensen, «Eclipse of the Public Corporation», *Harvard Business Review*, núm. 67: 5, 1989, pp. 61-74.

de operación de capital riesgo acordada mutuamente. Pero en la primera década del milenio, cada vez más empresas se estaban convirtiendo en no cotizadas, mientras que las nuevas empresas esperaban mucho más tiempo para lanzar una oferta pública inicial, si es que decidían hacerlo.[298] Los fondos de inversión privados han crecido vertiginosamente desde la crisis financiera mundial y ahora disponen de tanto capital que ofrecen una alternativa seria a los mercados de valores cotizados. A principios de la década de los dos mil, las únicas opciones reales para las empresas que querían expandirse eran una OPV [Operación Pública de Venta] para las nuevas empresas o el mercado de bonos corporativos para las empresas establecidas. Hoy ya no es necesario que una empresa salga a bolsa cuando quiere ampliar sus operaciones; solo tiene que encontrar un fondo de inversión afín que la guíe a través de la fase de transición.

Hoy en día, las pequeñas empresas de nueva creación y las empresas en crecimiento pueden alcanzar un tamaño colosal solo con la fuerza del capital privado, y mientras permanezcan en este estado, están protegidas de las normas de transparencia y divulgación pública que conlleva la cotización en bolsa.[299] En los últimos años, hemos visto una caída precipitada de las nuevas empresas que cotizan en bolsa y un aumento correspondiente en el número de los llamados «unicornios», empresas privadas con valoraciones de mil millones o más. Las grandes empresas no cotizadas, como Koch Industries, eran lo bastante raras como para justificar su reputación de criaturas casi míticas. Hoy en día, los «unicornios» son cada vez más comunes, especialmente entre las empresas tecnológicas de nueva creación que en su día siguieron la trayectoria de las primeras ofertas públicas de venta, pensemos en Uber, Airbnb, PayPal y Dropbox, todas ellas valoradas en más de mil millones de dólares antes de salir a bolsa.[300] Cuando estas empresas deciden cotizar en bolsa, suele ser para permitir a los primeros inversores y empleados retirar sus acciones ilíquidas, no porque necesiten acceder al capital disponible en los mercados de acciones.[301]

---

[298] Sobre el auge de los mercados de capitales privados, ver Dawn Lim y David Brooke, «The Boom in Private Markets Has Transformed Finance», *Washington Post,* 18 de julio de 2022. Sobre las condiciones regulatorias que facilitaron su crecimiento, ver Allison Herren Lee, «Going Dark: The Growth of Private Markets and the Impact on Investors and the Economy», *U.S. Securities and Exchange Commission*, 12 de octubre de 2021. Sobre el auge de las empresas privadas financiadas al margen de los mercados de valores, ver Jakob Wilhelmus y William Lee, *Companies Rush to Go Private*, Santa Monica, Milken Institute, 2018.

[299] Elisabeth de Fontenay, «The Deregulation of Private Capital and the Decline of the Public Company», *Hastings Law Journal,* núm. 68*,* 2017, p. 448.

[300] Ibídem, pp. 447, 456-459, 463.

[301] Ibídem, pp. 455, 461.

Por supuesto, las sociedades anónimas no corren peligro de desaparecer, de hecho, las más importantes son cada día mayores y más monopolísticas. Especialmente en lo que se refiere a las grandes tecnológicas, algunas de las mayores empresas por capitalización bursátil se basan en estructuras de propiedad de acciones de «dos clases», y otras normas de votación bizantinas que permiten al fundador de la empresa anular a otros accionistas institucionales o individuales.[302] Los accionistas de Facebook, Google y Tesla no pueden imponer cambios organizativos porque los fundadores de las empresas disponen de más votos por acción que el accionista ordinario. Muchas de las empresas más recientes que han entrado en el mercado de acciones han adoptado estas normas a perpetuidad. Como señaló el excomisionado de la Securities and Exchange Comission, la agencia federal norteamericana de regulación de mercados, Robert J. Jackson Jr., las acciones perpetuas de doble clase:

> No solo piden a los inversores que confíen en un fundador visionario. Les pide que confíen en los hijos de ese fundador. Y en los hijos de sus hijos. Y en los hijos de sus nietos; plantean la posibilidad de que el control sobre nuestras empresas cotizadas [...] quede para siempre en manos de un pequeño grupo de élite de personas con información privilegiada, que transmitirán ese poder a sus herederos.[303]

Así, las plataformas empresariales que monopolizan nuestra infraestructura de medios digitales están en manos de una élite patrimonial cada vez más autocrática. La democracia de los accionistas choca contra un muro de ladrillo cuando los fundadores de empresas encuentran nuevas formas

---

[302] Irónicamente, las estructuras de acciones de doble clase se hicieron populares en los años ochenta como defensa contra las compras apalancadas. A largo plazo, sin embargo, tanto las compras apalancadas como las estructuras de acciones de doble clase han tenido el mismo efecto de elevar el poder de pequeños grupos de propietarios (socios de capital privado, gestores de *hedge funds* o, en este caso, accionistas con derechos de voto desproporcionados). Como señala Daniel Wells, «en 2005, solo el 1 % de las OPV en las bolsas estadounidenses comprendían dos (o más) clases de acciones, pero en 2017 esta cifra era del 19 %». En 2004, Google fue una de las primeras grandes empresas tecnológicas en emplear esta estructura, y ahora es casi de rigor entre las OPV de *start-ups* tecnológicas y otras empresas «unicornio» (*start-ups* valoradas en 1.000 millones de dólares). Solo en los últimos diez años, Facebook, GoPro, Groupon, LinkedIn, Square, TripAdvisor, Yelp, Zillow y Zynga han salido a bolsa con estructuras de acciones de doble clase. La empresa matriz de Snapchat, Snap Inc, parece haber presentado algo así como una marca de agua alta en 2017 al emitir solo acciones sin derecho a voto a sus accionistas ordinarios en la OPI». Daniel Wells, «Shareholder Inequity in the Age of Big Tech: Public Policy Dangers of Dual-Class Share Structures and the Case for Congressional Action», *Northeastern University Law Review,* núm. 13: 1 , 2021, p. 46.

[303] Según Robert J. Jackson Jr., casi la mitad de las empresas que cotizaron en bolsa con acciones de doble clase desde 2003 han otorgado a perpetuidad derechos de voto extraordinarios a sus directivos. Commissioner Robert J. Jackson Jr., «Perpetual Dual-Class Stock: The Case Against Corporate Royalty» U.S. Securities and Exchange Commission, 15 de febrero de 2018.

de establecer feudos dinásticos dentro de las estructuras legales de las empresas que cotizan en bolsa. Del mismo modo que las nuevas empresas cotizadas en bolsa empiezan a parecerse más a empresas dinásticas privadas bajo el férreo control de un pequeño núcleo interno, las familias también están cobrando importancia en el mundo de la inversión alternativa y la provisión de capital privado. El mercado de la financiación privada directa, antaño reservado a las empresas de capital riesgo, ha experimentado recientemente una afluencia de *family offices,*[304] señal de la extrema riqueza que se concentra ahora en manos de inversores personales y sus parientes. En la última década, más o menos, se ha convertido en un lugar común para los muy ricos —de nueva y vieja extracción— canalizar sus activos personales y familiares hacia un fondo privado de gestión de patrimonios.[305] Ya sean herederos de una dinastía empresarial establecida como los Walton o los Cargills, fundadores de unicornios o gestores de activos alternativos, los milmillonarios del siglo XXI son casi siempre beneficiarios de una *family office*. Por lo tanto, independientemente de sus diferencias en otras cuestiones, comparten un interés común en la revalorización del patrimonio familiar. La denominada *single family office* se concibió originalmente como un vehículo para gestionar las necesidades administrativas, jurídicas y de inversión de los clanes más acaudalados de una generación a otra.[306]

Se cree que John D. Rockefeller creó el prototipo cuando, en 1893, contrató a un equipo especializado de profesionales para que gestionaran sus amplias inversiones y proyectos filantrópicos.[307] Reliquia de la edad dorada, la *family office* de Rockefeller sobrevive hasta nuestros días, habiendo formado a generaciones de herederos en el fino arte de la conservación del patrimonio, y ahora vende sus servicios de asesoramiento a inversores familiares de todo el mundo. Las *family offices* reaparecieron en los años ochenta y su número no ha dejado de aumentar desde entonces. Pero la verdadera explosión se produjo a partir de 2010, como consecuencia

---

[304] Las *family offices* son plataformas de inversión dedicadas a la gestión de grandes patrimonios familiares. [N. del T.]

[305] En 2019, la firma de investigación Campden Wealth estimó el valor global de las *family offices* individuales en casi 6 billones de dólares, más que todo el sector de los *hedge funds*. James Beech «Global Family Office Growth Soars», *CampdenFB*, 18 de julio de 2019.

[306] Las *family offices* pueden adoptar la forma de empresas de inversión privada unifamiliares o de oficinas multifamiliares que atienden a una base de clientes formada por varias familias. Aunque las *family offices* han ido en general en aumento desde los años ochenta, la tendencia más reciente ha sido la creación de *family offices* unifamiliares. Por lo tanto, aquí centraré mi análisis en la *family office* unifamiliar. Para un relato etnográfico de la *family office,* ver Luna Glucksberg y Roger Burrows, «Family offices and the Contemporary Infrastructures of Dynastic Wealth», *Sociologica,* núm. 2, 2016, pp. 1-23.

[307] Peter Collier y David Horowitz, *The Rockefellers: An American Dynasty,* Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1975, pp. 52-54.

de la subida de los precios de activos provocada por la política monetaria no convencional de la Reserva Federal.[308]

Aunque las *family offices* siguen realizando la labor tradicional de preservación de la riqueza, supervisando todo, desde la evasión fiscal hasta la planificación de la sucesión en nombre de sus miembros, también son actores cada vez más activos en el mundo de la inversión alternativa.[309] Los hogares con grandes patrimonios suelen tener muchos años de experiencia trabajando en asociación con empresas de inversión privada, en su mayor parte invirtiendo pasivamente en operaciones patrocinadas por socios generales externos. Pero ahora que cuentan con recursos suficientes para rivalizar con las empresas de inversión privada independientes, un número cada vez mayor de ellas está contratando a profesionales del capital riesgo o de los *hedge funds* y se está encargando activamente de las operaciones de adquisición.[310] Las *family offices* se han convertido en una «fuerza disruptiva» en los mercados de capital privado, señala el *Wall Street Journal*, ocupadas en la búsqueda de operaciones que antes estaban reservadas a sus rivales más establecidos.[311] Por su perspicacia estratégica y su apetito por las maniobras audaces, la nueva generación de *family offices* se parece mucho a los *hedge funds* y a las empresas de capital riesgo, salvo por el hecho de que solo están autorizadas a prestar servicios a clientes familiares, y afines, y solo pueden recurrir a los activos familiares para realizar sus inversiones.[312] Pero la influencia

---

[308] Chuck Collins, *The Wealth Hoarders,* Londres, Polity, 2021, p. 97.

[309] Anupreeta Das y Juliet Chung, «New Force on Wall Street: The "family office"», *Wall Street Journal*, 10 de marzo de 2017.

[310] Mark S. Greenfield y Garry J. Padrta Jr., «The family office as Private Equity Investor», *Bloomberg Law*, 4 de septiembre de 2020. Las encuestas más recientes sobre *family offices* informan de que el 96 % de las *family offices* con sede en EEUU invierten en capital riesgo, ya sea directamente o asociándose con fondos. Campden Wealth, *The North America family office Report*, Londres, Campden Wealth, 2022, p. 32; UBS, *Global family office Report,* Zúrich, UBS, 2022, pp. 11, 25-26. Por regla general, incluso las inversiones pasivas en capital riesgo generan rendimientos superiores a los de una cartera media de acciones y bonos o participaciones en un fondo cotizado en bolsa; sin embargo, las inversiones activas en capital riesgo pueden generar rendimientos aún mayores. *The North America family office Report...*, p. 32.

[311] Sobre la creciente competencia entre *family offices*, empresas de capital riesgo y *hedge funds*, ver Das y Chung, «New Force on Wall Street...».

[312] Sobre la limitación de socios y bienes a los familiares, ver «Family office: A Small Entity Compliance Guide», *U.S. Securities and Exchange Commission*, 21 de noviembre de 2011. Sobre las afinidades organizacionales entre *family offices, private equity* y *hedge funds*, ver Tom Burroughes, «How Private Equity Moulds Shape of Single-family offices», *WealthBriefingAsia*, 19 de julio de 2019. Sin embargo, las similitudes organizativas van más allá. Megan Tobias Neely sostiene que el mundo de la inversión de los *hedge funds* ya funciona de una manera «patrimonial», donde la riqueza personal o familiar del gestor suele representar una parte significativa de la financiación inicial y las relaciones laborales están organizadas de una manera patrilineal, lo que privilegia a los hombres blancos de clase alta. Observa que a los gestores de *hedge funds* se les llama con frecuencia «reyes» y «jefes». Los más exitosos de ellos, el *Tiger Fund* de Julian Robertson, por ejemplo, engendran linajes enteros de empresas de inversión

es recíproca, y las *family offices* también están dejando su impronta en el mundo de la inversión privada, sobre todo en la reciente tendencia hacia las participaciones de «capital permanente» en sectores como el alquiler de viviendas o las infraestructuras. Las empresas clásicas de capital riesgo eran notoriamente cortoplacistas en sus horizontes de inversión, y solían deshacerse de una operación al cabo de cinco a siete años. En cambio, los fondos de patrimonio familiar no tienen una fecha de caducidad fija. El llamado capital permanente o a largo plazo encaja de forma natural en las *family offices* que piensan en la gestión del patrimonio multigeneracional y, cada vez más, esta es una cualidad que las empresas *target* también buscan en el capital riesgo.[313] Aunque puede que no sea la solución que buscaban los críticos de la miopía empresarial, la gestión de grandes patrimonios familiares está sustituyendo los horizontes acelerados de la clásica empresa de capital riesgo por las largas perspectivas de expansión de la riqueza dinástica.

Desde hace aproximadamente una década, las *family offices* disfrutan de una clara ventaja jurídica sobre otros fondos de inversión privados. Tras el hundimiento de los mercados mundiales en 2008, el Congreso sometió a los asesores de fondos privados a una supervisión reguladora, exigiéndoles que se registraran en la Comisión del Mercado de Valores y publicaran informes trimestrales sobre sus actividades. Hasta entonces, los *hedge funds* y las sociedades de capital riesgo habían operado al amparo de la llamada «exención del asesor privado», que les eximía de la obligación de informar públicamente. La exención les permitía actuar con conocimientos especializados sin alertar a otros inversores del mercado y tomar posiciones de alto riesgo sin temor a litigios. En el peor de los casos, les permitía ocultarse tras un velo de secretismo cuando asumían riesgos indebidos con el dinero de otras personas. La Ley Dodd-Frank puso fin a la exención para la mayoría de los *hedge funds* y las empresas de capital riesgo/inversión alegando que sus actividades podían suponer una amenaza sistémica para los mercados. Sin embargo, las *family offices* salieron indemnes gracias a una campaña de presión concertada por un grupo de ejecutivos llamado Private Investor Coalition.[314] A pesar de contar con volúmenes de capital que rivalizaban

---

que comparten el estilo de negociación característico del fundador. Aunque hay numerosos ejemplos de gestores de *hedge funds* que preparan a sus hijos para la sucesión, Neely señala que solo ha visto un caso de traspaso intergeneracional en el que haya participado una hija. Megan Tobias Neely, *Hedged Out: Inequality and Insecurity on Wall Street*, Berkeley, University of California Press, 2022, pp. 13-14, 159-164, 191-194.

[313] Simone Foxman, «Wealthy Families Are Winning Deals Away from Private Equity» *Bloomberg.com*, 20 de octubre de 2017; «The Rise of Permanent Capital: Single family offices and Direct Investing», *The Stephens Group*, 31 de mayo de 2019.

[314] Es lo que se denomina *«step-up»*, para el cálculo del impuesto sobre la ganancia de capital, ver James Poterba y Scott Weisbenner, «The Distributional Burden of Taxing Estates and Unrealized Capital Gains at Death» en William G. Gale, James R. Hines y Joel

con los de los mayores fondos de alto riesgo y empresas de capital riesgo, las *family offices* podían operar en el más absoluto secreto y, por tanto, gozaban de una ventaja estratégica única. La exención era tan codiciada que varios gestores de *hedge funds*, entre ellos George Soros, reembolsaron rápidamente a sus inversores externos y se registraron como *family offices*.

Además de su estatus privilegiado bajo la regulación federal de valores, la *family office* ocupa una posición fiscal envidiable: disfruta de todas las ventajas fiscales del capital riesgo, la principal de ellas es la laguna de los intereses transferidos, que permite que sus ingresos tributen al tipo preferente de las ganancias de capital, al tiempo que se acoge a las protecciones fiscales especiales de la familia. En su forma actual, la legislación fiscal estadounidense permite a los titulares de patrimonios acumular grandes carteras de activos sin incurrir nunca en el impuesto sobre las ganancias de capital, siempre que transfieran estos activos a sus hijos y nietos en lugar de venderlos a terceros. Incluso si los herederos deciden vender los activos, solo tributarán por las ganancias de capital obtenidas después del momento de la herencia, dejando intacto el patrimonio acumulado en vida del testador.[315] La familia se encuentra en una posición ideal para consolidar la riqueza adquirida en las sucesivas oleadas de subidas de los precios de activos.

El tamaño de este paraíso fiscal familiar se hace palpable cuando consideramos la creciente proporción de riqueza familiar que se deriva únicamente de la revalorización de los precios de activos. En 1997, el 36 % del valor total de todos los patrimonios se mantenía en forma de ganancias de capital no realizadas, es decir, riqueza que se acumulaba pasivamente para el propietario como simple consecuencia del aumento de los valores de mercado.[316] Dos décadas más tarde, este porcentaje se situaba en el 32 % para los patrimonios con un valor de entre cinco y diez millones de dólares y llegaba al 55 % para los patrimonios con un valor superior a cien millones de dólares.[317] En teoría, parte de esta

Slemrod (eds.), *Rethinking Estate and Gift Taxation*, Washington, Brookings Institution Press, 2001, p. 422.

[315] Solo las entidades sin ánimo de lucro, que están totalmente exentas del impuesto sobre ganancias de capital, pueden presumir de estar más favorecidas. El equivalente más cercano a la exención familiar del impuesto sobre las ganancias de capital es el llamado *intercambio 1031*, que permite a un contribuyente aplazar el impuesto sobre las ganancias de capital en una propiedad de inversión —quizás indefinidamente— siempre que la intercambie por una inversión de igual valor de mercado. Pero mientras que el *intercambio 1031* se limita a una clase de activos (inmuebles), la exención fiscal familiar se aplica a todos los activos transmitidos de una generación a otra y, por tanto, tiene un alcance mucho más amplio.

[316] Poterba y Weisbenner, «The Distributional Burden of Taxing Estates...», p. 439.

[317] Chye-Ching Huang y Chloe Cho, «Ten Facts You Should Know about the Federal Estate Tax», *Center on Budget and Policy Priorities*, 30 de octubre de 2017. No he podido encontrar cifras más recientes sobre ganancias de capital no realizadas, pero dado el enorme

riqueza está sujeta al impuesto de sucesiones. Pero en 2017, las sucesivas bajadas de impuestos de la economía de la oferta habían elevado el umbral libre de impuestos sobre las herencias a 22,8 millones de dólares para las parejas casadas —y, en cualquier caso, los clanes más astutos recurren habitualmente a acuerdos fiduciarios para eludir por completo la carga—.[318] No solemos pensar en la familia como parte de la industria de los paraísos fiscales, pero hay una buena razón por la que los mismos inversores que esconden su riqueza en islas tropicales lejanas y sueñan con tener puertos de mar permanentes frente a la costa de California son también los que recurren regularmente a la familia como forma de protección fiscal «inshore».

La familia es realmente un refugio fiscal en un mundo despiadado.

Guerras de palacio

El historiador Steve Fraser señala que el «resurgimiento de lo que podría llamarse capitalismo dinástico o familiar, en contraposición al capitalismo gerencialista más impersonal con el que muchos de nosotros crecimos, está cambiando la química política de la nación» junto con sus estructuras económicas.[319] En la última década, aproximadamente, las familias más ricas de Estados Unidos se han convertido en reyes políticos, ejerciendo una influencia al menos igual a la de las facciones tradicionales de los partidos. Tras la sentencia en 2010 de Citizens United,[320] muchos temían que se abrieran las compuertas a un diluvio de dinero empresarial. Sin embargo, las grandes empresas han huido de los Super PAC[321] por miedo a las reacciones de los inversores activistas y las campañas en las redes sociales. En 2012, el primer año en que los grupos externos desempeñaron un papel significativo en la financiación de las elecciones, las empresas que cotizaban en bolsa aportaron menos

aumento de los precios de activos durante la pandemia, podemos suponer que la proporción de las ganancias de capital no realizadas con respecto a la riqueza total entre el uno por ciento más rico ha aumentado aún más.

[318] Entre ellos se encuentran el fideicomiso de anualidades retenidas por el otorgante y el fondo fiduciario dinástico. Sobre estas formas de fideicomiso, ver respectivamente Huang y Cho, «Ten Facts You Should Know about the Federal Estate Tax» y Eric Kades, «Of Piketty and Perpetuities: Dynastic Wealth in the Twenty-First Century (and Beyond)», *Boston College Law Review*, núm. 60: 1, 2019, pp. 145-215.

[319] Fraser, «Playing God: The Rebirth of Family Capitalism...», p. 224.

[320] La sentencia del Tribunal Supremo *Citizens United v. Comision Electoral* de 2010 permitía a las empresas participar en las donaciones para las campañas políticas. [N. del T.]

[321] Se llama Super PAC (Political Action Comitee) a las entidades de acción política que pueden recibir dinero de empresas para hacer campañas. [N. del T.]

del 0,5 % del dinero recaudado por los Super PAC más activos.[322] Seis años después, durante las elecciones de mitad de mandato de 2018, seguían representando menos del 5 %.[323]

La mayoría de ellas eran empresas de combustibles fósiles que no tenían nada que perder apoyando causas conservadoras. Sin embargo, para la empresa cotizada media, los riesgos para la reputación de una preferencia política son demasiado elevados. Las empresas del S&P 500 no son tanto «*woke*» como legalmente responsables ante los accionistas, resueltamente vulnerables al riesgo de reacción de los consumidores. Las empresas privadas que no cotizan en bolsa y sus socios generales están mucho menos limitados, y son estos actores los que aportan la gran mayoría del dinero de los Super PAC.

Una investigación del *New York Times* sobre las donaciones políticas que alimentaron las primarias presidenciales de 2016 descubrió que las familias ultra acaudaladas habían suministrado casi la mitad del dinero para los contendientes republicanos y demócratas en las primeras etapas del ciclo electoral, la mayor parte a través de los canales abiertos por Citizens United.[324] El perfil de estos donantes, señalaba el *Times*, reflejaba la composición cambiante de la élite estadounidense y la creciente importancia de los fondos de inversión privados y familiares en las altas esferas del capitalismo financiero. Muy pocos de los donantes pertenecían al «viejo» mundo de la banca de inversión, la inversión institucional o la gestión empresarial. Y relativamente pocos eran herederos de dinero antiguo. La mayoría de ellos habían amasado sus fortunas en la gestión de activos privados y se habían subido a la ola posmilenio de subida de los precios de activos para acumular una riqueza personal gigantesca. Eran los fundadores de nuevas dinastías, no herederos de las antiguas. Entre los superdonantes de 2016, la facción más numerosa amasó sus fortunas en el capital riesgo y los *hedge funds*. Los dos grupos siguientes se concentraron en el sector inmobiliario y de la construcción y en el del petróleo y el gas.

En otro contexto, los teóricos políticos Marlène Benquet y Théo Bourgeron señalan los profundos cambios políticos que estamos presenciando como resultado del ascenso de la gestión de activos alternativos desde el cambio de milenio. Benquet y Bourgeron distinguen dos olas de financiarización: la primera, impulsada por las estrategias de inversión pasiva de los inversores institucionales, los fondos de pensiones y los

---

[322] Anna Palmer y Abby Phillip, «Corporations Not Funding Super PACs», *Politico*, 8 de marzo de 2012.

[323] Karl Evers-Hillstrom, «In Hyperpartisan Political Environment, Major Corporations Stay Away from Super PACs», *Open Secrets*, 12 de abril de 2019.

[324] Nicholas Confessore, Sarah Cohen, y Karen Yourish, «The Families Funding the 2016 Presidential Election», *New York Times*, 10 de octubre de 2015.

bancos de inversión, tuvo una influencia dominante en la vida política desde finales de los años setenta hasta los años noventa; y la segunda, centrada en las estrategias de inversión activa de los fondos de capital riesgo, los *hedge funds* y los fondos de inversión inmobiliaria, se ha vuelto cada vez más firme en la defensa de sus propios intereses de clase, a veces oponiéndose abiertamente a las fuerzas de las finanzas de la primera ola.[325] Benquet y Bourgeron, por ejemplo, sostienen que el Brexit no fue tanto un voto popular de protesta contra la Unión Europea neoliberal sino el síntoma de una guerra entre las élites financieras londinenses.

Esta tesis puede ser útil para explicar algunos de los realineamientos políticos más impactantes de la última década, desde el ascenso de Jair Bolsonaro en Brasil hasta el inesperado secuestro del Partido Republicano por parte de Trump.

Sin duda, las elecciones presidenciales estadounidenses de 2016 fueron una demostración de fuerza de la nueva clase donante milmillonaria. Los inversores procedentes del mundo del capital riesgo y de los *hedge funds* estaban cabreados por las disposiciones de la Ley Dodd-Frank que les sometían a nuevos requisitos de información pública y temían que los demócratas, bajo el mandato de Hillary Clinton, cumplieran su amenaza de abolir la laguna jurídica de la transferencia de intereses. Los republicanos, sobre todo los de extrema derecha, se convirtieron así en los principales beneficiarios del gasto de los Super PAC en las primeras fases de la campaña. Las familias que hicieron las mayores y más tempranas donaciones a la campaña republicana, entre ellas el clan Mercers, favorecieron al candidato del Tea Party, Ted Cruz, que arremetió contra las grandes empresas

[325] Marlène Benquet y Théo Bourgeron, *Alt-Finance: How the City of Londres Bought Democracy,* Londres, Pluto Press, 2022, pp. 42, 58-60. Otros han planteado el auge de los gestores institucionales de activos como BlackRock, State Street y Vanguard como la característica definitoria del capitalismo de principios del siglo XXI, véase por ejemplo Benjamin Braun, «Asset Management Capitalism as a Corporate Governance Regime» en Jacob S. Hacker, Alexander Hertel-Fernandez, Paul Pierson y Kathleen Thelen (eds.), *American Political Economy: Politics, Markets, Power,* Nueva York, Cambridge University Press, 2021, pp. 270-294; Brett Christophers, *Our Lives in Their Portfolios: Why Asset Managers Own the World*, Nueva York, Verso, 2023 [ed. cast.: *Nuestras vidas en sus carteras de inversión,* Madrid, Traficantes de Sueños, 2025]. Sin negar la importancia de esta evolución, sigo a Benquet y Bourgeron al identificar el estilo de gestión de activos —«activo» frente a «pasivo»— como un punto clave de distinción: el primero describe las estrategias agresivas de compra y venta de los fondos de capital riesgo genéricos y el segundo caracteriza las estrategias de promediación del mercado de los fondos indexados y cotizados y otras formas seguras de inversión institucional. Sin duda, algunas empresas utilizan ambos estilos de gestión de activos y, por tanto, pueden tener intereses contrapuestos en lo que respecta a la regulación financiera. Así, aunque BlackRock se escindió de la empresa de capital riesgo Blackstone en 1994, ahora funciona principalmente como «inversor institucional para inversores institucionales», desplegando estrategias de inversión pasiva en nombre de fondos de pensiones, fondos de inversión y otros clientes. La inversión activa en capital riesgo es solo uno de sus muchos servicios.

«woke» y se presentó como amigo de las «pequeñas» empresas no constituidas en sociedad.[326] En cambio, Trump, que también amenazó con abolir la laguna de la transferencia de intereses, empezó con relativamente pocos partidarios en el mundo de la inversión privada. El puñado que se reunió a su alrededor le había sacado de apuros en el pasado o esperaba que él le sacara de apuros en un futuro próximo.[327] Muchos más donantes republicanos se mantuvieron alejados de un candidato que parecía demasiado errático para trabajar con él. Solo cuando, a mediados de 2016, Trump se convirtió en el candidato favorito de megadonantes como el milmillonario *hedge fund* de Robert Mercer, estos se unieron a él.

Aunque Trump no era entonces su primera opción, los donantes apoyaron claramente a los republicanos en la campaña de 2016.[328] Los primeros observadores del dinero de los Super PAC pensaron que esto significaba que la nueva clase de donantes milmillonarios se inclinaría inexorablemente hacia la derecha.[329] Pero las cosas no han resultado así. Los demócratas tienen sus propios consortes dinásticos, entre los que destacan George Soros y Henry Laufer, así como miembros individuales de los clanes Pritzker, Walton y Lauder.[330] La composición de clase de la base de donantes milmillonarios de los demócratas es indistinguible de la de los republicanos, salvo por la mayor concentración de su facción de inversores privados en el sector tecnológico de la Costa Oeste y la presencia relativamente escasa en los sectores inmobiliario, de la construcción y de los combustibles fósiles.[331] Muchos de los hombres de los *hedge funds* que apoyaron a Trump

---

[326] Confessore, Cohen y Yourish, «The Families Funding the 2016 Presidential Election...».

[327] Michelle Celarier, «Meet the Wall Street Titans Who Back Trump», *Intelligencer*, 22 de junio de 2016; Lucinda Shen y Stephen Gandel, «Nope, Clinton Is Not Completely Annihilating Trump among Hedge Fund Donors», *Fortune*, 2 de agosto de 2016; Gillian Tett, «Distressed-Debt Players Rule the Roost in Trump's White House», *Financial Times*, 28 de abril de 2012.

[328] Un artículo ampliamente difundido pero engañoso del *Wall Street Journal* publicado en julio de 2016 afirmaba que los donantes de *hedge funds* favorecían a Hillary Clinton frente a Trump. John Carney y Anupreeta Das, «Hedge Funds Money Has Vastly Favoured Clinton over Trump», *Wall Street Journal,* 29 de julio de 2016. Sin embargo, el grupo sin ánimo de lucro Open Secrets, cuyos datos se utilizaron de forma incorrecta en el artículo original del *Wall Street Journal*, rebatió estas conclusiones. Según sus datos, los republicanos atrajeron la gran mayoría del dinero de los *hedge funds* durante el ciclo de 2016, aunque muy poco fue a parar a Trump. Ver Alec Goodwin, «Setting It Straight: Hedge Funds to Clinton Plus Super PACs, $25.6 Million; to Trump, $2,000», *Open Secrets*, 3 de agosto de 2016.

[329] Confessore, Cohen y Yourish, «The Families Funding the 2016 Presidential Election...».

[330] Michela Tindera, «Here Are the Billionaires Who Donated to Joe Biden's 2020 Presidential Campaign», *Forbes,* 17 de febrero de 2021.

[331] Confessore, Cohen y Yourish, «The Families Funding the 2016 Presidential Election...». En este punto, veo la composición política de las finanzas de segunda ola de forma algo diferente a Benquet y Bourgeron. Tomando la campaña del Brexit como caso de estudio, Benquet y Bourgeron concluyen que las élites financieras de la segunda ola se inclinan hacia la derecha o la extrema derecha y están desproporcionadamente aliadas con las empresas

en 2016 se mantuvieron al margen en 2020, desembolsando apenas 3,6 millones de dólares para su campaña y sus Super PAC aliados. En el mismo ciclo electoral, los gestores de *hedge funds* y de capital riesgo canalizaron la friolera de 21 millones de dólares hacia la campaña de Biden, a pesar de que este amenazaba con gravar los ingresos de los inversores al tipo ordinario en lugar de al tipo de las ganancias de capital.[332] La garantía de estabilidad política, al parecer, era más importante que las preferencias fiscales, que, en cualquier caso, el gobierno de Biden no ha abolido hasta ahora.

Así pues, la clase milmillonaria no se decanta por un partido u otro, y los donantes individuales pueden cubrir sus apuestas haciendo donaciones a ambos bandos. Pero tanto si se inclinan por los demócratas como por los republicanos, los milmillonarios estadounidenses están notablemente unidos cuando se trata de las cuestiones económicas relativas a los impuestos y el gasto público. En su estudio de 2018 sobre las preferencias políticas de los donantes ultrarricos, los politólogos Benjamin I. Page, Jason Seawright y Matthew J. Lacombe descubrieron que los milmillonarios están abrumadoramente a favor de impuestos bajos sobre las ganancias de capital y la riqueza heredada y miran con recelo programas públicos como la Seguridad Social.[333] Aunque los pronunciamientos mediáticos de figuras como Warren Buffett, Bill Gates o George Soros parecen indicar la existencia de un amplio «centro» milmillonario que presiona a favor de una mayor tributación de la riqueza, lo cierto es que la mayoría de los milmillonarios no expresan sus opiniones políticas en público y muy pocos comparten posturas tan progresistas como estas. Además, los pocos milmillonarios «centristas» que han abogado abiertamente por un impuesto sobre el patrimonio más elevado han puesto muy poco dinero para garantizar la aplicación de dichos cambios.[334]

Como señala Doug Henwood, un punto claro de distinción entre los milmillonarios demócratas y los republicanos es el hecho de que estos

---

de combustibles fósiles y de la construcción. Benquet y Bourgeron, *Alt-Finance...*, p. 114. Si bien es cierto que los actores financieros de la segunda ola más visibles públicamente en Estados Unidos parecen confirmar este análisis, también es destacable que una misma empresa de capital riesgo o *hedge fund* (Renaissance Technologies, por ejemplo) puede incluir donantes destacados tanto de republicanos como de demócratas. Además, mientras que los donantes financieros de la segunda ola a la derecha republicana están estrechamente relacionados con las industrias de los combustibles fósiles y la construcción, otro segmento tiene estrechas conexiones con el sector de la alta tecnología y parecen favorecer a los demócratas

[332] Misyrlena Egkolfopoulou, «Private Equity Donors Favor Biden over Trump on Bet to End Chaos», *Bloomberg*, 19 de junio de 2020.

[333] Benjamin I. Page, Jason Seawright y Matthew J. Lacombe, *Billionaires and Stealth Politics, Chicago*, University of Chicago Press, 2018, pp. 2-3, 48-49, 128, 132-133.

[334] Jaime Lowe, «With 'Stealth Politics', Billionaires Make Sure Their Money Talks», *New York Times Magazine,* 7 de abril de 2022.

últimos son organizadores y creadores de instituciones mucho más enérgicos.[335] Dinastías empresariales como los Koch, los Mercers y los Uihlein llevan muchos años empujando al Partido Republicano hacia la derecha, gracias a la red de instituciones políticas que han creado y a su control cada vez más estricto de la política del partido. Además, los congresistas del Partido Republicano son mucho más representativos de la nueva clase milmillonaria. El gabinete de catorce miembros de George W. Bush, en su momento el más rico de la historia de EEUU, incluía a diez multimillonarios.[336] El gabinete de veintitrés miembros de Trump superó con creces este récord: contaba con diecisiete multimillonarios, dos centimillonarios y un milmillonario, con la mayor parte de su riqueza procedente de inversiones de capital privado, compensaciones basadas en acciones y carteras de acciones.[337]

A medida que los congresistas republicanos se han ido enriqueciendo, han dejado atrás sus conexiones con los consejos de administración de las empresas o los bancos de inversión y se han acercado al mundo de la inversión alternativa. El gabinete de George W. Bush aún incluía a muchos asesores que habían formado parte de los consejos de administración de empresas del S&P 500 como Alcoa, Lockheed Martin y Enron.[338] Varios de ellos, sin embargo, pasaron a trabajar para empresas de capital riesgo, entre ellos el exvicepresidente Dan Quayle y el exsecretario del Tesoro John Snow, que pasaron a presidir Cerberus Capital Management; el director de campaña de Bush, Ken Mehlman, que se convirtió en jefe de asuntos públicos de la veterana empresa de capital riesgo Kohlberg Kravis Roberts (KKR); y el exgeneral estadounidense y director de la CIA David Petraeus, que ahora es socio de KKR y director de su Global Institute.[339] Esto por no mencionar a George H. W. Bush y a los otros siete miembros de su gabinete que siguieron carreras de éxito en la empresa de capital riesgo Carlyle Group,[340] o al actual presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, que también se convirtió en socio de Carlyle Group después de trabajar para el Tesoro bajo el primer presidente Bush.[341] La puerta giratoria entre el

---

335 Henwood, «Take Me to Your Leader...».

336 Derrick Wetherell, «The Bush 100», *Center for Public Integrity,* 14 de enero de 2002.

337 Michela Tindera, «The Definitive Net Worth of Donald Trump's Cabinet», *Forbes*, 25 de julio de 2019.

338 Wetherell, «The Bush 100…». Center for Public Integrity señaló que el «carácter corporativo de la administración Bush es tanto sustantivo como estilístico».

339 Daniel Scott Souleles, *Songs of Profit, Songs of Loss: Private Equity, Wealth, and Inequality*, Lincoln, University of Nebraska Press, 2019, pp. 5-6; Kevin Dowd, «Nine Politicians Who Went from Public Servant to Private Equity», *PitchBook*, 12 de mayo de 2016.

340 Leslie Wayne, «Elder Bush in Big G.O.P. Cast Toiling for Top Equity Firm», *New York Times,* 5 de marzo de 2001.

341 En marzo de 2020, la Reserva Federal de Powell rescató a los tambaleantes mercados de deuda corporativa, proporcionando así ganancias de capital récord a firmas de capital privado

Departamento del Tesoro, las principales empresas de capital riesgo y la Reserva Federal es prueba suficiente de la creciente relación simbiótica entre la inversión privada y el Estado.

Sin embargo, la simbiosis entre la administración Trump y el mundo de la inversión alternativa no tiene precedentes.[342] A pesar de todas sus amenazas durante la campaña de anular la deducción por transferencia de intereses, una vez en el cargo, Trump se rodeó de gestores de capital privado y de *hedge funds.* Como señaló Gillian Tett, redactora del *Financial Times*, muchos de ellos eran especialistas en *«distressed debt»*[343] y casi todos debían favores financieros a Trump o él se los debía.[344] Su gabinete presidencial entrante incluía a figuras como el secretario de Comercio, Wilbur Ross, fundador de una empresa de capital privado homónima que se ocupa de la *«distressed debt»*, y que en una ocasión convenció a los acreedores para que mantuvieran a flote los casos de Trump; el asesor en regulación Carl Icahn, uno de los gestores de *hedge fund* más ricos del país, que había comprado recientemente la deuda en dificultades del Trump Taj Mahal; el secretario del Tesoro Steven Mnuchin, fundador de la empresa de capital riesgo Liberty Strategic Capital, que había hecho una fortuna comprando deuda subprime tras la crisis inmobiliaria; el asesor económico Stephen Schwarzman, cofundador y consejero delegado de Blackstone y en aquel momento el hombre más rico del capital riesgo; Stephen Feinberg, de Cerberus Capital Management, el fondo de alto riesgo que llevó a Chrysler a la quiebra en 2009; John Paulson, en cuyo *hedge fund* en quiebra Trump había invertido recientemente; y Thomas Barrack, que en 1990 fundó

como Carlyle Group. Christopher Leonard, *The Lords of Easy Money: How the Federal Reserve Broke the American Economy*, Nueva York, Simon & Schuster, 2022, pp. 161-63, 165-169, 221-227, 236, 269, 279.

[342] Los demócratas también tienen sus lazos con el mundo de la inversión privada, aunque mucho menos extensos que los de los republicanos. Timothy Geithner, que fue secretario del Tesoro con Obama, pasó a ser presidente de Warburg Pincus, mientras que el ex presidente Clinton fue asesor de Yucaipa Companies tras dejar el cargo. Robert Rubin, antiguo ejecutivo de Goldman Sachs y exsecretario del Tesoro con Clinton, terminó su carrera en la empresa de capital riesgo Centerview Partners. Dowd, «Nine Politicians Who Went from Public Servant to Private Equity...». Con varios asesores procedentes del mundo del capital privado, el gabinete de Biden valía, no obstante, menos que los equipos de Obama o Trump. Chad Day, Luis Melgar, y John McCormick, «Biden's Wealthiest Cabinet Officials: Zients, Lander, Rice Top the List», *Wall Street Journal*, 23 de marzo de 2021; Dan Alexander y Michela Tindera, «The Net Worth of Joe Biden's Cabinet: President Biden's Cabinet Is Worth a Fraction of Donald Trump's - and Barack Obama's», *Forbes*, 29 de junio de 2021.

[343] Deuda con dificultades de repago comprada con grandes primas de riesgo de impago. [N. del T.]

[344] Tett, «Distressed-Debt Players Rule the Roost in Trump's White House...». Para un excelente debate sobre la relación privilegiada de Trump con la bancarrota y el mundo de la deuda en dificultades, ver Quinn Slobodian, «Donald Trump Is Once More Walking Away from Failure at a Profit», *New Statesman*, 1 de diciembre de 2020.

Colony Capital, una empresa de compra de inmuebles especializada en *«distressed debt»*.[345] El predominio de la riqueza familiar privada en el santuario íntimo de Trump es clave para entender su estilo único de gobernar. Como subraya la periodista política Adele Stan:

> A diferencia de sus homólogas que cotizan en bolsa, las empresas privadas no cotizadas no tienen que preocuparse de enfrentarse a accionistas iracundos. Eso se debe a que los directivos de una empresa privada han elegido a esos accionistas, que a menudo proceden de la familia del fundador. No hay que preocuparse por las luchas de apoderados ni por las adquisiciones hostiles; no hay que doblegarse a la voluntad de los grandes inversores institucionales.[346]

Se trata de «personas que han prosperado en una cultura de falta de rendición de cuentas y de negociación por cuenta propia», y tienen todos los incentivos para importar esta misma cultura a sus cargos.

Triunfar fracasando

En sus magistrales memorias sobre la familia Trump, *Too Much and Never Enough*, la sobrina de Donald Trump, Mary, relata su horror al conocer los resultados electorales de 2016. «Empecé a sentirme como si estuviera viendo la historia de mi familia, y el papel central de Donald en ella, desarrollándose a gran escala», escribe.[347] Mary Trump rastrea el idiosincrásico estilo de gobierno de su tío hasta la relación patológica que estableció con su padre, Fred Trump, durante su infancia. No era Donald, nos recuerdan las memorias, sino su hermano mayor, Freddie, quien había sido elegido al nacer para continuar el negocio familiar. Pero a medida que Donald crecía y veía cómo su hermano mayor se marchitaba bajo la mirada astringente de Fred Trump, se dio cuenta de que su padre no buscaba una inteligencia genuina en su heredero, una cualidad que él interpretaba como una forma de falta de respeto.[348] Donald podía parecer un perdedor al mundo exterior. Pero por esa misma razón su padre no tenía nada que temer de él, y él mismo no tenía nada que perder convirtiéndose en un recipiente de la

---

[345] Adam Lewis, «Untangling the Trump Administration's Private Equity Ties», *PitchBook,* 28 de marzo de 2017; Tett, «Distressed-Debt Players Rule the Roost in Trump's White House...».

[346] Adele M. Stan, «What We Do Is Secret: Trumpism as Private Capital Scam», *Baffler*, junio de 2017.

[347] Mary L. Trump, *Too Much and Never Enough: How My Family Created the World's Most Dangerous Man*, Londres, Simon & Schuster, 2020, p. 10.

[348] Ibídem, pp. 39-59.

grandiosidad de su padre. Así que Donald fue sustituyendo poco a poco a su hermano mayor como heredero de los negocios de Trump, y acabó instalándose en la oficina de la familia Trump mientras su hermano caía en el alcoholismo y en una muerte prematura.

Desde hace algún tiempo, los biógrafos y periodistas de Trump han puesto en duda la idea de que alguna vez fuera el «hombre hecho a sí mismo» que decía ser. Pero antes de la publicación de estas memorias, pocos podían imaginar lo poco que Trump llegó a conseguir por sí mismo o lo completamente que su padre controlaba la vida de sus vástagos. Cada uno de los hijos de Fred Trump recibió en vida una parte de su patrimonio, gracias a una argucia legal que les permitió evitar el impuesto sobre donaciones.[349] Pero ya fuera porque desconocían sus derechos o porque tenían demasiado miedo para hacerlos valer, recuerda Mary Trump, ninguno de ellos tuvo libre acceso al uso de sus fondos fiduciarios.[350] En cambio, todos excepto Donald Trump vivieron una vida semiinstitucionalizada en uno de los muchos edificios de apartamentos de su padre, a menudo relegados a las unidades más oscuras y deterioradas del bloque. A los hijos y nietos de Trump no les faltaba de nada —tenían asistencia sanitaria gratuita y educación en colegios privados—, pero seguían dependiendo del consentimiento de su padre para cada decisión adulta que tomaban. Mary Trump señala la extraña mezcla de privilegio y austeridad que caracterizaba su vida y la de sus parientes.[351] Solo Donald estaba exento de esta economía de la escasez. «Nunca se le exigió un trabajo honrado y, por mucho que fracasara, se le recompensaba de formas casi insondables». Con la ayuda de la negligente validación de su padre, Trump había aprendido que podía triunfar fracasando.[352]

Hasta mediados de los años ochenta, cuando Donald Trump se estaba haciendo un nombre como niño prodigio del sector inmobiliario, parece que su padre financiaba todos sus movimientos y le sacaba de apuros en cada paso en falso. Fred Trump no solo utilizó sus densas redes de contactos políticos en el Partido Demócrata para orquestar acuerdos y negociar exenciones fiscales a medida en nombre de su hijo, sino que también canalizó clandestinamente millones de dólares a sus cuentas.[353] Gracias a estos éxitos indirectos en Manhattan, Trump consiguió convencer primero a los medios de comunicación neoyorquinos y luego a los bancos de que merecía

---

[349] Ibídem, p. 98.

[350] Ibídem, pp. 76-79.

[351] Ibídem, p. 10.

[352] Ibídem, p. 16.

[353] Ibídem, pp. 90-91, 102-103, 107, 114. La narrativa de Mary Trump se basa aquí en parte en Barstow, Craig y Buettner, «Trump Engaged in Suspect Tax Schemes as He Reaped Riches from His Father...».

la pena invertir en él.[354] Podríamos describir a los Trump, padre e hijo, como una máquina de autoapreciación mutua: con el padre ofreciendo la garantía del fondo fiduciario familiar y un suministro interminable de apalancamiento de deuda entre bastidores, Donald era libre de hablar de su valía como si fuera enteramente autodidacta. Así, la reputación de Donald Trump se embelleció lo suficiente como para atraer a acreedores privados desprevenidos, que pronto se verían obligados a pagar sus inevitables fracasos empresariales.

La ilusión empezó a tambalearse, observa Mary Trump, cuando su tío se aventuró más allá del ámbito de la experiencia empresarial de su padre e intentó convertirse en operador de casinos en Atlantic City.[355] Liberado de la estrecha tutela de su padre, Trump cometió el simple error empresarial de abrir tres casinos que competían entre sí. Sin embargo, incluso entonces, Fred Trump estaba entre bastidores intentando sacar a su hijo del apuro y en un momento dado envió a su chófer a comprar millones de dólares en fichas de juego del Trump Castle Hotel Casino. En las últimas décadas, los consejeros delegados de las empresas han aprendido a sacar provecho de los rescates del gobierno y de los recortes de los tipos de interés recomprando acciones de sus propias empresas y aumentando así su valor; cuando el casino de Trump amenazó con quebrar, su propio padre recompró sus fichas de juego.

Mary Trump ofrece una visión poco común de la dinámica de poder de la más secreta de las instituciones: la empresa familiar privada. En tanto psicóloga de formación, aporta la mirada de un clínico a la cuestión de la idiosincrasia personal de Trump. Aunque ha habido muchos otros intentos de diagnosticar el peculiar trastorno de personalidad del expresidente, su relato ofrece una visión única de la economía política del psicodrama de la familia Trump.[356] Mary Trump muestra lo que puede ocurrir cuando se dispone de una gran riqueza como instrumento para canalizar la inversión psíquica, cuando los hijos son elevados y desinvestidos a voluntad, desheredados o inflados peligrosamente, y cuando el poder de un padre se extiende al ámbito político más amplio.

Como alguien que observó la evolución de la carrera empresarial de su tío desde una esquina de la habitación, la sobrina distanciada de Trump seguramente tenía razón al temer que una victoria de Trump en

---

[354] Ibídem, pp. 133-134.

[355] Ibídem, pp. 134-135

[356] Entre los ejemplos más destacados de este género se encuentran Bandy X. Lee (ed.), *The Dangerous Case of Donald Trump: 37 Psychiatrists and Mental Health Experts Assess a President - Updated and Expanded with New Essays*, Nueva York, St. Martin's Press, 2019; Dan P. McAdams, *The Strange Case of Donald J. Trump: A Psychological Reckoning*, Oxford, Oxford University Press, 2020.

las elecciones de 2016 proyectara el drama familiar al escenario nacional. Pero si bien es cierto que Donald Trump, durante su larga carrera, ha reproducido la dinámica familiar de autoaprecio filial a una escala cada vez mayor, reclutando a funcionarios municipales, a la prensa neoyorquina, a los medios de comunicación empresariales nacionales, a Fox News, al Partido Republicano y, finalmente, al pueblo estadounidense, la habilitación también ha funcionado en la otra dirección. La creciente influencia de la economía de la oferta en las decisiones de política fiscal de los dos principales partidos ha creado un entorno en el que alguien como Trump podría prosperar.

Trump, después de todo, seguramente habría seguido siendo un estafador local sin la ayuda de los incentivos fiscales de la economía de la oferta, que, en el mismo momento en que se embarcaba en sus primeros negocios en Manhattan, estaban animando activamente a los hijos de fondos fiduciarios como él mismo a apalancarse sobre la base de sus activos familiares. Fred Trump nunca fue el único que facilitó las hazañas de su hijo. En la época de la reforma fiscal de Reagan de 1981, las políticas fiscales inspiradas en la economía de la oferta a nivel municipal, estatal y federal confirmaron lo que Trump había aprendido en su infancia: que podía ganar perdiendo, o revalorizarse depreciándose, y que, en última instancia, otros asumirían las pérdidas. Las ganancias de capital que empresarios como Trump obtuvieron de las desgravaciones fiscales de los años ochenta se verían posteriormente magnificadas por una Reserva Federal empeñada en aumentar los precios de activos. A finales de los años noventa, Greenspan convirtió la inflación de activos en el principio y el fin de la política monetaria, mientras que sus sucesores, hasta el cambio de rumbo de Powell sobre los tipos de interés a mediados de 2022, impulsaron la tendencia alcista de los precios de los activos mediante el uso de una política monetaria no convencional. Lo que eleva la historia de Trump de psicodrama familiar a parábola económica de nuestro tiempo es el hecho de que su posición como el hijo que nunca podía fallar —a pesar de todos sus evidentes fallos— se ha convertido en la de los tenedores de activos financieros en general, gracias a la evolución de la política monetaria y fiscal a principios del siglo XXI. La política de dos décadas de acomodación monetaria de la Reserva Federal, combinada con sucesivas rondas de bajadas de impuestos de la economía de la oferta, ha creado un mundo en el que los titulares de activos como el joven Trump solo pueden morir de éxito. El entorno fiscal y normativo general se ha vuelto tan favorable a los titulares de activos financieros que, incluso cuando se invierte la política de tipos de interés, pueden recurrir a toda una serie de apoyos, desde disposiciones especiales sobre quiebras hasta deducciones por pérdidas empresariales, a fin de amortiguar su caída y salvarlos de la indignidad del fracaso ordinario. Los titulares de activos

financieros están protegidos tanto en el lado positivo como en el negativo. Este aspecto de la historia está ausente del relato de Mary Trump. Sin embargo, es clave para entender el resurgimiento de la forma dinástica en el capitalismo estadounidense contemporáneo.

La *family office* presidencial

Gracias a Donald Trump, ahora sabemos con qué facilidad la presidencia de Estados Unidos puede caer bajo el hechizo de una élite familiar gobernante. La historia de su estancia en la Casa Blanca —descrita de forma memorable por un antiguo voluntario como «el encuentro del *family office,* el crimen organizado, mezclado con *El Señor de las Moscas*»— revela una ruptura extraordinaria de las barreras entre los intereses de inversión privados, los asuntos familiares y el cargo presidencial.[357]

Inmediatamente después de su toma de posesión, Trump colocó a parientes, al séquito familiar y a antiguos socios comerciales en puestos ejecutivos estratégicos.[358] En los meses siguientes, purgó a algunos de los cargos más cualificados de los organismos federales y prescindió deliberadamente de sustituir a los muchos otros que dimitieron en protesta silenciosa. Al parecer, la mayoría de estos puestos vacantes fueron ocupados por funcionarios «en funciones», en virtud de una disposición que evitaba el proceso habitual de escrutinio y aprobación del Senado, un uso hábilmente formal de la ley, que mantenía a los funcionarios en estrecha dependencia del favor de Trump y siempre conscientes de que podían ser destituidos a capricho.[359] Si el personal de las agencias no estaba ya personalmente alineado con Trump, no tardaron en aprender que el tributo y la adulación eran las únicas formas de conseguir que se hicieran las cosas. El mismo tipo de deferencia se exigía a los negociadores externos y a los *apparatchiks* del Partido Republicano. Tanto los grupos de presión empresariales como los Estados extranjeros asimilaron rápidamente la lección: había que rendir tributo directo al presidente en forma de servicios

[357] El becario era un nieto de Robert F. Kennedy, que trabajó como voluntario en el grupo de trabajo sobre el coronavirus de Jared Kushner. Con esta cita, se refería específicamente a la respuesta a la pandemia de la administración Trump. Jane Mayer, «A Young Kennedy, in Kushnerland, Turned Whistle-Blower», *New Yorker*, 28 de septiembre, 2020, p. 14. La Trump Organization LLC funciona a la vez como sociedad de cartera para los cientos de negocios de la familia y como oficina unifamiliar, responsable de administrar los asuntos legales, financieros y fiscales de la familia.

[358] James Beech y Nicholas Moody, «The Oval Office as the Trump family office», CampdenFB, 3 de mayo de 2017; Lachlan Markay, «Make Nepotism Great Again: 20 Families Got Jobs in Trump Administration, *Daily Beast,* 20 de noviembre de 2017.

[359] Matt Ford, «An Administration Run by Temp Workers», *New Republic*, 20 de junio de 2019.

adquiridos en el Trump International Hotel de Washington DC o de una visita a Mar-a-Lago, en Florida.[360]

Por mucho que hable de un *deep State*, Trump ha demostrado lo frágiles que se han vuelto los tan cacareados *«checks and balances»* del sistema estadounidense frente a la corrupción política. La Emoluments Clause [Cláusula de Emolumentos] debería haber impedido al presidente recibir regalos sin el consentimiento del Congreso. Trump incumplió la clausula varias veces sin consecuencias y sobrepasó sistemáticamente los límites de la legalidad al mezclar fondos entre su campaña política y sus negocios familiares. Su despreocupación se vio favorecida por un Tribunal Supremo de extrema derecha que, tras la decisión Citizens United de 2010, ha mostrado poca iniciativa a la hora de hacer cumplir las leyes sobre conflictos de intereses o financiación de campañas.[361]

Trump aceleró el desmantelamiento del Internal Revenue Service iniciado por los republicanos en 2011. Durante su gobierno, la agencia tuvo dificultades para llevar a cabo controles rutinarios y rara vez fue capaz de financiar las auditorías intensivas en recursos necesarias para descubrir las complejas empresas fantasma y otros refugios desplegados por los ultra ricos.[362] Como observa el teórico político Jeffrey Broxmeyer, el Partido Republicano bajo Trump estuvo más cerca que nunca de hacer realidad el sueño de la Nueva Derecha de deconstruir el Estado administrativo, pero al hacerlo, sacrificó su propio poder al de la familia Trump.[363]

Trump fue, como era de esperar, uno de los primeros en beneficiarse de sus bajadas de impuestos de 2017. En 2019, el valor de la Torre Trump se incrementó en un 27 %, hasta 445 millones de dólares. Una torre de oficinas propiedad de Trump en Wall Street 40 se disparó a 480 millones de dólares, un 13 % más que el año anterior. Mientras tanto, la participación de Trump en dos propiedades de Vornado Realty, una en Manhattan y otra en el distrito financiero de San Francisco, se disparó hasta los 765 millones de dólares, un 33 % más que el año anterior.[364] Los accionistas de

---

[360] Me baso aquí en el esclarecedor análisis de Jeffrey D. Broxmeyer en «A Political Machine for the 21st Century: The Trump Organization as Platform Capitalism», *Public Seminar*, 22 de agosto de 2019.

[361] Ibídem.

[362] Paul Kiel y Jesse Eisinger, «How the IRS Was Gutted», *ProPublica*, 11 de diciembre de 2018; Chairman John Yarmuth, «Funding the IRS Pays Off: Preventing Tax Dodging by Wealthy Filers Is the First Step to Fixing Our Tax Code», *House Committee on the Budget*, 22 de agosto de 2019.

[363] Jeffrey D. Broxmeyer, «The Patrimonial Turn in the American State», *Clio*, núm. 28: 2, 2019, p. 21.

[364] Aunque se ha hablado mucho de las pérdidas que sufrió en sus campos de golf, clubes y hoteles, gracias al efecto polarizador de su figura presidencial, esto no debe eclipsar las ganancias mucho más sustanciales que obtuvo en sus propiedades comerciales durante

REITs, entre los que se encontraban tanto la Organización Trump como las Empresas Kushner, ahora podían beneficiarse de deducciones fiscales del 20 % sobre sus dividendos.[365] Con su propia camarilla de asesores economistas de la oferta instalados en la empresa, Trump había recreado los días felices de principios de los años ochenta, cuando las bajadas de impuestos de Reagan proporcionaron ganancias vertiginosas a los promotores inmobiliarios de Manhattan.

Más allá de los círculos del clan Trump-Kushner, los congresistas republicanos que votaron a favor de la legislación fiscal de Trump también se beneficiaron personalmente de estas bajadas de impuestos. El recorte récord de Trump del tipo del impuesto de sociedades, del 35 % al 21 %, fue una bendición para los muchos *insiders* del Partido Republicano que poseían grandes carteras de acciones. En lo que ahora es un desenlace familiar para las intervenciones del lado de la oferta, la inversión de capital corporativo se desplomó en el año siguiente a las bajadas de impuestos, mientras que los *windfall profits* se reinvirtieron en recompras de acciones y se devolvieron a los inversores en forma de ganancias de capital y dividendos.[366] Y mientras las bajadas de impuestos elevaban automáticamente las ganancias de capital que se obtenían de las inversiones apalancadas, Trump mantuvo una campaña de acoso constante contra el presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, que no podía recortar los tipos de interés lo suficientemente rápido como para satisfacer la demanda del presidente de crédito más barato y abundante.[367] En el año siguiente a la nueva ley de bajadas de impuestos de Trump, el volumen total de recompras de acciones superó el billón de dólares por primera vez en la historia. Esto no solo fue un regalo para los estadounidenses más privilegiados, sino que también enriqueció personalmente a los diez republicanos más ricos del Congreso, que en el momento de la aprobación de la ley tenían dos tercios de su patrimonio neto en acciones, bonos, fondos de inversión y fondos de inversión inmobiliaria.[368] La aquiescencia republicana al gobierno de Trump tiene más sentido cuando reconocemos toda la escala de recompensas económicas y políticas que trajo consigo. Tras la derrota de Trump a finales de 2020, no está claro que el Partido Republicano vaya a recuperar pronto su capacidad de actuar de forma autónoma sin la dirección centrípeta de una élite familiar gobernante.

---

su mandato. Shahien Nasirpour y Caleb Melby, «Trump's Net Worth Rises to $3 Billion Despite Business Setbacks», *Bloomberg*, 12 de junio de 2019; Eric Lipton y Steve Eder, «For Trump Organization, Office Skyscrapers Make up for Lagging Hotels», *New York Times,* 13 de enero de 2021.

[365] Cohen y Drucker, «Tax Plan Crowns a Big Winner…».

[366] Cary, «Republicans Passed Tax Cuts - Then Profited...».

[367] Kevin Breuninger, «Trump Rails against Powell a Day after the Fed Cuts Rates for a Third Time This Year», *CNBC*, 31 de octubre de 2019.

[368] Cary, «Republicans Passed Tax Cuts - Then Profited...».

Como heurística para entender la presidencia de Trump, es difícil superar el relato de Max Weber sobre el poder patrimonial en *Economía y sociedad*.[369] Weber distingue entre el estilo burocrático de gobierno, en el que «el cargo está separado del hogar» y «los bienes empresariales de la riqueza privada», y la forma patrimonial de poder, que no traza fronteras entre la política, la economía y el hogar.[370] El Estado moderno y la empresa pública dependen de la mediación impersonal de los burócratas para desempeñar sus funciones. El gobernante patrimonial, por el contrario, trata la «administración política» como un «asunto puramente personal» y considera el «poder político» como «parte de su propiedad personal, que puede ser explotada mediante contribuciones y honorarios».[371] En el Estado patrimonial, las relaciones de parentesco sirven como instrumento privilegiado de poder: el matrimonio se utiliza estratégicamente para sellar los lazos comerciales, y las propias relaciones comerciales adoptan una forma de parentesco en la que los socios se convierten en cuasi hermanos y los empleados son absorbidos por la familia como séquito permanente. Sin ninguna otra autoridad fuera de sus propios círculos, el «jefe patrimonial», como Trump, «ejerce el poder sin restricciones, a su propia discreción y, sobre todo, sin el obstáculo de las reglas».[372]

A primera vista, el relato de Weber sobre el poder patrimonial sugiere una visión escenográfica de la historia, en la que formas de poder sucesivamente más racionales, impersonales y burocráticas evolucionan y se despojan de su ser primitivo con un ímpetu implacable. Así, el término «patrimonialismo» se entiende referido a formas de poder precapitalistas; su aparente resurgimiento en el presente solo podría indicar un retorno de lo premoderno o el fin del capitalismo como tal. Weber era más matizado que esto: un taxonomista del poder más que un pensador evolucionista, reconocía que el poder patrimonial podía coexistir y facilitar formas de creación de riqueza que eran reconociblemente capitalistas, aunque distintas del estilo de capitalismo gerencialista que estaba ganando terreno rápidamente en la época en que escribió.[373] De hecho, el modelo próximo

---

[369] El concepto de «poder patrimonial» de Max Weber se encuentra en *Economy and Society*, ed. Guenther Roth y Claus Wittich, Berkeley, University of California Press, 1968 [1922], pp. 957-1029 [ed. cast.: *Economía y sociedad,* Madrid, FCE, 2020]. El uso más sostenido y convincente del «poder patrimonial» como lente para entender la presidencia de Trump es «The Patrimonial Turn in the American State» de Jeffrey Broxmeyer.

[370] Weber, *Economy and Society...*, pp. 1028-1029.

[371] Ibídem. Por el contrario, escribe Weber, el «Kontor (oficina) moderno está separado del hogar, los negocios de la correspondencia privada, y el patrimonio empresarial del patrimonio privado» (p. 957).

[372] Weber, *Economy and Society...*, p. 1006.

[373] «El patrimonialismo es compatible con el capitalismo», escribe Weber (*Economy and Society...*, p. 1091). Sin embargo, Weber también pensaba que el carácter arbitrario y discrecional del gobierno patrimonial lo hacía inadecuado como base a largo plazo para

para los escritos de Weber sobre el patrimonialismo no era el Egipto faraónico ni el imperio inca precolombino, sino su propia y claustrofóbica familia extensa, una dinastía de comerciantes de la Edad Dorada con intereses comerciales que se extendían desde Manchester hasta Cuba y Argentina.[374]

En sus intentos por captar la extrañeza de nuestro momento contemporáneo, varios teóricos han evocado un «feudalismo» históricamente impreciso como precedente de nuestro momento actual.[375] No hace falta ir tan lejos. La larga Edad Dorada, que se extendió hasta finales del siglo XIX y más allá, vio niveles de concentración de riqueza iguales a los nuestros.[376] Su economía estaba dominada por empresas de propiedad y gestión familiar que tenían pocas obligaciones con inversores externos y dependían en gran medida de los recursos de financieros privados como J. P. Morgan. Por medio de las alianzas horizontales entre ellas mismas, estas empresas familiares ultraacaudaladas crecieron hasta convertirse en vastos «trusts» industriales que monopolizaban sectores enteros de la economía.[377] Sus

el desarrollo capitalista (p. 1095). Sobre la indeterminación de los pronunciamientos de Weber sobre la relación entre patrimonialismo y capitalismo, ver Ivan Ermakoff, «Patrimonial Rise and Decline: The Strange Case of the Familial State» en Diane E. Davis y Christina Proenza-Coles (eds.), *Political Power and Social Theory*, Bingley, Emerald Group, 2000, p. 268. Para un amplio estudio de la alianza entre patrimonialismo y capitalismo, ver Julia Adams, *The Familial State: Ruling Families and Merchant Capitalism in Early Modern Europe*, Ithaca, Cornell University Press, 2007. El Siglo de Oro holandés ofrece un ejemplo muy claro de un Estado capitalista de principios de la Edad Moderna en el que las familias poderosas desempeñaban un papel fundamental como comerciantes y actores políticos. A menos que asumamos una visión directamente progresista de la historia, no hay razón para no considerar el Estado familiar holandés como un estilo específico (en lugar de una etapa) del capitalismo, distinto del estilo burocrático moderno del capitalismo corporativo, pero no menos capaz de innovación comercial o financiera. Si centramos la atención en las condiciones fiscales y monetarias que permitieron tales regímenes, es más fácil verlos como posibilidades recurrentes dentro de la larga historia del capitalismo que como momentos de transición en una marcha hacia lo moderno.

[374] Para los ejemplos históricos de Weber sobre el patrimonialismo, véase, por ejemplo, *Economy and Society...*, p. 1013. Sobre la propia familia de Weber como inspiración para su estudio del «patrimonialismo», véase Lutz Kaelber, «How Well Do We Know Max Weber after All? A New Look at Max Weber and His Anglo-German Family Connections», *International Journal of Politics, Culture, and Society*, núm. 17: 2, 2003, pp. 307-327.

[375] Para una visión crítica de la tesis neofeudal, ver Evgeny Morozov, «Critique of Techno-Feudal Reason», *New Left Review,* núm. 133/134, 2022, pp. 1-38.

[376] Tomo prestado el término «larga Edad Dorada» del historiador Leon Fink en *The Long Gilded Age: American Capitalism and the Lessons of a New World Order*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2015. Fink extiende el periodo de 1880 a 1920. Según las cifras más recientes, la desigualdad de la riqueza supera actualmente a la de la Edad Dorada. Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Twenty Years and Counting: Thoughts about Measuring the Upper Tail», *Journal of Economic Inequality*, núm. 20: 1, 2022, p. 262.

[377] Sobre las «consolidaciones horizontales» basadas en la familia de la Edad Dorada y su sustitución gradual por la empresa integrada «verticalmente», ver Chandler, *The Visible Hand...*, pp. 438-39, 452, 457, 491.

incansables esfuerzos por controlar el proceso político desembocaron en la elección del presidente William McKinley, favorable a los plutócratas, en 1896, y en un Senado tan poblado por ultrarricos que fue apodado el Club de los Millonarios.[378] Los clanes de la Edad Dorada, como los Rockefeller, los Vanderbilt y los Mellon, siguieron prosperando durante los años veinte, dominada por los republicanos. Su participación en la riqueza nacional de los hogares alcanzó su punto álgido en 1929, bajo la supervisión del secretario del Tesoro Andrew Mellon, de la dinastía bancaria del mismo nombre, antes de sucumbir a la agenda redistributiva del New Deal.[379]

Durante los años treinta, el presidente Franklin D. Roosevelt, con la cooperación del Tesoro, aprovechó los poderes del incipiente sistema tributario estadounidense para promulgar una amplia redistribución de la riqueza. La Revenue Act de 1935 elevó el impuesto sobre las ganancias de capital a su nivel más alto hasta entonces, elevó el tipo del impuesto sobre el patrimonio al 70 %, y aumentó la tributación general de los ricos en casi un 50 %.[380] La Reserva Federal también entró en una nueva fase en los años treinta, cuando se liberó temporalmente de las restricciones del oro para convertirse en un activo facilitador del gasto del Tesoro.[381] Los populistas y progresistas de principios de siglo habían luchado por el establecimiento de un banco central estadounidense porque pensaban que liberaría al país de la aplastante austeridad del dinero duro.[382] Pero fue solo bajo Roosevelt cuando la Reserva Federal (establecida en 1913)

---

[378] Alan Dawley, «The Abortive Rule of Big Money» en Steve Fraser y Gary Gerstle (eds), *Ruling America: A History of Wealth and Power in a Democracy*, Cambridge, Harvard University Press, 2005, pp. 156-157.

[379] Gabriel Zucman, «Global Wealth Inequality», *Annual Review of Economics,* núm. 11, 2019, p. 120.

[380] W. Elliot Brownlee, *Federal Taxation in America: A History*, Cambridge, Cambridge University Press, 2018, pp. 124-128.

[381] Tras aplicar una política desastrosamente restrictiva durante la Gran Depresión, se concedieron a la Reserva Federal nuevos poderes para abandonar el oro y comprar (o «monetizar») deuda del Tesoro, lo que permitió un uso mucho más expansivo de la política monetaria al servicio de los objetivos de gasto del New Deal y una mayor cooperación entre la Reserva Federal y el Tesoro. Aunque la convertibilidad del oro se restableció en enero de 1934, la Reserva Federal permaneció libre de sus limitaciones debido a la guerra en Europa y a la consecuente afluencia internacional de oro a Estados Unidos. El acuerdo entre el Tesoro y la Reserva Federal de 1951 puso fin oficialmente a este periodo de casi dos décadas de cooperación entre el Tesoro y la Reserva Federal. Charles W. Calomiris y David C. Wheelock, «Was the Great Depression a Watershed for American Monetary Policy?» en Michael D. Bordo, Claudia Goldin y Eugene N. White (eds.), *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century,* Chicago, University of Chicago Press, 1998, pp. 23-65.

[382] Christopher W. Shaw, *Money, Power, and the People: The American Struggle to Make Banking Democratic*, Chicago, University of Chicago Press, 2019; y Jakob Feinig, *Moral Economies of Money: Politics and the Monetary Constitution of Society*, Stanford, Stanford University Press, 2022.

cumplió esta promesa prestando todo su peso a la agenda expansionista del New Deal. Cuando se selló este pacto entre política monetaria y fiscal, las grandes fortunas de la Edad Dorada se desinflaron definitivamente. Lo que distingue a las familias gobernantes emergentes de hoy de sus precursores de la Edad Dorada es el hecho de que su riqueza viene ahora fomentada activamente por las autoridades fiscales y monetarias que una vez las controlaron. En los últimos años, la Reserva Federal ha adquirido poderes de intervención en el mercado nacional e internacional que eran inimaginables en la década de 1970, por no hablar de la de 1930. Ha roto todas las convenciones de restricción monetaria para participar en operaciones masivas de mercado abierto y manipular el precio de los valores. Sin embargo, ha utilizado sistemáticamente estos poderes para inflar el valor de los activos mientras hacía todo lo posible para bloquear cualquier distribución mayor de la riqueza social. Por la misma razón, el régimen fiscal estadounidense, que una vez gravó las rentas marginales y la herencia a niveles más altos que cualquier otra nación industrializada, se ha vuelto tan regresivo que debe considerarse un instrumento de generación de riqueza en manos de los ricos.[383] El resurgimiento de la riqueza dinástica es el síntoma más visible de una contrarrevolución que se ha anexionado los plenos poderes del banco central y del Tesoro. ¿Qué haría falta para que recuperáramos estos formidables poderes de creación de riqueza y los liberáramos para la mayoría?

[383] Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*, Nueva York, Norton, 2019, pp. xvi, 21-23, 32-44.

II

PÉRDIDAS SALARIALES:

LA ECONOMÍA POPULISTA DE LA OFERTA Y EL TRABAJADOR *BLUE COLLAR*

En medio de toda la confusión generada por las elecciones presidenciales de 2016, hubo un acuerdo casi unánime en que la clase obrera blanca acababa de llevar al poder a Donald Trump. El propio Trump hizo todo lo posible para establecer esta narrativa. En un discurso pronunciado en Michigan en agosto de 2016, afirmó hablar en nombre de las víctimas olvidadas de la desindustrialización: «Va a ser una victoria para el pueblo, una victoria para el asalariado, el trabajador de fábrica. Recuerden esto, una gran, gran victoria para el trabajador de fábrica. No han tenido esas victorias desde hace mucho tiempo».[1] En vísperas de su triunfo electoral, anunció: «Hoy la clase trabajadora estadounidense va a contraatacar, por fin».[2]

Desde los primeros días de la campaña de Trump, un amplio espectro de medios de comunicación, desde el *New York Times* hasta *Fox News*, corroboraron esta narrativa. En un influyente artículo de opinión publicado durante las primarias, Thomas Frank informó de que el «grueso de la base de seguidores de Trump» estaba formado por «blancos de clase trabajadora» y fustigó a la prensa progresista por representar «categorías demográficas de casi todo tipo», excepto la del trabajador *blue collar*.[3] Pero si una cabecera progresista como el *New York Times* podía ser acusada con razón de marginar la política de clase, no perdió tiempo en respaldar la valoración de Frank sobre la base política de Trump, declarando tras las elecciones que Trump había llegado al poder «cabalgando una enorme ola de apoyo entre los votantes blancos de clase trabajadora», un grupo demográfico que se suponía coincidía con el de los «votantes blancos sin título universitario».[4] Para no quedarse atrás, el *Washington Post* comparó la base

[1] Citado en Michele Lamont, Bo Yun Park, y Elena Ayala-Hurtado, «Trump's Electoral Speeches and His Appeal to the American White Working Class», *British Journal of Sociology*, núm. 68: S1, 2017, p. 164.

[2] Candace Smith y John Santucci, «Trump Calls on Working Class to "Strike Back" in Final Day of Campaigning», *ABC News*, 8 de noviembre de 2016.

[3] Thomas Frank, «Millions of Ordinary Americans Support Donald Trump: Here's Why», *Guardian*, 8 de marzo de 2016.

[4] Nate Cohn, «Why Trump Won: Working-Class Whites», *New York Times*, 9 de noviembre de 2016.

de apoyo de Trump con los llamados demócratas de Reagan, que desertaron y se pasaron al Partido Republicano en 1980.

La «estrategia de campaña de Trump consistió en atraer a su causa a los demócratas de clase trabajadora, al igual que hizo Reagan»; como prueba, el artículo señalaba a «los hombres blancos sin estudios universitarios que constituyen una parte significativa de la base de apoyo de Trump».[5] A pesar de sus fundamentos empíricos sorprendentemente endebles, la interpretación mediática del éxito de Trump dio pronto lugar a un género distintivo de literatura secundaria que anunciaba el retorno de la clase a la vida política estadounidense. Con pequeños cambios de énfasis dependiendo de la afiliación política del autor, esta literatura estaba unida en su valoración de que, cualesquiera que fueran sus defectos personales, Trump había forzado por fin a los demócratas —y a la élite progresista en su conjunto— a un ajuste de cuentas con la clase, algo que debería haberse producido hace tiempo.

En gran parte de este análisis, las categorías de obreros, personas sin estudios universitarios y clase trabajadora están tan estrechamente entrelazadas que es difícil separarlas. En su comentario sobre la elección de Trump, Thomas Frank enfrenta al olvidado trabajador *blue collar* con el profesional *white collar*, cuyos intereses, afirma, han llegado a dominar el moderno Partido Demócrata.[6] Michael Lind eleva esta distinción al nivel de una «nueva lucha de clases», afirmando que la verdadera línea de fractura ya no discurre entre el trabajo y el capital, sino entre la «superclase profesional / gerencial» y las masas sin educación.[7] Mientras tanto, los expertos de *Fox News* defienden a los obreros sin estudios del sector privado frente a una élite con estudios compuesta por demócratas de alto rango, gente de Hollywood, tecnócratas del Estado profundo [*deep State*] y trabajadores *white collar* del sector público.[8]

---

[5] Philip Bump, «Donald Trump Got Reagan-Like Support from Union Households», *Washington Post*, 10 de noviembre de 2016. Para un rechazo de esta comparación, véase Kim Moody, *On New Terrain: How Capital Is Reshaping the Battleground of Class War*, Chicago, Haymarket Books, 2017, p. 178.

[6] Thomas Frank, *Listen, Liberal: Or, What Ever Happened to the Party of the People?,* Nueva York, Henry Holt, 2016, p. 35.

[7] Michael Lind, *The New Class War: Saving Democracy from the Metropolitan Elite*, Nueva York, Penguin Random House, 2020, pp. 18-19. Otra destacada contribuyente a este género es Joan C. Williams, que equipara explícitamente la condición de clase trabajadora con el bajo rendimiento educativo y sigue la convención de referirse a la clase trabajadora como «*blue-collar*». Aunque Williams admite que la equiparación entre clase obrera y «*blue-collar*» es cuestionable, todo su análisis se basa en la suposición de que los progresistas se han condenado a sí mismos a la obsolescencia política al ignorar al hombre blanco «*blue-collar*». Joan C. Williams, *White Working Class: Overcoming Class Cluelessness in America,* Cambridge, Harvard Business Review Press, 2017, pp. 9-12, 137.

[8] Reece Peck, *Fox Populism: Branding Conservatism as Working Class*, Cambridge, Cambridge University Press, 2019, pp. 155-84.

Parece que hay algo tan intuitivo en la correlación entre el estatus de clase trabajadora y el bajo nivel educativo que tanto los encuestadores como los comentaristas lo dan por hecho, lo que dificulta separar las limitaciones de la recopilación de datos empíricos del sesgo analítico.[9]

Sin embargo, la idea de que los asalariados con rentas más bajas son mayoritariamente obreros del sector privado con poca o ninguna formación universitaria también es profundamente anacrónica. Esta imagen aún tenía sentido en el momento en que Arthur Wolfe publicó su estudio clásico sobre los votantes sindicados en 1969, cuando los obreros formaban el núcleo de la mano de obra sindicalizada del sector privado, pero, según el propio Wolfe, ya estaba empezando a cambiar a finales de los años sesenta.[10] En las dos décadas de prosperidad fordista que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, los hogares sindicados encabezados por obreros se distanciaron de sus homólogos no sindicados, siendo significativamente más propensos a ser propietarios de sus viviendas y a percibir salarios más altos. Y a medida que los cabeza de familia *blue collar* pasaban a formar parte de la clase media, su lealtad a los demócratas también se debilitaba.[11] En un estudio etnográfico sobre clase social publicado una década más tarde, David Halle hizo la astuta observación de que los obreros habían desarrollado una conciencia de clase dividida: los hombres que se consideraban de clase trabajadora en la fábrica se identificaban cada vez más como de clase media o media baja en lo que respecta a su condición de propietarios de una vivienda.[12] Sin embargo, incluso cuando pasaban a formar parte de la clase media propietaria, estos trabajadores a menudo conservaban un concepto distintivo de la movilización de clase: si aspiraban a salir de la fábrica, era convirtiéndose en propietarios de una pequeña empresa, camioneros independientes o comerciantes, en lugar de cursar estudios universitarios.[13]

A medida que el movimiento sindical en el sector privado perdía fuerza, a mediados de la década de 1970, este sentimiento de doble conciencia de

---

[9] La mayoría de los datos de las encuestas que se aducen para confirmar el éxito de Trump entre la clase trabajadora blanca incluyen información sobre el nivel educativo del votante y solo a veces lo correlacionan con los ingresos. Solo en raras ocasiones se correlacionan estos datos con la riqueza o la propiedad de vivienda, casi nunca con el empleo o la situación profesional (empleado, trabajador autónomo independiente, gerente o propietario de una pequeña empresa), y nunca con la deuda de los hogares / estudiantes, aunque cada una de estas categorías es fundamental para construir una imagen matizada de la posición de clase en la actualidad.

[10] Arthur C. Wolfe, «Trends in Labor Union Voting Behavior, 1948-1968», *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, núm. 9: 1, 1969, p. 5.

[11] Ibídem.

[12] David Halle, *America's Working Man: Work, Home, and Politics among Blue Collar Property Owners,* Chicago, University of Chicago Press, 1984, p. 228.

[13] Ibídem, pp. 165-170.

clase resultó decisivo para atraer a un grupo de obreros sindicados hacia la derecha republicana. Mientras que los sindicatos del sector privado perdían afiliados y sucumbían a los múltiples golpes de la deslocalización de fábricas, la pérdida de empleos y las reformas laborales regresivas, fue el emergente movimiento sindical del sector público el que salió triunfante de la crisis de los años setenta y siguió prosperando en condiciones adversas. Hoy en día, la posición de clase de la mano de obra estadounidense ha cambiado hasta hacerse irreconocible. Si limitamos nuestra atención a los empleos que no requieren educación universitaria, queda claro que el trabajo manual *blue collar* (manufactura, minería, construcción) ha ido perdiendo terreno frente al floreciente sector de servicios de bajos salarios, que abarca desde el comercio minorista y las ventas hasta la hostelería, la asistencia de enfermería y la atención sanitaria a domicilio.[14] Pero incluso dentro de la categoría de trabajo manual, el sector manufacturero, antaño dominante, ha perdido importancia, pasando de representar alrededor del 20 % del empleo total en 1980 al 8 % en la actualidad.[15] Y mientras que el trabajo en cadena de montaje fue en su día el arquetipo del trabajo manual, en los últimos años, los trabajadores han emigrado de forma continua de la fábrica a nuevos lugares de empleo obrero en almacenes logísticos, depósitos de reciclaje y muelles de carga.[16] Los hombres blancos siguen dominando el floreciente sector logístico, pero en mucha menor medida que en la fábrica fordista.[17]

También hemos visto cambios significativos en los sectores obreros tradicionales, si bien no industriales, como la construcción, que mantienen una presencia duradera, aunque cíclica, en el mercado laboral. La constante

---

[14] Tamara Draut, *Understanding the Working Class,* Nueva York, Demos, 2018, p. 6. Para una reflexión en forma de libro sobre estos datos, véase Tamara Draut, *Sleeping Giant: The Untapped Economic and Political Power of America's New Working Class,* Nueva York, Knopf Doubleday, 2016. Gabriel Winant señala que la mayor parte de la creación de empleo tiene lugar ahora en la economía asistencial de bajos salarios. Esta categoría «abarca la prestación de servicios directos e indirectos para desarrollar y mantener las capacidades humanas, incluida la atención a los jóvenes, los ancianos, los discapacitados y los enfermos, y el apoyo a la vida cotidiana a través de las tareas domésticas, el servicio de comidas y el trabajo doméstico». La asistencia sanitaria representa la mayor parte de esta economía. La economía de los cuidados «representó el 56 % de todo el crecimiento del empleo en los años ochenta, el 63 % en la década de 1990 y el 74 % en la de 2000». Gabriel Winant, *The Next Shift: The Fall of Industry and the Rise of Health Care in Rust Belt America,* Cambridge, Harvard University Press, 2021, p. 3.

[15] Current Employment Statistics (Establishment Data), Tabla B-1, *Employees on Non-farm Payrolls by Industry Sector and Selected Industry Detail*, Banco de la Reserva Federal de Saint Louis, 1 de abril de 2021.

[16] Moody, *On New Terrain...*, pp. 37-39.

[17] Véase «Warehouse and Storage» en «Household Data Annual Averages 18, Employed Persons by Detailed Industry, Sex, Race, and Hispanic or Latino Ethnicity», U.S. Bureau of Labor Statistics, 22 de enero de 2021. Para un análisis más detallado, véase «General Warehouse Worker: Demographics in the US», *Zippia Career Research*, 29 de enero de 2021.

expansión de los trabajadores autónomos no sindicados ha dado lugar a una creciente segregación de la fuerza de trabajo, ya que los trabajadores blancos han abandonado en gran medida el sector de la construcción no sindicado en favor de los inmigrantes indocumentados. En 1980, solo el 6 % de los trabajadores de la construcción, sindicados o no, eran latinos; en el año 2000, esa cifra se había más que duplicado, hasta el 15 %; en 2020, los trabajadores latinos representaban el 30 % de la fuerza de trabajo en la construcción.[18]

Tampoco se da el caso de que el trabajo *white collar* o el empleo en el sector público signifiquen un ascenso de clase de la misma manera que en los años setenta. A pesar de la suposición generalizada de que los trabajadores *white collar* son miembros automáticos de una élite «profesional de gestión» mal definida, no es difícil encontrar trabajadores *white collar* o *pink collar*[19] con títulos secundarios que ganan mucho menos que los trabajadores con niveles de educación similares.[20] Los profesores de la escuela pública —que ganan casi un 20 % menos que los trabajadores con cualificaciones similares— han llegado a simbolizar esta situación.[21] Pero su situación apunta a

[18] Ruth Milkman, *Immigrant Labor and the New Precariat*, Cambridge, Polity Press, 2020, p. 78. Sobre los datos de 2020, véase «Construcción» en U.S. Bureau of Labor Statistics, «Household Data, Annual Averages, 2020».

[19] Se llama *pink collars* a las trabajadoras del sector de cuidados y de otros sectores tradicionalmente feminizados. [N. del T.]

[20] Barbara y John Ehrenreich acuñaron por primera vez el término «clase profesional / gerencial» en 1977 como un intento de comprender la posición de clase de los activistas con educación universitaria de la nueva izquierda frente a los obreros. Barbara y John Ehrenreich, «The Professional-Managerial Class», *Radical America*, núm. 11: 2, 1977, pp. 7-32. Aquí argumentan que «los trabajadores técnicos, los trabajadores manuales, los productores de "cultura", etc., deben entenderse como una clase distinta en la sociedad capitalista monopolista. La clase profesional-gerencial (PMC por sus siglas en inglés) no puede considerarse un estrato de una «clase» más amplia de «trabajadores» porque existe en una relación objetivamente antagónica con otra clase de asalariados (a la que llamaremos simplemente "clase obrera"». (p. 11).

Esta categoría coexistió y a veces se solapó con las críticas neoconservadoras a la «nueva clase» de profesionales educados y políticamente progresista y con un análisis más antiguo de la «clase directiva» propuesto por el pensador político conservador James Burnham en *The Managerial Revolution: What Is Happening in the World,* Nueva York, John Day, 1941. Cofundador, junto con William Buckley, de la *National Review*, Burnham influyó en las opiniones neoconservadoras y paleoconservadoras, de extrema derecha, sobre la clase. El término «PMC» se ha convertido en un lugar común en la *alt-right* y la extrema derecha estadounidenses, así como en la «izquierda vulgar», gracias a una hibridación entre el pensamiento de Burnham y el concepto propuesto por Barbara y John Ehrenreich. Sin embargo, en una entrevista reciente, Barbara Ehrenreich afirma que la «PMC está en ruinas»: «Lo que le ocurrió a la clase obrera con la desindustrialización le está ocurriendo ahora a la PMC». Véase Alex Press, «On the Origins of the Professional-Managerial Class: An Interview with Barbara Ehrenreich», *Dissent*, 22 de octubre de 2019.

[21] Aunque el salario medio de un maestro es de unos 60.000 dólares, como señalan Jack Schneider y Jennifer Berkshire, la mayoría de los profesores ganan menos que eso, debido a la afluencia de profesores jóvenes, con salarios iniciales inferiores a 40.000 dólares en la

una tendencia en la mano de obra de bajos salarios: entre 1979 y 2011, la proporción de trabajadores de bajos salarios con algún tipo de educación universitaria aumentó, de aproximadamente uno de cada cinco a uno de cada tres.[22] Con cada vez más puestos de trabajo que exigen un título universitario como requisito de entrada, ha surgido una nueva línea divisoria entre los graduados universitarios, un tercio de los cuales terminan subempleados o relegados a trabajos mal remunerados en el comercio minorista y la hostelería. La persistencia de la prima salarial de la universidad puede atribuirse a la parte de los titulados universitarios que pasan a ganar salarios exorbitantes, a menudo en campos selectos como las finanzas, la economía y la informática.[23] Incluso para los trabajadores universitarios mejor pagados, la riqueza familiar, o su ausencia, es una variante significativa en el cálculo de los salarios reales. Las diferencias en la carga de la deuda estudiantil alteran significativamente los ingresos reales de los titulados universitarios que trabajan en el mismo puesto. Un título universitario pagado en su totalidad por los padres es considerablemente más valioso que el mismo título pagado con intereses por el graduado endeudado.

La clase trabajadora blanca, masculina y *blue collar*, como grupo demográfico diferenciado dentro de los trabajadores del sector privado, está disminuyendo en tamaño e importancia. Sin embargo, la figura del obrero permanece congelada en el tiempo, suspendida en algún momento de los años setenta, ejerciendo un poder extraordinario sobre el imaginario político, como si él solo fuera capaz de hacer y deshacer elecciones. De hecho, como nos recuerdan los politólogos Nicholas Carnes y Noam Lupu, los datos de los sondeos a pie de urna de las elecciones presidenciales de 2016 indican que los partidarios de Trump eran en su mayoría republicanos acomodados pertenecientes a la mitad superior de la distribución de la renta. Y si bien es cierto que más del 70 % de los partidarios de Trump no tenían título universitario, resulta que esto también se aplica a los votantes republicanos en su conjunto.[24] La idea de que un bajo nivel educativo sirve

---

mayoría de los estados. Jack Schneider y Jennifer Berkshire, *A Wolf at the Schoolhouse Door: The Dismantling of Public Education and the Future of School,* Nueva York, New Press, 2020, pp. 31-32. En general, señalan: «Los salarios de los profesores han caído en picado, incluso cuando los salarios de otros profesionales con estudios universitarios han aumentado. Mientras que en 1994 los salarios de los profesores eran proporcionales a los de otros trabajadores comparables, aproximadamente un cuarto de siglo después eran un 18,7 % más bajos» (p. 32).

[22] En 2011, alrededor del 10 % de los trabajadores con salarios bajos tenían un título universitario de cuatro años o más, casi el doble que en 1979. John Smith y Janelle Jones, «Low-Wage Workers Are Older and Better Educated than Ever», *CEPR Center for Economic and Policy Researc*h, abril de 2012, pp. 1-6.

[23] Gary Roth, *The Educated Underclass: Students and the Promise of Social Mobility,* London, Pluto Press, 2019, pp. 107-108.

[24] Nicholas Carnes y Noam Lupu, «It's Time to Bust the Myth: Most Trump Voters Were Not Working Class», *Washington Post*, 5 de junio de 2017. Los resultados definitivos de esta

como indicador fiable de la condición de clase trabajadora ignora a los muchos propietarios de pequeñas empresas, propietarios/gestores independientes y trabajadores autónomos en el comercio que rara vez completan un título universitario.[25] Según todos los indicios, los pequeños empresarios son partidarios particularmente fervientes de Trump.[26]

Esto no quiere decir que no hubiera un giro de algunos demócratas hacia Trump. Es innegable que el fracaso de Hillary Clinton a la hora de replicar los resultados de Obama en 2012 en condados clave del Medio Oeste resultó fatal para sus posibilidades electorales. Sin embargo, si el realineamiento de la clase obrera estaba en juego aquí, el fenómeno se limitaba principalmente a una docena de condados del *Rustbelt* en Ohio y Pensilvania, que habían visto recientemente una ola de cierres de fábricas. Aquí también, el margen de Trump parece explicarse mejor por un descenso de la participación electoral a favor de Clinton que por un movimiento de multitudes hacia Trump. Muchos de los otros condados locales que fueron aclamados como *blue collars* conversos a Trump hacía tiempo que habían transferido su lealtad a los republicanos.[27] Como señala Mike Davis, los expertos electorales han confundido sistemáticamente los votos *blue collar* captados hace largo tiempo por los candidatos presidenciales republicanos con los acontecimientos de conversión más modestos y localizados de Trump. Davis concluye que «varios cientos de miles de votantes blancos *blue collar* de Obama, como mucho, votaron por la visión de Trump del comercio justo y la reindustrialización, no los millones que se suelen invocar».[28]

La lección más importante —y preocupante— que cabe extraer de las elecciones de 2016 es el hecho de que los republicanos fueran capaces de convertir márgenes tan estrechos y locales en victorias políticas asombrosas. En este caso, los esfuerzos republicanos por manipular el proceso de votación han convergido con el abandono por parte de los demócratas de los condados no metropolitanos e industriales para amplificar la más

investigación se pueden encontrar en Nicholas Carnes y Noam Lupu, «The White Working Class and the 2016 Election», *Perspectives on Politics*, núm. 19: 1, 2021, pp. 55-72.

[25] Sobre los límites numéricos y analíticos de este supuesto, véase Moody, *On New Terrain...*, pp. 176-177. Véase también Mike Juang, «A Secret Many Small-Business Owners Share with Mark Zuckerberg», *CNBC*, 9 de julio de 2017.

[26] Helaine Olen, «Small-Business Owners Have a Thing for Donald Trump», *Slate*, 9 de mayo de 2016; Gene Marks, «If It Were Up to Small Business, Trump Would Get His Second Term», *Guardian*, 27 de febrero de 2017. Véase Michael McCarthy, «The Revenge of Joe the Plumber», *Jacobin*, 26 de octubre de 2016, para una excelente revisión de la literatura que indica un fuerte apoyo a Trump entre los propietarios de pequeñas empresas y los autónomos.

[27] Mike Davis, «Election 2016», *New Left Review,* núm. 103, enero-febrero de 2017.

[28] Ibídem.

pequeña de las deserciones de votantes.[29] Tras la avalancha del Tea Party en 2010, los republicanos han hecho pleno uso de su dominio casi total de las legislaturas estatales para suprimir votos inconvenientes y redibujar los distritos electorales con el máximo efecto, lo que les ha ayudado a magnificar los movimientos microespecíficos de una aparente «marea *blue collar*».

Queda por entender por qué la narrativa de la «marea *blue collar*» es tan impermeable a la crítica empírica. En su estudio sobre el populismo de derechas contemporáneo, Reece Peck desentraña el proceso retórico por el que *Fox News* ha llegado a definirse como la voz del obrero *blue collar*, incluso cuando difumina sutilmente las fronteras entre el trabajador asalariado y el propietario / gerente.[30] Durante la campaña presidencial de 2008, la figura de Joe el Fontanero —en la vida real, un comerciante de Ohio llamado Samuel Wurzelbacher— fue celebrada por *Fox News* como el rostro del aspirante a empresario *blue collar* y se le hizo librar una batalla simbólica con el candidato presidencial Barack Obama, que fue ampliamente vilipendiado como antiguo «organizador comunitario» e hijo de los excesos del sector público. En palabras de Peck, «Joe el Fontanero era un símbolo político útil porque —un comerciante alto, blanco y musculoso— al menos encarnaba la imagen varonil de la clase obrera industrial, una imagen que contrastaba con el trabajo feminizado de los trabajadores del sector servicios, que es el sector que realmente emplea a la mayoría de la clase obrera actual».[31]

Merece la pena reflexionar sobre lo que Peck identifica acertadamente como la cualidad «residual» de esta imagen. Es como si, en la gramática del populismo de derechas, el predicado «obrero» se hubiera desprendido del sujeto «asalariado». Al igual que el omnipresente casco en una sesión fotográfica electoral, el epíteto «obrero» lo puede llevar despreocupadamente una persona de cualquier estatus ocupacional o nivel de ingresos y riqueza, siempre que sea hombre, blanco y no tenga una educación demasiado llamativa. Como código de color para el trabajo manual, el significante *«blue collar»* conserva su aura como marcador de valor económico real —su evidente estatus productivo contrasta con el valor siempre cuestionado del trabajo de servicios de cuello rosa y blanco[32]— pero oscurece los límites

[29] Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *Let Them Eat Tweets: How the Right Rules in an Age of Extreme Inequality,* Nueva York, Liveright, 2020, pp. 171-195.

[30] Peck, *Fox Populism...*, pp. 121-184.

[31] Ibídem, p. 172.

[32] Para un análisis incisivo de los debates sobre la productividad de la década de 1970 y sus fundamentos de género, véase Natasha Zaretsky, *No Direction Home: The American Family and the Fear of National Decline*, *1968-1980,* Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2007, pp. 105-142. Para una reactivación contemporánea de estos debates, véase Aaron Benanav, «Service Work in the Pandemic Economy», *International Labor and Working-Class History*, núm. 99, 2021, pp. 66-74.

entre el propietario de la empresa y el asalariado. De hecho, el populismo de derechas trata casi invariablemente al trabajador *blue collar* como un aspirante a empresario e ignora deliberadamente la diferencia entre la pequeña y la gran empresa, el trabajador autónomo independiente como trabajador *de facto* y el trabajador autónomo independiente como propietario / gerente. *Fox News* podría aclamar a Trump como multimillonario obrero por la misma razón por la que identificó a Samuel Wurzelbacher, el aspirante a empresario, como un icono de la clase obrera.[33] Al unir por la fuerza el trabajo y el capital bajo la bandera corporativista de la producción «obrera», el populismo de derechas cultiva una alianza imaginaria de intereses entre el contribuyente obrero y el empresario multimillonario.

Los orígenes de esta alianza simbólica se remontan a mediados de los años setenta, cuando un pequeño grupo de economistas y políticos favorables a las empresas se dieron cuenta de que los republicanos nunca conseguirían una coalición ganadora a menos que ampliaran su programa de bajadas de impuestos de la élite empresarial al «hombre de a pie», tanto a los asalariados como a los propietarios de pequeñas empresas. Los principales protagonistas fueron el congresista republicano Jack Kemp, el editor asociado del *Wall Street Journal* Jude Wanniski y el economista renegado Arthur Laffer, que entonces trabajaba en la Universidad del Sur de California. Me refiero a estas figuras como «populistas del lado de la oferta», en contraste con la coalición de economistas elitistas del lado de la oferta y de las poderosas asociaciones de empresarios que impulsaron la primera oleada de bajadas de impuestos a la inversión a mediados de los años setenta.

Al principio, economistas elitistas y populistas de la oferta trabajaron al unísono. Durante algunos años, Kemp, Wanniski y Laffer fueron los defensores más acérrimos del mensaje del «goteo» en las esferas pública y mediática. Pero en algún momento, durante la recesión de 1975, rompieron con sus homólogos elitistas al desplazar el centro de atención de la reforma fiscal de las grandes empresas a los asalariados individuales y proponer recortes generales de los impuestos personales como eje central de la política del Partido Republicano.

Estos economistas pensaban que, a menos que el Partido Republicano hiciera algún tipo de propuesta a los trabajadores corrientes, quedaría

[33] Samuel J. Wurzelbacher y Thomas N. Tabback, *Joe the Plumber: Fighting for the American Dream,* Austin, Pearlgate Publishing, 2008. Resulta que Joe Wurzelbacher estaba tan confundido sobre su situación profesional como los medios de comunicación de derechas. Aunque aparentemente había trabajado para un fontanero con licencia, él mismo no tenía licencia y nunca había completado su formación. Por tanto, sus sueños de comprar la empresa de fontanería para la que trabajaba eran un tanto fantasiosos. Larry Vellequette y Tom Troy, «Joe "the Plumber" Isn't Licensed», *Blade*, 16 de octubre de 2008.

relegado para siempre a la condición de minoría política.[34] En un momento en el que el movimiento sindical del sector privado estaba a la defensiva y los salarios de los obreros estaban entrando en un largo periodo de estancamiento, la sección populista de la economía de la oferta se dirigió al obrero como contribuyente y propietario de bienes más que como asalariado, instándole a tomar las armas contra las reclamaciones salariales inflacionistas de otros trabajadores. Al explotar la conciencia de clase dividida del obrero, encontraron una forma de poner a los trabajadores del sector privado sindicados en contra de otra clase de trabajadores —en particular, los empleados en el nuevo sector público politizado— y, al hacerlo, establecieron las ya familiares líneas divisorias raciales y de género del populismo de derechas. La figura del trabajador de la construcción fue elegida para desempeñar un papel protagonista en este cuento moral. A raíz de la desindustrialización, los constructores se habían convertido en la cara más visible del empleo obrero, ya que el sector de la construcción no había experimentado el mismo descenso dramático en el número de trabajadores que el sector manufacturero. Además, el trabajador autónomo del sector de la construcción se había mantenido durante mucho tiempo a caballo entre el trabajador asalariado sindicado y el pequeño empresario. Como demostraría *Joe el Fontanero*, el obrero de la construcción estaba maduro para una recuperación simbólica por parte de una derecha populista que siempre había defendido al pequeño productor frente a las élites improductivas, desde abajo y desde arriba.

La inflación salarial y el obrero de la construcción

Entre los muchos gestos teatrales que prodigó a los obreros durante su campaña presidencial, Trump reservó una atención especial a los trabajadores de la construcción. Cuando no posaba ante las cámaras con un casco o una pala en la mano, Trump recordaba sus años de trabajo en la construcción, sin inmutarse por el hecho de ser promotor inmobiliario y no constructor.[35] «He pasado mi vida profesional entre trabajadores de

[34] Sobre la situación de minoría electoral del Partido Republicano antes de Reagan, véase Robert Mason, *The Republican Party and American Politics from Hoover to Reagan*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011. Entre 1933 y 1989, los republicanos solo mantuvieron la Casa Blanca, la Cámara de Representantes y el Senado durante dos años, al comienzo de la administración Eisenhower. Aunque los republicanos controlaron la Casa Blanca durante un total de veinticuatro años, los sondeos de opinión pública a lo largo de este periodo mostraron que los demócratas disfrutaban de una ventaja decisiva sobre los republicanos en lo que se refiere al apoyo popular (pp. 1-2, 7-8). La condición minoritaria del Partido Republicano también se extendió al ámbito de las ideas políticas, donde los demócratas solían marcar la agenda.

[35] Mabel Berezin esclarece el lugar destacado que ocupan los oficios de la construcción en el mundo político de Trump. Mabel Berezin, «On the Construction Sites of History: Where does Donald Trump come from?», *American Journal of Cultural Sociology,* núm. 5: 3, 2017, p. 329.

la construcción, albañiles, electricistas y fontaneros», anunció durante la campaña. «Me siento más cómodo rodeado de obreros que de ejecutivos de Wall Street».[36] Pocos días después de su toma de posesión, el presidente Trump se reunió con una delegación de dirigentes de los sindicatos de la construcción para confirmar el pacto político.[37] «El sector de la construcción estadounidense y su presidente están muy unidos», les dijo, antes de reiterar su promesa de supervisar un gran proyecto de ley de infraestructuras que les mantendría empleados en un futuro lejano.[38]

Como teatro político, la reunión recordó un momento muy anterior, cuando Nixon invitó a los gremios de la construcción a la Casa Blanca para sellar una esperada nueva alianza entre el Partido Republicano y los obreros. La sensación de *déjà vu* era tan extraña que varios comentaristas políticos describieron el populismo de Trump como una recreación del de Nixon.[39] Sin embargo, la comparación era engañosa. Nixon había contemplado brevemente la perspectiva de un Estado del bienestar revigorizado, basado en valores familiares conservadores y en un pacto corporativista entre los obreros blancos y las empresas. La construcción subvencionada por el gobierno iba a ser el motor del Estado del bienestar de Nixon. En cambio, Trump ofreció la misma mezcla de nativismo y valores familiares, pero combinada con gastos fiscales en lugar de gasto directo. Su cacareado plan de infraestructuras, que nunca llegó a materializarse, se habría basado por completo en incentivos fiscales a las constructoras y a promotores inmobiliarios como él mismo. Además, a pesar de toda la atención que Trump les prestó, los llamados *«hardhats»*[40] tenían mucho menos poder de negociación en la década de 2010 que a principios de los años setenta. Los trabajadores de la construcción perdieron más que la mayoría en las cuatro décadas de estancamiento salarial que comenzaron en los años ochenta. Hoy están lejos de representar la amenaza política que representaban antaño. Los sindicatos de la construcción habían sido tan formidables que cuando los economistas identificaron por primera vez el problema de la inflación impulsada por los salarios, señalaron a los trabajadores de la

[36] Citado en Lamont, Yun Park y Ayala-Hurtado, «Trump's Electoral Speeches and His Appeal to the American White Working Class...», pp. 165-166.

[37] Paul Prescod, «We Can't Abandon the Building Trades Unions to the Right», *Jacobin*, 5 de marzo de 2020.

[38] Presidente Donald J. Trump, «Remarks at the North America's Building Trades Unions 2017 Legislative Conference», 4 de abril de 2017.

[39] Prescod, «We Can't Abandon the Building Trades Unions to the Right»; Dylan Matthews, «Donald Trump's Real Political Inspiration: Richard Nixon», *Vox,* 18 de julio de 2016.

[40] El término *hardhats* se utiliza para nombrar como colectivo profesional a los obreros que llevan casco de protección, *hard hat* en inglés. Despues del *hard hat riot* de 1970 en Nueva York al que se refiere la autora en el texto, también designa una categoría política, en concreto, la del obrero blanco conservador. [N. del T.]

construcción como los principales culpables.[41] Desde el sistema nacional de carreteras y las instalaciones de defensa de la Guerra Fría de los años cincuenta hasta los proyectos de vivienda pública de la Gran Sociedad, los contratos federales y estatales generaron una fuente aparentemente interminable de trabajo pesado para los contratistas de la construcción, al tiempo que proporcionaron un amortiguador más solvente de lo que suele ser habitual contra los ciclos de auge y caída que normalmente afectan a la industria.[42]

A finales de los años sesenta, los proyectos de construcción pública representaban un tercio de todos los trabajos de construcción, convirtiendo a muchos supuestos trabajadores del sector privado en beneficiarios *de facto* de la creación de empleo estatal. Además, en virtud de la *Davis-Bacon Act* de 1931, las subcontratas estaban obligadas a pagar a los trabajadores los «salarios locales vigentes», lo que les impedía emplear mano de obra no sindicada más barata.[43] El final de la recesión en 1965 provocó un nuevo aumento de la construcción, esta vez como resultado de la expansión de fábricas y plantas del sector privado. El resultado fue un fuerte aumento de los salarios que los observadores empresariales vieron como una señal de que se avecinaban problemas. Entre junio de 1968 y junio de 1969, los salarios y las prestaciones de los trabajadores de la construcción no residencial aumentaron un 10 %, más rápido que la tasa de inflación de los precios al consumo.[44] Con numerosos proyectos de renovación urbana en el horizonte y un auge anticipado de la construcción residencial, las élites empresariales temían que aumentos salariales como estos continuaran en la siguiente década. La revista *Fortune*, una de las primeras y más atentas observadoras del fenómeno de la inflación salarial, advertía en 1970 que «este tipo de trayectoria salarial es una amenaza grave y creciente para la salud económica y social de Estados Unidos. Se perfila como el obstáculo más importante en la lucha contra la inflación. Amenaza con desgarrar las intrincadas distinciones funcionales en incentivos y recompensas que dan dinamismo a una economía y le ayudan a utilizar sus recursos de forma eficiente».[45]

El problema, tal y como lo veían los medios de comunicación empresariales, era que los aumentos salariales de los oficios cualificados del sector

---

[41] Jefferson Cowie, *Stayin' Alive: The 1970s and the Last Days of the Working Class,* Nueva York, New Press, 2010, p. 149.

[42] Grace Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits: A Century of Building Trades*, History, Ithaca, Cornell University Press, 2012, p. 157.

[43] Thomas O'Hanlon, «The Unchecked Power of the Building Trades», *Fortune*, diciembre de 1968, p. 209.

[44] G. William Domhoff, *The Corporate Rich and the Power Elite in the Twentieth Century: How They Won, Why Liberals and Labor Lost,* Londres, Routledge, 2019, p. 191.

[45] Gilbert Burck, «The Building Trades versus the People», *Fortune*, octubre de 1970, p. 95.

de la construcción estaban marcando la pauta de las demandas salariales en el sector de la construcción no sindicado y más allá.[46] Menos de la mitad de los trabajadores de la construcción de viviendas residenciales estaban sindicados, pero sus salarios subían al mismo ritmo que los de los trabajadores de la construcción que trabajaban en grandes obras públicas y proyectos industriales. Si el contagio se extendía a las zonas no sindicadas del Sur y el Suroeste, no se sabía dónde acabaría.[47] Además, cada vez se temía más que los trabajadores de las fábricas siguieran el ejemplo de los obreros de la construcción.[48] A los trabajadores de la construcción sindicados se les pedía con frecuencia que realizaran proyectos de fontanería o electricidad en las fábricas, donde se codeaban con trabajadores de mantenimiento internos con salarios más bajos. El contraste entre los salarios de la construcción y los de los trabajadores de fábrica que realizaban tareas similares o equivalentes parecía animar a los sindicatos industriales a presionar para conseguir acuerdos salariales más ambiciosos.

La prensa de negocios describía regularmente a los sindicatos de la construcción como una especie de antiguo régimen resistente a las fuerzas democratizadoras del libre mercado. Un artículo de la revista *Fortune* de 1968 hablaba de las familias aristocráticas que gobernaban las diversas asociaciones artesanales e insinuaba que se regían por leyes no escritas de sucesión y primogenitura comparables a las de una élite feudal. «La línea de sucesión en algunos de los sindicatos más poderosos del sector de la construcción está determinada por un nepotismo manifiesto. Los hijos de los barones del trabajo, como la progenie de las familias reales, se preparan para la sucesión con un cuidadoso ritual».[49] El artículo deploraba la estructura jerárquica y gerontocrática de las hermandades gremiales, donde la edad media de los miembros rondaba los cuarenta años. Se afirmaba que la construcción se estaba convirtiendo rápidamente en un «oficio de viejos», gracias al control que ejercía el sindicato sobre la formación y la contratación de los trabajadores.[50] Muchos de estos problemas se achacaban a una falta básica de democracia en los sindicatos locales, donde solo los delegados, y no los miembros de base, tenían poder para elegir a los representantes nacionales. En la última convención del Sindicato de Carpinteros, se informó de que «un delegado se quejó lastimeramente de que el sindicato había aplaudido la decisión de "un

[46] O'Hanlon, «The Unchecked Power of the Building Trades...», p. 104.

[47] Sobre las tasas más bajas de sindicación en el Sur y el Suroeste, véase Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits*, pp. 147-48. Sobre el temor al contagio entre los trabajadores de la construcción no sindicados, véase O'Hanlon, «The Unchecked Power of the Building Trades...», pp. 103-104.

[48] O'Hanlon, «The Unchecked Power of the Building Trades...», p. 104; Marc Linder, *Wars of Attrition: Vietnam, the Business Rouable, and the Decline of Construction Unions*, 2ª ed, Iowa City, Fanpihua Press, 2000, pp. 50, 58.

[49] O'Hanlon, «The Unchecked Power of the Building Trades...», p. 107.

[50] Ibídem, p. 106.

hombre, un voto" en el Tribunal Supremo, pero se había negado a extender ese privilegio a sus propios miembros».[51]

No es necesario señalar el cinismo de la preocupación de los medios empresariales por la democracia de las bases. Sin embargo, los historiadores confirman la imagen de los oficios de la construcción como un ámbito estrechamente protegido en el que las lealtades familiares y étnicas desempeñaban un papel inusualmente importante en la distribución del trabajo y la determinación de las perspectivas profesionales. Los oficios de la construcción eran exclusivamente masculinos, dominados en muchas regiones por hombres «blancos» de ascendencia irlandesa, italiana y polaca.

Los nuevos aprendices casi siempre tenían que ser apadrinados por un padre o un tío antes de ser aceptados en un programa de aprendizaje, un sistema de linaje masculino que Peter Brennan, presidente del Building and Construction Trades Council [Consejo de Oficios de la Construcción] de Nueva York, denominó inocentemente el «acuerdo padre / hijo».[52] El historiador del trabajo Joshua Freeman señala que los sindicatos de la construcción a menudo expresaban desprecio hacia los trabajadores «no cualificados» de las fábricas y los trabajadores *white collar* «improductivos», y a veces se oponían a sus reivindicaciones salariales.[53] No era solo el sistema de contratación y aprendizaje de los sindicatos lo que garantizaba la impermeabilidad de la industria a los forasteros; era todo un sistema de socialización. Los nuevos aprendices eran sometidos regularmente a novatadas y humillaciones como rito de iniciación a la virilidad en las obras de construcción, y el acoso colectivo a las mujeres —tanto dentro como fuera del trabajo— era prácticamente una forma de vida.[54] La mayoría de los sindicatos de la construcción practicaban una política de obstinada inacción cuando se trataba de directivas gubernamentales para incluir a trabajadores afroamericanos en sus programas de aprendizaje. Cuando a finales de los años sesenta se empezaron a aplicar medidas de discriminación positiva *ad hoc*, la impasibilidad de los sindicatos fue sustituida por una malicia manifiesta. Los trabajadores del sector de la construcción respondieron con violencia a las acciones del *Black Power* en las obras. Estos acosaban a los aprendices afroamericanos hasta que renunciaban por su propia voluntad.[55] Beneficiarios de una industria hostil a los negros y prohibida para las mujeres, los trabajadores de la construcción cultivaron una imagen de

---

[51] Ibídem, p. 107.

[52] Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits...*, pp. 142-143.

[53] Joshua B. Freeman, «Hardhats: Construction Workers, Manliness, and the 1970 Pro-War Demonstrations», *Journal of Social History,* núm. 26: 4, 1993, p. 732.

[54] Ibídem, pp. 726-727, 730-731.

[55] Trevor Griffey, «From Jobs to Power: The United Construction Workers Association and Title VII Community Organizing in the 1970s» en David Goldberg y Trevor Griffey (eds.),

blancos masculinistas que se fue exagerando en los años sesenta y setenta a medida que su estatus se veía amenazado por las empresas organizadas, el trabajo de las minorías y las fuerzas más amplias del cambio social.[56]

Construction Users Anti-Inflation Roundtable

Como vimos en el capítulo anterior, la nueva y poderosa coalición de asociaciones comerciales que instigó la revuelta empresarial de los años setenta se anunció al mundo como defensora de la «formación de capital» estadounidense. Sin embargo, fue el problema laboral de la inflación salarial en los sindicatos de la construcción lo que primero les impulsó a la acción. Una primera expresión de esta revuelta, la Construction Users Anti-Inflation Roundtable [Mesa redonda contra la inflación de los usuarios de la construcción], o CUAIR —creada en 1969 como precursora de la Business Roundtable— reunió a los trabajadores autónomos de la construcción y a sus clientes industriales con el objetivo de crear un baluarte contra los sindicatos.[57] El líder del grupo, el expresidente de U.S. Steel, Roger Blough, se quejaba de que las subcontratas que supervisaban los grandes proyectos de construcción en nombre de «clientes» industriales como General Motors, Monsanto, Dow y DuPont se habían vuelto demasiado laxas en sus relaciones con los sindicatos locales, permitiéndoles salirse con la suya con exigencias salariales y prestaciones por horas extraordinarias exorbitantes a cambio de la finalización puntual de los proyectos.

Durante mucho tiempo, tanto a las grandes empresas constructoras como a los sindicatos de la construcción les había interesado mantener un estrecho control sindical sobre la formación y el suministro de trabajadores:

Black Power at Work: Community Control, Affirmative Action, and the Construction Industry, Ithaca, Cornell University Press, 2010, pp. 170-173.

[56] Freeman, «Hardhats...», p. 732.

[57] Sobre la historia de la CUAIR, véase David Vogel, *Fluctuating Fortunes*: *The Political Power of Business in America*, Washington DC, Beard Books, 1989, p. 198; Linder, *Wars of Attrition...*, pp. 182-97; Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits...*, pp. 173-174; Benjamin C. Waterhouse, *Lobbying America: The Politics of Business from Nixon to NAFTA,* Princeton, Princeton University Press, 2014, pp. 83-87; y Domhoff, *The Corporate Rich and the Power Elite*, pp. 191-96. Según Vogel, la Business Routable se formó en 1972 a partir de la fusión de tres grupos: la CUAIR, el March Group (un grupo informal de presión de los directores ejecutivos) y el Labor Law Study Committee (un contrapeso a los sindicatos). Vogel, *Fluctuating Fortunes...*, p. 198. Sin embargo, Domhoff sostiene que la CUAIR y estos otros grupos de estudio, junto con la Business Roundtable, eran todos vástagos del Business Council, que había actuado como principal intermediario entre el Estado y la élite empresarial a partir del New Deal. Según Domhoff, algunos estudios «hacen que la Business Roundtable parezca una nueva organización, pero en realidad era el Business Council que añadía una nueva función de presión». G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America,* Nueva York, Routledge, 2017, p. 267.

el papel de los sindicatos en la organización del aprendizaje y en el envío de trabajadores a las obras a través del proceso de contratación garantizaba un suministro fiable de trabajadores altamente cualificados y minimizaba el tiempo perdido en disputas jurisdiccionales.[58] La connivencia se remontaba a los años cuarenta, cuando las grandes subcontratas unieron fuerzas con los sindicatos para oponerse a la Taft-Hartley Act y posteriormente les ayudaron a eludir sus normas contra los *closed shops*.[59] Pero, según Blough, esta relación, antaño beneficiosa para ambas partes, dejó de tener sentido cuando las mejoras salariales de los trabajadores de la construcción propagaron el incendio de la inflación salarial a toda la mano de obra industrial.[60] Los grandes «usuarios» de la construcción, que habían intensificado sus trabajos de construcción de edificios y plantas en los últimos años, corrían el riesgo de avivar las llamas de la insurrección entre sus propios trabajadores si cedían demasiado fácilmente ante las demandas salariales de los gremios de la construcción.

Para frenar esta amenaza, la Construction Users Anti-Inflation Roundtable (CUAIR) hizo un llamamiento para que las subcontratas de la construcción y sus clientes industriales hicieran frente común, instándoles a romper sus antiguos vínculos con los sindicatos e intensificar la presión sobre los gobiernos estatales y federal para que derogaran las leyes laborales de protección.[61] El gobierno debería estar tan preocupado como las élites empresariales: no solo los salarios de la construcción reducían los beneficios de las grandes empresas, sino que también encarecían las autopistas federales, la vivienda pública y los proyectos de defensa.[62] Al principio, la CUAIR encontró un oído comprensivo en el presidente Nixon, que a los seis meses de su primer mandato en 1968 anunció una reducción del 75 % de los contratos federales de construcción hasta que los gremios sindicados y los trabajadores autónomos encontraran una forma de frenar los costes.[63] Dos años más tarde ordenó la suspensión temporal de la Davis-Bacon Act, citando «los excesivos y acelerados acuerdos salariales en la industria de la construcción» y su contribución a la «inflación en la economía en general».[64]

---

[58] Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits...*, p. 145.

[59] En el mundo anglosajón se denomina *closed shop* a la práctica consistente en obligar a la empresa a contratar únicamente trabajadores del sindicato. [N. del T.]

[60] Linder, *Wars of Attrition...*, pp. 191, 198-199, 220, 236; Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits...*, p. 173.

[61] «Editorial: Breaking Up a Labor Monopoly», *Fortune*, septiembre de 1969, pp. 85-86.

[62] Sobre la supuesta indulgencia del gobierno federal con los sindicatos de la construcción, véase O'Hanlon, «The Unchecked Power of the Building Trades...», p. 209.

[63] Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits...*, p. 170

[64] Richard Nixon, *Proclamation 4031 - Proclaiming the Suspension of the Davis- Bacon Act of March 3, 1931*, 36 Fed. Reg. 2855, 3457, 23 de febrero de 1971.

Desde sus primeras reuniones, la Construction Users Anti-Inflation Roundtable debatió la posibilidad de utilizar la legislación sobre derechos civiles para debilitar el dominio sindical sobre los aprendices y la contratación. Se pensaba que era poco probable que el público en general simpatizara con los bajos beneficios de empresas como U.S. Steel, pero las violaciones de los derechos civiles podían utilizarse fácilmente para empañar la imagen de los poderosos sindicatos de la construcción. Desde principios de siglo, los hombres afroamericanos de la construcción habían estado confinados a los «oficios de paleta» no cualificado de la albañilería y el enyesado, y rara vez se les permitía acceder a los oficios más lucrativos, como la fontanería o la electricidad. Los contratos federales de construcción incluían cláusulas antidiscriminatorias desde los años cuarenta. Sin embargo, los sindicatos locales no tuvieron muchos problemas para eludirlas.[65] Los grupos de defensa de los derechos civiles seguían organizando piquetes contra las cuadrillas de construcción formadas exclusivamente por blancos en los años sesenta, cuando los presidentes Kennedy y Johnson promulgaron una legislación algo más sólida al respecto. Pero incluso entonces, fueron necesarias las tácticas de acción directa del combativo *Black Power* — un actor que a menudo se pasa por alto en la política laboral de finales de los años sesenta — para imponer el cumplimiento de las normas por parte de los sindicatos sobre el terreno.[66]

La Construction Users Anti-Inflation Roundtable fue un defensor improbable, y sin duda oportunista, de estos avances. No obstante, ejerció una gran presión sobre el gobierno de Nixon para que hiciera cumplir las leyes antidiscriminatorias en el sector de la construcción y difundió ampliamente su mensaje en la prensa económica. En 1968, la revista *Fortune* dedicó un largo artículo al problema del racismo en el sector de la construcción, catalogando cuidadosamente las numerosas quejas que habían presentado contra los sindicatos los grupos de defensa de los derechos civiles. Presentándose como el mediador benévolo entre las partes enfrentadas del consenso del New Deal, la revista pedía al gobierno que garantizara un cumplimiento más estricto de las leyes antidiscriminatorias, pero también recomendaba cambios, como la eliminación del sistema de *hiring halls*[67] diseñados para minar la fuerza de la

[65] Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits...*, p. 157.

[66] David Goldberg y Trevor Griffey sostienen que el movimiento Black Power estuvo profundamente implicado en la lucha por la integración en el sector de la construcción a finales de los años sesenta y, en este sentido, fue responsable de radicalizar la larga tradición de activismo por los derechos civiles contra el sector. Véanse los ensayos recogidos en David Goldberg y Trevor Griffey (eds.), *Black Power at Work: Community Control, Affirmative Action, and the Construction Industry,* Ithaca, Cornell University Press, 2010, para más detalles sobre este periodo de cruce entre el Black Power y el activismo obrero.

[67] El sistema de *hiring halls*, literalmente *salas de contratación*, se refiere al uso que las empresas hacían de los sindicatos para cubrir sus necesidades de fuerza de trabajo más que literalmente a espacios donde se contratase trabajo. [N. del T.]

propia mano de obra organizada. Esto se enmarcó como una medida necesaria para introducir una mayor democracia de base dentro del movimiento sindical. Todas estas recomendaciones, por supuesto, «cambiarían radicalmente el carácter del movimiento obrero», admitió la revista *Fortune*, «pero el movimiento obrero necesita una reforma. Las últimas barreras al sistema de castas de la sociedad estadounidense están fallando y los trabajadores, como otras instituciones, deben estar dispuestos a hacer sacrificios para que el ideal democrático de igualdad se haga realidad».[68]

La primera respuesta de Nixon a la presión combinada de las élites empresariales y el movimiento por los derechos civiles fue poner en marcha un programa federal de discriminación positiva para la construcción, repleto de cuotas de contratación de minorías.[69] Aunque el programa logró un éxito moderado, Nixon pronto perdió interés en la discriminación positiva, y, en general, dejó de lado la estrategia del «ejército de reserva» dirigida a utilizar a los trabajadores excedentes para socavar los sindicatos de la construcción. Inspirado por una inesperada demostración de apoyo de los *hardhats*, que respaldaron sus acciones militares en Camboya, Nixon pronto se convenció de que la amenaza de la inflación salarial se contrarrestaría mejor con un populismo de «ley y orden», basado en una alianza corporativista entre los obreros y el Estado. Con este fin, pasó los últimos años de su presidencia cultivando los elementos más reaccionarios del movimiento sindical obrero, con la esperanza de reclutarlos como socios en su cruzada para deconstruir el consenso progresista/laborista del New Deal.

El salario familiar del *hardhat*

Cuando en mayo de 1970 un grupo de *hardhats* desató su furia contra los estudiantes que se manifestaban contra la guerra de Vietnam en Nueva York, Nixon, siempre lleno de recursos, comprendió inmediatamente la oportunidad política que se le había abierto. La ciudad de Nueva York había organizado un día de paros en escuelas públicas y universidades tras el asesinato de cuatro estudiantes durante las manifestaciones contra la

---

[68] Thomas O'Hanlon, «The Case against the Unions», *Fortune,* enero de 1968, p. 190

[69] Se trataba de una versión revisada del abortado Plan Filadelfia del presidente Johnson para la construcción. El Plan Filadelfia de Nixon se diluyó poco después de su aplicación, primero por los intentos de la AFL-CIO de establecer sistemas alternativos de cumplimiento voluntario y posteriormente por la propia negligencia de Nixon. Sin embargo, el programa tuvo un éxito moderado, ya que consiguió que el número de miembros no blancos de oficios cualificados pasara del 1 %, o menos, al 15 % a finales de la década de 1970. Linder, *Wars of Attrition...*, pp. 253-54, y David Hamilton Golland, *Constructing Affirmative Action: The Struggle for Equal Employment Opportunity,* Lexington, University Press of Kentucky, 2011, pp. 151-169.

guerra en Kent State la semana anterior. El acto conmemorativo fue destrozado por los trabajadores de la construcción, que salieron a la calle a la hora del almuerzo para sembrar el caos entre un grupo de manifestantes en su mayoría pacíficos.[70] Indignados por lo que consideraban actos carentes de sentido de profanación de la bandera y antipatriotismo en las calles, los *hardhat* irrumpieron en el ayuntamiento y golpearon a todos los manifestantes y transeúntes sospechosos de llevar el pelo largo a los que pudieron echar el guante. Este inicial acto de furia se transformó pronto en una manifestación de apoyo a la invasión de Camboya por Nixon. Las contraprotestas de los *hardhat* continuaron durante las semanas siguientes en las que los obreros de la construcción salieron a las calles de Nueva York con banderas en marchas periódicas a la hora de la comida. Los acontecimientos culminaron en una manifestación masiva el 20 de mayo, cuando Peter Brennan, presidente del Building and Construction Trades Council de Nueva York, encabezó un contingente de más de veinte mil trabajadores de la construcción que recorrieron las calles para expresar su apoyo a Nixon y arremeter contra los «maricones» antibelicistas como el alcalde John Lindsay.[71]

A pesar de los disturbios, los datos de las encuestas mostraban sistemáticamente que los obreros se oponían más a la guerra que la clase media con estudios universitarios; después de todo, era más probable que sus hijos sirvieran allí.[72] Sin embargo, aun cuando el público en general y los sindicatos disidentes se volvían cada vez más contrarios a la guerra, la AFL-CIO [Federación Americana del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales], se mantuvo firme en su compromiso con la política exterior de la Guerra Fría.[73] Y pocos miembros de la AFL-CIO apoyaban la

[70] Linder, *Wars of Attrition...*, pp. 276-284. Los relatos completos de los disturbios *hardhat* pueden encontrarse en Penny Lewis, *Hardhats, Hippies, and Hawks: The Vietnam Antiwar Movement as Myth and Memory,* Ithaca, Cornell University Press, 2013, pp. 159-185; y David Paul Kuhn, *The Hardhat Riot: Nixon, New York City and the Dawn of the White Working-Class Revolution,* Oxford, Oxford University Press, 2020.

[71] Freeman, «*Hardhats...*», pp. 735-736.

[72] Philip S. Foner, *US Labor and the Vietnam War,* Nueva York, International Publishers, 1989, pp. 95-96.

[73] Que los sindicatos apoyaran la política exterior de Nixon no era de extrañar, dada la larga connivencia entre los sindicatos más poderosos y el Estado en la Guerra Fría. Tras la Segunda Guerra Mundial, primero la AFL y luego el CIO abrazaron la política de Guerra Fría de Truman, y ambos fueron implacables en sus intentos de limpiar las filas de disidentes. Ibídem, pp. 4-7. El pacto de la AFL-CIO con el Estado de la Guerra Fría estaba motivado por algo más que un interés pragmático en las oportunidades de empleo que ofrecían los contratos de defensa. Bajo el mandato de Meany, el Departamento de Asuntos Exteriores de la AFL-CIO colaboró estrechamente con la CIA para intentar purgar a los comunistas de sus sindicatos asociados en todo el mundo y ofreció apoyo material para intentar derrocar a los gobiernos de izquierdas en América Central (pp. 7-8). Al comienzo de la guerra de Vietnam, George Meany declaró que la AFL-CIO apoyaría la intervención de Estados Unidos —«digan lo que digan los académicos biempensantes, digan lo que

guerra con más pasión que los de sus Consejos de la Construcción. Su hostilidad hacia los activistas estudiantiles estaba motivada por algo más que el patriotismo de la Guerra Fría: apenas un año antes, los *hardhat* habían atacado a los manifestantes que pedían la abolición de la segregación racial en los lugares de trabajo de Chicago y Pittsburgh, parece que muchos observadores percibieron una conexión entre estos incidentes y los disturbios de Nueva York.[74] En sus declaraciones públicas sobre los sucesos de Nueva York, los líderes sindicales negros describieron los disturbios como la «hazaña de un sindicato racista que ahora ha recurrido a la violencia represiva contra los estudiantes y los negros».[75] Después de todo, pocos sindicatos locales se habían resistido tanto a los esfuerzos de integración como el Building and Construction Trades Council de Nueva York de Peter Brennan.[76]

La revuelta de los *hardhat* tuvo lugar justo un mes después de que el Departamento de Trabajo distribuyera un informe sobre «El problema de los trabajadores manuales» a los funcionarios internacionales de la administración Nixon.[77] Conocido comúnmente como el *Informe Rosow*, por el nombre de su autor, el subsecretario de Trabajo Jerome M. Rosow, el documento presentaba una imagen mucho más amable de los trabajadores manuales y su difícil situación económica que la que circulaba en la prensa económica de la época.

El informe criticaba el pacto social del New Deal por no tener en cuenta todas las responsabilidades económicas del obrero como sostén de la familia. A pesar del creciente poder de los sindicatos estadounidenses, Rosow consideraba que los salarios estadounidenses eran insuficientes en comparación con los de los trabajadores europeos, cuyos Estados del bienestar proporcionaban subsidios por hijos y asistencia sanitaria universal además del salario oficial.[78] En su opinión, la inflación salarial de finales de la década de los años sesenta era una respuesta comprensible y bastante

---

digan los apóstoles del apaciguamiento»— y acusó a quienes criticaban la guerra de ser «víctimas de la propaganda comunista» (pp. 20-21). La mayoría de los sindicatos afiliados mantuvieron sus dudas en privado hasta que, en 1969, el líder relativamente progresista de United Auto Workers, Walter Reuther, retiró su sindicato de la AFL-CIO y formó una alianza improbable con los Teamsters. Unidos en la Alianza para la Acción Sindical, la UAW y los Teamsters pidieron el fin inmediato de la guerra y animaron a muchos otros sindicatos a romper con la línea de la AFL-CIO en los años siguientes (pp. 69-71).

[74] Freeman, «Hardhats...», p. 734.

[75] Citado en Foner, *US Labor and the Vietnam War...*, pp. 108.

[76] Golland, *Constructing Affirmative Action...*, pp. 153-155.

[77] Robert Mason, *Richard Nixon and the Quest for a New Majority,* Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2004, pp. 72-74; Cowie, *Stayin' Alive...*, pp. 133-134.

[78] Jerome M. Rosow, *The Problem of the Blue-Collar Worker,* Washington, U.S. Department of Labor, 1970, p. 2.

desesperada a la presión económica a la que se enfrentaban los trabajadores varones una vez pasaban de la vida de soltero a la de marido y padre. Cualquier cabeza de familia que quisiera dar a sus dependientes el mismo nivel de vida que él mismo había disfrutado como soltero no tenía otra opción que pluriemplearse en un segundo trabajo, «hacer que su mujer trabajara» o mantener la presión para conseguir aumentos salariales.[79] La situación se agravó, cuando los obreros sintieron que la política gubernamental prestaba más atención a las necesidades de los afroamericanos y los pobres de la asistencia social, cuya situación económica estaba solo un escalón por debajo de la suya. Como señala Rosow: «Muchos de estos trabajadores son inmigrantes o hijos de inmigrantes; se sienten inseguros sobre su lugar en la sociedad estadounidense. Algunos viven en barrios mixtos, sintiendo la presión de la sucesión constante de los grupos con ingresos más bajos, especialmente las minorías».[80] Estos eran según Rosow, «los verdaderos olvidados, los más expuestos a los pobres y a los beneficiarios de la asistencia social. A menudo sus salarios están solo un peldaño por encima de las ayudas sociales de los estados progresistas. Sin embargo, están excluidos de los programas sociales dirigidos a los desfavorecidos».[81]

Si Nixon quería frenar la inflación salarial, aconsejó Rosow, su mejor opción sería consolidar el salario familiar de una vez por todas, cambiando de hecho un salario social más sólido por batallas constantes en torno al salario formal. Para ello, Rosow instó a Nixon a aliviar la presión fiscal sobre los trabajadores con salarios bajos, subvencionar el cuidado de los niños de los obreros, reforzar el sistema federal de becas para estudiantes universitarios e incluir a los obreros en los programas federales de mano de obra. Por último, pero no por ello menos importante, Rosow pidió al gobierno federal que actuara como «empleador modelo» cuando ejecutara proyectos de construcción pública.[82]

El *Informe Rosow* aportó detalles muy necesarios a la seductora idea de la realineación del Partido Republicano, propuesta por primera vez por Kevin Phillips, colaborador de Nixon. En su influyente estudio, *The Emerging Republican Majority* [La emergente mayoría republicana] Phillips había instado a los republicanos a cultivar la «mayoría silenciosa» de los

---

[79] Ibídem, p. 4.

[80] Ibídem, p. 8.

[81] Ibídem.

[82] Ibídem, p. 14. La mayoría de estas sugerencias eran una extensión del (posteriormente abortado) Plan de Asistencia Familiar de Nixon, concebido a su vez originalmente como una especie de salario para el cabeza de familia afroamericano. Sobre la historia del Plan de Asistencia Familiar de Nixon y su conceptualización como complemento salarial familiar para los hombres afroamericanos, véase Marisa Chappell, *The War on Welfare: Family, Poverty, and Politics in Modern America*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2009.

demócratas indecisos que habían votado a George Wallace en las elecciones de 1968: los protestantes blancos del sur que estaban resentidos por la adopción de los derechos civiles por parte de los demócratas, por supuesto, pero también los obreros del norte y el Medio Oeste, en particular los muchos católicos blancos que estaban preocupados de alguna manera por el giro del Partido Demócrata hacia la izquierda socialmente progresista.[83] Para Phillips, este realineamiento solo podía lograrse si el Partido Republicano abandonaba su apego al pequeño gobierno y abrazaba la causa del asistencialismo conservador.

El informe Rosow ofrecía preciosos detalles sobre cómo podría funcionar esto en la práctica. Pero fueron necesarios los *hardhat riots* para que la propuesta pareciera factible. Esta inesperada demostración de fuerza de los trabajadores de la construcción fue un regalo para Nixon: no solo avalaba sus cada vez más impopulares incursiones en el Sudeste Asiático, sino que también abría una línea de comunicación real y hasta entonces esquiva entre los republicanos y el movimiento sindical en su conjunto. Hasta ese momento, la visión de Kevin Phillips de un bloque de obreros republicanos se refería a vagas afinidades culturales: aquí había por fin un punto concreto de conexión y una oportunidad de desalojar a los sindicatos de la coalición del New Deal.

Nixon no perdió tiempo en consumar la alianza. Poco después de la marcha final de los *hardhat*, invitó a Peter Brennan de Nueva York, junto con una delegación de otros veintidós líderes sindicales, a la Casa Blanca, en una muestra cuidadosamente orquestada de unidad entre el Partido Republicano y los sindicatos.[84] Las elecciones se saldaron con una victoria aplastante de los republicanos, y algunos de los cambios más significativos a su favor procedieron de los obreros: Nixon ganó ese año el 62 % del voto popular, el 57 % del voto de los trabajadores manuales y el 54 % del voto sindical en lo que parecía una rotunda validación de su alcance populista.[85] A su vuelta al poder, Nixon nombró a Peter Brennan secretario de Trabajo en agradecimiento por su apoyo a la presidencia. Desde este puesto, Brennan hizo todo lo que estuvo en su mano para frenar el proceso de discriminación positiva en la construcción, la misma política que Nixon había intentado maniobrar contra los sindicatos unos años antes.[86] Al parecer, Nixon planeaba nombrar a sindicalistas para puestos

---

[83] Kevin P. Phillips, *The Emerging Republican Majority,* Nueva York, Doubleday, 1969. Sobre Kevin Phillips y la estrategia de realineación republicana, véase Mason, *Richard Nixon and the Quest for a New Majority...*, pp. 47-50, y Cowie, *Stayin' Alive...*, pp. 130-132.

[84] Freeman, «Hardhats...», p. 737; Linder, *Wars of Attrition...*, p. 286; Cowie, *Stayin' Alive...*, p. 138.

[85] Cowie, *Stayin' Alive...*, p. 161.

[86] Freeman, «Hardhats...», p. 737.

de alto nivel en todos los departamentos cuando la crisis de los precios del petróleo de 1973 y el escándalo *Watergate* interrumpieron sus planes.[87] Nunca sabremos si Nixon tenía o no la intención real de tomar medidas significativas en relación con las recomendaciones de Rosow.[88] En cualquier caso, la sensación de posibilidad política se vio lo suficientemente empañada por la recesión subsiguiente como para que tal proyecto pronto pareciera improbablemente ambicioso para los dos principales partidos. A finales de la década, el experimento del populismo obrero reaparecería con una apariencia muy diferente, despojado de toda intención asistencialista y recombinado con el mensaje de la necesidad de una desgravación fiscal para la clase trabajadora.

La contracultura obrera

Pero tan pronto como las élites empresariales identificaron la amenaza de los trabajadores de la construcción, al modo de un «gremio medieval», surgió otro tipo de desafío muy diferente en el seno de las bases de los antiguos sindicatos industriales. Los afiliados a los sindicatos estaban experimentando un rápido cambio generacional en los años setenta: a finales de la década, una cuarta parte de todos los afiliados tenían menos de treinta años y muchos de ellos tenían dos o tres años más de escolarización que sus padres.[89] Como hijos del *boom* de la posguerra, esta nueva generación de trabajadores se resistía a la monotonía adormecedora de los métodos de producción tayloristas y tenía poca paciencia para la política acomodaticia de los líderes sindicales.[90]

Una larga oleada de huelgas, paros y ralentizaciones comenzó en 1970, un año en el que un número inusual de contratos expiraron fortuitamente. Solo en ese año, los trabajadores de correos de EEUU lanzaron una acción salvaje contra el gobierno federal, los trabajadores del caucho convocaron una huelga nacional contra Goodyear, los camioneros pararon el trabajo en todo el país y 400.000 obreros abandonaron el trabajo en la General Motors Detroit. El ambiente era tan intenso que la revista *Time* calificó 1970 como el «año de las huelgas».[91] En total, el Bureau of Labor

[87] Mason, *Richard Nixon and the Quest for a New Majority...,* p. 194.

[88] Nixon era ciertamente capaz de rentabilizar promesas mientras aplazaba indefinidamente el momento de la acción, un hábito que le valió el sobrenombre de «Tricky Dick». Para más información sobre las intenciones de Nixon respecto a los sindicatos, véanse Mason, *Richard Nixon and the Quest for a New Majority...*, p. 203, y Cowie, *Stayin' Alive...*, p. 134.

[89] «The Year of Confrontation», *Time*, 13 de abril de 1970, p. 87; y Judson Gooding, «Blue-Collar Blues on the Assembly Line», *Fortune*, julio de 1970, p. 69.

[90] «The Blue Collar Worker's Lowdown Blues». *Time*, 9 de noviembre, 1970, p. 69.

[91] «The Year of Confrontation...», pp. 87-88.

Statistics[92] contabilizó 5.716 huelgas en las que participaron más de tres millones de trabajadores, la cifra más alta registrada hasta entonces.[93]

Los aumentos salariales fueron bastante relevantes, aunque se vieron rápidamente contrarrestados por los esfuerzos de los empresarios para hacer subir los precios al consumo. Los sindicatos industriales que acudieron a la mesa de negociación en 1970 consiguieron aumentos salariales y de prestaciones del 10 % o más.[94] Pero lo más alarmante para los líderes empresariales era el hecho de que estos trabajadores estaban en huelga por algo más que los aumentos salariales: estaban «también en rebelión contra la perspectiva adormecedora de pasar todos sus años hasta la vejez en las cadenas de montaje».[95] Casi en todas partes, los trabajadores parecían estar comprometidos con alguna forma de resistencia pasiva contra el espíritu del productivismo: mientras que los trabajadores mayores negociaban la jubilación a los cincuenta años, los trabajadores más jóvenes que se enfrentaban a tres o más décadas en la cadena de montaje encontraron otros medios de escapar.[96] Como informaba sobriamente *BusinessWeek*, «los dirigentes sindicales se enfrentan a la misma crisis de autoridad que amenaza a otras instituciones, en particular a las universidades».[97]

Signo del rechazo al antiguo consenso negociador, las huelgas salvajes representaron un tercio de todas las acciones a finales de los años sesenta y principios de los setenta.[98] Los comentaristas de derechas que habían pedido una insurrección de las bases contra las estructuras autoritarias de los sindicatos de la construcción retrocedieron horrorizados cuando obtuvieron más de lo que esperaban: una generación de sindicalistas que no dudaron en rechazar los convenios negociados por sus líderes. En una curiosa inversión de los llamamientos de la revista *Fortune* a la democratización sindical apenas un año antes, *BusinessWeek* se quejaba con pesar de que «las leyes aprobadas para garantizar la democracia dentro de los sindicatos dan una oportunidad garantizada a los descontentos y a los grupos minoritarios para desafiar la autoridad sindical y quizás alterar los

---

[92] Oficina de Estadísticas Laborales [N. del T.]

[93] J. D. Hodgson, «Analysis of Work Stoppages», 1970, *Bureau of Labor Statistics Bulletin 1727* Washington, U.S. Department of Labor, 1970, p. 1.

[94] «The Blue Collar Worker's Lowdown Blues...», p. 68. Los aumentos salariales reales fueron considerablemente inferiores, con una media del 1,7 % anual entre 1966 y 1973. Sin embargo, la tasa de beneficio experimentó un descenso real durante el mismo periodo, perdiendo en 1973 el 29,5 por ciento de su valor de 1966. Esta disparidad se reflejó en un aumento de la participación del trabajo en la renta nacional. David M. Kotz, *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism*, Cambridge, Harvard University Press, 2015, p. 64.

[95] «The Blue Collar Worker's Lowdown Blues...», p. 69.

[96] Ibídem, pp. 71, 74.

[97] «The U.S. Can't Afford What Labor Wants», *BusinessWeek*, 11 de abril de 1970, p. 104.

[98] «The Blue Collar Worker's Lowdown Blues...», p. 71.

acuerdos negociados por los dirigentes».[99] En el espacio de unos pocos años, el diagnóstico y la etiología de la inflación salarial habían cambiado irremediablemente. Mientras que la mayoría de los medios empresariales habían atribuido el poder de los sindicatos *hardhat* a sus estructuras de autoridad intensamente jerárquicas y conservadoras, los mismos observadores empezaron a considerar la inflación salarial como el producto de un antiautoritarismo desenfrenado, una intensificación de la amenaza planteada por la nueva izquierda universitaria.

En retrospectiva, fue la huelga de 1972 en una nueva planta de General Motors en Lordstown, Ohio, lo que llegó a simbolizar la nueva ola de agitación laboral. La planta en cuestión, construida especialmente para competir con los modelos japoneses y alemanes más baratos que inundaban el mercado estadounidense, debía producir la cifra sin precedentes de cien nuevos Chevrolet Vega por hora. En lugar de ello, según un editorial del *New York Times*, una «especie de guerra de guerrillas entre los trabajadores y la dirección se desarrolló sobre las frustraciones de los empleados que solo diferían en intensidad de las que Charlie Chaplin inmortalizó en *Tiempos modernos* hace treinta y cinco años».[100]

Cuando la planta de Lordstown se fusionó con otra vecina y se despidió a varios centenares de trabajadores, los restantes —con una media de edad de veinticinco años— tuvieron que asumir el relevo bajo la atenta mirada de un equipo especializado en disciplina laboral. A menudo tenían que trabajar turnos de seis horas repitiendo la misma tarea a toda velocidad; una distracción de unos segundos bastaba para detener toda la cadena de producción. Los defectos denunciados se multiplicaron durante los meses siguientes: ya fuera como resultado de la fatiga de los trabajadores o del sabotaje, un coche tras otro salía de la cadena de producción con la tapicería rajada, el chasis abollado, los cables de encendido cortados y los tornillos sueltos.[101] En tanto estaban entre los miembros más jóvenes de la United Auto Workers, los saboteadores de Lordstown no eran susceptibles a las habituales amenazas de despido y no se inmutaban ante las promesas de aumentos salariales. Tomando nota de la situación, la UAW propuso el aburrimiento como riesgo profesional en su ronda de negociaciones de 1972 en Chrysler, la primera vez que se incluía este tema en las negociaciones de un contrato.[102]

Esta nueva generación de trabajadores no podía ser comprada tan fácilmente con el tipo de asistencialismo conservador que Nixon había

---

[99] «The U.S. Can't Afford What Labor Wants...», pp. 104-105.

[100] «Revolt of the Robots», *New York Times*, 7 de marzo de 1972

[101] «Sabotage at Lordstown?», *Time*, 7 de febrero de 1972, p. 76.

[102] Agis Salpukas, «U.A.W. Seeks End of Job Boredom», *New York Times*, 3 de septiembre de 1972.

fabricado para los obreros de la construcción. Después de todo, se parecían menos a los *hardhat rioters* que a los estudiantes a los que habían apaleado. Tampoco se les podía neutralizar fácilmente con la estrategia del ejército de reserva propugnada por la Bussiness Roundtable de Roger Blough. Como observó un periodista de la revista *Fortune*, las nuevas actitudes trascienden las líneas raciales, lo que dificulta enfrentar a un grupo con otro: «Tanto los jóvenes negros como los jóvenes blancos tienen mayores expectativas sobre los puestos de trabajo que ocupan y los salarios que reciben. Son inquietos, cambiantes, móviles, exigentes, todos ellos rasgos que favorecen la falta de permanencia y dificultan la adaptación a una cadena de montaje».[103]

Ya no era solo el núcleo de trabajadores asalariados blancos varones el que estaba imbuido de expectativas inflacionistas; también lo estaban los trabajadores excedentes que debían deprimir sus salarios. Desde la League of Revolutionary Black Workers [Liga de Trabajadores Negros Revolucionarios], que se negó a acatar las órdenes de la ostensiblemente progresista United Auto Workers, hasta las azafatas, secretarias y trabajadoras domésticas, esta fue una época de organización sin precedentes por parte de quienes habían sido relegados a los márgenes del pacto laboral fordista.[104] Los sindicatos industriales empezaron incluso a formar nuevas y prometedoras alianzas con el movimiento estudiantil de la nueva izquierda, a pesar de la poco propicia experiencia de los *hardhat riots* de 1970.[105]

Como se señalaba en las páginas editoriales del *Wall Street Journal*, la presión a favor de los aumentos salariales se había extendido tanto que parecía estar generando su propio sistema meteorológico, arrastrando en su espiral ascendente a sectores tradicionalmente peor pagados, no organizados y recientemente sindicados. El artículo seguía proponiendo que la verdadera lógica impulsora ya no era el conflicto entre el capital y el trabajo, del tipo inflación salarios / precios, sino la emulación competitiva entre sectores de la fuerza de trabajo en situaciones diferentes, que se estaban incitando mutuamente en un proceso de «inflación salarios / salarios» generalizada.[106] Puede que estos temores fueran exagerados: incluso cuando los acuerdos salariales superaban la inflación de los precios, las ganancias eran pequeñas y siempre se veían amenazadas por los esfuerzos de la industria por recuperar los márgenes de beneficio.[107] Sin embargo,

---

[103] Gooding, «Blue-Collar Blues on the Assembly Line...», p. 69.

[104] Cal Winslow, «Overview: The Rebellion from Below, 1965-81» en Aaron Brenner, Robert Brenner, y Cal Winslow, *Rebel Rank and File: Labor Militancy and Revolt from Below in the Long 1970s*, Londres, Verso, 2010, pp. 1-36.

[105] Aaron Brenner, «Preface» en ibídem, pp. viii-ix.

[106] «Wage-Wage Inflation», *Wall Street Journal*, 27 de junio de 1973.

[107] El trabajo aumentó su participación en la renta nacional a expensas del capital en el periodo comprendido entre 1966 y la primera crisis de los precios del petróleo de 1973.

el *Wall Street Journal* captó sin duda la creciente dificultad de maniobrar entre los distintos grupos de trabajadores en un momento en el que todos se estaban volviendo más combativos. En un contexto de inflación salarial generalizada y de huelgas omnipresentes, la competencia entre los trabajadores se hizo acumulativa en lugar de sustractiva, lo que condujo a una neutralización temporal de la estrategia del ejército de reserva.

Como para confirmar esta sensación de impotencia entre las élites empresariales, la evolución de las condiciones económicas de los años setenta dio una nueva inercia a la dinámica de la inflación impulsada por los salarios. Con unas tasas de desempleo en aumento a principios de la década, que luego se dispararon bruscamente tras la crisis de los precios del petróleo de 1973, Estados Unidos parecía haber contraído la enfermedad británica de la «estanflación», un término que se refería a la desconcertante coexistencia de una inflación elevada, un desempleo creciente y un crecimiento lento.[108] El consenso reinante entre los keynesianos de la síntesis neoclásica era que el ciclo económico podía gestionarse de forma fiable mediante el uso controlado del desempleo: cuando la inflación salarial se descontrolaba, un pequeño número de trabajadores podía ser expulsado de la población activa; cuando el desempleo se volvía socialmente inmanejable, se toleraba un cierto nivel de inflación.[109] Una destilación de este consenso, la llamada Curva de Phillips, llamada así por el economista británico A. W. Phillips, postulaba una estable relación inversa entre el desempleo y la inflación, de forma que un gobierno podía cambiar una cosa por la otra con precisión científica. Ya en 1968, Milton Friedman había desarrollado una crítica teórica de la Curva de Phillips en la que invocaba el concepto de una misteriosa tasa «natural» de desempleo conducente a una inflación baja.[110] Pero a medida que Estados Unidos se sumía en la recesión tras la crisis de los precios del petróleo de 1973, sin frenar seriamente el impulso de la inflación salarial, un número creciente de economistas comenzaron a investigar las condiciones concretas en las que los salarios podían aumentar a pesar de la amenaza del desempleo.

Después de 1973, sin embargo, los salarios reales, ajustados a la inflación, disminuyeron en términos absolutos, pero en mucha menor medida que los beneficios reales. El salario real cayó un 4,4 % entre 1973 y 1979, mientras que los beneficios reales cayeron un 17,8 % en el mismo periodo. Kotz, *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism...*, pp. 63-65.

[108] Laird Hart, «Fickle Formulas: "Stagflation" Reminds Economics Professors How Little They Know», *Wall Street Journal*, 6 de septiembre de 1974.

[109] A. W. Phillips, «The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861-1957», *Economica,* núm. 25: 100, 1958, pp. 283-299.

[110] Milton Friedman, «The Role of Monetary Policy», *American Economic Review*, núm. 58: 1, 1968, pp. 1-17. Edmund S. Phelps publicó una refutación similar de la curva de Phillips ese mismo año. Edmund S. Phelps, «Money-Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium», *Journal of Political Economy*, núm. 76: 4, 1968, pp. 678-711.

El Kalecki de la clase dominante

Uno de los análisis más influyentes de esta situación fue el de Martin Feldstein, quien en un informe presentado por primera vez al *Joint Economic Comitee* en 1973 expuso una perspectiva desde el punto de vista de la oferta sobre los incentivos al «desempleo voluntario» en la era de la estanflación.[111] Feldstein comenzó cuestionando la gravedad de la crisis del desempleo tal y como indicaban las estadísticas laborales: las cifras, afirmaba, estaban infladas artificialmente por la inclusión en las estadísticas de desempleo de nuevos grupos demográficos con una vinculación a la mano de obra solo casual y no convincente: mujeres casadas, hombres negros, estudiantes universitarios y adolescentes.[112] Si se eliminaban estas categorías «periféricas» de trabajadores, lo que quedaba era un número mucho menor de desempleados de larga duración. Pero incluso esto, sostenía Feldstein, era difícilmente comparable al obstinado núcleo de desempleados que encontró Keynes en el punto álgido de la Gran Depresión.[113] Los economistas keynesianos se equivocaron al pensar que el desempleo de mediados de los años setenta podía compararse y gestionarse como el de la década de 1930: el problema, argumentaba Feldstein, era de sobreabundancia fiscal más que de demanda inadecuada, y este problema derivaba del hecho de que las políticas keynesianas de «pleno empleo» se habían llevado demasiado lejos. El seguro de desempleo y otras formas de asistencia pública se habían vuelto tan generosas que los trabajadores sindicados sabían que podían abandonar la población activa y disfrutar de largos periodos de desempleo antes de sentirse obligados a volver a trabajar.[114] Los trabajadores estaban ahora tan lejos de las garras de la necesidad que conservaban el poder de retirar su fuerza de trabajo y hacer reclamaciones salariales y de prestaciones exorbitantes en plena recesión. Gracias al salario mínimo y a las distintas ayudas públicas, incluso los trabajadores no básicos se habían liberado de la disciplina del hambre.[115] Feldstein no necesitó mencionar el hecho de que, en un puñado de estados, los trabajadores en huelga tenían derecho a recibir cupones de alimentos y seguro de desempleo; los medios

[111] Martin S. Feldstein, *Lowering the Permanent Rate of Unemployment: A Study Prepared for the Use of the Joint Economic Committee Congress of the United States*, 18 de septiembre, Washington, U.S. Government Printing Office, 1973. Feldstein volvió a publicar los resultados de este informe en varios artículos de seguimiento, entre ellos Martin S. Feldstein, «Unemployment Insurance: Time for Reform», *Harvard Business Review*, marzo de 1975, pp. 51-61.

[112] Feldstein, *Lowering the Permanent Rate of Unemployment...*, pp. 11, 15, 17, 20.

[113] Ibídem, pp. 11, 16.

[114] Ibídem, pp. 41-42, 47.

[115] Ibídem, p. 34.

de comunicación de derechas ya habían convertido este escándalo en una causa célebre y lo habían denunciado como una subvención a la revuelta.[116]

En consonancia con la idea central de la economía de la oferta de que los impuestos desempeñaban en ese momento un papel cada vez más importante en los incentivos económicos, Feldstein situó el problema en la interacción entre la inflación, el salario social —en este caso, las prestaciones por desempleo— y los tipos impositivos marginales sobre el salario formal. Aunque el seguro de desempleo se había hecho más generoso en los últimos años, no estaba sujeto a impuestos; mientras tanto, observó Feldstein, los tipos impositivos marginales sobre el trabajo habían crecido a un ritmo alarmante y, bajo el impacto de la inflación, estaban empujando a los trabajadores hacia tramos impositivos más altos, un proceso que se denominó comúnmente «*bracket creep*».[117] No era un problema que pudiera haber previsto Keynes, que escribía en una época en la que las economías estaban más amenazadas por la deflación que por la inflación y en la que un porcentaje mucho menor de la población estaba sujeta al impuesto sobre la renta.[118] Pero en el contexto económico de los años setenta, Feldstein pensaba que la interacción entre los impuestos, el seguro de desempleo y la estructura salarial estaba creando incentivos perversos para no trabajar. A medida que se reducía el beneficio marginal de trabajar en comparación con el de no hacerlo, los trabajadores tenían menos incentivos para salir de las listas del paro y volver a trabajar.[119] El seguro de desempleo tenía el efecto perverso de generar más desempleo.[120]

Este acuerdo también convenía a los empresarios, ya que la fácil disponibilidad del seguro de desempleo les permitía contratar y despedir a trabajadores de forma estacional sin perder el acceso a la mano de obra

---

[116] «Bankrolling the Strikers», *BusinessWeek*, 26 de agosto de 1972, p. 84; «Will Congress Approve Food Stamps for Strikers?», *Human Events*, núm. 32: 27, 1972, p. 4. Estos informes de los medios de comunicación se basan en una monografía de la Wharton School publicada ese mismo año: Armand Thiebault y Ronald M. Cowin, *Welfare and Strikes: The Use of Public Funds to Support Strikers*, Filadelfia, Industrial Research Unit, Wharton School of Finance and Commerce, University of Pennsylvania, 1972.

[117] El *«Bracket creep»* o desplazamiento de tramos, suele definirse como el proceso por el que la inflación empuja los sueldos y salarios hacia tramos impositivos más altos, lo que provoca un lastre fiscal. Sin embargo, incluso si solo hay un tramo impositivo, o si uno se mantiene dentro del mismo tramo impositivo, seguirá habiendo un *bracket creep* que se traducirá en una mayor proporción de ingresos pagados en impuestos. Es decir, aunque el tipo impositivo marginal no varíe con la inflación, el tipo impositivo medio aumentará. [N. del T.]

[118] Feldstein, *Lowering the Permanent Rate of Unemployment...*, p. 41. Sobre los tipos impositivos más bajos durante la Gran Depresión, véase Martin S. Feldstein, «The Social Security Explosion», *Donald Gilbert Memorial Lecture Series*, Departamento de Economía, Universidad de Rochester, 19 de abril de 1974.

[119] Feldstein, *Lowering the Permanent Rate of Unemployment...*, pp. 11, 41-42.

[120] Ibídem, p. 41.

cuando se necesitaba urgentemente.[121] Feldstein observó que la práctica de entrar y salir de la población activa estaba especialmente extendida entre los trabajadores más jóvenes, que en este sentido se estaban volviendo difíciles de distinguir de «la población estudiantil de la misma edad».[122] Sin embargo, a diferencia de los muchos psicólogos industriales que reflexionaron sobre el tema, Feldstein pensaba que el cambio de actitud estaba moldeado de forma totalmente racional por el salario mínimo y la asistencia pública excesivamente generosa, que fomentaban una «mayor demanda de ocio».[123]

El informe Feldstein podría haber sido una glosa derechista de la obra del economista polaco Michał Kalecki, ya que confirmaba con precisión el pronóstico de este último sobre los límites políticos del keynesianismo. Ya a principios de los años cuarenta, Kalecki previó que las élites empresariales podrían rechazar el consenso keynesiano en cuanto este amenazara la obligación de trabajar.[124] Al liberar a los trabajadores del miedo al desempleo, los esfuerzos del gobierno por subvencionar los servicios públicos, el bienestar y el salario debilitarían inevitablemente la disciplina laboral y la capacidad de las empresas para proteger sus márgenes de beneficio frente a las demandas salariales de los sindicatos. Esto podría conducir, en el peor de los casos, a una espiral de precios y salarios en la que las empresas y los sindicatos tratasen de superarse mutuamente con incesantes subidas salariales y de beneficios. Kalecki había advertido que, en cuanto los titulares de activos se vieran amenazados por el aumento de los salarios y los precios, «es probable que se formara un poderoso bloque entre las grandes empresas y los intereses rentistas, y probablemente encontrarían a más de un economista que declarara que la situación era manifiestamente insostenible».[125] Feldstein, con sus escritos alarmistas sobre la indolencia de los trabajadores sobreasegurados y la crisis de la «formación de capital» estadounidense, era uno de esos economistas.

Su informe sobre los incentivos perversos del seguro de desempleo fue debidamente publicado en la página de opinión del *Wall Street Journal*, donde se ilustraba con el caso de «un tal Ray Evanoski, un obrero de Pensilvania» que se quejaba de que «su empresa no le había despedido».[126] «Los trabajadores saben [...] que un pequeño despido es un buen trabajo»,

---

[121] Ibídem, pp. 41-42.

[122] Ibídem, p. 20.

[123] Ibídem, p. 51.

[124] Michał Kalecki, «Political Aspects of Full Employment», *Political Quarterly*, núm. 14: 4, 1943, pp. 322-330.

[125] Ibídem.

[126] «Breaking the Tax Barrier», *Wall Street Journal*, 8 de enero de 1975. El artículo se volvió a publicar como Jude Wanniski, *The Way the World Works: 20th Anniversary Edition*, Lanham,

reflejaba el artículo de opinión, «aunque deben darse cuenta de que el sistema que organiza los incentivos de esta manera está fuera de lugar y, en última instancia, es destructivo». El artículo concluía con un llamamiento al presidente Ford para que redujera drásticamente las prestaciones por desempleo y los tipos impositivos sobre el trabajo y el capital. Al menos por el momento, la austeridad del gasto social y las bajadas de impuestos fueron la respuesta estándar del lado de la oferta a la estanflación de los trabajadores.

La estanflación y el hombre feminizado

Sin embargo, los observadores contemporáneos añadieron un matiz al análisis de los límites keynesianos que Kalecki había eludido en la década de 1940. El consenso laboral fordista / keynesiano se construyó sobre la base del salario del hombre como sostén de la familia, que asignaba a los hombres blancos el papel de proveedores de una esposa e hijos dependientes. De ello se deducía que cualquier amenaza a esta estructura salarial podría tener también efectos desastrosos en la organización racial y de género de la familia. Después de todo, si un hombre podía mantener a su mujer y a sus hijos sin tener que realizar un trabajo productivo, ¿dónde quedaría su valor social como hombre? Al igual que la abundancia keynesiana del seguro de desempleo de larga duración había aflojado la disciplina del trabajo asalariado, muchos temían que también debilitaría las obligaciones del marido y del padre como sostén de la familia.

En un estudio de seguimiento del Informe Rosow publicado por el Health Education Welfare Departament [Departamenteo de Salud, Educación y Bienestar] (HEW) en 1972, este temor ocupaba un lugar central.[127] Aunque inspirados por el mismo deseo de llegar a la raíz de la inflación que empuja a los salarios, los dos informes emitieron veredictos muy diferentes sobre los problemas que afligen al trabajador medio. Lo más importante, quizás, es que mientras Rosow consideraba que la inflación salarial estaba impulsada por el deseo frustrado del trabajador de mantener a su familia frente a los vientos en contra del aumento de los precios, el informe del HEW estaba más preocupado por el hecho de que el debilitamiento del impulso laboral masculino indicara una huida generalizada de las responsabilidades de la masculinidad como sostén de la familia.

Gateway Editions, 1998 [1978], p. 244. Por tanto, podemos suponer que Wanniski es el autor.

[127] James O'Toole *et al.*, *Work in America: Report of a Special Task Force to the Secretary of Health, Education, and Welfare,* Washington, Department of Health, Education, and Welfare, 1972.

Como señalaba el informe, el empleo productivo a tiempo completo no solo era fundamental para la posición económica del trabajador, sino que también garantizaba la «estabilidad familiar» y el bienestar de las mujeres y los niños en su seno.[128] «En la América industrial, la ocupación del padre ha sido el principal determinante del estatus, que a su vez ha determinado la posición de clase de la familia, dónde vivían, dónde iban los niños a la escuela y con quién se relacionaba la familia; en resumen, el estilo de vida y las oportunidades vitales de todos los miembros de la familia».[129] Cualquier deserción de este papel tendría «graves repercusiones» en «otras partes del sistema social».[130]

Un artículo publicado en 1977 en *BusinessWeek*, titulado evocadoramente «The Great Male Cop Out» [La gran huida masculina], informaba sobre el creciente número de hombres casados que, supuestamente, dependían de las prestaciones por desempleo, los cupones de alimentos, los pagos por discapacidad y las esposas trabajadoras para retirarse de la población activa y eludir los deberes tradicionales de la masculinidad. El artículo observaba con alarma que 2,2 millones de hombres en edad de trabajar estaban sin empleo y ya no lo buscaban activamente. Esta huida del trabajo asalariado se entendía en términos de género, como un repliegue hacia la domesticidad y sus afanes improductivos: «un número cada vez mayor» de hombres, informaba, «ha descubierto aparentemente que la sociedad contemporánea ofrece nuevas alternativas, financiadas por el gobierno y las empresas, al trabajo para ganarse la vida o que [...] su lugar está en el hogar».[131] Como prueba anecdótica de este fenómeno, el artículo citaba el caso de un «antiguo ejecutivo de Filadelfia que abandonó el empleo, leyó libros sobre la liberación masculina [...] y se convirtió en amo de casa mantenido por los ingresos de su mujer». El problema, según la interpretación de *BusinessWeek*, era menos el hecho del desempleo que su carácter voluntario y activamente elegido. Se trataba de hombres que seguían cobrando el salario de la masculinidad sin realizar el trabajo productivo que antes la acompañaba. Junto con la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral, el fenómeno del desempleo masculino masivo se entendió como un proceso de feminización colectiva, tanto más preocupante cuanto que se suponía que era voluntario.

---

[128] Ibídem, p. 13.

[129] Ibídem, p. 20.

[130] Ibídem, p. 13.

[131] «The Great Male Cop-out from the Work Ethic», *BusinessWeek*, 14 de noviembre de 1977, pp. 156, 161-66. Ver Zaretsky, *No Direction Home...*, pp. 110-121, para una lectura de este y otros textos a la luz de los debates contemporáneos en torno a la productividad y el salario del proveedor masculino.

Una de las personas que exploró sistemáticamente la relación entre el desempleo y la masculinidad fue George Gilder, un periodista y analista social que se había hecho un nombre como especialista en los roles sexuales modernos. Fue Gilder, más que nadie, quien dio a conocer las ideas de Feldstein, Laffer y Wanniski sobre la oferta a un público más amplio, combinándolas con su propia perspectiva inconformista de la antropología cultural. La contribución de Gilder consistió en demostrar que el análisis que hacía la economía de la oferta de los incentivos económicos se basaba, a un nivel más profundo, en un elaborado sistema de incentivos sexuales, en el que la libido masculina desempeñaba el papel de moneda de cambio en ambas economías.[132] Gilder veía el deseo sexual masculino como una fuerza elemental que podía causar estragos si no se contenía dentro de los horizontes generacionales que proporcionaban las esposas y las madres. La sexualidad femenina estaba naturalmente disciplinada por el hecho del embarazo y el parto. El deseo masculino, por el contrario, es fundamentalmente proteico y antisocial. Necesitaba ser convertido en una fuerza reproductiva estable por las mujeres, del mismo modo que necesitaba ser disciplinado en el trabajo productivo por las leyes del capitalismo. De hecho, lo primero era la condición de lo segundo. Si alguno de estos incentivos fallaba, los hombres eran propensos a la vez a volverse hipermasculinos y emasculados socialmente, depredadores urbanos para los que la sociedad no podía encontrar ningún papel útil.[133] En su obra anterior, Gilder había explorado este problema con respecto a los hombres afroamericanos, que, según él, se habían vuelto superfluos por el pago de prestaciones sociales a madres e hijos.[134] A finales de la década de 1970, estaba convencido de que los hombres blancos también sufrían un conjunto similar de desincentivos sexuales y económicos.[135] Mientras que los economistas de la oferta habían demostrado que la combinación de inflación e impuestos progresivos animaba a los trabajadores a elegir el ocio en lugar del trabajo, Gilder fue más allá y señaló los efectos nocivos de la indolencia masculina sobre la masculinidad.[136] ¿Qué incentivo tenían los hombres para adoptar el papel de sostén de la familia si siempre se les recompensaba por holgazanear? ¿Y cómo podrían restablecerse estos incentivos cuando las mujeres casadas se veían arrastradas al mismo tiempo a la fuerza de trabajo por la necesidad de complementar un salario masculino tambaleante?[137] Gilder vio a

[132] George F. Gilder, *Sexual Suicide*, Nueva York, Bantam Books, 1973, pp. 90-95.

[133] Ibídem, pp. 96-97.

[134] Ibídem; George Gilder, *Visible Man: A True Story of Post-Racist America,* Nueva York, Basic Books, 1978.

[135] George F. Gilder, *Wealth and Poverty,* Nueva York, Basic Books, 1981, pp. 68-69.

[136] Ibídem, pp. 16, 87.

[137] «Lo que ha estado ocurriendo es un impulso, consciente o no, por parte del gobierno para expulsar a la esposa de la economía doméstica y no sujeta a impuestos, y llevarla a los

su alrededor una economía floreciente de trabajo de servicios feminizado junto a un mundo menguante de empleos *blue collar* masculinos. «El hombre incapaz de desempeñar su papel de sostén de la familia», se lamentaba, «está perdiendo lentamente su hombría».[138]

El trabajador del sector público y la feminización de la inflación salarial

Los temores a la feminización masculina se vieron exacerbados por la feminización real de la militancia laboral que acompañó a la creciente influencia de los sindicatos del sector público. Los sindicatos del sector público, relativamente recién llegados a la organización sindical, se habían multiplicado y se habían vuelto cada vez más combativos en los años sesenta, junto con la relajación de las restricciones estatutarias a sus poderes de negociación colectiva. A principios de los años setenta, fueron los obreros del sector público —estibadores, trabajadores de correos, conserjes, sepultureros y basureros—, los que acapararon la atención al emprender una serie de espectaculares huelgas salvajes junto con sus homólogos del sector privado. Poco después se produjo una segunda oleada de huelgas, esta vez encabezada por administradores públicos *white collar,* afroamericanos en su mayoría, a la que siguió, más tarde, una tercera oleada de militancia de mujeres del sector público, principalmente profesoras y administrativas.[139]

La creciente visibilidad de los trabajadores del sector público en los años sesenta y setenta fue la consecuencia de su larga marginación de los acuerdos del consenso de posguerra entre las grandes empresas y los trabajadores. Los trabajadores del sector público habían sido excluidos de la National Labor Relations Act de 1935 porque la propia naturaleza de su empleo —al servicio del público en general y no de un empleador privado— se vería fatalmente comprometida por el derecho a la huelga.[140] La NLRA o Wagner Act garantizaba el derecho de los trabajadores del sector privado a elegir sus propios sindicatos, a negociar con los empresarios y a declararse en huelga. También prohibía las prácticas antisindicales por parte de los empresarios

brazos de Hacienda. En su salida del hogar, le acompañan una serie de gastos antes privados y no gravados, que abarcan desde la preparación de la comida hasta el cuidado de los niños, incluyendo cada vez más, según parece, las prestaciones de servicios sexuales, tal y como demuestran la proliferación de salones de masaje en la mayoría de las ciudades estadounidenses». Ibídem, pp. 16-17.

138 Ibídem, p. 16.

139 Sobre estas tres etapas de la militancia en el sector público, véase Deborah Bell, «Unionized Women in State and Local Government» en Ruth Milkman (ed.), *Women, Work and Protest: A Century of U.S. Women's Labor History*, Boston, Routledge, 1985, p. 283.

140 Alexis N. Walker, *Divided Unions: The Wagner Act, Federalism, and Organized Labor,* Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2020, p. 20.

y les obligaba a negociar de buena fe con los sindicatos elegidos por los trabajadores.[141] Al normalizar la legislación laboral del sector privado y situarla bajo la jurisdicción central del gobierno federal, la Wagner Act supuso un poderoso impulso para el movimiento sindical del sector privado, que fue ganando fuerza en las décadas siguientes. Por el contrario, los sindicatos del sector público quedaron a merced de los gobiernos estatales y locales, que podían elegir negociar con los trabajadores en los términos que quisieran. Gracias a su exclusión del acto fundacional del derecho laboral moderno, el sindicalismo del sector público fue «reprimido artificialmente» en un momento en el que la fuerza de trabajo del sector público crecía a pasos agigantados.[142] El empleo público como porcentaje de la mano de obra se duplicó con creces entre 1929 y 1952, momento en el que abarcaba casi el 17 % de la fuerza de trabajo.[143] Sin embargo, antes de 1960, las leyes de todos los estados norteamericanos prohibían la huelga de los empleados del sector público y restringían fuertemente su capacidad para negociar colectivamente.[144]

No fue hasta 1962, momento en que el presidente Kennedy promulgó la Orden Ejecutiva 10988, cuando se rompió el estancamiento: la decisión de Kennedy, que concedía a los empleados federales el derecho formal a negociar colectivamente, fue reproducida por veintidós estados en la década siguiente, dando un nuevo y tardío impulso a las aspiraciones de los trabajadores del sector público, reprimidas durante tanto tiempo.[145] Aunque la mayoría de estos estatutos seguían prohibiendo las huelgas, los trabajadores del sector público no tardaron en explotar el pequeño grado de libertad que se les había concedido. Tras décadas de represión legal, los trabajadores de correos, los basureros y los profesores entraron en un periodo de militancia explosiva, a medida que un sector tras otro protagonizaban acciones salvajes para asegurar su posición en la mesa de negociación.[146]

---

[141] Ibídem, pp. 5, 17-18.

[142] Joseph E. Slater, *Public Workers: Government Employee Unions, the Law, and the State, 1900-1962*, Ithaca, Cornell University Press, 2004, p. 109.

[143] B. Guy Peters, «The United States: Absolute Change and Relative Stability» en Richard Rose (ed.), *Public Employment in Western Nations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, pp. 234-235.

[144] Slater, *Public Workers...*, p. 6.

[145] Marjorie Murphy, «Militancy in Many Forms: Teacher Strikes and Urban Insurrection, 1967-1974» en Brenner, Brenner y Winslow, *Rebel Rank and File...*, pp. 229-50.

[146] En 1960, en Estados Unidos solo hubo treinta y seis huelgas de trabajadores del sector público. Ese número aumentó a 412 en 1970 y a 536 en 1980. Joseph A. McCartin, «Solvents of Solidarity: Political Economy, Collective Action, and the Crisis of Organized Labor, 1968- 2005» en Donna T. Haverty-Stacke y Daniel J. Walkowitz (eds.), *Rethinking US Labor History: Essays on the Working-Class Experience, 1756-2009*, Nueva York, Continuum, 2010, p. 222.

En términos demográficos, los sindicatos del sector público y del privado parecían muy diferentes. Después de todo, el sector público había estado empleando a mujeres y afroamericanos muchos años antes de que los grandes sindicatos del sector privado se vieran obligados a abrir sus puertas. El sector público federal, en particular, había proporcionado durante mucho tiempo a las mujeres y a los hombres afroamericanos un refugio contra la brutal discriminación que reinaba en el sector privado. Del mismo modo, las mujeres trabajadoras fueron mayormente empleadas como maestras de escuela pública en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.[147] Entre 1960 y 1970, los afroamericanos pasaron de representar el 13,3 % al 21,4 % de la fuerza de trabajo del sector público, mientras que la proporción de mujeres siguió aumentando mucho después de la recesión de 1975, pasando del 43,8 % al 48,2 % entre 1973 y 1981.[148] El crecimiento del empleo en el sector público fue una bendición particularmente para las mujeres afroamericanas, que representaban más de una cuarta parte de la fuerza de trabajo del sector público en 1981.[149] Dada esta trayectoria histórica, no sorprende que los sindicatos del sector público estuvieran siempre mucho más cerca de los movimientos sociales de la nueva izquierda que los sindicatos del sector privado.[150]

Durante un breve momento, a principios de los años setenta, parecía que los caminos de los sindicatos del sector público y del privado se estaban alineando: relativamente recién llegados a la línea del piquete, los empleados públicos estaban empezando a conseguir derechos que durante mucho tiempo se habían dado por sentados en el sector privado organizado, mientras que los elementos más contraculturales del movimiento sindical del sector privado se estaban separando del control político de la AFL-CIO y acercándose a la nueva izquierda. En este sentido, es significativo que la

---

[147] Sobre el empleo federal y el trabajador «de cuello negro», véase Frederick W. Gooding, *American Dream Deferred: Black Federal Workers in Washington, D.C., 1941-1981*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 2018. Sobre el trabajo de las mujeres como maestras de la escuela publica véase John Shelton, *Teacher Strike! Public Education and the Making of a New American Political Order,* Urbana, University of Illinois Press, 2017, pp. 8-13.

[148] Linda M. Blum, *Between Feminism and Labor: The Significance of the Comparable Worth Movement* Berkeley, University of California Press, 1991, p. 25.

[149] Ibídem, p. 25.

[150] Walker, *Divided Unions...*, pp. 70-72. Gran parte de la organización sindical inicial en el sector público surgió de las iniciativas de la Gran Sociedad de Johnson, que a menudo sirvieron como programas de creación de empleo de facto para los miembros de las mismas comunidades a las que debían servir. Este contingente de nuevos trabajadores del sector público pronto se convirtió en el objetivo de campañas organizativas por parte de grandes sindicatos multisectoriales como la Federación Estadounidense de Empleados Estatales, Municipales y de Condados (AFSCME), que les ayudaron a conseguir mejores condiciones laborales y salariales. Bell, *Unionized Women in State and Local Government...*, p. 285. Este hecho obligó al gobierno federal a promulgar un programa de creación de empleo más ambicioso de lo que se había propuesto en un principio.

tremenda oleada de huelgas de 1970 fuera iniciada por los trabajadores federales de correos —muchos de ellos afroamericanos—, anunciando lo que parecía una larga oleada de acciones convergentes por parte del dividido movimiento obrero estadounidense.[151] Como señala Alexis Walker, «en lugar de presagiar una década de militancia sindical coordinada en los sectores público y privado, 1970 y 1971 pueden considerarse como un breve momento en el que el ascenso de los trabajadores del sector público se solapó con un movimiento obrero del sector privado aún relevante y poderoso». Durante el resto de la década, el destino de los sindicatos de los sectores público y privado no volverían a coincidir de la misma manera.[152]

Los antaño temidos gremios de la construcción fueron los primeros en sucumbir a las cambiantes condiciones económicas de la década de 1970, cuando la recesión secó la construcción de viviendas, suspendió la actividad en el sector inmobiliario comercial y prácticamente eliminó los contratos públicos de nuevas autopistas e infraestructuras de energía. A mediados de la década, la tasa de desempleo en la construcción se situaba en el 22 %.[153] Aunque los contratos vinculantes garantizaron que los trabajadores industriales pudieran mantener el ritmo de la inflación salarial durante unos años más, la recesión acabó dando a los empresarios la posibilidad de dar la espalda a los sindicatos, a medida que las fábricas cerraban o se trasladaban.[154] A pesar de los temores de economistas como Martin Feldstein, el desempleo masivo y la desindustrialización fueron suficientes para apagar la llama de la inflación salarial industrial. Mientras tanto, sin embargo, los trabajadores del sector público siguieron adelante, aparentemente animados más que derrotados por las crisis fiscales a las que se enfrentaban los gobiernos locales y estatales. A la vez que la actividad industrial del sector privado se reducía a un goteo, los trabajadores del sector público mantuvieron el impulso, emergiendo como la nueva cara de la militancia obrera a finales de la década.

Las trayectorias de los trabajadores del sector público y del privado divergían en más de un sentido. Los trabajadores del sector público estaban en primera línea de la crisis fiscal urbana, que obligó a los gobiernos estatales y locales a elegir entre los recortes del gasto público y las subidas de impuestos. En su doble papel de empleados y administradores de servicios públicos como la sanidad, la asistencia social y la educación, los trabajadores del sector público lucharon con uñas y dientes por el mantenimiento de los compromisos de gasto ante la disminución de las ayudas públicas

---

[151] Sobre la huelga de trabajadores postales de 1970, véase Philip F. Rubio, *There's Always Work at the Post Office: African American Postal Workers and the Fight for Jobs, Justice, and Equality,* Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2010, pp. 233-261.

[152] Walker, *Divided Unions...*, pp. 72-73.

[153] Palladino, *Skilled Hands, Strong Spirits...*, p. 176.

[154] Cowie, *Stayin' Alive...*, p. 12; Walker, *Divided Unions...*, p. 83.

y un mercado punitivo de bonos municipales. Pero mientras el gobierno federal se negara a aflojar el cinturón y a aliviar la presión sobre los presupuestos estatales y locales, las reivindicaciones salariales del sector público se traducirían casi inevitablemente en un aumento de los impuestos.[155] Este juego de suma cero puso de manifiesto una creciente división entre los trabajadores del sector público y sus homólogos del sector privado, cuyas esperanzas de entrar en el juego de la inflación salarial se desvanecían día a día. No cabe duda de que las líneas divisorias existían ya, producto tanto de la evolución no sincronizada de los sindicatos del sector público y privado como de los perfiles demográficos tan diferentes de sus bases. Pero estas diferencias se vieron amplificadas por las peculiares condiciones económicas de finales de los años setenta, en las que los trabajadores del sector público pasaron a un primer plano precisamente en el momento en que los obreros del sector privado se sumían en un largo periodo de estancamiento del crecimiento salarial. Ahora que ya no eran los agentes de la inflación impulsada por los salarios, ahora sobre todo que la batalla había sido asumida por los trabajadores marginales del fordismo, era más probable que los obreros se vieran a sí mismos como las víctimas de los aumentos de impuestos en lugar de como los beneficiarios de un aumento del salario social.

El *Wall Street Journal*, que había estado vigilando a los sindicatos del sector público desde la crisis fiscal de Nueva York de 1975, explotó cuidadosamente esta posible línea divisoria.[156] Tras señalar que «los salarios de los empleados estatales y locales han aumentado más rápido que los de cualquier otro grupo importante de trabajadores en los últimos veinte años», la página editorial del *Journal* advertía a los trabajadores del sector público de que «no eran realistas si pensaban que el ambiente de rebelión entre los votantes y los contribuyentes solo afectaba al gobierno federal y que no acabaría afectándoles a ellos también».[157]

A lo largo de los años setenta, la perspectiva de los medios empresariales sobre la inflación salarial experimentó un cambio radical. Los observadores empresariales que habían empezado la década obsesionados con el autoritarismo de los sindicatos de los trabajadores del sector privado, ahora se rasgaban las vestiduras por la militancia de los trabajadores del sector público. Un artículo del *Wall Street Journal* enfrentaba a los empleados públicos con las «familias normales y corrientes de Estados Unidos» —«los que ganan sus ingresos en cadenas de montaje, tras los mostradores de

[155] James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York, St. Martin's Press, 1973, pp. 236-248.

[156] «The Need for a Little Backbone», *Wall Street Journal*, 25 de julio de 1975.

[157] «Power to the Public Sector», *Wall Street Journal*, 2 de agosto de 1976.

las tiendas, en los escritorios, en tractores, conduciendo camiones»— y se lamentaba de que sus salarios se redujeran en impuestos para subvencionar a los pobres que no trabajan y a los que los atienden: trabajadores sociales, profesores, enfermeras.[158] Aunque las relaciones entre los trabajadores del sector público y sus usuarios distaban mucho de ser sencillas, los comentaristas de derechas no tuvieron en cuenta este matiz y desdibujaron deliberadamente las fronteras entre los ingresos no ganados de los rentistas de la asistencia social y las supuestas sinecuras de los empleados públicos.[159] Esta división del trabajo por colores ofrecía una imagen distorsionada de la afiliación sindical: al fin y al cabo, la Federación Estadounidense de Empleados Estatales, Municipales y de Condados, el mayor sindicato del sector público del país, representaba a más obreros que empleados *white collar*, mientras que los sindicatos del sector privado estaban afiliando a un número cada vez mayor de empleados de oficina y de servicios *white collar*.[160] Pero la oposición imaginada reflejaba la creciente conciencia de que los trabajadores *white collar* eran ahora el elemento más activo en la militancia del sector público y se refería implícitamente al hecho de que un número desproporcionado de ellos eran mujeres.[161] Durante este periodo, el debate sobre el sindicalismo del sector público se convirtió sutilmente en un debate de género, como si la división entre el sector privado y el público pudiera trazarse sobre la división entre hombres *blue collar* y mujeres *white collar*. Como señala el historiador John Shelton, las respuestas del público y los medios de comunicación a las huelgas de profesores contraponían sistemáticamente los intereses de las privilegiadas profesoras *white collar* y los de los atribulados hombres *blue collar*, cuyas obligaciones como sostén de la familia se veían comprometidas por el aumento salarial de las mujeres.[162]

Para gran parte de los medios empresariales, la inflación salarial empezaba a parecer un malestar claramente femenino, impulsado no solo por el tardío dinamismo de los sindicatos del sector público, sino también por una creciente receptividad institucional a las reivindicaciones de

---

[158] Paul W. McCracken, «The New Mood on Public Spending», *Wall Street Journal*, 29 de octubre de 1976.

[159] «Quienes tienen ingresos de clase media, ganados a duras penas, tal y como ellos lo ven, se encuentran con barrios donde otros viven igual de bien y no trabajan porque prefieren buscar todas las vueltas posibles a los programas federales». McCracken, «The New Mood on Public Spending...». Sobre las tensiones que a veces surgían entre los trabajadores del sector público y sus usuarios, véase Jonna Perrillo, *Uncivil Rights: Teachers, Unions, and Race in the Struggle for School Equity,* Chicago, University of Chicago Press, 2012.

[160] Slater, *Public Workers...*, p. 5.

[161] A medida que avanzaba la década, el *Wall Street Journal* observó con alarma cómo los sindicatos de profesores ampliaban su radio de acción a las enfermeras y otros profesionales de la salud. «Teachers Union Opens Drive to Sign Nurses, Other Health Workers», *Wall Street Journal*, 30 de noviembre de 1978.

[162] Shelton, *Teacher Strike...*, pp. 8-16, 178-185.

igualdad salarial de las mujeres. Preocupaba especialmente a los observadores del mundo empresarial la nueva orientación adoptada por la Equal Employment Opportunity Comission [Comisión para la Igualdad de Oportunidades en el Empleo], o EEOC, que a finales de los años setenta estaba dejando atrás su enfoque inicial de igual salario por igual trabajo para adoptar un nuevo concepto de «valor comparable»: mientras que el concepto anterior reservaba las reclamaciones de igualdad salarial a categorías laborales idénticas, el nuevo criterio pretendía cuestionar la infravaloración sistémica del trabajo tradicional de la mujer y, por tanto, suponía una amenaza mucho más importante para los márgenes de beneficio. En 1977, unas enfermeras del sector público presentaron una demanda por discriminación sexual ante el Tribunal de Distrito de Denver alegando que la ciudad les pagaba menos que a los fontaneros por un trabajo de «valor comparable». Aunque las enfermeras perdieron, la revista *Fortune* advirtió de las nefastas consecuencias que acarrearía cualquier ampliación seria del papel de la EEOC en la determinación de las escalas salariales del sector público: aunque solo tuvieran un éxito parcial, afirmaba, los casos de valor comparable «tendrían un enorme efecto inflacionista».[163] El artículo pronosticaba una nueva oleada de inflación salarial competitiva entre los hombres *blue collar* y las mujeres *white collar*, porque ningún trabajador masculino vería mermada permanentemente su prima salarial por razón de género por decreto institucional. En todo caso, la evaluación fue optimista. A finales de los años setenta, la perspectiva de la llamada inflación salarial parecía cada vez más improbable, a medida que los trabajadores se enfrentaban entre sí en una lucha por unos recursos aparentemente escasos.

El auge de la economía populista de la oferta

En este clima de tensión creciente entre los trabajadores, la corriente de la economía de la oferta generó un ala populista, que ahora asociamos comúnmente con la corriente en su conjunto. Bajo la influencia de Robert Bartley y Jude Wanniski, el *Wall Street Journal* había servido durante algunos años como portavoz fiable de la economía elitista de la oferta de la escuela de la «formación de capital». El *Journal* publicitaba con regularidad el trabajo del autoproclamado «tradicional» Martin Feldstein (a quien Wanniski afirmaba de forma inverosímil haber descubierto) y estaba estrechamente alineado con los puntos de vista del Departamento del Tesoro de Nixon y Ford.[164] Pero a medida que la administración Ford desplegaba su

[163] Lee Smith, «The EEOCs Bold Foray into Job Evaluation», *Fortune*, 11 de septiembre de 1978, p. 58.

[164] Los artículos de opinión del *Wall Street Journal* divulgaron el trabajo de Feldstein sobre la privatización de la Seguridad Social y los supuestos efectos desincentivadores del seguro de

respuesta a la recesión, Wanniski se sentía cada vez más preocupado por la incapacidad del Partido Republicano para ofrecer una alternativa positiva a la austeridad. Durante la campaña presidencial de 1976, el aspirante demócrata Jimmy Carter alabó la propuesta de la Humphrey-Hawkins Act, que prometía la creación de empleo público y un compromiso renovado con el pleno empleo.[165] Sin embargo, Ford se negó a abandonar su único objetivo de «acabar con la inflación» y vetó repetidamente las propuestas demócratas de creación de empleo, proponiendo en su lugar un remedio austero de contención del gasto público y bajadas de impuestos a las empresas.[166] El presidente republicano nunca se apartó de la fórmula del «goteo», ni siquiera cuando las tasas de desempleo volvieron a acercarse al 8 % en plena carrera presidencial.[167] En un artículo publicado en el *Wall Street Journal* la semana siguiente a la Convención Nacional Republicana de 1976, Wanniski señaló con alarma que «los aspirantes al Despacho Oval creen que pueden enfrentarse a Jimmy Carter sin una estrategia de empleo».[168]

Aunque hasta ese momento Wanniski había sido un defensor del enfoque de la «formación de capital» propio de la economía de la oferta, con la única diferencia de la sutileza mundelliana de los déficit, ahora estaba cada vez más nervioso por sus límites estratégicos. Con el Partido Republicano ya manchado por el escándalo *Watergate*, no era creíble que los republicanos pudieran asegurarse una mayoría en el Congreso vendiendo, por

---

desempleo. Véase «Breaking the tax barrier». En cuanto a la afirmación de Wanniski de que «descubrió» a Feldstein al dar publicidad a su trabajo sobre la privatización de la Seguridad Social, véase Anna Bernasek, «The Next Greenspan?», *Fortune*, 14 de junio de 2004, p. 124. Wanniski hace la misma jactanciosa afirmación en su correspondencia personal, que ofrece una interesante visión de la tensa relación entre populistas y elitistas dentro de la economía de la oferta. En una carta fechada en junio de 1980, Wanniski describe a Feldstein como «un aliado ocasional de los lafferianos, aunque se burla de Art [Laffer] como competidor profesional». Y continúa: «Él [Feldstein] tiene incentivos en su modelo, pero parece pensar que solo funcionan con el capital, no con el trabajo. En otras palabras, reduzcan los impuestos a las empresas, porque las empresas utilizarán el dinero extra de forma productiva, formando "capital". No reduzcan los impuestos personales, porque la gente solo derrochará su dinero en bienes personales. ¿Verdad?». Véase «Letter to Mrs. Soma Goldman», *New York Times*, de Jude Wanniski, 23 de marzo de 1980, Jude Wanniski Papers, 1965-2006, Box 1, Correspondence 1965-2001, Hoover Institution Library and Archives.

[165] La Full Employment and Balanced Growth Act de 1976, también conocida como proyecto de ley Humphrey-Hawkins, prometía revivir y consolidar la Full Employment Act de 1946. Se cree que con ella los demócratas ganaron el Senado, la Cámara de Representantes y la presidencia en 1976. Sin embargo, cuando se aprobó en 1978, la ley había quedado prácticamente sin efecto. Steven Attewell, *People Must Live by Work: Direct Job Creation in America from FDR to Reagan*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2018, pp. 210-211.

[166] Yanek Mieczkowski, *Gerald Ford and the Challenges of the 1970s,* Lexington, University Press of Kentucky, 2005, pp. 189-193.

[167] James P. Gannon, «Unemployment as a Political Issue», *Wall Street Journal*, 12 de febrero de 1976.

[168] Jude Wanniski, «Looking for the Right Broom», *Wall Street Journal*, 17 de agosto de 1976.

un lado, austeridad en el gasto público y, por otro, bajadas de impuestos para los ricos. Nixon tenía razón al afirmar que los republicanos debían acercarse a los obreros descontentos, pero Wanniski pensaba que tenía una forma mejor de hacerlo.

Como vimos en el capítulo anterior, Wanniski reprochaba a los republicanos su devoción servil a los presupuestos equilibrados: como alumno de Mundell, había asimilado la lección de que los déficit presupuestarios podían ser financiados por inversores nacionales o extranjeros, siempre que la inflación también se mantuviera al mínimo.[169] Esto colocó a los republicanos en el poco envidiable papel de avaros políticos que se apresuraban a subir los impuestos después de cada gasto desmesurado de los demócratas.[170] Los demócratas incluso habían tomado la iniciativa en materia fiscal: durante la administración Johnson, aprobaron tanto aumentos del gasto como bajadas de impuestos frente a la oposición de los republicanos del Congreso. Wanniski pensó que solo había una forma de salir de este callejón sin salida: los republicanos debían abandonar su preocupación por la responsabilidad y seguir adelante con sus propias bajadas de impuestos, fuera cual fuera su impacto en el presupuesto.[171]

Sin embargo, más allá de esta primera epifanía, Wanniski no tardó en darse cuenta de que el hecho de que los partidarios de la economía de la oferta se centraran exclusivamente en los beneficios por «goteo» de las bajadas de impuestos a la inversión era en sí mismo parte del problema. Para que los republicanos tuvieran alguna esperanza de contrarrestar el proyecto de la Humphrey-Hawkins Act de los demócratas, necesitaban tener una política de empleo propia y reconocible. Para ello, Wanniski les instó a adoptar un programa de bajadas de impuestos generalizadas que se extendieran a todos los niveles de la escala de ingresos. Esto no sustituiría, sino

---

[169] Jude Wanniski, «It's Time to Cut Taxes», *Wall Street Journal*, 11 de diciembre de 1974. Parafraseando a Mundell, Wanniski escribió que con «el anuncio de una importante rebaja fiscal, el mercado de capitales percibiría instantáneamente que es más rentable hacer negocios en Estados Unidos que en el resto del mundo. El capital que ahora sale se quedaría; el capital extranjero que se va a otros lugares entraría. El aumento del crecimiento económico real significaría que Estados Unidos tendría un déficit comercial considerable, ya que se quedaría con más de lo que produce y compraría más bienes en el extranjero».

[170] Eisenhower se había negado a gastar el superávit presupuestario de final de legislatura y, en su lugar, había decidido usarlo para pagar una parte de la deuda pública. Para consultar la declaración inicial de Eisenhower sobre la importancia del equilibrio presupuestario, véase Dwight D. Eisenhower, *Public Papers of the Presidents of the United States: Dwight D. Eisenhower, 1953*, Washington, U.S. Government Printing Office, 1960, p. 48. Para un análisis más exhaustivo del horror de Eisenhower a los presupuestos desequilibrados, véase Iwan Morgan, «Taxation as a Republican Issue in the Era of Stagflation» en Robert Mason y Iwan Morgan (eds.), *Seeking a New Majority: The Republican Party and American Politics, 1960-1980*, Nashville, Vanderbilt University Press, 2013, pp. 180-181.

[171] Jude Wanniski, «Taxes and a Two-Santa Theory», *National Observer*, 6 de marzo de 1976, pp. 6-8.

que complementaría la promesa de estimular la inversión de las bajadas de impuestos a la élite, dotando por fin a los republicanos de un mensaje positivo que transmitir a los trabajadores desempleados. El truco consistía en convencer a los votantes demócratas tradicionales de que la inflación era tan perjudicial para ellos como el desempleo, y que las bajadas de impuestos y no el gasto público directo eran la vía más rápida para la creación de empleo no inflacionista.

Wanniski había llegado a esta conclusión en el transcurso de sus conversaciones con el congresista republicano Jack Kemp en los primeros meses de 1976.[172] Kemp representaba a un distrito tradicionalmente demócrata, de mayoría obrera, en los alrededores de Buffalo, Nueva York, donde el desempleo era muy superior a la media nacional. Como tal, era muy consciente de la debilidad de la política de austeridad de Ford. El congresista había recorrido un camino intelectual similar al de Wanniski. Lector de la obra de Mundell, era un ferviente converso a la idea de que los impuestos eran un lastre para el crecimiento estadounidense.[173] Sin embargo, como él mismo admitió, «todavía tenía problemas para ver el panorama completo»: «Seguía pensando que la única forma de aumentar la productividad de la nación era bajar los impuestos a las empresas como incentivo para aumentar los beneficios y la producción».[174] Kemp también era un ferviente creyente en el equilibrio presupuestario. En diciembre de 1975, apenas un mes antes de su encuentro con Wanniski, seguía predicando que las bajadas de impuestos debían contrarrestarse con la contención del gasto, precisamente el programa cicatero que Wanniski denunciaba como fatal para la suerte del Partido Republicano.[175]

Pero tras reunirse con Wanniski en enero de 1976, Kemp cambió totalmente de opinión. El nacimiento de la economía populista de la oferta parece haber sido un caso de influencia mutua.[176] Fue Wanniski quien

---

[172] Para más información sobre el encuentro entre Jude Wanniski y Jack Kemp, véase Bruce R. Bartlett, *Reaganomics: Supply-Side Economics in Action*, Westport, Arlington House, 1981, p. 127; Morton Kondracke y Fred Barnes, *Jack Kemp: The Bleeding-Heart Conservative Who Changed America,* Nueva York, Sentinel, 2015, p. 30.

[173] Jack Kemp, *American Renaissance: Strategy for the 1980s,* Nueva York, Harper & Row, 1979, p. 37.

[174] Ibídem, p. 38. La oferta más importante de Kemp hasta la fecha había sido la Job Creation Act de 1975, un proyecto de ley que proponía acelerar los calendarios de depreciación al tiempo que reducía los impuestos sobre las ganancias de capital, los dividendos y otros ingresos de capital. Diseñada por Paul Craig Roberts, economista de Kemp, y el omnipresente Norman B. Ture, la ley se anunciaba como una alternativa al proyecto de ley Humphrey-Hawkins. Bartlett, *Reaganomics,* p. 126.

[175] Kondracke y Barnes, *Jack Kemp…*, p. 39.

[176] Monica Prasad habla de un proceso de «alquimia» entre Wanniski y Kemp que «transformó» las perspectivas de ambos. Monica Prasad, *Starving the Beast: Ronald Reagan and the Tax Cut Revolution,* Nueva York, Russell Sage Foundation, 2018, p. 33. Para un análisis

convenció a Kemp de que las bajadas de impuestos generalizadas eran económicamente viables y Kemp quien aseguró a Wanniski que el proyecto tenía alguna posibilidad de éxito político.[177] Con el carismático y popular Kemp a bordo, Wanniski no solo tenía un conducto directo con el Partido Republicano, sino también un mediador creíble entre el *Wall Street Journal* y la clase obrera. Kemp, por su parte, se había desengañado de su fe en los presupuestos equilibrados y ahora estaba convencido de que los republicanos debían hacer uso de su libertad fiscal objetiva para extender las bajadas del impuesto sobre la renta al trabajador de salario medio. Ahora que podía ofrecer algo más que la moralina del «goteo» a sus electores *blue collar*, Kemp se unió a Wanniski y a Laffer como ferviente apóstol de la economía populista de la oferta.

A principios de 1977, Kemp pidió a su nuevo asesor económico, Bruce Bartlett, que presentara un proyecto de ley inspirado en la bajada de impuestos Kennedy-Johnson de 1964.[178] Tras consultar con Arthur Laffer y Norman B. Ture, Bartlett presentó un proyecto de ley que proponía una reducción del 30 % de los impuestos sobre la renta de las personas físicas, que se aplicaría gradualmente a lo largo de tres años.[179] Con el senador republicano William Roth, de Delaware, como copatrocinador, la Ley de Reducción Fiscal Kemp-Roth se sometió a votación por primera vez en julio de 1977. Fue derrotada dos años seguidos y una versión enmendada fue anulada por medio del veto presidencial.[180] Pero Kemp-Roth cobró impulso cada vez que esta se sometió a votación, de modo que en el momento del veto de Carter contaba con el apoyo de la mayoría de los republicanos de la Cámara de Representantes, además de treinta y siete demócratas.[181]

Siguiendo el ejemplo de las estimaciones de Norman B. Ture sobre el impacto de la ley en los ingresos, Wanniski, Laffer y Kemp difundieron la idea de que las bajadas de impuestos se pagarían solas, una inversión del efecto multiplicador keynesiano por el lado de la oferta.[182] Otros par-

---

perspicaz de Kemp, véase Robert M. Collins, *More: The Politics of Economic Growth in Postwar America,* Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 175-177.

[177] A finales de la década de 1970, el dominio de Kemp en su distrito obrero era tan seguro que los demócratas habían dejado de disputárselo. Adam Clymer, «Washington: Quarterbacking for the GOP», *Atlantic Monthly*, diciembre de 1978, p. 17.

[178] Bartlett, *Reaganomics,* p. 120. La llamada reducción de impuestos Kennedy-Johnson de 1964 fue elaborada por el Council for Economic Advisors, el Departamento del Tesoro y el Comité de Medios y Métodos de la Casa Blanca durante el gobierno de Kennedy, pero no se aplicó hasta 1964, tras la muerte del presidente Kennedy. Esta legislación redujo el tipo marginal del impuesto de sociedades del 52 % al 48 % y recortó los impuestos federales sobre la renta en un 20 % de forma generalizada.

[179] Kondracke y Barnes, *Jack Kemp...*, p. 45.

[180] Ibídem, pp. 46-52.

[181] Ibídem, p. 52.

[182] Norman B. Ture, «Statement on the Roth-Kemp Tax Reduction Proposal, July 14, 1978» en *Individual and Business Tax Reduction Proposals*, *Hearing before the Subcommittee*

ticipantes en la historia de Kemp-Roth se distanciaron de tales extremos, aunque reconocieron que las bajadas de impuestos generalizadas tenían mucho sentido desde el punto de vista político.[183] Es significativo que Kemp-Roth empezara a recibir el apoyo de un número creciente de economistas conservadores que no estaban asociados con la corriente de la economía de la oferta: Alan Greenspan, Herbert Stein, Milton Friedman y David Stockman, que pronto se convertiría también.[184] Friedman observó que las bajadas de impuestos no se pagarían por sí solas, pero que servirían para contener el gasto público, un cálculo que se conoció coloquialmente como «matar de hambre a la bestia».[185] Bruce Bartlett estaba en lo cierto al considerar el proyecto de ley Kemp-Roth como un punto de inflexión para el Partido Republicano. Tras abandonar el efímero populismo asistencialista del presidente Nixon, los republicanos habían luchado por deshacerse de su imagen de patricios elitistas. «Kemp dio a los republicanos algo por lo que luchar y ayudó al partido a deshacerse de parte de su imagen negativa».[186] La idea de que se podían promulgar bajadas de impuestos generalizadas sin equilibrar el presupuesto no tenía precedentes claros en la tradición republicana. Las bajadas de impuestos implementadas por el presidente Calvin Coolidge y el secretario del Tesoro Andrew Mellon en la década de 1920, que Wanniski a veces citaba como precursores, fueron acompañadas por un riguroso plan para equilibrar el presupuesto.[187] De hecho, el precedente más obvio del programa populista de la economía de la oferta fue el estímulo de la bajada de impuestos solicitada por el

---

on Taxation and Debt Management, Committee on Finance, U.S. Senate, Washington, U.S. Government Printing Office, 1978, pp. 213-18. Wanniski hizo referencia a los cálculos de Ture ya en 1976. Ver Jude Wanniski, «Taxes and the Kennedy Gamble», *Wall Street Journal*, 23 de septiembre de 1976.

[183] Roberts, *The Supply-Side Revolution...*, p. 31. Roberts se mostró en desacuerdo con la influencia que Laffer y Wanniski habían ejercido sobre Kemp y les acusó de reescribir la historia para exagerar su propio papel en el nacimiento de la economía de la oferta. Según Roberts, Wanniski «creó la impresión de que la economía de la oferta comenzó en 1976, cuando él y Laffer conocieron a un Kemp inexperto y le presentaron la curva de Laffer». Paul Craig Roberts y Norman B. Ture fueron excluidos del cuadro. Es probable que la narrativa de Wanniski sea la razón por la que a menudo se toma al populismo de la economía de la oferta como representante del movimiento de la economía de la oferta en su conjunto.

[184] Bartlett, *Reaganomics...*, p. 132.

[185] Ibídem; Milton Friedman, «The Kemp-Roth Free Lunch», *Newsweek*, 7 de agosto 1978, p. 59. El propio Bruce Bartlett, diseñador de Kemp-Roth, argumentó más tarde que la austeridad en el gasto era la principal razón estratégica de las bajadas de impuestos generalizadas. Bruce Bartlett, «Starve the Beast: Origins and Development of a Budgetary Metaphor», *Independent Review*, núm. 12: 1, 2007, pp. 5-26.

[186] Bartlett, *Reaganomics...*, p. 135.

[187] Robert R. Keller, «Supply-Side Economic Policies during the Coolidge-Mellon Era», *Journal of Economic Issues*, núm. 16: 3, 1982, pp. 773-790. Wanniski invoca las bajadas de impuestos de Coolidge-Mellon en Jude Wanniski, «Taxes, Revenues, and the "Laffer Curve"», *Public Interest,* núm. 50, invierno de 1978, p. 14.

presidente Kennedy e implementada en 1964 después de su muerte. Los economistas populistas de la oferta explotaron sin piedad esta genealogía: les permitió adornarse con las guirnaldas de la economía del crecimiento de la posguerra, pintarse como los mensajeros de la prosperidad y el pleno empleo, incluso mientras sus socios de la élite empresarial preparaban un asalto radical a los poderes del trabajo.[188]

Pero mientras la Kemp-Roth era casi idéntica en forma a la bajada de impuestos de Kennedy-Johnson, el espíritu de la rebaja fiscal de 1964 era muy diferente. Los economistas keynesianos del Consejo de Asesores Económicos (CEA) que habían diseñado las bajadas de impuestos Kennedy-Johnson los veían como un estímulo a la demanda más que a la oferta.[189] Y los habían apoyado como una segunda mejor opción a los incrementos del gasto público en el entendimiento de que serían más fáciles de pasar por el Congreso.[190] El más progresista de los asesores económicos de Kennedy, John Kenneth Galbraith, por ejemplo, temía que recurrir a bajadas de impuestos diera a los republicanos un arma con la cual atacar el gasto público en el futuro.[191] Sus temores fueron prematuros cuando se

---

[188] Jude Wanniski, «Taxes and the Kennedy Gamble», *Wall Street Journal,* 23 de septiembre de 1976; «Editorial: JFK Strikes Again», *Wall Street Journal,* 23 de febrero de 1977. Para una exposición más reciente de este argumento, véase Lawrence Kudlow y Brian Domitrovic, *JFK and the Reagan Revolution*, Nueva York, Penguin Books, 2016. El hecho de que el especialista fiscal Norman B. Ture participara en el diseño de las bajadas de impuestos de Kennedy y Kemp-Roth aporta solidez histórica a la comparación.

[189] Entre enero de 1961 y noviembre de 1964, el Consejo de Asesores Económicos (CEA) funcionó bajo la dirección del keynesiano estadounidense y profesor de economía de Harvard Alvin Hansen. Durante ese periodo, el CEA contó entre sus miembros con economistas keynesianos como Walter Heller, Kermit Gordon y James Tobin. Sobre el papel y la influencia del «CEA de Kennedy», véase Alice O'Connor, *Poverty Knowledge: Social Science, Social Policy, and the Poor in Twentieth-Century U.S. History*, Princeton, Princeton University Press, 2001, pp. 140-158; Christopher Frenze, *The Mellon and Kennedy Tax Cuts: A Review and Analysis*, un estudio preparado para la Comisión de Asuntos Monetarios y Fiscales del Comité Económico Conjunto del Congreso de los Estados Unidos el 18 de junio, Washington, Gobierno de los Estados Unidos, 1982, p. 2.

[190] Frenze, *The Mellon and Kennedy Tax Cuts...,* p. 16. Sin embargo, Seiichiro Mozumi argumenta que las bajadas de impuestos Kennedy-Johnson de 1964 estaban mucho más cerca en espíritu de las bajadas de impuestos por el lado de la oferta de la era Reagan de lo que a menudo se reconoce. Mozumi señala que la reforma fiscal original de Kennedy pretendía incluir un importante componente de ampliación de la base, propuesto por el Tesoro y el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, y no por el CEA, que habría aumentado significativamente la carga fiscal sobre las ganancias de capital. Estas reformas fiscales progresivas se abandonaron bajo la presión de las élites empresariales. Seiichiro Mozumi, «The Kennedy-Johnson Tax Cut of 1964, the Defeat of Keynes, and Comprehensive Tax Reform in the United States», *Journal of Policy History*, núm. 30. 1, 2018, pp. 25-61.

[191] En palabras de Galbraith: «Cuando los conservadores descubran que Keynes puede conseguirse mediante bajadas de impuestos, abrazarán la fe con un exceso de fervor. Si eso ocurriera, sería más difícil aplicar a Keynes por la vía del gasto». John Kenneth Galbraith, «The Public Sector Is Still Starved (1967)», en James Ronald Stanfield y Jacqueline Bloom

trató de las bajadas de impuestos de Kennedy: cuando estas fueron implementadas bajo Johnson fueron emparejadas con aumentos drásticos en el gasto público. Pero Galbraith estaba en lo cierto cuando se trataba de los partidarios de la economía de la oferta, que veían su reactivación de las bajadas de impuestos de Kennedy como una alternativa y un freno al gasto público redistributivo, incluso cuando repudiaban el *shibboleth* del equilibrio presupuestario.

Fue casualidad que en el mismo momento en que Kemp predicaba el mensaje de las bajadas de impuestos sin expiación presupuestaria, el presidente Carter empezara a tener dudas sobre su propia agenda expansionista. En la conferencia de mitad de mandato de diciembre de 1978, Carter lanzó un mensaje aleccionador a sus compañeros demócratas: ante el aumento de la inflación y la huida de los inversores internacionales del dólar, el partido tendría que aceptar la medicina de los recortes presupuestarios selectivos como precio de sus programas sociales.[192] En lo que resultó ser una hábil maniobra retórica, Kemp se apropió descaradamente del léxico de los economistas del CEA de Kennedy para pintar a los republicanos como los portadores de la creación de empleo no inflacionista y de un pastel que crecía sin cesar. En un discurso pronunciado ante la Asociación Internacional de Estibadores, AFL-CIO, en julio de 1979, Kemp contrastó los horizontes de suma cero de la administración Carter con las amplias perspectivas de crecimiento abiertas por las bajadas de impuestos del lado de la oferta. «Con crecimiento económico, todos pueden salir adelante. Sin él, el país se desgarra, compitiendo por trozos de un pastel cada vez más pequeño».[193] Kemp concluyó con esta advertencia a los demócratas: «Ya es hora de que el Congreso y la Administración Carter dejen de regatear sobre cuánto aumentar el desempleo, cuánto reducir los salarios, cómo racionar la escasez y hasta dónde empujar la prosperidad».[194] Más tarde, al recordar el cambio de imagen de los republicanos bajo Reagan, Kemp aventuró que «nuestra victoria fue el resultado directo de volvernos más democráticos. Dijimos que la austeridad es el problema, no la solución». Este, afirmó, era el secreto de un «populismo conservador» políticamente exitoso.[195]

Stanfield (eds.), *Interviews with John Kenneth Galbraith*, Jackson, University Press of Mississippi, 2004, p. 18.

[192] Edward Walsh, «President Links Budget Austerity and Social Goals», *Washington Post*, 9 de diciembre de 1978.

[193] Jack Kemp, «Coalition Needed between Labor and the GOP», *Human Events*, 22 de septiembre de 1979, p. 14.

[194] Ibídem.

[195] Jack Kemp, «The New Populist Consensus in America» en *The American Idea: Ending Limits to Growth*, Washington, American Studies Center, 1984, p. 252.

Al enseñar que no había que temer a los déficit, Robert Mundell había liberado a los economistas populistas de la oferta de la camisa de fuerza de la responsabilidad fiscal.[196] Después de todo, si los déficit no eran un problema en sí mismos, importaba qué tipo de acción fiscal los había provocado. En este caso, el déficit, aunque indiferente en sí mismo, era un síntoma de gasto público patológico y, como tal, exigía moderación. Paul Craig Roberts explicó elegantemente el matiz distinguiendo entre déficit keynesiano y no keynesiano: «Un déficit provocado por un aumento del gasto y otro provocado por una reducción de los tipos impositivos no tienen los mismos efectos».[197]

En este caso, el déficit, aunque indiferente en sí mismo, era un síntoma de gasto público patológico y, como tal, exigía contención. Paul Craig Roberts explicó elegantemente el matiz distinguiendo entre déficit keynesiano y no keynesiano: «Un déficit provocado por un aumento del gasto y otro provocado por una reducción de los tipos impositivos no tienen los mismos efectos».[198] Un déficit instigado por el gasto público podría ser inflacionista, incluso sin la monetización directa de la deuda del Tesoro, porque desplaza los incentivos de la inversión al consumo y al ocio. Por el contrario, «un déficit causado por la reducción de los tipos impositivos no tendría un impacto negativo en la inversión privada, el crecimiento económico, el empleo y el nivel de precios. La reducción de la tasa impositiva de Kennedy tuvo, por razones no keynesianas, un impacto fundamentalmente diferente en la economía que los déficit de gasto de años posteriores».[199] Mundell había autorizado a los economistas de la oferta a implementar bajadas de impuestos generadoras de déficit, ciertamente no había sancionado gastos redistributivos o ganancias salariales reales.

La revuelta fiscal: salarios del sector privado frente a salarios del sector público

Al mismo tiempo que la ley Kemp-Roth cobraba impulso en el Congreso, la estrategia populista recibió un impulso inesperado desde otra dirección. La revuelta fiscal de 1978 en California puso a prueba la ya frágil solidaridad entre los sindicatos del sector público y privado, confirmando así lo que los partidarios de la economía de la oferta siempre habían sospechado: que un grupo de trabajadores podía ser manipulado en contra del

[196] Wanniski, «It's Time to Cut Taxes...».

[197] «Breaking the Tax Barrier...».

[198] Paul Craig Roberts, «Idealism in Public Choice Theory», *Journal of Monetary Economics*, núm. 4: 3, 1978, p. 612.

[199] Ibídem, p. 613.

otro en la lucha contra los impuestos y la inflación. La Proposición Trece pedía a los votantes que apoyaran una enmienda a la Constitución estatal que limitaría permanentemente los impuestos locales sobre la propiedad y frustraría la capacidad de los legisladores para aumentar los impuestos existentes en el futuro. El impuesto local sobre la propiedad era a la vez la principal fuente de financiación de las escuelas y la pesadilla de los propietarios de viviendas suburbanas; cualquier esfuerzo por reducirlo estaba destinado a agudizar las líneas divisorias entre las maestras y los obreros cabeza de familia. Después de todo, los obreros blancos habían sido los principales beneficiarios de los incentivos gubernamentales a la creación de viviendas privadas en posguerra. Ahora que sus salarios estaban estancados y los precios de la vivienda subiendo, se resentían por la creciente carga de los impuestos locales sobre la propiedad en los ingresos de sus hogares.[200] Sin embargo, cualquier voto en contra del impuesto sobre la propiedad tendría un impacto negativo en las trabajadoras y los trabajadores negros del sector público que, como resultado de su exclusión de los programas de vivienda de la posguerra, tenían menos probabilidades de ser propietarios de una vivienda. El resultado fue que los trabajadores de base de los sectores público y privado a menudo se situaban en lados opuestos del debate cuando se trataba de la Proposición Trece, incluso cuando sus sindicatos adoptaban una postura unida en contra.

Como voz oficial de la economía populista de la oferta, el *Wall Street Journal* explotó al máximo estas tensiones, adoptando ostentosamente la causa de los obreros sobrecargados de impuestos en su lucha contra un sector público sobredimensionado. En el punto álgido de la revuelta fiscal, un editorialista anónimo se regodeaba afirmando que el «problema más grave al que se enfrentaban los trabajadores» era «la divergencia de intereses entre los sindicalistas del sector privado y los del sector público».[201] En un momento en el que la militancia del sector privado estaba en retirada, el *Wall Street Journal* descubrió un nuevo afecto por el sindicalismo empresarial de la AFL-CIO de la Guerra Fría y se erigió en el improbable camarada del obrero del sector privado, al que ahora veía como víctima y no como agente de la inflación. Por aquel entonces, el argumento de que la inflación de los precios al consumo incrementaba subrepticiamente la carga fiscal federal de los estadounidenses de a pie al empujar sus salarios nominales

[200] Para una visión esclarecedora de las opiniones sobre el valor de la vivienda, el impuesto sobre bienes inmuebles y la financiación de las escuelas públicas entre los obreros a finales de los años setenta, véanse las entrevistas en Halle, *America's Working Man...*, pp. 220-230.

[201] «What's Wrong with Labor?», *Wall Street Journal*, 27 de junio de 1978. Para un análisis esclarecedor de los intentos del *Wall Street Journal* de explotar las tensiones entre los sindicatos del sector privado y del sector público, véase Joseph Anthony McCartin, *Collision Course: Ronald Reagan, the Air Traffic Controllers, and the Strike That Changed America,* Oxford, Oxford University Press, 2011, pp. 215-217.

hacia tramos impositivos más altos —el llamado *«bracket creep»*— era omnipresente en los principales medios de comunicación.[202]

El argumento era falaz: de hecho, el sistema federal del impuesto sobre la renta se había vuelto significativamente más progresivo durante la década de 1970 gracias a los esfuerzos de los legisladores por compensar la inflación de los precios al consumo mediante el crédito fiscal por ingresos del trabajo (introducido en 1975) y el aumento de las exenciones personales para los trabajadores con ingresos bajos.[203] Pero la retórica de la derecha tergiversó la cuestión al difuminar la diferencia entre la carga del impuesto federal sobre la renta de los trabajadores asalariados y la carga del impuesto local sobre la propiedad de los propietarios de viviendas *blue collar*, donde había un motivo genuino de queja. El *Wall Street Journal* añadió un nuevo giro divisivo a la narrativa del *«bracket creep»* al acusar a los trabajadores del sector público de impulsar la espiral salarial inflacionista que, en última instancia, se dejó sentir en los bolsillos de sus homólogos del sector privado. En sus páginas remarcó: «Los trabajadores del sector privado están sufriendo la inflación [...] una de las principales causas de la inflación, y la causa directa del aumento de los impuestos, es la expansión del sector público. ¿Debe AFL-CIO impulsar la creación de más puestos de trabajo y prestaciones en el sector público a expensas de los empleados del sector privado? ¿O debería intentar contener al sector público en nombre de los empleados privados?»[204]

En la revuelta del impuesto sobre bienes inmuebles estaba en juego mucho más que el conflicto inmediato entre los salarios del sector público y el sector privado. En el transcurso de los años sesenta y setenta, la escuela pública se había convertido en un pararrayos de las ansiedades suburbanas en torno al alcance de la redistribución del sector público y el papel de los impuestos sobre la propiedad en su financiación. En poco tiempo, la integración racial de las escuelas, la introducción de clases bilingües en español e inglés y la educación sexual explícita habían desatado una intensa controversia sobre los límites jurisdiccionales entre el hogar familiar y la escuela pública.[205] El hecho de que las escuelas locales se financiaran en gran parte a través de un impuesto sobre el hogar familiar aumentó la sensación de injusticia de algunos padres, muchos de los cuales estaban indignados por

---

[202] Molly Michelmore, *Tax and Spend: The Welfare State, Tax Politics, and the Limits of American Liberalism,* Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2012, pp. 107, 118, 127-128.

[203] Douglas A. Hibbs, *The American Political Economy: Macroeconomics and Electoral Politics*, Cambridge, Harvard University Press, 1987, pp. 308-309.

[204] «What's Wrong with Labor?»

[205] Natalia Mehlman Petrzela, *Classroom Wars: Language, Sex, and the Making of Modern Political Culture,* Oxford, Oxford University Press, 2015, pp. 203-218.

el hecho de que su patrimonio familiar se desviara para pagar unos servicios que consideraban que traspasaban los límites de la propiedad.

Como observa Natalia Mehlman Petrzela, a menudo resulta difícil discernir el papel de los valores económicos y los valores familiares como fuerzas motrices de la revuelta fiscal.[206] Las asociaciones de padres y los grupos de contribuyentes colaboraron con frecuencia en la reivindicación de los derechos de los propietarios a controlar la forma en que se gastaba el patrimonio familiar y se educaba a los niños.[207] Como administradores y beneficiarios del dinero público, los maestros de escuela eran considerados usurpadores de los derechos de los padres y agentes de la élite progre financiados con los impuestos. Si el hogar de las nuevas periferias suburbanas era el dominio del hombre de familia *blue collar* y su esposa, la escuela pública era vilipendiada como el feudo de las demasiado poderosas mujeres *white collar*, cuyos salarios suponían una amenaza directa a la autoridad de maridos y padres. El hecho de que estas divisiones del trabajo en función del género coexistieran con frecuencia en un mismo hogar —ya que las esposas de los obreros sindicados trabajaban a menudo como maestras— solo sirvió para intensificar los intereses en juego.[208] La revuelta contra los impuestos fue algo más que una contienda entre los trabajadores del sector privado y los del sector público: fue también un intento de restaurar la autoridad doméstica de los hombres ante el declive del salario industrial masculino. Si los hombres ya no podían asegurar sus prerrogativas sobre la base del salario del sostén de la familia fordista, entonces ese poder podría reafirmarse por otros medios, mediante la reivindicación de los derechos de propiedad privada o la condición de propietario de una pequeña empresa.

Los propietarios de viviendas de la clase obrera, muchos de ellos con antecedentes sindicales, habían estado entre los organizadores más activos en los primeros días de la revuelta fiscal, cuando el movimiento todavía estaba fuertemente influido por un espíritu de insurrección contra las exenciones fiscales a empresas y corporaciones.[209] Hasta bien entrada la década

---

[206] Ibídem, pp. 205-209.

[207] Según Romain Huret, «los resistentes fiscales de clase media exponían en boletines y panfletos su creencia de que el Estado Leviatán había aumentado tanto la permisividad entre los ciudadanos como el despilfarro del dinero de los contribuyentes. Los contribuyentes temían que los responsables políticos liberales estuvieran usurpando su autoridad como padres. En San Francisco, la Organización de Padres y Contribuyentes se hizo un hueco atacando la política de asistencia social como agente de la decadencia moral. El boletín de la asociación dedicó muchos artículos a las múltiples causas del mal, entre ellas el transporte en autobús, los Panteras Negras y los programas de asistencia social. Se comparó la decisión *Roe vs. Wade* (1973) con la decisión Dred Scott (1857), profetizando una guerra civil por venir». Romain Huret, *American Tax Resisters*, Cambridge, Harvard University Press, 2014, p. 211.

[208] Halle, *America's Working Man...*, pp. 61, 66-68, 74, 294.

[209] Clarence Y. H. Lo, *Small Property versus Big Government: Social Origins of the Property Tax Revolt*, Berkeley, University of California Press, 1990, pp. 31-32, 93-101, y 137-41.

de los años sesenta, la composición política del movimiento antiimpuestos todavía estaba en proceso de cambio: una serie de grupos de propietarios de viviendas formaron coaliciones temporales con activistas sindicales y de izquierdas para pedir una mayor desgravación para los propietarios de viviendas y unos impuestos sobre la propiedad proporcionalmente más elevados para las empresas. Pero la coalición que finalmente prevaleció vio a estos activistas originales unirse a los propietarios de pequeñas empresas frente a las fuerzas combinadas de las grandes empresas, el gobierno y los grandes sindicatos.

Los obreros siguieron siendo actores importantes en la coalición final de la consulta sobre la Proposición Trece, a pesar de que la letra pequeña de la papeleta aseguraba que los propietarios ricos y las pequeñas empresas serían los más beneficiados. Consciente de que estos trabajadores dieron al movimiento su imprimátur populista, el empresario de la revuelta fiscal Howard Jarvis enmarcó astutamente el movimiento como una forma de acción industrial revanchista: una huelga del contribuyente *blue collar* contra el trabajador *white collar* del sector público:

> Nosotros, los contribuyentes, sufrimos constantemente la carga de las huelgas de los empleados públicos, y como se supone que todas las personas gozan de los mismos derechos en esta nación, nosotros, los contribuyentes que pagamos los salarios, las prestaciones complementarias y las pensiones de todos los empleados públicos, tenemos el mismo derecho a la huelga que los empleados públicos.[210]

Que los obreros del sector privado estaban realmente dispuestos a «hacer huelga» contra los salarios de otros trabajadores para reducir sus propios impuestos quedó confirmado por los datos de las encuestas previas a la votación, que revelaron que los miembros de los sindicatos del sector privado eran el grupo demográfico con más probabilidades de apoyar la votación: casi el 63 % de ellos tenía intención de votar a favor, frente al 54 % del público en general. Como era de esperar, los trabajadores del sector público eran los menos favorables a la votación.[211]

Los populistas de la economía de la oferta no podrían haber esperado un respaldo más afortunado a su estrategia de rebaja de impuestos.[212] La

---

Para un análisis en profundidad de los heterogéneos sentimientos políticos que animaban a la revuelta fiscal inicial, véase Isaac William Martin, *The Permanent Tax Revolt: How the Property Tax Transformed American Politics,* Stanford, Stanford University Press, 2008.

[210] Citado en Lo, *Small Property Versus Big Government...*, p. 105.

[211] Citado en Walker, *Divided Unions...*, p. 90.

[212] Wanniski calificó la votación de «prueba dramática» para la economía de la curva de Laffer y de su capacidad para movilizar el voto popular. «La oposición de las élites al 13 fue casi total», señaló. «El gobernador demócrata Jerry Brown, demócratas y republicanos de la

revuelta fiscal de California no solo incitó a los trabajadores *blue collar* a votar en contra de los intereses de un sector público feminizado y minorizado, sino que también demostró que se podía persuadir a los mismos trabajadores *blue collar* para que votaran a favor de los intereses empresariales, siempre y cuando estos intereses estuvieran codificados como pequeños y contrarios al *establishment*. Al fin y al cabo, los obreros también eran pequeños propietarios cuyas lealtades, dependiendo del contexto, podían oscilar entre otros trabajadores asalariados y otros propietarios. Cuando se enfrentaron a una amenaza directa a sus propios salarios y a un frente unido del gran gobierno y de los trabajadores del sector público, resultó que los propietarios *blue collar* estaban dispuestos a actuar en solidaridad con los propietarios de pequeñas empresas.

Esta alianza electoral entre los propietarios de viviendas y las pequeñas empresas fue fundamental para la estrategia populista de la economía de la oferta y para la victoria electoral de Reagan en 1980. Aunque la mayor parte de la retórica de Kemp en ese momento estaba diseñada para atraer a los obreros, las bajadas del impuesto sobre la renta de Kemp-Roth se calcularon cuidadosamente para ayudar tanto a los asalariados como a los propietarios de pequeñas empresas. La mayoría de las pequeñas empresas estaban (y están) organizadas como entidades «conducto», sujetas al impuesto sobre la renta de las personas físicas y no al de sociedades.[213] Por el momento, al menos, los pequeños propietarios no necesitaban ser cultivados con el mismo cuidado que los obreros sindicados; después de todo, se les ganaba solitariamente para el bando republicano. Por el contrario, los populistas contrarios a los impuestos trabajaron horas extras para convencer a los obreros asalariados de que sus intereses estaban alineados con los de los propietarios de pequeñas empresas.

Mientras que la revuelta fiscal había hecho hincapié en los intereses comunes de los propietarios de viviendas y las pequeñas empresas, otra estrategia consistía en explotar la ambivalente situación laboral de los

legislatura estatal, alcaldes, ejecutivos de condados, sindicatos, la Business Roundtable y los medios de comunicación, "liberales" y "conservadores", se opusieron a la Proposición 13, muchos con predicciones catastrofistas de colapso fiscal». Jude Wanniski, «Introduction to the Revised and Updated Edition» en *The Way the World Works: 20th Anniversary Edition*, p. 347. See also Jack Kemp, «Prop 13 Fever» *New York Daily News,* 23 de julio de 1979.

[213] De hecho, cualquier empresa de cualquier tamaño que se organizara como entidad «conducto» estaba obligada a pagar impuestos individuales, no de sociedades, y en esta medida se beneficiaba de los recortes generales del impuesto sobre la renta. Kim McQuaid, *Uneasy Partners: Big Business in American Politics, 1945-1990,* Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1994, p. 130; Waterhouse, *Lobbying America…*, p. 213; Prasad, *Starving the Beast…*, p. 130. Este detalle era poco relevante en la década de 1970, cuando la mayoría de las empresas canalizadoras eran efectivamente pequeñas, pero cobraría importancia en las décadas siguientes, cuando los *hedge funds*, las sociedades de capital riesgo/inversión y otras sociedades de responsabilidad limitada (SRL) pudieran acogerse a las reducciones del impuesto sobre la renta de las personas físicas del mismo modo que las auténticas pequeñas empresas.

trabajadores de sectores no industriales como el transporte o la construcción. Al fin y al cabo, muchos trabajadores de estos sectores estaban familiarizados con la experiencia del trabajo estacional contratado, aunque tuvieran un salario seguro y estuvieran sindicados. La figura del obrero propietario se hizo cada vez más prominente en la década de 1970, cuando los empresarios individuales emprendieron sus propias luchas contra la inflación de los precios al consumo y las empresas desplegaron estrategias deliberadas de reclasificación de los trabajadores para descargar costes. En la década de 1970, los camioneros autónomos se hicieron más visibles que nunca, al protagonizar una serie de bloqueos de carreteras por todo el país en protesta por el aumento del coste del combustible. Aunque muchos de ellos se habían beneficiado de la representación sindical y de aumentos salariales negociados en el pasado, su activismo adquirió un marcado cariz antigubernamental y antisindical a medida que avanzaba la década y sirvió de poderoso catalizador para la desregulación de todo el sector bajo el mandato de Carter.[214] El sector del taxi también tenía su propio contingente de conductores independientes «con licencia», que operaban junto a los conductores de flotas y durante muchos años fueron considerados la aristocracia obrera del sector.[215]

---

[214] Los camioneros independientes habían ocupado un mundo paralelo al de los conductores de empresa regulados desde el New Deal, cuando los intereses agrícolas se impusieron a los reguladores federales para excluir a los conductores de productos agrícolas no manufacturados de la supervisión de la Motor Carrier Act de 1935. Shane Hamilton, *Trucking Country: The Road to America's Wal-Mart Economy*, Princeton, Princeton University Press, 2014, p. 51. En el invierno de 1973-1974 y de nuevo en el verano de 1979, orquestaron una serie de bloqueos de carreteras de todo el país en protesta por el aumento de los precios del combustible, la regulación gubernamental y el proteccionismo sindical. Los operadores propietarios independientes se habían afiliado a los Teamsters en los años sesenta como forma de acceder al trabajo en mercados de transporte de mercancías protegidos. Los esfuerzos de los Teamsters por aumentar los salarios de los conductores de las empresas de transporte de larga distancia repercutieron en los camioneros independientes, que en los años sesenta ganaban salarios más altos a destajo (con menos prestaciones) que sus homólogos regulados. Hamilton, *Trucking Country...,* p. 208; D. Daryl Wyckoff y David H. Maister, *The Owner-Operator: Independent Trucker*, Lexington, Lexington Books, 1975, pp. 8, 16, 17, 18. Sin embargo, cuando los conductores independientes vieron que sus ingresos caían por debajo de los de los conductores de empresa normales, tras las subidas del precio del petróleo de los años setenta, volvieron su ira contra los poderes combinados de los Teamsters y los reguladores federales. Hamilton, *Trucking Country...,* pp. 217-218. En última instancia, sus acciones fortalecieron a los aspirantes a reformistas que llevaban años buscando una oportunidad para desregular el sector. En 1980, el presidente Carter abolió el poder del gobierno federal para controlar los precios de los fletes y amplió la exención del transporte independiente para incluir los productos agrícolas manufacturados y no manufacturados. Jimmy Carter, «Motor Carrier Act of 1980: Remarks on Signing S. 2245 into Law...», American Presidency Project. Sobre la identificación de la pequeña empresa y las aspiraciones de los camioneros independientes, véase Hamilton, *Trucking Country...*, p. 187; Wyckoff y Maister, *The Owner-Operator...*, p. 66.

[215] Graham Russell Gao Hodges, *Taxi! A Social History of the New York City Cabdriver,* Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2007, p. 4.

Sin embargo, fue en el sector de la construcción donde las líneas divisorias entre el empleo tradicional y la propiedad de pequeñas empresas se difuminaron realmente. Durante gran parte del siglo XX, fue práctica común entre trabajadores de oficios especializados y oficiales alternar entre el empleo sindicado en grandes obras de construcción y el trabajo fuera de temporada como trabajadores autónomos en pequeños proyectos residenciales. Esto daba lugar a una posición de clase ambigua muy diferente de la del trabajador asalariado industrial. Los historiadores del trabajo señalan:

> En las grandes empresas, la distinción entre propietario/gerente y trabajador asalariado se hizo cada vez más clara a medida que se ensanchaba la brecha entre ambos. Pero para los carpinteros estas distinciones siguieron siendo borrosas durante décadas. A diferencia del obrero industrial, el carpintero era a menudo propietario de las herramientas de su oficio. Había una considerable fluidez entre trabajar como empleado y convertirse en propietario de una pequeña empresa de construcción. En cierto modo, muchos trabajadores de la construcción se parecían más a pequeños empresarios que a obreros industriales.[216]

Irónicamente, fue esta condición de clase híbrida la que confirió a los oficios de la construcción un poder de negociación único durante gran parte del siglo XX. Como poseedores de un conjunto de habilidades especializadas que podían retirar fácilmente su mano de obra estableciéndose por su cuenta, los trabajadores autónomos podían exigir siempre mejores condiciones laborales que los trabajadores industriales.[217] Esto ayuda a explicar tanto su posición ejemplar dentro del movimiento sindical de mediados de siglo como su tendencia recurrente a evitar la solidaridad con otros trabajadores. Como trabajadores sindicados, los trabajadores por cuenta propia

---

[216] Paul Bullock, Cara Anderson, Jack Blackburn, Edna Bonacich y Richard Steele, *Building California: The Story of the Carpenters' Union*, Los Angeles, Center for Labor Research and Education, Institute for Industrial Relations, University of California, 1982, p. iii. Mark Erlich y David Goldberg hacen una observación similar: «La gran mayoría de los trabajadores del sector de la construcción cobran un sueldo» y trabajan como empleados a plazo fijo, pero los comerciantes «que nunca abrirán sus propios negocios tienen escapatorias temporales de la condición de mano de obra contratada, ya sea trabajando en "trabajos secundarios" o comprando una camioneta para herramientas y materiales». La mayoría de los trabajadores de la construcción lidiará con una autodefinición difusa que traspasa las estrictas fronteras de clase. Es poco probable que los trabajadores del automóvil, los cajeros de las tiendas y los auxiliares de enfermería abran una fábrica, un supermercado o un hospital, pero los carpinteros y otros trabajadores de la construcción pueden albergar proyectos de independencia a pequeña escala dentro de su ocupación. Las posibilidades de «triunfar» de verdad son remotas, pero los novecientos mil constructores autónomos contabilizados en el censo apuntalan una cultura de la construcción en la que las distinciones entre empleador y empleado son a veces difusas y las preocupaciones comunes de todos los que construyen para ganarse la vida pueden ser exageradas. Mark Erlich y David Goldberg, *With Our Hands: The Story of Carpenters in Massachusetts,* Filadefia, Temple University Press, 1986, p. 17.

[217] Erlich and Goldberg, *With Our Hands...*, p. 18.

de la construcción tenían el poder de obtener concesiones salariales con las que otros trabajadores solo podían soñar, pero su condición a tiempo parcial de pequeños propietarios/gerentes también creaba una sensación de distanciamiento del resto de la clase trabajadora. En última instancia, la ambivalente posición de clase de los obreros de la construcción se utilizaría contra ellos en particular, ya que fue en el sector de la construcción donde la táctica de los «falsos autónomos» se esgrimiría más despiadadamente como herramienta de supresión salarial.

La Cámara de Comercio y el populismo de la pequeña empresa

La revuelta fiscal puso de manifiesto las fisuras de la comunidad empresarial y agudizó las tensiones entre los trabajadores.[218] A finales de la década, lo que parecía un bloque unido entre las asociaciones comerciales empezaba a mostrar signos de tensión, ya que cada organización se posicionaba de forma diferente con respecto al ala *antiestablishment* del Partido Republicano. En los años setenta, la Business Roundtable se opuso cada vez más abiertamente a la regulación gubernamental, a los sindicatos y a los impuestos progresivos. Sin embargo, como organización había evolucionado a partir de la alianza del New Deal entre las grandes empresas y el Estado, y como tal seguía considerando que la persuasión interna y la presión no partidista eran los mejores medios para lograr sus fines. Por el contrario, la Cámara de Comercio recurrió a la derecha republicana para impulsar su programa y desarrolló una voz y un *modus operandi* cada vez más populistas a medida que avanzaba la década.[219] El nuevo líder de la Cámara, Richard Lesher —hijo de un yesero sindicado—, buscó agresivamente nuevos adeptos en el mundo de la pequeña empresa y duplicó el número de miembros de la organización en el espacio de unos pocos años.[220] La mayoría de sus miembros, incluidos los muchos nuevos suscriptores reclutados por Lesher, eran pequeñas empresas con cincuenta empleados o menos, aunque los ejecutivos de *Fortune 500* seguían dominando la junta directiva. Lesher antepuso los intereses políticos de las primeras a los de las segundas, una medida que creó graves tensiones tanto en el seno de la dirección de la cámara como con otras asociaciones empresariales.

---

[218] Waterhouse, *Lobbying America*..., pp. 202-203.

[219] Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Businessmen's Crusade against the New Deal*, Nueva York, Norton, 2010, pp. 199-207.

[220] Lesher fue nombrado presidente de la Cámara de Comercio en 1975, cargo que ocupó hasta 1997. Ann Crittenden, «A Stubborn Chamber of Commerce Roils the Waters», *New York Times*, 27 de junio de 1982.

Tanto en estilo como en contenido político, la Cámara de Comercio de Lesher se remontaba al libertarianismo antigubernamental de la época del New Deal, que consideraba a la pequeña empresa como la encarnación de la libre empresa y demonizaba a la moderna sociedad anónima como agente del Estado totalitario.[221] A diferencia de la Bussiness Roundtable que, bajo el temor de que las consecuencias presupuestarias condujeran a un aumento de los impuestos de sociedades, se opuso firmemente a la Proposición Trece de California, la Cámara celebró la revuelta fiscal como un movimiento de la «gente».[222] Y mientras la mayoría de la clase empresarial rehuía las ideas de la economía populista de la oferta de Laffer, Kemp y Wanniski, Richard Lesher se distinguió como uno de sus primeros y más entusiastas defensores. «Queremos una bajada de impuestos generalizada que beneficie a todos. Y tiene que ser una gran rebaja», dijo en una reunión de la Cámara de Comercio local a principios de 1978.[223]

Lesher fue descrito por algunos como un «extremista de derechas», una acusación que él volvió contra sus acusadores denunciándolos como elitistas pasados de moda que desdeñaban la sabiduría del hombre sencillo. Los «expertos guardan sus peores críticas para un grupo relativamente nuevo y muy peligroso de extremistas que se autodenominan abastecedores». Lesher bromeó:

> Esta gente cree que el comportamiento individual está influido por los incentivos. Imagínense. [...] Quizá muchos de ustedes ya hayan pensado: «Eh, un momento. Quiero recortar el gasto público, reducir los tipos impositivos y eliminar las desigualdades que favorecen a los empleados públicos, pero eso no me convierte en un extremista. Soy una persona sensata». En efecto, lo eres, y estás acompañado.[224]

---

[221] Sobre esta tradicion, ver Lawrence B. Glickman, *Free Enterprise: An American History,* New Haven, Yale University Press, 2019, pp. 79-110. Sobre la larga trayectoria de esta tradición, que traza su evolución desde la «vieja derecha» anti-New Deal del periodo de preguerra hasta la formación de la John Birch Society en 1954 y la campaña presidencial de Goldwater en 1964, véase Robert B. Horwitz, *America's Right: Anti-Establishment Conservatism from Goldwater to the Tea Party,* Cambridge, Polity Press, 2013, pp. 23-51. Sobre el papel de Goldwater al plantear y denunciar una simbiosis secreta entre las grandes empresas, el gran gobierno y el *establishment* del Partido Republicano, véase McQuaid, *Uneasy Partners...*, pp. 128-30.

[222] Sobre la posición de la Bussiness Roundtable, véase Lo, *Small Property versus Big Government...*, p. 24. Para conocer la respuesta de Nation's Business a la revuelta fiscal de California, véase «Taxpayers in Revolt», *Nation's Business*, julio de 1978, p. 19; Robert T. Gray, «The Taxpayer Fights Back», *Nation's Business*, abril de 1978, pp. 25-28.

[223] Richard L. Lesher, «Full Employment without Inflation: A Tax Cut Now», *Vital Speeches of the Day*, núm. 44: 10, 1978, p. 320. Sobre la alineación entre la Cámara de Comercio de Estados Unidos y el populismo de corte liberal, véase Gregory A. Elinson, *Shifting Coalitions: Business Power, Partisan Politics, and the Rise of the Regulatory State*, tesis doctoral, Universidad de California, Berkeley, 2015, pp. 137-138.

[224] Richard L. Lesher, «Right-Wing Extremism», *Economic Progress: It's Everybody's Business,* Washington, Chamber of Commerce, 1980, pp. 26-27. Este libro reúne una colección de

Aprovechando las bases de la organización en cientos de Cámaras de Comercio estatales y locales, Lesher ayudó a consolidar un vasto imperio de medios impresos y visuales con el máximo poder para moldear la opinión pública. A principios de los años ochenta, su revista mensual, *Nation's Business*, tenía más suscriptores de pago que cualquier otra publicación empresarial del país.[225] Más que el *Wall Street Journal,* fue *Nation's Business* la que llevó el mensaje populista de la economía de la oferta a las oficinas y talleres de los propietarios de pequeñas empresas de todo el país.[226] Pero transmitió este mensaje a su manera, mezclando la alegre perspectiva empresarial de Kemp con un estridente conservadurismo social. La revista publicaba escabrosas denuncias de trabajadores del sector público, parásitos de la asistencia social, feministas y trabajadores migrantes.[227] El segregacionista sureño James J. Kilpatrick era un escritor habitual de artículos de opinión. El propio Lesher colaboraba a menudo con el periódico ultraconservador *Human Events*. Bajo su dirección, la Cámara de Comercio de Estados Unidos creó un híbrido eficaz entre la economía populista de la oferta y el conservadurismo social de extrema derecha.

Bajo Lesher, el atractivo cada vez mayor de la cámara se basaba en su capacidad para explotar las difusas líneas que separan al empresario individual real de aquel que aspira a serlo. Al dirigirse a todos los trabajadores —incluso y especialmente a los obreros— como empresarios autónomos en espera, *Nation's Business* trató de atraer a un público mucho más amplio que la base tradicional de la Cámara de Comercio local. La revista incluía artículos sobre comerciantes que luchaban contra los reguladores federales de salud y seguridad, sobre camioneros de larga distancia que se habían liberado de la supervisión sindical para construir su propia flota y sobre vendedores a domicilio que habían escapado de la monotonía de un empleo de nueve a cinco.[228] Sus adversarios eran la

---

las columnas semanales, llamadas «The Voice of Business», que Richard Lesher empezó a escribir en 1975. El artículo «Extremismo de derechas» se publicó originalmente en 1979.

[225] La Cámara también tenía un programa de televisión semanal, creado por Lesher, y a principios de los años ochenta creó igualmente su propia red de noticias por satélite. Crittenden, «A Stubborn Chamber of Commerce...»; Edward Cowan, «News with a Business Point of View», *New York Times*, 3 de junio de 1983.

[226] Véase, por ejemplo, el siguiente relato de las respuestas de los lectores a las bajadas de impuestos de Reagan desde el lado de la oferta, «Sound off Response: Siding with the Supply-Siders», *Nation's Business*, julio de 1981, p. 87.

[227] James J. Kilpatrick, «The Case against ERA», *Nation's Business*, enero 1975, p. 9; «How Illegal Aliens Rob Jobs from Unemployed Americans», *Nation's Business*, mayo de 1975, pp. 18-22; James J. Kilpatrick, «Fireworks Ahead among the Majority Sex», *Nation's Business*, septiembre de 1977, pp. 13-14; Carole Feldman, «Uncle Sam's Unwelcomed Boarders: Immigration Reform Is an Idea Whose Time Seems to Have Come», *Nation's Business,* abril de 1982, pp. 26-29.

[228] James J. Kilpatrick, «New Hope for Employers Harassed by OSHA», *Nation's Business*, marzo de 1977, pp. 15-16; «What to Do When the OSHA Inspector Knocks» *Nation's*

Occupational Safety and Health Administration [Administración de Salud y Seguridad Ocupacional], la Environmental Protection Agency [Agencia de Protección Medioambiental] y el Internal Revenue Service [Servicio de Impuestos Internos], todos ellos organismos gubernamentales acusados de librar una despiadada guerra de desgaste contra el «hombre de a pie» y sus esfuerzos por ganarse la vida.[229]

No en vano, la Cámara de Comercio de EEUU mantenía estrechos vínculos con *Amway*, la empresa de venta directa cofundada por Jay Van Andel, miembro de la junta directiva, y Richard DeVos, su amigo de la infancia, en 1958.[230] En una entrevista con *Nation's Business*, Van Andel explicó que el nombre de la empresa, Amway, era una abreviatura de «American Way»:

> Decidimos utilizar la idea de la libre empresa, de que el pequeño empresario puede independizarse. Creíamos entonces, y seguimos creyendo, que este es el corazón y el alma del ideal americano: abrirse camino. Puedes montar tu propio negocio, ya sea un puesto de fruta, una granja o lo que sea, y puedes hacer lo que quieras en la vida.[231]

Hijo de un vendedor de coches y de un electricista, respectivamente, Van Andel y DeVos afirmaban estar orquestando una asociación libre de pequeños empresarios. En realidad, *Amway* perfeccionó una forma única de organizar el negocio en torno a una red de relaciones autorreplicantes de subcontratación en la que todos, excepto los líderes de la empresa, asumían la identidad híbrida de explotador y explotado. En 1979, la revista *Fortune* incluyó a Richard DeVos y Jay Van Andel en una lista de los cincuenta «ricos invisibles», invisibles porque habían amasado fortunas en empresas privadas,

---

Business, febrero de 1978, pp. 48-49; «Moving a Mobile America, a Conversation with James D. Edgett, Who Rose from Baggage Boy to North American Van Lines President in American Horatio Alger Tradition», *Nation's Business*, febrero de 1969, pp. 74-79; «From One Second- hand Truck to a Giant Truckline», *Nation's Business,* julio de 1978, pp. 41-46; Martin Wilbur, «Amway Founder: A Salesman for Free Enterprise», *Nation's Business*, mayo de 1979, pp. 68-73.

[229] «How the Customer Is Wronged by Washington: Guess Who Pays through the Nose when the Benefits of Regulations Are Not Weighed against the Costs?», *Nation's Business,* marzo de 1975, pp. 28-32; «The Need to Reform Obsolete and Unnecessary Regulations», *Nation's Business*, junio de 1975, pp. 34-35; «Employee Benefits: Now a Third of Payroll Costs», *Nation's Business,* octubre de 1976, pp. 36-37; «How Job-Injury Benefits Are Rising», *Nation's Business*, junio de 1977, pp. 38-40; Barbara Hackman Franklin, «Viewpoint: Easing the Regulatory Load for Small Business», *Nation's Business*, septiembre de 1978, pp. 54-55.

[230] Phillips-Fein, *Invisible Hands...*, pp. 201-202.

[231] «Lessons of Leadership: Jay Van Andel of Amway Corporation», *Nation's Business,* octubre de 1973, p. 66. Van Andel fue presidente de la Cámara de 1979 a 1980 y miembro del Consejo Superior de 1980 a 1985. Véase también Wilbur, «Amway Founder: A Salesman for Free Enterprise...».

en contraposición a la práctica entonces más común de poseer acciones en una sociedad anónima —el más rico de todos era Charles Koch, presidente y director ejecutivo de la empresa familiar Koch Industries—.[232] Dada su extrema riqueza, DeVos y Van Andel difícilmente podrían describirse como pequeños empresarios. Sin embargo, se veían a sí mismos como pertenecientes a una clase distinta de empresarios privados y familiares cuyos valores personales y económicos estaban en desacuerdo con los de las corporaciones del S&P 500. Las empresas que cotizan en bolsa son gigantes burocráticos aliados del gobierno intervencionista. Empresarios privados como los DeVoses, los Van Andels y los Koch se presentaban como auténticos emprendedores que se negaban a ver su visión diluida por la propiedad masiva de accionistas o la dependencia de contratos gubernamentales.

Como líderes de Amway, la autoconcepción de DeVos y Van Andel como pequeños empresarios en espíritu les permitió reivindicar una afinidad especial con los numerosos subcontratados que trabajaban a sus órdenes. El sector de la venta directa era único en el sentido de que definía a sus trabajadores como «trabajadores autónomos independientes» desde la década de 1930, en una época en la que el contrato de trabajo estándar se estaba convirtiendo en hegemónico.[233] Desde el momento de su fundación en 1958, *Amway* se refería a sus vendedores como «propietarios de negocios independientes», saliendo así del alcance de la legislación laboral del New Deal.[234] Sin embargo, estos supuestos propietarios de negocios disfrutaban de todas las responsabilidades y de ninguna de las ventajas de la empresa unipersonal. Los distribuidores de Amway debían adquirir sus propios paquetes de venta, comprar los productos al por mayor y pagar la asistencia a seminarios, además de correr con todos los gastos de seguros que normalmente cubriría un empresario.

Aproximadamente en la misma época en que DeVos y Van Andel aparecían en la revista *Fortune*, sus distribuidores ganaban una media de setenta y seis dólares al mes.[235] Toda la estrategia de marketing de Amway se basaba en su capacidad para presentar estas enormes disparidades de riqueza como diferencias de grado, no de clase. Los lazos familiares eran fundamentales para la estructura organizativa de Amway en todos los niveles de la cadena de contratación.[236] No solo se animaba a los distri-

---

[232] «"Invisible Rich" Located», *New York Times*, 26 de enero de 1979.

[233] Davor Mondom, «Compassionate Capitalism: Amway and the Role of Small-Business Conservatives in the New Right», *Modern American History,* núm. 1*,* 2018, p. 346; Nicole Woolsey Biggart, *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America,* Chicago, University of Chicago Press, 1988, pp. 33-42.

[234] Mondom, «Compassionate Capitalism...», p. 344.

[235] Ibídem, pp. 343-361.

[236] Stephen Butterfield, *Amway: The Cult of Free Enterprise,* Boston, South End Press, 1985, pp. 111-28. Ver tambien Woolsey Biggart, *Charismatic Capitalism...*, pp. 70-96.

buidores de Amway a vender a sus círculos sociales inmediatos, sino que también se les instruía para que incluyeran a los miembros de la familia en el trabajo de distribución, asignando al marido y a la mujer funciones adecuadas al género dentro y fuera del hogar. Las actividades de Amway se diseñaron para que fueran como vacaciones familiares y cenas con amigos, por lo que ambas podían deducirse como gastos de empresa.[237] El acuerdo confería considerables ventajas fiscales al 75 % de las pequeñas empresas Amway formadas por marido y mujer. Pero más allá de su valor como refugio fiscal, DeVos y Van Andel estaban interesados en la capacidad única de la familia para explotar el trabajo no remunerado y reclutar nuevas «generaciones» de distribuidores.[238] Menos fungibles que el contrato comercial, los lazos de parentesco permitían al distribuidor de ventas de Amway (en aquella época, casi siempre un hombre) reclutar el trabajo de su mujer y sus hijos sin recompensa inmediata. La familia constituía la unidad celular del modelo de negocio Amway y, como tal, la durabilidad de sus vínculos tenía una importancia económica directa. «No reclutamos solo hombres o solo mujeres para vender nuestros productos cuando podemos reclutar a toda la familia», proclamó DeVos. «Es hora de que en Estados Unidos se reafirme el concepto de familia, hora de que se nos empuje de nuevo a nuestras responsabilidades básicas como miembros, hora de que creamos en la familia tan firmemente que estemos dispuestos a hacer cualquier reorganización de prioridades que sea necesaria para hacer de nuestros propios hogares las incubadoras del sueño americano».[239] De este modo, el «empresario» de Amway y las personas a su cargo se sumergieron de nuevo en un mundo de producción doméstica anterior al New Deal.

El auge del trabajador *blue collar* por cuenta propia

Durante muchos años, los peculiares acuerdos laborales del sector de la venta directa tuvieron poca relevancia para el mundo laboral en general, por la sencilla razón de que la tendencia dominante era hacia una mayor

---

[237] Butterfield, *Amway: The Cult of Free Enterprise...*, p. 112.

[238] Según Butterfield, Amway utilizaba los términos «generaciones» y «árboles genealógicos» para describir las diferentes ramas de la cadena contractual. Ibídem, p. 126.

[239] Richard DeVos y Charles Paul Conn, *Believe!*, Nueva York, Pocket Books, 1983, p. 166. Sin embargo, no hay que exagerar la divergencia histórica entre las formas de la gran empresa y la empresa familiar. En su historia de Walmart, el gigante minorista que fue propiedad privada en sus inicios y más tarde una empresa cerrada pero constituida en sociedad, Bethany Moreton muestra cómo los Walton intentaron estructurar deliberadamente sus relaciones laborales en torno al modelo de género de la pequeña producción doméstica. Bethany Moreton, *To Serve God and Walmart: The Making of Christian Free Enterprise,* Cambridge, Cambridge University Press, 2010, pp. 50-53.

expansión del contrato de trabajo estándar.[240] Después del New Deal, el trabajo a jornada completa en una gran empresa manufacturera sindicada se convirtió en el modelo estándar de empleo para los obreros blancos y en un punto de referencia común en las disputas sobre legislación laboral. Este modelo era tan hegemónico que incluso los trabajadores itinerantes o

[240] En virtud de la legislación del New Deal, que comprende la Social Security Act de 1935, la National Labor Relations Act de 1935 y la Fair Labor Standards Act de 1938, se concedió al empleado una panoplia de derechos desconocidos en el antiguo derecho común del trabajo. Entre ellos figuraban las leyes de salario mínimo, el derecho a la negociación colectiva, a formar un sindicato y a la huelga, y el derecho a la protección de la Seguridad Social, incluidas las prestaciones por vejez, la indemnización de los trabajadores y las prestaciones por desempleo. Sin embargo, la legislación laboral del New Deal era notoriamente imprecisa a la hora de decidir quién era un «empleado» y quién no, y en última instancia fueron los tribunales los encargados de dar esta definición. En el caso *National Labor Relations Board v. Hearst* (1944), el Tribunal Supremo ofreció una interpretación amplia del espectro de acuerdos laborales que debían quedar cubiertos por las disposiciones sobre negociación colectiva de la National Labor Relations Act. Sobre la importancia de este caso, véase Veena B. Dubal, «Wage Slave or Entrepreneur: Contesting the Dualism of Legal Worker Identities», *California Law Review*, núm. 105: 1, 2017, pp. 83-88; Marc Linder, *The Employment Relationship in Anglo-American Law: A Historical Perspective,* Nueva York, Greenwood Press, 1989, pp. 186-189. Al reconocer la existencia de casos híbridos entre la «miríada de formas de relación de servicio», el tribunal desaconsejó la adopción de una definición estrecha de empleo del derecho común, en la que el control directo sobre los medios y la forma de producción se tomara como único criterio decisivo. En su interpretación de la intención del Congreso que inspira las disposiciones de la NLRA, el Tribunal Supremo dictaminó que la condición de empleado del trabajador debía considerarse «una cuestión de hecho económico», en contraposición a la ortodoxia del derecho consuetudinario. En sentencias posteriores, el Tribunal Supremo reafirmó esta postura en su aplicación a las Leyes de Normas Laborales Justas y de Seguridad Social, determinando que «en la aplicación de la legislación social, los empleados son aquellos que, como cuestión de realidad económica, dependen de la empresa a la que prestan sus servicios», en *United States v. Silk*, 331 U.S. 704 (1947), p. 130. Así, los vendedores de periódicos, los camioneros y los taxistas podían ser, y a menudo eran, considerados empleados en virtud de la legislación del New Deal. Linder, *The Employment Relationship in Anglo-American Law*... Sin embargo, esta lectura acomodaticia de la legislación laboral del New Deal se vio brutalmente alterada cuando los republicanos se hicieron con el control de ambas cámaras del Congreso en 1947. Decididos a aplacar a sus electores empresariales y a refrenar el poder de los sindicatos, el 80º Congreso ensalzó las virtudes de la antigua prueba de empleo del derecho consuetudinario y la esgrimió como arma contra las reformas del New Deal. La National Labor Relations Act de 1947, también conocida como Ley Taft-Hartley, fue aprobada por encima del veto de Truman y limitó el poder de los sindicatos tal y como se definía en la National Labor Relations Act. También revisó su definición de «empleado» para excluir a «cualquier persona que tenga la condición de trabajador autónomo independiente». Citado en Dubal, «Wage Slave or Entrepreneur...», p. 86. Un año más tarde, el Congreso volvió a anular el veto de Truman y aprobó una resolución que excluía a los trabajadores autónomos independientes del ámbito de aplicación de la Ley de Seguridad Social. Linder, *The Employment Relationship in Anglo-American Law...*, pp. 204-208. Cualquier trabajador que pudiera considerarse independiente en virtud de la estrecha definición de empleo del derecho consuetudinario quedaría ahora excluido de recibir una pensión, prestaciones de desempleo o compensación de los trabajadores. En las audiencias del Senado, el Departamento del Tesoro objetó que la resolución sería especialmente perjudicial para vendedores, taxistas, trabajadores domésticos, leñadores contratados y trabajadores de la construcción contratados. Ibídem, p. 206. Sin embargo, hasta los años setenta, todas las implicaciones de este cambio permanecieron oscuras, gracias a la creciente hegemonía del contrato de trabajo estándar. Dubal, «Wage Slave or Entrepreneur...», p. 88.

por proyectos, que hoy consideraríamos trabajadores autónomos independientes, eran reconocidos como empleados estándar con derecho a toda la gama de protecciones laborales del New Deal. Durante este periodo, por ejemplo, los trabajadores del sector de la construcción, los camioneros de larga distancia y, más brevemente, los taxistas alcanzaron salarios y condiciones comparables o mejores que los de los trabajadores industriales sindicados, a pesar de la naturaleza móvil y fluctuante de su trabajo.[241]

Sin embargo, todo esto cambió en la década de 1970, cuando los empresarios de los sectores de la construcción, el transporte por carretera y el taxi empezaron a experimentar con la contratación de «falsos autónomos» como forma de combatir el aumento de los salarios y los precios. El cálculo era sencillo: si los empresarios encontraban una forma legítima de tratar a los trabajadores dependientes como trabajadores autónomos independientes, podrían despojarse de toda la panoplia de derechos de negociación colectiva, salario mínimo y Seguridad Social exigidos por el New Deal, recuperando así parte de la ventaja competitiva perdida por la inflación. A medida que avanzaba la década, los empresarios se sintieron alentados por el hecho de que los jueces de los tribunales de apelación parecían cada vez más dispuestos a respaldar sus desviaciones de la legislación laboral del New Deal.[242] Los obstáculos administrativos restantes se superaron en 1978, cuando el Congreso promulgó el artículo 530 de la Revenue Act, una disposición del impuesto sobre la renta que prometía indulgencia a los empresarios que se sintieran perseguidos injustamente por contratar falsos autónomos.[243] El artículo 530 otorgó a los empleadores «puerto seguro» para tratar a sus empleados como contratistas independientes, siempre que esta fuera una «práctica reconocida desde hace mucho tiempo» de la

[241] Sobre los camioneros de empresa como empleados, véase Michael H. Belzer, *Sweatshops on Wheels: Winners and Losers in Trucking Deregulation,* Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 21-22; Steve Viscelli, *The Big Rig: Trucking and the Decline of the American Dream,* Berkeley, University of California Press, 2016, pp. 12-14; Hamilton, *Trucking Country...*, p. 8. Sobre el taxista como empleado, véase Hodges, *Taxi!...*, pp. 127, 140-141; Veena B. Dubal, «The Drive to Precarity: A Political History of Work, Regulation, and Labor Advocacy in San Francisco's Taxi and Uber Economies», *Berkeley Journal of Employment and Labor Law*, núm. 38: 1, 2017, pp. 101-102.

[242] En el sector del taxi, por ejemplo, los propietarios de flotas que hasta entonces trataban a sus conductores como empleados y les pagaban a comisión se reorganizaron como empresas de arrendamiento financiero y transfirieron todo el riesgo de fluctuación de ingresos a sus trabajadores, ahora reclasificados como trabajadores autónomos. Sobre el paso de un modelo basado en comisiones a un modelo de arrendamiento en el sector del taxi, véase Biju Mathew, *Taxi!: Cabs and Capitalism in New York City*, Ithaca, ILR Press, 2005, pp. 53, 68-79. Cuando se le pidió que se pronunciara sobre estos casos específicos de clasificación errónea, Washington DC decidió a favor de los propietarios de la flota de taxis. Dubal, «Wage Slave or Entrepreneur...», p. 90.

[243] Marc Linder, «The Involuntary Conversion of Employees into Self-Employed: The Internal Revenue Service and Section 530», *Clearinghouse Review,* núm. 22, 1988, pp. 14-22.

industria en cuestión.[244] Con tanto margen para la interpretación, la cláusula se prestaba al abuso, especialmente en un sector como la construcción, en el que el trabajo por cuenta ajena era un componente habitual, aunque estacional, de la experiencia del trabajador medio. Pensado como una forma de alivio provisional, el artículo 530 de la Revenue Act se amplió indefinidamente en 1982 y desde entonces se ha convertido en una formidable garantía legislativa para el uso sistemático de falsos autónomos.

Una persona que apreció toda la importancia de este debate fue Ronald Reagan, que en ese momento se preparaba para lanzar su segunda campaña presidencial. En los discursos radiofónicos que pronunció durante ese periodo, Reagan hizo un llamamiento concertado a los obreros, cuya difícil situación identificó con la de los obreros emprendedores y a los hombres de pequeños negocios. En un momento en que el Congreso debatía los supuestos excesos del IRS en la clasificación de los trabajadores, Reagan esperaba convencer a su audiencia de que la regulación federal, los sindicatos y los impuestos eran más una amenaza para los obreros que el explotador inmediato de su fuerza de trabajo. En un discurso radiofónico emitido en enero de 1978, Reagan defendió la causa de un pequeño empresario de la industria maderera de Vermont que, según él, estaba siendo acosado por el IRS por clasificar erróneamente a sus empleados como trabajadores autónomos independientes.[245]

El empresario en cuestión había contratado a toda una serie de trabajadores para talar árboles, transportarlos al aserradero, cortarlos para obtener madera para pasta y transportarlos a la fábrica de papel, todo ello utilizando sus propias herramientas, máquinas y camiones. Al clasificar a estos trabajadores como trabajadores autónomos independientes como él, el pequeño empresario pudo eludir los considerables impuestos de la Seguridad Social, el seguro de desempleo y otros impuestos estatales y federales que de otro modo habría tenido que pagar si los hubiera contratado como empleados. Pero en el discurso de Reagan no se reconocían las diferencias reales de autoridad e ingresos que distinguían al auténtico trabajador autónomo independiente de las grandes subcontratas.[246] «Los leñadores de Nueva Inglaterra no son las únicas víctimas del ataque del *IRS*», y proclamó:

---

[244] Mark Erlich, «Misclassification in Construction: The Original Gig Economy,» *Industrial & Labor Relations Review,* núm. 74: 5, 2021, pp. 1208-1209.

[245] Ronald Reagan, «Independents vs. IRS», Programa 78-02, 27 de enero de 1978, Ronald Reagan Radio Commentary, Sound Recordings, Caja/Carpeta 2:3, Hoover Institution Library and Archives.

[246] En el original en inglés se usa *general contractor* para designar a las grandes empresas de la construcción que a su vez ejercen como subcontratas y *contractor* para designar al trabajador autónomo por cuenta propia. Hemos intentado mantener esta diferencia en el texto aunque no existan equivalentes en español para el término. [N. del T.]

> Es hora de que el Congreso diga alto y claro al IRS que el pequeño trabajador autónomo independiente es una parte vital de América. Y que no pueden sobrevivir si, además de los riesgos de la economía, se ven acosados hasta la insolvencia por un IRS decidido a hacerles pagar los impuestos de otros con los que contrata, además de los suyos propios.[247]

La retórica de Reagan estaba diseñada para halagar y desarmar. Al elevar simbólicamente al trabajador contratado dependiente al rango de propietario de una empresa, evitó cualquier investigación más cuidadosa sobre las relaciones de poder reales entre el auténtico trabajador autónomo independiente y el trabajador mal clasificado y, al mismo tiempo, desvió las quejas de ambas partes hacia el gobierno federal y Hacienda. Este juego de manos resultaría decisivo en los esfuerzos de Reagan por separar a los obreros de la coalición demócrata del New Deal en las elecciones presidenciales de 1980.

La revolución de la pequeña empresa de Reagan

Como candidato presidencial de los republicanos, Reagan no era la primera opción de las élites empresariales, esta era John Connally, un estrecho aliado en el Departamento del Tesoro que había construido su campaña de primarias en torno a una agenda de calendarios de amortización acelerados y contención del gasto público en todo menos en defensa.[248] Reagan tocó una nota muy diferente. Aunque no era en absoluto ajeno a las grandes empresas, después de todo, había sido encargado de relaciones públicas de General Electric durante ocho años, su temprana experiencia en Hollywood le había hecho especialmente sensible a los intereses del empresario individual y del profesional autónomo.[249] Durante su mandato como presidente del Screen Actors Guild [Sindicato de Actores de Cine] a finales de los años cuarenta y cincuenta, Reagan se había quejado de las cargas injustas que recaían sobre el actor profesional, quien, debido a su incierta situación legal como autónomo y dependiente a tiempo completo de los grandes estudios de producción, tenía todas las obligaciones y ninguna de las ventajas fiscales del empresario

---

[247] Ibídem.

[248] McQuaid, *Uneasy Partners...*, pp. 164-165. John Connally había sido secretario del Tesoro con Nixon y fue mentor de Charls E. Walker.

[249] Reagan presentó el programa de televisión *General Electric Theater* y viajó por el país como enviado de relaciones públicas de la empresa entre 1954 y 1962. Para un relato de la época de Ronald Reagan en General Electric, su estrecha relación con su vicepresidente laboral, Lemuel Boulware, y la influencia de Boulware en sus opiniones políticas, véase Thomas W. Evans, *The Education of Ronald Reagan: The General Electric Years and the Untold Story of His Conversion to Conservatism,* Nueva York, Columbia University Press, 2008.

individual.[250] Décadas después de haber abandonado Hollywood, recordaba con amargura que en el apogeo de su carrera se había visto obligado a pagar tipos impositivos marginales del 94 % sobre sus ingresos individuales, mientras que las grandes empresas intensivas en capital podían reducir drásticamente sus cargas fiscales con la ayuda de las desgravaciones por depreciación.[251] Se preguntaba: ¿por qué no se permitía a los artistas y deportistas profesionales deducir sus impuestos del mismo modo que las empresas? Como presidente del Sindicato de Actores, Reagan había pedido al Congreso que aprobara una «desgravación por depreciación humana» para actores y deportistas, alegando que su vida útil era sin duda más limitada que la del pozo de petróleo medio.[252] Sin embargo, la experiencia inculcó en Reagan un respeto de por vida por el pequeño empresario y el comerciante individual, a la vez que avivó su desconfianza hacia el «hombre empresa» de las Fortune 500 y sus facilitadores en el Estado intervencionista.[253]

La retórica de Reagan sobre la pequeña empresa hizo poco por tranquilizar a los ejecutivos empresariales asociados a la Business Roundtable. Sin embargo, sí hizo que Wanniski, Laffer y Kemp se encariñaran con él y, tras las reservas iniciales, pronto se convencieron de que Reagan sería el candidato perfecto para la causa de la economía populista de la oferta. Cuando se iniciaron las primarias presidenciales a principios de 1980, Wanniski señaló con aprobación que Reagan comenzó la campaña muy por delante de los demás candidatos en las encuestas de opinión pública, aunque casi no contaba con el apoyo de las élites republicanas. Reagan se presentó como un populista de la costa Oeste, que hablaba de cambios radicales, mientras la clase dirigente del Este, formada por empresarios y banqueros, se alineó con George Bush o John Connally.

En enero de ese año, el equipo de Reagan celebró una consulta intensiva de tres días en Los Ángeles con los economistas populistas de la oferta. Allí, Reagan anunció que dejaría las Fortune 500 a los otros candidatos:

---

[250] En una de sus primeras memorias, Reagan se lamentaba de que los actores profesionales «han sido y son discriminados fiscalmente. En todo el medio millón de palabras que componen el disparate de la ley del impuesto sobre la renta, solo hay dos referencias a los actores. Una dice que no tenemos derecho a las deducciones que se conceden a los empresarios porque somos profesionales y la otra dice que no somos profesionales porque recibimos un salario en lugar de unos honorarios». Ronald Reagan y Richard G. Hubler, *Where's the Rest of Me? The Autobiography of Ronald Reagan*, Nueva York, Duell, Sloan and Pearce, 1965, p. 264. Reagan fue elegido miembro de la junta directiva del Screen Actors Guild en 1941. Se convirtió en vicepresidente en 1946 y fue elegido presidente en 1947. Fue reelegido para este cargo seis veces, completando su último mandato en 1959.

[251] Ronald Reagan, *An American Life: The Autobiography,* Londres, Hutchinson, 1990, pp. 117 y 231.

[252] Lou Cannon, *Reagan*, Nueva York, G. P. Putnam's Sons, 1982, pp. 91, 324.

[253] Como señala Kim Phillips-Fein, Reagan «celebraba al individuo que asume riesgos, al pequeño propietario, no al ejecutivo o burócrata de toda la vida». *Invisible Hands...*, p. 247.

él sería el «candidato del granjero, del pequeño empresario, del independiente, del emprendedor».[254]

Reagan tuvo que andarse con cuidado durante la campaña presidencial de 1980. A pesar de su creciente popularidad entre las bases sindicales, el apego de los obreros al movimiento sindical seguía siendo fuerte y habría sido peligroso que expusiera sus opiniones radicalmente libertarias tan pronto. Aunque en años anteriores había prometido abolir la Occupational Safety and Health Administration [OSHA] y derogar la Davis-Bacon Act para implantar leyes de derecho al trabajo, Reagan aprovechaba ahora cualquier ocasión para recordar a los obreros que era el único antiguo líder sindical que se presentaba a la presidencia.[255] Cuando un periodista neoyorquino preguntó a Reagan si realmente esperaba que un republicano conservador hiciera mella en el bloque de votantes obreros de la ciudad, Reagan respondió que «tal vez un republicano conservador que también se remonte al New Deal de Roosevelt» podría hacerlo. «Yo era un demócrata del New Deal», recordó a su audiencia, pero «en los últimos años he descubierto que los líderes del Partido Demócrata no tienen nada en común con el Partido Demócrata en el que crecí, y por eso me he cambiado».[256] Según Reagan, eran los demócratas los que habían traicionado el espíritu del New Deal y abandonado a sus beneficiarios originales —los trabajadores *blue collar* blancos— en favor de los dependientes improductivos de la asistencia social, los trabajadores del sector público feminizados y los profesionales *white collar*. Con Reagan como presidente, los republicanos devolverían a los obreros el lugar que les correspondía en la «Gran Coalición [...] de los productores de América».[257]

---

[254] Ibídem. A la reunión asistieron Kemp, Laffer y Wanniski. En un principio, Wanniski y Laffer esperaban que Kemp se presentara a las primarias republicanas. Sin embargo, Kemp prometió lealtad a Reagan en el verano de 1979, afirmando que «está al ochenta y cinco por ciento con nosotros en los temas» (p. 349). Para un análisis de esta reunión, véase Kondracke y Barnes, *Jack Kemp...*, pp. 65-67. Kemp reiteró la valoración de Wanniski sobre Reagan en una entrevista con el periodista político Frank van der Linden. En palabras de Kemp: «Reagan es diferente. Su fuerza proviene del obrero, del pequeño comerciante, de esos hombres y mujeres que realmente quieren aspirar a más». Frank Van der Linden, *The Real Reagan: What He Believes, What He Has Accomplished, What We Can Expect from Him*, Nueva York, Morrow, 1981, p. 198.

[255] Tras haber cometido un desliz en los primeros meses de 1980, cuando dijo descuidadamente a un periodista que quería aplicar las leyes antimonopolio a los sindicatos, Reagan se mostró mucho más cauto en los últimos meses de la campaña. Ronald Reagan y Robert Novak, «Reagan's Blue Collar», *Washington Post*, 25 de abril de 1980; Rachelle Patterson, «The Stretch Drive: Reagan Goes after the Blue-Collar Voter», *Boston Globe*, 2 de septiembre de 1980; David S. Broder, «Reagan Makes Pitch to Labor, but First He Changes the Key», *Washington Post*, 9 de octubre de 1980; y Art Pine, «Ronald Reagan: Rewrapping a Massive Package of Tax Cuts for 1981», *Washington Post*, 26 de octubre de 1980.

[256] Lou Cannon, «Reagan, Echoing "New Deal", Woos Hard-Hats», *Washington Post*, 2 de octubre de 1980.

[257] Citado en Van der Linden, *The Real Reagan...*, p. 239. La cita está tomada del discurso de Reagan ante un grupo de camioneros en Columbus, Ohio.

Sin embargo, Reagan planeaba lograr esta proclamada restauración del New Deal mediante una inversión completa de la agenda fiscal y legislativa de Roosevelt: en lugar de gasto público politizado, leyes laborales protectoras y una base impositiva en expansión y fuertemente progresiva, lo que Reagan ofrecía a sus votantes *blue collar* era una agenda esencialmente sustractiva de bajadas de impuestos y desregulación. En sus discursos de campaña a los trabajadores sindicados, siempre llamó la atención sobre el modo en que las leyes de protección del medio ambiente, la excesiva regulación gubernamental y el aumento de los impuestos erosionaban los salarios, al tiempo que ignoraba el creciente ataque de la derecha a los sindicatos. En una visita de campaña a la ciudad de Nueva York, los trabajadores de la construcción aplaudieron al candidato presidencial cuando se comprometió a revocar la oposición de la EPA a un nuevo proyecto de autopista muy contaminante.[258] Al acercarse a los obreros, Reagan se dirigió a ellos ante todo como contribuyentes e hizo todo lo posible por restar importancia a sus conexiones con otros trabajadores asalariados. Con el gasto público codificado como inflacionista y sesgado hacia el empleado «improductivo» del sector público, Reagan trató de persuadir a su audiencia de que las bajadas de impuestos, y no el gasto directo, eran la mejor manera de restablecer el salario de los obreros.

De hecho, Reagan estaba más en sintonía con los intereses del capitalismo corporativo de lo que su retórica electoral dejaba entrever. Cuando se presentó como candidato republicano a la presidencia, los líderes empresariales y financieros se alinearon rápidamente detrás de él, al tiempo que se pusieron a trabajar para instruirle en los entresijos de la «formación de capital».[259] La ERTA de 1981, que fue su presentación en el primer año de mandato, combinaba las reformas fiscales exigidas por las grandes industrias intensivas en capital con recortes generales de impuestos para particulares y pequeñas empresas.[260] Kemp, Laffer y Wanniski apoyaron ambos conjuntos de bajadas de impuestos, pero no se les devolvió el favor. Al contrario, la mayoría de los defensores de la «formación de capital» consideraron que los recortes del impuesto sobre la renta de las personas físicas constituían un peligroso descenso hacia el populismo fiscal y temieron, con razón, como se vio después, que provocaran déficit presupuestarios galopantes. Solo una de las principales asociaciones comerciales, la Cámara de Comercio, orientada a las pequeñas empresas, rompió filas en este asunto y luchó a favor de las

---

[258] Cannon, «Reagan, Echoing "New Deal", Woos Hard-Hats...».

[259] Phillips-Fein, *Invisible Hands...*, pp. 242-247.

[260] «H.R. 4242 - 97th Congress: Economic Recovery Tax Act of 1981», 23 de julio de 1981. De forma confusa, la Ley Fiscal de 1981 también se conoce como Ley Fiscal Kemp-Roth. He evitado utilizar este nombre aquí, ya que es fácil confundirlo con proyectos de ley anteriores que llevan el nombre de «Kemp-Roth».

bajadas del impuesto sobre la renta de Reagan que, después de todo, eran un regalo tanto para las pequeñas empresas como para los trabajadores asalariados.[261] Si bien casi todas las bajadas de impuestos de orientación elitista de la ERTA se redujeron en 1982 y muchas se eliminaron en 1986, las bajadas del impuesto sobre la renta de las personas físicas se mantuvieron.[262] Reagan comprendió mejor que nadie que el Partido Republicano estaba condenado a ser una minoría perpetua a menos que pudiera romper la coalición del New Deal entre los sindicatos y los demócratas. La «irresponsabilidad» fiscal era el precio a pagar por el populismo electoral, y los partidarios de la economía de la oferta como Kemp, Wanniski y Laffer le aseguraron que Estados Unidos podía permitírselo.

La apuesta salió bien. En 1980, Reagan obtuvo el 54 % del voto de la clase trabajadora blanca y el 47 % del voto sindical; el 22 % de los votantes demócratas tradicionales se pasaron a los republicanos.[263] Es cierto que Nixon había obtenido mejores resultados en cada uno de estos grupos demográficos en su campaña de 1972 contra el favorito de la nueva izquierda, George McGovern.[264] Pero pocos pagarían un precio más alto por esta deserción que los propios obreros.

Como solución al estancamiento de los salarios, el programa de bajada de impuestos de Reagan fue una elaborada maniobra. Introducidas en una legislación tributaria progresiva, las rebajas sobre el impuesto sobre la renta sobre las personas beneficiaron automáticamente a quienes se encontraban en los tramos más altos, que al mismo tiempo vieron una reducción aún más drástica de los impuestos adeudados sobre sus rentas de capital. Los escasos beneficios fiscales obtenidos por la mitad inferior de la distribución de la renta pronto se vieron mermados por un aumento constante de los impuestos regresivos sobre las nóminas, consecuencia de un acuerdo bipartidista para reforzar la Seguridad Social a expensas de los trabajadores.[265] El

---

[261] Sobre este cisma, véase Waterhouse, *Lobbying America...*, pp. 202-214. Monica Prasad sostiene que los recortes del impuesto sobre la renta de 1981 de Reagan desmienten la tesis de una influencia empresarial abrumadora en la agenda neoliberal inicial. Monica Prasad, «The Popular Origins of Neoliberalism in the Reagan Tax Cut of 1981», *Journal of Policy History,* núm. 24: 3, 2012, pp. 351-83. Sin embargo, ignora el considerable apoyo procedente del sector de las pequeñas empresas, representado en aquel momento por la Cámara de Comercio.

[262] Prasad, «The Popular Origins of Neoliberalism...», p. 373.

[263] Paul R. Abramson, John H. Aldrich, y David W. Rohde, *Change and Continuity in the 1980 Elections*, Washington, CQ Press, 1983, pp. 98-99.

[264] Para un análisis matizado de los «demócratas de Reagan» y de la considerable fluctuación de la lealtad al partido de los sindicatos y de la clase trabajadora blanca de un ciclo electoral a otro, véase Marie Gottschalk, *The Shadow Welfare State: Labor, Business, and the Politics of Health Care in the United States,* Ithaca, Cornell University Press, 2018, pp. 31-36.

[265] Hibbs, *The American Political Economy...*, p. 323; Kevin Phillips, *The Politics of Rich and Poor: Wealth and the American Electorate in the Reagan Aftermath*, Nueva York, Random House, 1990, p. 80.

sistema federal del impuesto sobre la renta se había vuelto más progresivo, no menos, durante la década de 1970. A pesar de todas sus pretensiones populistas, el programa de bajadas de impuestos de Reagan de 1981 invirtió bruscamente esta tendencia igualitaria, reduciendo drásticamente la carga fiscal neta de los estadounidenses más ricos y engañando, al mismo tiempo, a los trabajadores asalariados, tanto del sector público como del privado.[266]

La guerra de Reagan contra el trabajo

No fue casualidad que, cuando Reagan lanzó su primer ataque abierto contra el movimiento sindical, eligiera a PATCO [Organización Profesional de Controladores del Tráfico Aéreo], un sindicato del sector público, como víctima propiciatoria. Aunque la mayoría de los trabajadores de las aerolíneas, incluidos pilotos, maquinistas y auxiliares de vuelo, pertenecían a sindicatos del sector privado, los controladores profesionales de tráfico aéreo operaban bajo la jurisdicción de la Administración Federal de Aviación (FAA) y, por tanto, estaban clasificados como empleados del sector público. Al haberse registrado como sindicato del sector público en 1969, PATCO no tenía autoridad legal para declarar una huelga, aunque sus miembros habían participado en diversas ralentizaciones del trabajo y otro tipo de acciones industriales difusas desde su creación. El 3 de agosto de 1981, unos trece mil controladores aéreos abandonaron el trabajo en protesta por el fracaso de las negociaciones salariales. Irónicamente, los *organizers* de PATCO estaban envalentonados por el hecho de que habían apoyado a Reagan como presidente tras una serie de desaires del presidente Carter y habían recibido una promesa escrita del presidente entrante de que trabajaría con ellos «en un espíritu de cooperación».[267] Reagan volvería este acto contra ellos, utilizándolo para acentuar la división entre los trabajadores del sector público y el resto del movimiento sindical. Solo unas horas después de que los miembros de PATCO se declararan en huelga, Reagan les dio un ultimátum de cuarenta y ocho horas para que volvieran al trabajo o perderían sus empleos. En un discurso pronunciado en la Rosaleda de la Casa Blanca, reiteró su simpatía por los sindicatos del sector privado, recordándoles una vez más su orgulloso servicio como presidente del Sindicato de Actores, pero eximió cuidadosamente a los trabajadores del sector público de esta expresión de solidaridad obrera. «Permítanme dejar clara una cosa: Respeto el derecho de huelga de los trabajadores del sector privado», explicó Reagan:

---

[266] Hibbs, *The American Political Economy...*, pp. 308-310; Phillips, *The Politics of Rich and Poor...*, pp. 81-82, 87.

[267] Steve Babson, *The Unfinished Struggle: Turning Points in American Labor, 1877-Present*, Lanham, Rowman & Littlefield, 1999, p. 156.

> De hecho, como presidente de mi propio sindicato dirigí la primera huelga convocada por ese sindicato. Supongo que soy el primero en ocupar este cargo, que es miembro vitalicio de un sindicato de la AFL-CIO. Pero no podemos comparar las relaciones laborales del sector privado con las del gobierno. El gobierno no puede cerrar la cadena de montaje, tiene que proporcionar sin interrupción los servicios de protección que son la razón de ser del gobierno.[268]

Reagan justificaba la decisión de dar su ultimátum en que PATCO se había distanciado del resto del movimiento sindical al no apoyar las huelgas legales de otros sindicatos de aerolíneas durante sus primeros meses en el poder. Los controladores aéreos se habían declarado en huelga por su cuenta, convencidos erróneamente de que la FAA no arriesgaría la seguridad pública sustituyéndolos por trabajadores menos experimentados. Solo en el último momento buscaron el apoyo de otros trabajadores de las aerolíneas. Sin embargo, para entonces, los trabajadores del sector privado de las aerolíneas eran reacios a arriesgar sus propios puestos de trabajo por un sindicato que en el pasado había mostrado poco interés en la solidaridad.[269] Sin ninguna amenaza de acción conjunta, Reagan aceptó el farol de PATCO y despidió sumariamente a los 11.345 trabajadores en huelga.

Más perjudicial a largo plazo que la pérdida de miles de puestos de trabajo de los trabajadores de PATCO fue la muy visible incapacidad del movimiento sindical para unirse ante la agresión de Reagan. La falta de solidaridad envió un claro mensaje a los empresarios, que en los meses y años siguientes a la huelga de PATCO intensificaron sus ataques contra el movimiento sindical en su conjunto. Aunque los empleados del sector privado en huelga, a diferencia de sus homólogos del sector público, estaban protegidos contra el despido en virtud de la NLRA, los empresarios recurrieron cada vez más a una oscura solución legal para deshacerse de los trabajadores durante la huelga. Una cláusula hasta entonces poco conocida contenida en una decisión del Tribunal Supremo de 1938 en el caso *NLRB*

---

[268] «Text of Reagan Talk on Strike», *New York Times*, 4 de agosto de 1982. En el borrador de su discurso sobre el estado de la Unión de 1980, Reagan confesó su opinión de que los impuestos excesivos y un sector público demasiado poderoso habían mermado la competitividad económica de Estados Unidos: «Hemos perdido nuestra competencia económica internacional, no solo porque nos hemos vuelto excesivamente estatistas, excesivamente regulados y excesivamente gravados, sino porque [...] nuestro método de imposición ha desalentado la asunción de riesgos y la iniciativa empresarial, y los resultados de la sobreimposición han desviado a las personas y su trabajo desde el sector privado, que representa nuestra producción, hasta el sector público, que no solo es el segmento menos productivo de nuestra economía, sino que dedica gran parte de su actividad a impedir la producción y estimular el consumo». Ronald Reagan, «Discurso sobre el estado de la Unión», 13 de marzo de 1980, en Annelise Anderson Martin Anderson y Kiron K. Skinner (eds.), *Reagan in His Own Hand*, Waterville, Thorndike Press, 2001, p. 769.

[269] Babson, *The Unfinished Struggle...*, pp. 156-58.

v. *Mackay Radio & Telegraph Co.* permitía a los empresarios «continuar con las operaciones» si sustituían permanentemente a los trabajadores en huelga en lugar de despedirlos.[270] En principio, los trabajadores sustituidos seguían en nómina y los empresarios tendrían que empezar a pagarles de nuevo en cuanto hubiera un nuevo puesto disponible. Pero no era probable que esto ocurriera en un momento en el que las empresas intentaban reducir su plantilla. En los años que siguieron a la huelga de PATCO, algunas de las mayores corporaciones estadounidenses movilizaron esta cláusula para eludir el alcance de la NLRA y despedir a trabajadores que tenían el derecho nominal a la huelga. Se calcula que unos 300.000 trabajadores perdieron su empleo de esta forma solo en los años ochenta.

Aunque sus objetivos inmediatos eran los trabajadores del sector público, a la larga fue el movimiento sindical del sector privado el que más sufrió con la debacle de PATCO. La suerte de los sindicatos del sector público y privado fue muy distinta durante los años ochenta: mientras que los sindicatos del sector público se reagruparon y ampliaron sus filas, los sindicatos del sector privado nunca se recuperaron de la embestida.[271] Con Reagan, las fábricas se deslocalizaron en masa y los sindicatos del sector privado perdieron afiliados, al tiempo que los salarios *blue collar* e industriales se estancaban.[272]

Uno de los sectores más afectados fue el de la construcción. La recesión de Volcker había paralizado casi por completo el sector de la construcción, con tasas de desempleo cercanas al 90 % en Nueva York y otras ciudades.[273] Con los trabajadores sindicados forzados a aceptar cualquier empleo, los «clientes de la construcción» de la Bussiness Roundtable tuvieron vía libre para llevar a cabo su largamente planeado ataque contra los *hiring hall.* Según los propios cálculos de la Bussiness Roundtable, la afiliación sindical en el sector de la construcción cayó de un máximo de entre el 75 % y el 80 % a principios de los años setenta a entre el 25 % y el 30 % dos décadas después.[274] Los mismos sindicatos que se habían pasado los últimos años sesenta y los primeros años setenta perturbando los términos del consenso keynesiano con sus demandas salariales inflacionistas se vieron ahora

---

[270] Ibídem, p. 158. La sentencia en cuestión es NLRB contra Mackay Radio & Telegraph Co., 304 U.S. 333 (1938). Para un amplio análisis de esta sentencia, véase James Gray Pope, «How American Workers Lost the Right to Strike, and Other Tales», *Michigan Law Review*, núm. 103: 3, 2004, pp. 527-534.

[271] Richard B. Freeman, «Contraction and Expansion: The Divergence of Private Sector and Public Sector Unionism in the United States», *Journal of Economic Perspectives,* núm. 2: 2, 1988, pp. 63-88.

[272] Mike Davis, *Prisoners of the American Dream: Politics and Economy in the History of the US Working Class*, Nueva York, Verso, 1999, pp. 102-156.

[273] Linder, *Wars of Attrition...*, p. 356.

[274] Ibídem, p. 393.

reducidos a negociar los términos de la derrota. En un tercio de todas las negociaciones salariales celebradas a principios de la década de 1980, los sindicatos de la construcción se vieron obligados a aceptar la congelación salarial o recortes generales como parte de sus acuerdos.[275] En el punto álgido del *boom* inmobiliario de 2006, por ejemplo, los salarios reales de la construcción estaban un 17 % por debajo de su nivel de 1973. Los mismos trabajadores que impulsaron la formidable inflación salarial de principios de los años setenta ganaban ahora menos que el salario medio de todas las industrias.[276]

El entorno legislativo también se decantó claramente a favor de los empresarios, ya que los gobernadores de todo el país se movilizaron para derogar las leyes salariales estatales que establecían un suelo para los salarios de la construcción. Entre 1981 y 1989, Alabama, Arizona, Colorado, Florida, Idaho, New Hampshire, Kansas, Luisiana y Utah derogaron sus leyes salariales imperantes, mientras que otros catorce estados presentaron proyectos de ley para derogarlas, pero no los aprobaron.[277] La derogación, en forma de amenaza o de realidad, de las denominadas mini leyes Davis-Bacon tuvo un efecto comparable a la desregulación de los sectores del transporte por carretera y de las aerolíneas. Abrió la puerta a la competencia vía reducción de precios en el sector, antes protegido, de la construcción pública y puso sobre aviso a los trabajadores de que cualquier intento de negociar las condiciones podría dejarles en peor situación. A medida que los sindicatos perdían su posición central en la contratación de los trabajadores y los trabajadores por cuenta propia quedaban liberados del enorme poder compensatorio de los sindicatos de la construcción, la práctica de los «falsos autónomos» se extendió como un reguero de pólvora desde las obras de construcción residencial a pequeña escala hasta los proyectos comerciales e industriales de varios millones de dólares.[278] Con la sanción legislativa de la Revenue Act de 1978, los empresarios del sector de la construcción pudieron deshacerse de un plumazo de la indemnización de los trabajadores y otros costes de la Seguridad Social, simplemente reclasificando a sus empleados como empresarios individuales.[279] La *gig economy* no inventó la practica de dar de alta «falsos autónomos», esta era una realidad en el

[275] Ibídem, p. 356.

[276] *The Construction Chart Book*, 4th ed., Silver Spring, CPWR Center for Construction Research and Training, 2008, section 22.

[277] Peter Philips, Garth Mangum, Norm Waitzman y Anne Yeagle, «Losing Ground: Lessons from the Repeal of Nine "Little Davis-Bacon" Acts» Working Paper, Economics Department, University of Utah, 1995.

[278] Erlich, «Misclassification in Construction...», pp. 1203, 1212.

[279] Marc Linder, «Dependent and Independent Contractors in Recent U.S. Labor Law: An Ambiguous Dichotomy Rooted in Statutory Purposelessness», *Comparative Labor Law and Policy Journal*, núm. 21: 1, 1999, p. 221.

sector de la construcción mucho antes de que fuera adoptada por empresas basadas en plataformas digitales como Uber, Lyft y Deliveroo en el siglo XXI. El sector sigue siendo un hervidero de «falsos autónomos» hasta el día de hoy, representando el 20 % de todos los trabajadores autónomos independientes en toda la fuerza laboral estadounidense en 2018.[280]

Los pequeños negocios y la gran empresa resquebrajada

No cabe duda de que los elogios de Reagan a la libertad empresarial a pequeña escala respondían a las aspiraciones reales de los trabajadores asalariados. Sin embargo, cuanto más insistía en la identidad efectiva entre el trabajador y el pequeño empresario, más difícil resultaba la transición para aquellos que empezaban como asalariados. El efecto a largo plazo de la guerra republicana contra el trabajo fue multiplicar el número de trabajadores bajo autoridad directa de los propietarios de pequeñas empresas y agudizar la división de clases entre ellos, haciendo cada vez más difícil que los «falsos autónomos» pudieran hacer valer su poder de negociación como trabajadores asalariados, por no hablar de la dificultad creciente de acceder a la posición de propietario / director. Esto resultaba particularmente obvio en el sector de la construcción, donde el sueño había sido durante muchos años más accesible que en otros lugares.

Durante gran parte del siglo XX, la peculiaridad de la industria de la construcción fue su combinación única de relaciones de subcontratación generalizadas, pequeñas empresas y protecciones laborales inusualmente fuertes.[281] En una industria que nunca se ha ajustado al modelo empresarial de organización, los «grandes constructores» siempre han funcionado «como una federación de pequeñas empresas independientes en lugar

---

[280] Erlich, «Misclassification in Construction...», p. 1203. Ver también Russell Ormiston, Dale Belman, y Mark Erlich, *An Empirical Methodology to Estimate the Incidence and Costs of Payroll Fraud in the Construction Industry*, Washington, National Alliance for Fair Contracting, 2020. Ormiston, Belman y Erlich calculan que, en un mes medio de 2017, entre el 12,4 % y el 20,5 % de la mano de obra del sector de la construcción estaba mal clasificada como autónomos o trabajaba «fuera de registro» (p. 3).

[281] En gran parte de la doctrina laboral reciente, la subcontratación se ha convertido en sinónimo de precariedad laboral. Sin embargo, esta ecuación no se puede aplicar al sector de la construcción, que nunca ha seguido la estructura organizativa estándar de la empresa integrada verticalmente. En un sector dominado por pequeñas y medianas empresas, los mayores constructores siempre han funcionado «como una federación de pequeñas empresas independientes» en lugar de como una empresa integrada. El lugar de los trabajadores dentro de esta red de relaciones contractuales estuvo mediado en su día por la sala de contratación sindical y los poderes de negociación colectiva, que les garantizaban una voz al menos igual a la del trabajador asalariado industrial en un acuerdo de empleo estándar. Frederick Abernathy, Kermit Baker, Kent Colton y David Weil, *Bigger Isn't Necessarily Better: Lessons from the Harvard Home Builder Study,* Lanham, Lexington Books, 2012, p. 106.

de como una sola entidad».[282] Hoy en día, se ha convertido en un lugar común ver las subcontratas como sinónimo de inseguridad laboral. Sin embargo, en el mundo de los oficios de la construcción, los *hiring halls* y los derechos de negociación colectiva garantizaban antaño una estrecha alineación entre los intereses de la gran subcontrata, el pequeño propietario gerente y el trabajador, de tal forma que un aprendiz ambicioso podía aspirar a ser a la vez empleado sindicalizado y empresario individual estacional cuando hubiera completado su formación. Hasta los años ochenta, los profesionales especializados y las subcontratas que los contrataban solían pertenecer al mismo sindicato y, por tanto, tenían buenas razones para considerarse miembros de la misma fraternidad artesanal. Este era un punto especialmente delicado para la Construction Users Anti-Inflation Roundtable, que se quejaba de que incluso las grandes contratistas que, a su vez, subcontrataban proyecto por proyecto tenían tal lealtad al sindicato que habitualmente repercutían los sobrecostes al patrocinador de un proyecto en lugar de repercutirlos al propietario de la pequeña empresa o al trabajador.[283] A pesar del predominio de las relaciones de subcontratación, los trabajadores de la construcción sindicados disfrutaban al menos del mismo nivel de seguridad que el empleado a largo plazo de una empresa.

Hoy en día, sin embargo, solo un pequeño porcentaje de los trabajadores de la construcción están sindicados, lo que deja al trabajador por obra en la parte inferior de una cadena de contratatación que transmite despiadadamente los costes hacia abajo. En los años setenta, la Business Roundtable animó a las empresas a crear filiales de construcción no sindicadas que compitieran con las empresas sindicadas, haciendo cada vez más difícil que estas mantuvieran su actividad sin comprometer los salarios y las condiciones de trabajo. El objetivo era hacer que el contratista general respondiera directamente ante el «cliente de la construcción» que patrocinaba un proyecto de construcción y destruir así el antiguo pacto no escrito entre los contratistas generales, los subcontratistas y los trabajadores.[284] A medida que los trabajadores autónomos realineaban sus intereses con los promotores inmobiliarios y otros patrocinadores de proyectos, transferían la presión de los costes hacia los hombros de los subcontratistas, que ahora tenían todos los incentivos para comprimir los salarios y clasificar como «falsos autónomos» a los trabajadores. Al no compartir la lealtad al sindicato, la relación de complicidad entre el pequeño empresario y el

---

[282] Ibídem.

[283] Erlich, «Misclassification in Construction...», p. 1207.

[284] Sobre la transición de la subcontrata sindicada al gestor de contratos hostil a los sindicatos, véase David Wei. David Weil, «The Contemporary Industrial Relations System in Construction», *Labor History*, núm. 46: 4, 2005, p. 451; Erlich, «Misclassification in Construction...», pp. 1206-207.

trabajador se volvió antagónica, y la distancia entre ambos se hizo más difícil de salvar. Así, en el mismo momento en que se vieron reclasificados en masa como «trabajadores autónomos» y pequeños empresarios *de jure*, los trabajadores de la construcción se vieron empujados de nuevo al brutal mundo de la explotación laboral previa al New Deal. Hoy en día, los trabajadores de la construcción no sindicados que trabajan bajo la autoridad sin intermediarios del pequeño propietario / gerente se encuentran en la misma situación jurídica que el subordinado en la clásica relación amo / sirviente. En un sector todavía dominado por las empresas familiares, la empresa de construcción empieza a parecerse a un descendiente de la unidad de producción doméstica «precapitalista», en la que el trabajador estaba sujeto a los mismos tipos de autoridad paternalista que los parientes más cercanos.[285]

Aunque estas tendencias fueron inusualmente pronunciadas en el sector de la construcción, que siempre ha sido no corporativo, se extendieron mucho más allá hasta remodelar también el sector corporativo. Las mayores empresas estadounidenses solían tener interés en realizar la mayor parte de sus tareas administrativas, de venta al por menor y de fabricación dentro de la propia empresa. Este objetivo podía alcanzarse mejor afianzando a los trabajadores en su puesto de trabajo con un contrato a largo plazo, generosas prestaciones y derechos de antigüedad. Sin embargo, a medida que la clásica corporación fordista sucumbía a los desafíos del accionariado activista y la competencia extraterritorial, los directores ejecutivos

[285] Sobre la relación laboral de tipo «amo-esclavo» que reina entre los jornaleros y los intermediarios laborales, véase Rebecca Berke Galemba, *Laboring for Justice: The Fight against Wage Theft in an American City,* Stanford, Stanford University Press, 2023, pp. 49-71. Sobre el fenómeno de los trabajadores migrantes explotados por intermediarios laborales en sus propias redes sociales o familiares, véase Ruth Milkman, *L.A. Story: Immigrant Workers and the Future of the U.S. Labor Movement,* Nueva York, Russell Sage Foundation, 2006, pp. 95-97. Sobre la importancia que sigue teniendo la propiedad familiar en la construcción, véase Belén Villalonga y Raphael Amit, «Family Control of Firms and Industries», *Financial Management,* núm. 39: 3, 2010, pp. 863-904. En la actualidad, cabe destacar que el grupo de presión empresarial más destacado del sector es el grupo de trabajadores autónomos antisindicales ABC (Associated Builders and Contractors), que afirma representar a empresas de construcción no sindicadas «pequeñas, familiares y de propiedad cercana». «ABC Celebrates Passage of Historic Tax Reform Bill», ABC (Associated Builders and Contractors), 20 de diciembre de 2017. Para que quede claro, aunque la mayoría de las empresas de construcción son de tamaño pequeño o mediano, es dudoso que ABC represente a las más grandes y ricas. En una investigación de 2012, el académico de estudios laborales Thomas J. Kriger descubrió que no más del 1 por ciento de los trabajadores autónomos de la construcción con licencia en todo el país eran miembros de ABC. David Moberg, «Union Busting Is as Easy as ABC (the Associated Builders and Contractors)», *In These Times*, 5 de junio de 2012. Sin embargo, es cierto que la mayoría de las empresas de construcción son privadas y que un número desproporcionado de ellas son de propiedad familiar. Sobre el predominio de las pequeñas y medianas empresas en el sector de la construcción, a pesar del reciente auge de las grandes empresas constructoras que cotizan en bolsa, véase Abernathy *et al.*, *Bigger Isn't Necessarily Better...*, pp. 40-48.

adoptaron cada vez más las elaboradas relaciones de subcontratación que antes se limitaban en gran medida al sector no corporativo. Hoy en día, es habitual que las empresas subcontraten sus funciones principales a un ejército de empresas más pequeñas que operan como proveedores de servicios especializados o vendedores a terceros.[286] En muchos sentidos, la norma del sector de la construcción —en el que «las grandes constructoras funcionan más como una federación de pequeñas empresas independientes que como una entidad única»[287]— está empezando a aplicarse también a las empresas de la lista Fortune 500. A medida que la empresa integrada verticalmente se desmantela en una red de acuerdos contractuales privados, un número cada vez mayor de trabajadores cae bajo la jurisdicción *de facto* de una pequeña empresa, incluso cuando llevan los logotipos o están al frente de los mostradores de las principales marcas corporativas.[288] Dado que la mayoría de las pequeñas empresas escapan a la supervisión de la Fair Labor Standards Act, este hecho por sí solo es suficiente para volver a sumergir a los trabajadores en el mundo de relaciones laborales desprotegidas previo al New Deal.[289] En este y muchos otros aspectos, la forma organizativa de la que fue pionera Amway no parece tanto un culto atípico como un precursor de cambios más amplios en la mano de obra.

---

[286] Para un amplio análisis de esta evolución y del papel fundamental de la pequeña subcontrata, véase David Weil, *The Fissured Workplace: Why Work Became So Bad for So Many and What Can Be Done to Improve It*, Cambridge, Harvard University Press, 2014, pp. 8-9 y 17; Gerald F. Davis, *The Vanishing American Corporation: Navigating the Hazards of a New Economy*, Nueva York, Penguin Random House, 2016, pp. 81-94. Moira Weigel, *Amazon's Trickle-Down Monopoly: Third-Party Sellers and the Transformation of Small Business*, Nueva York, Data & Society Research Institute, 2023. El concepto de Weigel de «monopolio del goteo», que concede al vendedor tercero todos los riesgos y responsabilidades pero poca de la libertad de un verdadero empresario, es claramente relevante para muchos otros sectores de la economía actual.

[287] Abernathy *et al.*, *Bigger Isn't Necessarily Better...*, p. 106.

[288] Weil, *The Fissured Workplace...,* pp. 7-8, 142-143.

[289] La Fair Labor Standards Act de 1938 estableció el derecho de los empleados al salario mínimo y a las horas extraordinarias. También prohibía el trabajo infantil. En virtud de una disposición poco conocida, la FLSA fue modificada en 1989 para eximir a los propietarios de pequeñas empresas. Por pequeña empresa se entiende cualquier empresa que gane menos de 500.000 dólares al año Y que emplee hasta diez trabajadores. Se había incluido una exención similar en la FLSA original debido a la preocupación de que los límites federales a la actividad empresarial local se consideraran inconstitucionales. Sin embargo, la exención fue objeto casi de inmediato de una estricta supervisión y se suprimió en los años sesenta, cuando el Tribunal Supremo llegó a reconocer un poder comercial enormemente ampliado. Las enmiendas de 1989 restablecieron la exención precisamente en el momento en que cada vez más empleados quedaban bajo la autoridad de los propietarios de pequeñas empresas. El sindicalista Marc Linder señala que el impacto de la exención fue especialmente duro en el sector de la construcción, en el que abundan las pequeñas subcontratas. Marc Linder, «The Small Business Exemption under the Fair Labor Standards Act: The 'Original' Accumulation of Capital and the Inversion of Industrial Policy», *Journal of Law and Policy,* núm. 6, 1998, pp. 403-535.

Pérdidas salariales y ganancias de capital

La desunión de la clase trabajadora fue fundamental para la coalición ganadora de Reagan en 1980. Pero, ¿durante cuánto tiempo se podía seguir enfrentando a los trabajadores del sector privado con el sector público, cuando sus propias condiciones laborales estaban siendo atacadas sin tregua? ¿Y durante cuánto tiempo compensarían los recortes del impuesto sobre la renta el crónico estancamiento de los salarios de los obreros? Los republicanos necesitaban ofrecer alguna perspectiva alternativa de movilidad de clase si querían socavar permanentemente el bloque de votantes demócratas. Jack Kemp fue uno de los pocos miembros de la administración Reagan que comprendió los límites de una estrategia puramente antilaboral. Kemp vio una solución a este problema en la idea de que la inversión personal, impulsada por unas condiciones crediticias fáciles y subvencionada por los gastos fiscales del gobierno, podría servir como alternativa duradera a las formas tradicionales de bienestar.

La revuelta fiscal había demostrado que, en las circunstancias adecuadas, se podía persuadir a los trabajadores asalariados para que votaran como propietarios en aras de proteger sus derechos de propiedad frente a las imposiciones fiscales de los trabajadores del sector público. Pero este cálculo había enfrentado a los propietarios de viviendas con los inquilinos, a los contribuyentes con los llamados consumidores de impuestos, en una lógica injusta de resentimiento y exclusión que no hizo sino exacerbar las líneas divisorias basadas en el género y la raza del consenso del New Deal. Sin embargo, con el final de la recesión de Volcker en 1982, la afluencia de fondos de inversión mundiales a Estados Unidos y la consiguiente relajación de las condiciones crediticias surgió una forma de superar estas líneas divisorias. Kemp aprovechó las posibilidades de la democratización del crédito como una forma de abarcar a todos los electores —propietario de vivienda suburbana y habitante del centro de la ciudad, hipotecado e inquilino por igual— en la promesa de una democracia basada en la propiedad de activos. Si las ganancias de capital podían sustituir a los salarios como vector de la movilidad social, entonces se podría dejar de lado toda la problemática del estancamiento salarial y la pérdida de puestos de trabajo en la industria.

Un modelo político obvio fue el de Martin Feldstein, que había defendido durante mucho tiempo el uso de cuentas personales de inversión como alternativa al sistema de reparto de la Seguridad Social. El primero contribuía a la «formación de capital», argumentaba Feldstein, mientras que el segundo fomentaba el consumo y desincentivaba el ahorro y la inversión.[290]

---

[290] Martin S. Feldstein, «The United States Saves Too Little!», *Society,* núm. 14, 1977, pp. 76-78.

Su cruzada consistió en extender el modelo de inversión personal a quienes se encontraban en la parte inferior de la escala de ingresos y riqueza, es decir, a quienes solo podían aspirar a «poseer» activos a crédito, pero carecían de garantías o de un flujo de ingresos estable para hacerlo sin la intervención del gobierno.

A finales de la década, Kemp describiría su programa como una forma de «bienestar basado en activos», término acuñado por el experto en política social Michael Sherraden.[291] Basándose en el trabajo de traslación del académico británico Stuart Butler, que entonces trabajaba en la Heritage Foundation, Kemp trabajó incansablemente para importar las ideas de los reformadores sociales británicos de la Gran Bretaña de Thatcher al contexto estadounidense. Mientras Reagan recortaba los programas contra la pobreza urbana, Kemp lanzaba un proyecto de ley tras otro para promover la idea de la pequeña propiedad y el microemprendimiento entre los trabajadores con bajos ingresos.[292] Kemp fue el primer congresista de ambos partidos en defender que las «zonas empresariales» podían servir para devolver la prosperidad económica a los asolados centros urbanos de Estados Unidos. La «zona empresarial» fue concebida por otro académico británico, Sir Peter Hall, un antiguo socialista fabiano que había tenido la idea de convertir los distritos del centro de las ciudades en «zonas de libre comercio», repletas de incentivos fiscales y exenciones a la legislación laboral.[293] Como reconoció Stuart Butler, era la pieza central de «un programa de la economía de la oferta para salvar los centros de las ciudades [...]

---

[291] Según Michael Sherraden, Kemp se interesó por la idea de la «asistencia social basada en activos» durante su etapa como secretario de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) del Presidente George H. W. Bush. En 1991 y 1992, Kemp inició varias reuniones entre Sherraden y funcionarios de alto nivel de la administración Bush y se dispuso a presentar una serie de proyectos de ley inspirados directamente en las ideas de Sherraden. Entre ellas se incluía una propuesta de cambio del límite de activos de la asistencia social de 1.000 a 10.000 dólares y legislación para promulgar cuentas de desarrollo individual, o IDA, para los residentes en viviendas públicas. Michael Sherraden, «Asset-Building Policy and Programs for the Poor» en Thomas M. Shapiro y Edward N. Wolff (eds.), *Assets for the Poor: The Benefits of Spreading Asset Ownership*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2001, pp. 306-307.

[292] Michael B. Katz, *The Price of Citizenship: Redefining the American Welfare State*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2008, p. 122; *Alan F. Zundel, Declarations of Dependency: The Civic Republican Tradition in U.S. Poverty Policy*, Albany, State University of New York Press, 2000, p. 55. Para más detalles sobre el ataque de Reagan a los programas contra la pobreza urbana, véase Helene Slessarev, *The Betrayal of the Urban Poor*, Filadelfia, Temple University Press, 1997.

[293] Katz, *The Price of Citizenship...*, p. 126; Timothy P. R. Weaver, *Blazing the Neoliberal Trail: Urban Political Development in the United States and United Kingdom*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2016, pp. 31-33, 40, 84. En junio de 1980, Kemp se unió al representante demócrata Robert García para copatrocinar un proyecto de ley sobre «zonas empresariales». El proyecto de ley Kemp-García habría permitido desgravaciones fiscales y otros incentivos para fomentar la creación de pequeñas empresas en zonas urbanas con altas tasas de desempleo. A diferencia de la versión británica, la zona empresarial

el complemento urbano a la estrategia conservadora general de bajar los impuestos y desregular para estimular el crecimiento económico».[294] Pero también era, en manos de Kemp, un programa de la economía populista de la oferta, diseñado para ayudar a los microempresarios con problemas de liquidez y a las madres que recibían asistencia social. En una época en la que ciudades como Nueva York prodigaban los incentivos fiscales a los ricos promotores inmobiliarios como Donald Trump, la designación de los centros urbanos empobrecidos como «zonas empresariales» ofrecía una visión aparentemente más democrática del desarrollo urbano, en la que las empresas más pequeñas tendrían acceso a sus propios incentivos fiscales. En su promoción del enfoque de «zona empresarial» para el desarrollo urbano, Kemp se inspiró en el economista del MIT David Birch, cuyo trabajo ampliamente publicitado, aunque pronto impugnado, sugería que el 80 % de los nuevos puestos de trabajo eran creados por pequeñas empresas.[295] Si las conclusiones de Birch eran ciertas, los programas federales de renovación urbana que limpiaban los barrios marginales y destinaban

Kemp-García no habría eximido a las empresas de las leyes sobre salario mínimo ni de la normativa federal sobre salud y seguridad.

[294] Stuart M. Butler, «The Conceptual Evolution of Enterprise Zones» en Roy Green (ed.), *Enterprise Zones: New Directions in Economic Development,* Newbury Park, Sage, 1991, pp. 30-31. Sobre el papel de los abogados del lado de la oferta en la promoción del marco de las «zonas empresariales», véase Stuart M. Butler, «"Supply-Side" in the Inner-City Enterprise Zones in America», *Built Environment*, núm. 7: 1, 1981, pp. 42-49. Para una explicación meticulosa de la traslación de las ideas neoliberales sobre la democracia de propietarios de Reino Unido a Estados Unidos, véase Daniel Stedman-Jones, *Masters of the Universe: Hayek, Friedman, and the Birth of Neoliberal Politics,* Princeton, Princeton University Press, 2012, pp. 273-328. Sobre las iniciativas de las «zonas empresariales» de Reagan como una forma austera de la intervención estatal del lado de la oferta, véase Brent Cebul, *Illusions of Progress: Business, Poverty, and Liberalism in the American Century,* Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2023, pp. 310-14.

[295] David L. Birch, *The Job Generation Process,* Cambridge, MIT Program on Neighborhood and Regional Change, 1979; David L. Birch, *Job Creation in America: How the Smallest Companies Put the Most People to Work*, Nueva York, Free Press, 1987. Para un análisis de la importancia del trabajo de David Birch para el proyecto de «zona empresarial», véase Mark Bendick Jr. y David W. Rasmussened, «Enterprise Zones and Inner-City Economic Revitalization», en George E. Peterson y Carol W. Lewis (eds.), *Reagan and the Cities*, Washington, Urban Institute Press, 1986, pp. 101-109. Para conocer la confianza de Kemp en el trabajo de David Birch, véase Jack Kemp, *HUD Programs and Policies with Secretary Jack Kemp*, Hearing before the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs, House of Representatives, One Hundred First Congress, First Session, 7 de marzo de 1989, Washington, U.S. Government Printing Office, 1989, p. 29. En una revisión sistemática de los métodos de Birch publicada a finales de la década, Hamilton, Medoff y Brown descubrieron que Birch había incluido erróneamente las cadenas de tiendas y las franquicias en la categoría de pequeñas empresas, de modo que la cifra de ocho de cada diez puestos de trabajo creados por pequeñas empresas se acercaba más a seis de cada diez. Sin embargo, la conclusión más importante de su investigación es que las pequeñas empresas son también responsables de la mayoría de las pérdidas de empleo, ya que entre el 60 % y el 80 % fracasan en los cinco primeros años. Charles Brown, James Hamilton y James Medoff, *Employers Large and Small*, Cambridge, Harvard University Press, 1990, pp. 2, 23-24.

dinero federal a planes de creación de empleo público estaban haciendo las cosas exactamente de la manera equivocada: esos programas serían mucho más eficaces, parecía sugerir Birch, si los gobiernos simplemente eliminaban las regulaciones sobre el uso del suelo y prodigaban incentivos fiscales a los aspirantes a empresarios.

Por el momento, Kemp se vió bloqueado por los escépticos de su propio partido, que tenían poco apetito por el programa populista de la democracia de propietarios. Al menos durante los años de Reagan, fue a nivel estatal donde Kemp tuvo más éxito, gracias a la intercesión del recién creado American Legislative Exchange Council (ALEC).[296] Siguiendo el consejo del ALEC, treinta y ocho estados y el Distrito de Columbia crearon un total de 2.840 zonas empresariales entre 1981 y 1991.[297] Sin embargo, muy pocas de estas zonas se crearon en áreas afectadas por la pobreza, y fueron las grandes empresas industriales, y no las pequeñas, las que se beneficiaron de la mayor parte de los incentivos fiscales.[298] En la práctica, la creación de «zonas empresariales» estatales y locales no hizo sino formalizar una serie de soluciones *ad hoc,* que los niveles inferiores de gobierno habían ideado como consecuencia de la disminución de las transferencias federales y de una base de ingresos cada vez más incierta. Como demostró la crisis fiscal de Nueva York en la década de 1970, los gobiernos estatales y municipales que ya no podían permitirse estimular el crecimiento mediante el gasto público directo podían, al menos, «gastar» restando, es decir, renunciando deliberadamente a los futuros ingresos fiscales de una empresa o un proyecto de infraestructuras.[299] En la década de 1990, se había convertido en una alternativa polivalente a la planificación urbana.

---

[296] Sobre el papel del American Legislative Exchange Council en la difusión estatal del modelo de zona empresarial, véase Karen Mossberger, *The Politics of Ideas and the Spread of Enterprise Zones,* Washington, Georgetown University Press, 2000.

[297] Margaret G. Wilder y Barry M. Rubin, «Rhetoric versus Reality: A Review of Studies on State Enterprise Zone Programs», *Journal of the American Planning Association*, núm. 62: 4, 1996, pp. 473-491.

[298] Sobre el olvido de la pobreza urbana, véase Joe R. Feagin y Robert Parker, *Building American Cities: The Urban Real Estate Game*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 2002, p. 58. Sobre la priorización de las empresas de la industria, véase Alan H. Peters y Peter S. Fisher, *State Enterprise Zone Programs: Have They Worked?,* Kalamazoo, W. E. Upjohn Institute, 2002, p. 1.

[299] Para una perspectiva a largo plazo sobre el uso de los incentivos fiscales, que traza el cambio de las políticas de desarrollo económico de la economía de la oferta a la de la demanda, a partir de principios del siglo XX, véase Peter K. Eisinger, *The Rise of the Entrepreneurial State: State and Local Economic Development Policy in the United States*, Madison, University of Wisconsin Press, 1988. Sobre la explosión de los incentivos fiscales a las empresas en la década de 1990, véase David Brunori, «Principles of Tax Policy and Targeted Tax Incentives», *State and Local Government Review*, núm. 29: 1, 1997, pp. 50-61. Sobre los incentivos fiscales como forma de tributo político y económico, véase Nathan M. Jensen y Edmund J. Malesky, *Incentives to Pander: How Politicians Use Corporate Welfare for Political Gain*, Cambridge, Cambridge University Press, 2018.

En lugar de conceder subvenciones directas a la creación de empleo, los estados y los municipios competían entre sí para atraer plantas de fabricación, almacenes logísticos y grandes superficies con una superabundancia de incentivos fiscales. La solución de la economía de la oferta a la restricción fiscal se basaba en la proposición contrafáctica de que el aumento a largo plazo de los ingresos fiscales derivados de un proyecto determinado compensaría el inicial sacrificio fiscal por parte del Estado.

En realidad, los gobernadores estatales no tenían prácticamente ningún control sobre los tipos de cambio y los mercados de exportación, por lo que cualquier éxito a la hora de frenar la aparentemente inevitable caída en la desindustrialización solo podía producirse a expensas de otros estados. En lo que respecta a los puestos de trabajo en el sector manufacturero, la competencia fiscal era un juego de suma cero. Sin embargo, una de las industrias que escapaba a esta lógica de suma cero era la inmobiliaria: esta fuente de creación de empleo obrero no podía deslocalizarse.

Durante los años de Reagan, Kemp fue uno de los pocos congresistas de ambos partidos que supo aprovechar la lógica de la revalorización inmobiliaria con fines populistas. A lo largo de su carrera, sostuvo que el *boom* inmobiliario comercial de la década de 1980 era una confirmación casi perfecta de la sabiduría económica de la economía de la oferta. En su opinión, las sucesivas reducciones del impuesto sobre las ganancias de capital en 1978 y 1981, los incentivos fiscales de Reagan a la inversión inmobiliaria y la caída de los tipos de interés reales habían dado lugar a un ciclo de crecimiento basado en las subidas de los precios de activos y la estabilidad de los salarios, demostrando así que era posible un «crecimiento económico no inflacionario».[300]

Cuando Reagan recortó los fondos destinados a las ciudades y congeló los presupuestos de vivienda pública, el diputado Jack Kemp ideó formas cada vez más ingeniosas de convertir a los inquilinos de viviendas públicas en hipotecados y futuros propietarios. También en este caso recurrió al ejemplo de la Gran Bretaña de Thatcher, donde toda una generación de inquilinos de viviendas públicas había tenido la oportunidad de comprar sus viviendas.[301] En 1982, la Comisión de la Vivienda del presidente dio luz verde a la venta de viviendas públicas en Estados Unidos. A raíz de ello, Kemp redactó una ley que habría permitido a los inquilinos comprar sus viviendas de propiedad pública al 25 % del valor de mercado, con la ayuda de hipotecas respaldadas por el gobierno al 70 %. Aunque el proyecto de

[300] Jack Kemp, *Secretary Jack Kemp Speaks to the National Association of Home Builders Remarks at the Annual Convention*, Atlanta, Georgia, 21 de enero de 1991, Washington, Department of Housing and Urban Development, 1991, p. 4.

[301] Katz, *The Price of Citizenship...*, p. 122; Zundel, *Declarations of Dependency...,* p. 55.

ley resultante —la Urban Homestead Act [Ley de Viviendas Urbanas] de 1984— murió en el comité, el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano, HUD utilizó su autoridad para poner en marcha una serie de programas piloto en todo el país.[302] Al final, se vendieron muy pocas unidades a sus residentes: los inquilinos de viviendas públicas en Estados Unidos eran mucho más pobres que sus homólogos en Gran Bretaña y apenas podían pagar una hipoteca con los beneficios de la Seguridad Social. Sin embargo, el entusiasmo de Kemp no se desvaneció y, durante la década siguiente, iniciaría o inspiraría docenas de iniciativas para poner en práctica el sueño de la democracia de propietarios en suelo estadounidense.[303]

Cuando Reagan solicitó proyectos para una segunda gran ronda de reformas fiscales en 1984, Kemp y su colega congresista republicano Robert Kasten enmarcaron su propuesta en torno a las capacidades generadoras de riqueza de la vivienda familiar.[304] Para llegar a su base combinada de obreros y católicos inmigrantes, Kemp presentó el proyecto de ley «ante todo como una reforma fiscal "profamilia"».[305] «En muchos aspectos importantes», explicó, «nos hemos guiado por la consideración del impacto de la legislación tributaria en la familia tradicional de un solo asalariado con medios modestos e hijos».[306] En un guiño a los conservadores religiosos, que en la década de 1980 se habían preocupado cada vez más por las interacciones entre la legislación tributaria y la familia, el proyecto de ley Kemp-Kasten proponía, en primer lugar, aumentar la exención fiscal personal para los padres con hijos a cargo.[307]

---

[302] Zundel, *Declarations of Dependency...,* p. 55.

[303] Como secretario de Vivienda y Desarrollo Urbano del presidente George H. W. Bush, Kemp incluyó el mismo plan de privatización de viviendas públicas en la Ley de Vivienda de 1990. Sin embargo, durante sus cuatro años de mandato, el HUD solo consiguió vender 135 viviendas públicas a inquilinos. Katz, *The Price of Citizenship...*, p. 123.

[304] En su discurso sobre el estado de la Unión de enero de 1984, Reagan pidió al Departamento del Tesoro que propusiera un plan de acción para simplificar toda la legislación tributaria, de modo que todos los contribuyentes, grandes y pequeños, recibieran un trato más justo. Decidido a evitar las consecuencias de sus bajadas de impuestos de 1981, Reagan advirtió que el proyecto de ley final tendría que ser «neutro en cuanto a ingresos»: su intención declarada era mantenerse fiel al espíritu de la reducción de impuestos y, al mismo tiempo, ampliar la base mediante la cuidadosa eliminación de los refugios fiscales. Este llamamiento desembocó finalmente en la Tax Reform Act de 1986. Véase W. Elliot Brownlee, *Federal Taxation in America: A History*, Cambridge, Cambridge University Press, 2018, pp. 197-209. La propuesta Kemp-Kasten fue una de varias respuestas tempranas al llamamiento de Reagan, todas las cuales llevaban la marca de la economía de la oferta.

[305] Jack Kemp, «A Fair, Simple, and Pro-Growth Tax Reform», *Cato Journal*, núm. 5: 2, 1985, p. 484. Kemp veía la segunda ronda de reformas fiscales de Reagan como una valiosa oportunidad para consolidar la estrategia republicana de realineación de los obreros. David E. Rosenbaum, «A Decidedly Different Tax Debate: Everything's Up for Grabs This Year and Business Is Split as Never Before», *New York Times*, 24 de marzo de 1985.

[306] Kemp, «A Fair, Simple, and Pro-Growth Tax Reform...», p. 484.

[307] Ibídem, pp. 487-89. Junto con la llamada penalización del matrimonio en la legislación fiscal, la cuestión de la exención del impuesto personal fue abordada por los conservadores

Para Kemp, sin embargo, no bastaba con proteger a la familia de una tributación excesiva, sino que también era necesario facilitar la revalorización de la riqueza en el seno de la familia. Kemp y Kasten creían sin rubor que «debía fomentarse la propiedad del hogar». Y aunque pensaban que había que incentivar a las familias «para que sean propietarias en general, porque aumenta su independencia económica y su autosuficiencia», también creían que «la propiedad de la vivienda [era] especialmente importante». En sus palabras, «cada familia necesita una propiedad que represente su zona especial de libertad e incluso de autoexpresión».[308] Con este fin, el proyecto de ley Kemp-Kasten mantenía los incentivos fiscales ya existentes a la propiedad de la vivienda, esto es, la deducción de los intereses hipotecarios y la bonificación del impuesto sobre bienes inmuebles, al tiempo que aumentaba su valor para las rentas bajas y medias. También proponía ampliar las deducciones de intereses a cualquier forma de crédito doméstico que pudiera reinvertirse en el futuro de los hijos, por ejemplo, la deuda estudiantil.[309] En el imaginario populista de la economía de la oferta, el capital de la vivienda privada se reimaginaba como una base de garantía que podía asegurar las inversiones de los padres en el futuro de sus hijos.

A primera vista, parecía que el proyecto de ley Kemp-Kasten otorgaba la mayoría de sus dones al propietario «medio» de una vivienda: el hombre trabajador cabeza de familia con medios modestos. Sin embargo, un elemento fundamental de la visión de Kemp era la propuesta de reducir el impuesto marginal sobre las ganancias de capital a largo plazo a un nuevo mínimo del 17 %, una visión que Kemp describió como «justa tanto para

---

religiosos en los años ochenta como parte de un interés más amplio por las interacciones entre la fiscalidad y la familia. Sobre la aparición de la fiscalidad como tema central para la derecha religiosa, véase Molly Michelmore, «Creating the Marriage Penalty: Tax Politics, Gender, and Political Realignment in 1970s America», *Journal of Women's History*, núm. 30: 2, 2018, pp. 136-160. Aunque el problema de una supuesta «penalización del matrimonio» dentro del código tributario fue el tema preferido durante varios años, a finales del primer mandato de Reagan los conservadores religiosos habían reorientado su atención hacia la cuestión de las «exenciones personales» y su impacto en la familia tradicional. Según admitió él mismo, el especialista en impuestos Eugene Steuerle inspiró inadvertidamente esta nueva obsesión cuando publicó un estudio que señalaba el valor decreciente de las exenciones fiscales personales en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. C. Eugene Steuerle, *Contemporary U.S. Tax Policy,* Lanham, Rowman & Littlefield, 2008, pp. 114, 125. El estudio, presentado en una conferencia del American Enterprise Institute sobre fiscalidad y familia, mostraba que la creciente carga del impuesto sobre la renta pagada por los trabajadores pobres y los hogares con personas a cargo podía atribuirse en parte a la erosión constante del valor relativo y real de las exenciones personales. Eugene Steuerle, «The Tax Treatment of Households of Different Size» en Rudolph G. Penner (ed.), *Taxing the Family: A Conference Sponsored by the American Enterprise Institute for Public Policy Research*, Washington, American Enterprise Institute, 1983, pp. 73-91.

[308] Kemp, «A Fair, Simple, and Pro-Growth Tax Reform...», p. 491.

[309] Ibídem, pp. 491-492.

el inversor ordinario como para el empresario o el capital riesgo».[310] Como pronto quedaría claro, la reducción del impuesto sobre las ganancias de capital era clave para la visión de Kemp de una economía de propietarios de viviendas alimentada simultáneamente por el crédito a los hogares, el sector de la construcción residencial, el sector inmobiliario y los servicios financieros. El aumento del valor de la vivienda traería prosperidad a los poseedores de activos de todo tipo (pequeños empresarios, promotores inmobiliarios, inversores financieros, propietarios de viviendas e hipotecados), al tiempo que ampliaría el crédito barato a los que antes estaban excluidos del mercado de la vivienda. Las diferencias eran de grado, no de tipo.

Kemp consiguió parte de lo que quería con la segunda gran ley fiscal de Reagan. De acuerdo con su visión, la Tax Reform Act de 1986 casi duplicó la exención del impuesto sobre la renta personal y eliminó inmediatamente de las listas de contribuyentes a miles de estadounidenses con ingresos más bajos. Reagan celebró esta medida como la más «profamilia» que jamás haya salido del Congreso. Cómo explicó Reagan en términos que recordaban a George Gilder:

> Es en nuestras familias donde se realiza el trabajo más importante de América: criar a nuestra próxima generación, pero en los últimos cuarenta años, a medida que la inflación ha reducido la exención personal, las familias con hijos han tenido que soportar cada vez más la carga fiscal. Con la inflación y el aumento de los tramos impositivos también erosionando los ingresos, muchos cónyuges que preferirían quedarse en casa con sus hijos se han visto obligados a buscar trabajo.

Una exención personal más generosa «haría que criar a los hijos volviera a ser económico».[311] Además de esto, Reagan había intentado aplacar tanto a todas las corrientes de la economía de la oferta, reduciendo los tipos marginales de los impuestos sobre la renta y de sociedades a un 28 % uniforme. Sin embargo, consiguió enfurecer a ambos grupos al eliminar el tratamiento especial de las ganancias de capital a largo plazo, elevando así el tipo marginal del 20 al 28 por ciento, y retirando los incentivos especiales a la inversión inmobiliaria.[312]

---

[310] Ibídem, p. 495. En el momento en que se propuso el proyecto de ley, el tipo de las ganancias de capital a largo plazo se situaba en el 20 %, fijado por la ERTA de Reagan en 1981.

[311] Ronald Reagan, «Remarks on Signing the Tax Reform Act of 1986», Reagan Library Archives, 22 de octubre de 1986.

[312] Para un resumen de todas las disposiciones de la Tax Reform Act de 1986, véase Brownlee, *Federal Taxation in America...*, pp. 204-205.

Kemp se sintió amargamente decepcionado por la Tax Reform Act de 1986. Al igual que Trump, culpó a esta legislación de «erosionar el valor de los bienes inmuebles y otros activos» y de desencadenar la recesión de finales de la década.[313] No obstante, se aferró a la idea de que la revalorización de los precios de la vivienda, si se fomentaba con la combinación adecuada de incentivos fiscales y monetarios, podría hacer llegar los beneficios de la prosperidad de la oferta a un segmento más amplio de la población. En una reunión con la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas en 1991, Kemp ensalzó el *boom* inmobiliario comercial de la década de 1980 como una lección objetiva sobre las enseñanzas de la economía de la oferta y expresó su esperanza de que el mismo tipo de ciclo económico basado en los activos pudiera reproducirse en el sector de la construcción residencial.[314] Las «consecuencias dinámicas de recortar los impuestos sobre las plusvalías», dijo Kemp a su audiencia, iban «más allá del desbloqueo a corto plazo» de los fondos de inversión. «También hay un impulso a los precios de activos y un impulso permanente a la economía» que se deriva de la creciente «demanda de acciones y bonos, granjas, fábricas, bienes inmuebles y otras inversiones». El aumento del precio de los activos inmobiliarios, explicó, generaría «precios de activos más altos» en todos los ámbitos, produciría «mayores recaudaciones fiscales» para los gobiernos locales, estatales y federales, y «desbloquearía [...] miles de millones de dólares en plusvalías inmobiliarias no realizadas».[315]

Kemp iba a verse decepcionado una vez más, ya que los repetidos intentos de Bush de reducir el impuesto sobre las ganancias de capital fueron bloqueados en todo momento por los demócratas del Congreso. Sin embargo, la persona a la que Kemp consideraba más responsable del estancamiento de los valores inmobiliarios era Alan Greenspan; este seguía tan obsesionado por la amenaza de la inflación que subió repetidamente los tipos de interés en medio de la recesión de finales de los años ochenta.[316] En uno de sus muchos discursos a los constructores de viviendas, Kemp señaló a Greenspan como el obstáculo más importante en el camino hacia la prosperidad de la oferta. «Quiero que Alan Greenspan me lea los labios», dijo: «La construcción de viviendas no es inflacionista».[317] Kemp se pasaría

---

[313] Kemp, *Secretary Jack Kemp Speaks to the National Association of Home Builders...*, p. 2.

[314] Ibídem, p. 4.

[315] Ibídem. En sus intentos de vender al público la propuesta de bajada del impuesto sobre las rentas de capital, los republicanos argumentaron que los propietarios medios serían los principales beneficiarios. H. Jane Lehman, «Tax Cut Issue Focuses on Homeowners», *Washington Post*, 10 de febrero de 1990; H. Jane Lehman, «GOP Advocates an End to Tax on House Sales», *Washington Post*, 22 de agosto de 1992.

[316] «Greenspan Defends Tight Money Policy: Says Taming Inflation Can Extend Economic Growth Beyond 1990», *Los Angeles Times*, 22 de marzo de 1989.

[317] Citado en Rowland Evans y Robert Novak, «Pressure on the Fed», *Washington Post*, 26 de mayo de 1989. Kemp mantuvo una animada correspondencia con Greenspan durante

la década siguiente suplicando a Greenspan que bajara los tipos de interés y liberara el poder del crédito barato a la vivienda.

Aunque Greenspan permaneció por el momento impermeable a estas súplicas, era más afín a él de lo que Kemp creía. Fue Greenspan, después de todo, el primero en identificar claramente el potencial de la propiedad de activos en general, y de la vivienda en particular, para servir como fuente de ganancias de capital y como estímulo alternativo, no keynesiano, de la demanda agregada. Siendo un joven economista en la década de 1950, Greenspan puso patas arriba la sabiduría económica convencional cuando sugirió que las fluctuaciones de los precios de las acciones impulsaban el proceso económico «real» de la inversión en capital fijo, y no al revés.[318] En 1977, Greenspan quedó intrigado cuando un analista de su consultora privada detectó un proceso similar de consumo impulsado por los precios de activos en los datos económicos regionales. Esta vez, sin embargo, eran los precios disparados de la vivienda en el sur de California, y no las acciones, los que impulsaban el auge del gasto. Tras examinar los datos, Greenspan conjeturó que los propietarios actuales estaban aprovechando los vertiginosos precios de la vivienda para suscribir segundas y terceras hipotecas, que luego utilizaban para financiar el consumo de sus hogares.[319] El proceso parecía estar impulsando un efecto multiplicador no keynesiano en el que la deuda de los hogares respaldada por activos, en lugar del gasto público directo, generaba un crecimiento neto del PIB.

En 1978, Greenspan presentó un resumen de estos resultados ante el Joint Economic Comitee del Congreso, donde observó que «las plusvalías de la vivienda, realizadas o no realizadas», habían creado un «efecto riqueza» mediante créditos al consumo baratos.[320] El texto es digno de mención porque representa el primer caso en el que Greenspan utiliza el término «efecto riqueza» para describir el impacto estimulante de las ganancias de capital, un término que ayudaría a convertir en omnipresente como presidente de la Reserva Federal en los años noventa y dos mil.[321] Mientras que

---

la década siguiente, rogándole repetidamente que suavizara los tipos de interés y liberara el crédito al consumo. Incluso a finales de los años noventa, Greenspan era demasiado halcón monetario para Kemp. Para más información sobre los continuos esfuerzos de Kemp por persuadir a Greenspan, véase «Greenspan, Alan, 1997-1999», Box 239, Jack Kemp Papers, Manuscript Division, Library of Congress, Washington.

[318] Alan Greenspan, «Stock Prices and Capital Evaluation», *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section of the American Statistical Association*, núm. 6: 1, 1959, pp. 2-26. Para un análisis de las opiniones de Greenspan sobre la dinámica de los precios de los activos, véase Sebastian Mallaby, *The Man Who Knew: The Life and Times of Alan Greenspan*, Londres, Bloomsbury, 2016, pp. 49-52 y 208-214.

[319] Mallaby, *The Man Who Knew...*, p. 208.

[320] Alan Greenspan, «Speculative Excesses Hit Housing Rather than Stock Market», Notes from the Joint Economic Committee, núm. 4: 1, 1978, p. 2.

[321] Los discursos y comentarios de Greenspan de finales de los años noventa y principios de los dos mil reproducen fielmente los términos de su análisis anterior. El análisis más extenso

la economía dominante desestimaba estas dinámicas «especulativas» por considerarlas periféricas a los fundamentos económicos, Greenspan estaba tan convencido del impacto económico real de los movimientos de los precios de activos que instó a modificar las cuentas nacionales para incluir medidas de las ganancias de capital, tanto realizadas como no realizadas.[322] Sin embargo, durante mucho tiempo no vio la forma de fomentar esta vía alternativa de crecimiento del PIB sin avivar también las llamas de la inflación salarial. Después de todo, Greenspan había participado activamente en el debate sobre los salarios de la construcción durante la década de 1970 y había visto lo fácil que era avivar la inflación salarial con unas condiciones crediticias fáciles, unos precios inmobiliarios en auge y unos sindicatos de la construcción poderosos.[323] Sin embargo, a finales de la década de 1990, incluso Greenspan pensaba que el riesgo de inflación salarial había disminuido, gracias en gran medida al drástico cambio de la política fiscal y comercial demócrata bajo Clinton.

A largo plazo, fue Clinton quien llevó a buen puerto la agenda política de Kemp basada en los precios de activos. El Democratic Leadership Council había adoptado el «bienestar basado en activos» de Michael Sherraden al mismo tiempo que Kemp.[324] Pero mientras que el congresista republicano

---

de Greenspan sobre la relación entre las ganancias de capital realizadas y no realizadas, y la demanda de los consumidores figura en Alan Greenspan, «Capital Gains Trends in the United States: Opening Remarks by Alan Greenspan, Chairman of the Board of Governors of the US Federal Reserve System», Simposio patrocinado por el Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, 31 de agosto de 2001. En una entrevista posterior, Greenspan esbozó sus opiniones de sentido común, si bien académicamente heterodoxas, sobre el ahorro y la acumulación de riqueza de la siguiente manera: «Por lo que respecta al hogar medio estadounidense, diría que ahorra más que suficiente [a pesar de las bajas tasas de ahorro oficiales]. La razón de esa mentalidad es que han mirado sus 401(k)s, y han mirado el valor de sus casas, y han mirado sus activos en general, y mientras nosotros los economistas podemos decir que las ganancias de capital no financian la inversión de capital real y los niveles de vida, al hogar medio no podría importarle menos». Addison Wiggin y Kate Incontrera, «Interview with Dr. Alan Greenspan», en I.O.U.S.A: *One Nation, Under Stress, In Debt*, Hoboken, John Wiley & Sons, 2008, p. 169.

[322] Mallaby, *The Man Who Knew...,* pp. 209-214. Greenspan seguía abogando por un cambio en la Contabilidad Nacional tres décadas después. Alan Greenspan, «Capital Gains Trends in the United States...»

[323] Alan Greenspan, «The Escalation of Wages in Construction», District Court Jurisdiction over Unfair Labor Practice Cases Hearings before the Subcommittee on Separation of Powers of the Committee on the Judiciary, United States Senate, Ninety-First Congress, Second Session on S. 3671, 21, 22, 23 de julio, Washington, Congreso de los Estados Unidos, 1970, pp. 247-277. Este testimonio reproducía un informe que la consultora privada de Greenspan, Townsend-Greenspan & Co., había elaborado por encargo de la Asociación de Trabajadores Autónomos.

[324] Las ideas de Sherraden fueron recogidas simultáneamente tanto por Jack Kemp como por el grupo de los Nuevos Demócratas del Democratic Leadership Council, o DLC. Mark Schmitt, «Michael Sherraden's Compounding Interest», *Washington Monthly*, julio de 2012. Sobre el papel del Instituto de Política Progresista del DLC en la promoción de la asistencia social basada en activos, véase Lily Geismer, *Left Behind: The Democrats' Failed Attempt to Solve Inequality*, Nueva York, Public Affairs, 2022, pp. 112-15.

luchaba por encontrar apoyo más allá del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano, el entusiasmo de Clinton por la política social basada en activos era ampliamente compartido entre los Nuevos Demócratas. El destino de Kemp era ir siempre diez años por delante de su tiempo. Como secretario del HUD, sus esfuerzos por promulgar una legislación sobre zonas empresariales fracasaron repetidamente.[325] Y aunque su proyecto, largamente acariciado, de vender viviendas públicas a los residentes quedó consagrado en la legislación federal bajo el optimista lema de Homeownership for People Everywhere [Vivienda en propiedad para todos] (HOPE), el programa acabó fracasando debido a una financiación inadecuada.[326] Fue durante los años de Clinton cuando finalmente se puso en marcha la legislación federal para crear zonas empresariales, ahora conocidas como «zonas de empoderamiento» [*empowerment zones*].[327] Clinton también heredó el programa HOPE de Kemp cuando este dejó el HUD.[328]

Aclamado por un funcionario del HUD como «el fin de la vivienda pública tal y como la conocemos», el programa HOPE VI de Clinton sancionó la continua erosión del gasto público directo en vivienda, a la vez que experimentaba con nuevas formas de subvencionar el mercado inmobiliario privado con fines nominalmente sociales.[329] Bajo sus auspicios, el HUD comenzó a demoler los rascacielos modernistas que se habían convertido en sinónimo de guetos urbanos y proporcionó a los

---

[325] Como último insulto, el presidente George H. W. Bush se vio obligado a vetar la legislación sobre zonas empresariales federales de Kemp de 1992 después de que los demócratas la mezclaran con subidas de impuestos. Weaver, *Blazing the Neoliberal Trail...*, pp. 64-65.

[326] La legislación HOPE se aprobó en 1990. Roger Biles, *The Fate of Cities: Urban America and the Federal Government, 1945-2000*, Lawrence, University Press of Kansas, 2011, pp. 297-298.

[327] Sobre la legislación federal de Clinton relativa a las *empowerment zones* y su continuidad con las propuestas anteriores de Kemp, véase Weaver, *Blazing the Neoliberal Trail...*, pp. 66, 71, 135-145. Como señala Michael Katz, «la política urbana más vigorosa de la administración Clinton no rechazó la dirección estratégica de la era Reagan / Bush. Más bien, con un optimismo renovado sobre el futuro de las ciudades estadounidenses, intentó aplicarlas con mayor eficacia». Katz, *The price of citizenship...*, p. 123. Durante este periodo, el Democratic Leadership Council, que iba por la tercera vía, fomentó activamente la colaboración entre la Casa Blanca de Clinton y los «conservadores del empoderamiento», como Jack Kemp. Véase Joe Klein, «In the Leadership Vacuum after L.A., Will Ross Perot Become America's Fantasy?», *New York Magazine*, 18 de mayo de 1992, pp. 22-27. En consecuencia, la política de propiedad de Clinton también se inspiró en gran medida en las ideas y el vocabulario de Kemp. Para una perspectiva más amplia sobre las continuidades y diferencias entre la política urbana de la oferta de Reagan y la de los Nuevos Demócratas de Clinton, véase Cebul, *Illusions of Progress...*, pp. 267-296.

[328] El Congreso aprobó la Housing and Community Development Act de 1992 en los últimos días de la administración Bush. El proyecto, dotado con un programa de subvenciones federales de 300 millones de dólares para incentivar alternativas de mercado a la vivienda pública, recibió el nombre de HOPE VI, en homenaje a la idea HOPE (Homeownership for People Everywhere) de Jack Kemp. Geismer, *Left Behind...*, pp. 209-10.

[329] Ibídem, p. 213.

antiguos residentes vales de alquiler para que los utilizaran en el mercado inmobiliario privado. Más tarde, a los residentes debidamente calificados se les dio la oportunidad de reutilizar sus vales de alquiler como pago inicial: un resurgimiento del plan de alquiler con opción a compra de Kemp que fracasó estrepitosamente.[330] Aunque los demócratas detuvieron temporalmente la caída libre de la financiación del HUD —aumentando los créditos a 13.000 millones de dólares en 1995, por encima de su punto más bajo de 9.000 millones en 1988 y 1989, pero muy por debajo del máximo de 32.000 millones alcanzado en 1978—, la mayor parte de este aumento se destinó a vales de alquiler para propietarios privados. Además, la prórroga de la financiación duró poco, ya que sucumbió poco después al celo por el equilibrio presupuestario de los republicanos de Gingrich, que se hicieron con la Cámara en las elecciones de mitad de mandato de 1994. Entre 1995 y 1997, el HUD perdió el 25 % de su presupuesto, los fondos destinados a vivienda pública se redujeron en un 20 % y los créditos para las personas sin hogar disminuyeron casi en la misma proporción.[331]

Por el contrario, Clinton prodigó las subvenciones públicas a los propietarios privados. En 1997, sorprendió incluso a la industria inmobiliaria cuando introdujo una exención del impuesto sobre las ganancias de capital extraordinariamente generosa para la venta de una vivienda principal. Un matrimonio podía vender su casa y quedarse con 500.000 dólares de su valor libres de impuestos, siempre que hubieran vivido en ella dos de los cinco años anteriores, los solteros podían reclamar 250.000 dólares en ganancias de capital exentas de impuestos.[332] George H. W. Bush —siguiendo el consejo de Kemp— había propuesto un proyecto de ley similar, pero nunca consiguió aprobarlo.[333] La exención iba un paso más allá de una disposición ya existente para el aplazamiento del impuesto sobre las ganancias de capital cuando un propietario intercambiaba una vivienda por otra de igual o mayor valor y complementaba una larga lista de otras desgravaciones fiscales sobre la vivienda privada, incluida la deducción de los intereses hipotecarios y las desgravaciones del impuesto sobre bienes inmuebles. El contraste entre el presupuesto de gasto directo en vivienda pública de Clinton y su gasto indirecto en vivienda privada no podía ser más marcado. La National Coalition for the Homeless calculó que, en 1997, 28.000 millones de dólares de gasto federal se destinarían a ayudas a la vivienda para personas con bajos ingresos, mientras que los gastos fiscales

[330] Ibídem, pp. 215, 225.

[331] Katz, *The Price of Citizenship*..., p. 125.

[332] Kenneth Harney, «Tax Breaks for the Well-Off», *Washington Post*, 2 de octubre de 1996.

[333] Lehman, «GOP Advocates an End to Tax on House Sales...».

costarían un total de 101.800 millones de dólares.[334] Aplicable solo a la propiedad residencial, la desgravación fiscal creó un enorme incentivo para que los ya acomodados compraran y vendieran propiedades inmobiliarias en busca del máximo rendimiento. El año siguiente a su introducción, las ventas de viviendas aumentaron un 13 %.[335] Junto con los tipos de interés ultrabajos de Greenspan del cambio de milenio, la exención resultaría irresistible como conducto para la acumulación de activos facilitada por los impuestos.

Mientras tanto, el historial de gasto directo de Clinton resultó ser inusualmente austero, a pesar de sus promesas electorales de seguro sanitario universal y de inversión pública continuada en infraestructuras, investigación y educación. Con Greenspan, presidente de la Reserva Federal, y asesores del Tesoro de línea dura como Robert Rubin, Lawrence Summers y Alice Rivlin respirándole en la nuca, Clinton abandonó cada una de sus ambiciones de gasto público más expansivas en su primer año de mandato y llevó a cabo una reducción del Estado que ningún republicano habría tolerado.[336] A pesar, sin embargo, de equilibrar el presupuesto antes de lo previsto, en 1996 y, posteriormente, lograr tres años consecutivos de superávit fiscal, nunca revisó sus promesas del primer año. En su lugar, derrochó en una lista de deseos de bajadas de impuestos que debía tanto a Jack Kemp como a Martin Feldstein. La Taxpayer Relief Act de 1997 redujo el tipo impositivo marginal sobre las ganancias de capital a largo plazo del 28 % al 20 %, revirtiendo así la parte de la reforma fiscal de Reagan de 1986 que más odiaban los partidarios de la economía de la oferta, introdujo la mencionada exención del impuesto sobre las ganancias de capital para los propietarios de viviendas, aumentó la exención del impuesto federal sobre donaciones y sucesiones de 600.000 a 1 millón de dólares, y creó una exención totalmente nueva de 700.000 dólares para las pequeñas empresas y explotaciones agrícolas. La ley también amplió el alcance de la Cuenta de Jubilación Individual [Individual Retirement Account] (IRA) tradicional, tan apreciada por Feldstein, e introdujo una cuenta alternativa con ventajas fiscales, la llamada Roth IRA, que debe

---

[334] Cushing N. Dolbeare, «Housing Policy: A General Consideration» en Jim Baumohl (ed.), *Homelessness in America*, Westport, Oryx Press, 1996, p. 41.

[335] Vikas Bajaj y David Leonhardt, «Tax Break May Have Helped Cause Housing Bubble», *New York Times*, 18 de diciembre de 2008.

[336] Para conocer la rendición de Clinton ante los halcones del Tesoro y la Reserva Federal, llevada a cabo en los primeros meses de su presidencia, véase Bob Woodward, *The Agenda: Inside the Clinton White House*, Nueva York, Simon & Schuster, 1994, pp. 68-71; Robert E. Rubin y Jacob Weisberg, *In an Uncertain World: Tough Choices from Wall Street to Washington*, Nueva York, Random House, 2003, pp. 118-120. Para una descripción completa de la reducción del Estado llevada a cabo por Clinton, véase Flavio Romano, *Clinton and Blair: The Political Economy of the Third Way*, Londres, Routledge, 2013, pp. 54-58.

su nombre al senador William Roth de Delaware, colaborador de Kemp durante muchos años.[337]

La administración Clinton se habría precipitado aún más por el camino del nirvana de la oferta de no haber sido frenada en seco por la destitución del presidente. A finales de la década de 1990, la administración estaba inmersa en discusiones secretas sobre el destino de la Seguridad Social. El grupo de trabajo especial, dirigido por Lawrence Summers, protegido de Feldstein, contemplaba varias opciones de reforma, entre ellas el desvío parcial de las obligaciones existentes hacia cuentas de inversión autoadministradas y la inversión directa de una parte importante del fondo de la Seguridad Social en el mercado de valores.[338]

Mientras Feldstein discutía sobre el papel del gobierno en estos planes, el hecho más sorprendente era hasta qué punto los demócratas habían hecho suya la agenda de la economía de la oferta.[339] Tras la derrota de su plan del primer año para el seguro sanitario universal, parece que Clinton había rebajado sus expectativas de forma permanente: el papel del gobierno era subvencionar la búsqueda personal de ganancias de capital, no la provisión colectiva de Seguridad Social. Todo lo que los demócratas con conciencia social podían esperar a cambio era una ampliación de los gastos fiscales sociales para los trabajadores pobres.

Greenspan se había acercado a la administración Clinton con inquietud, temeroso de que un presidente demócrata reavivara la fuerza de los sindicatos. Sin embargo, Clinton era diferente. Su política comercial emblemática —el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994— hizo que las importaciones baratas inundaran Estados Unidos y expuso a los trabajadores de los sectores automovilístico y siderúrgico a todo el peso de la competencia mundial.[340] Durante más de una década, los principales economistas habían sostenido que la tasa óptima de inflación

---

[337] Sheldon Pollack, *Refinancing America: The Republican Anti-Tax Agenda*, Albany, State University of New York Press, 2002, p. 90.

[338] Robin Blackburn, *Banking on Death or Investing in Life: The History and Future of Pensions*, Nueva York, Verso, 2002, pp. 387-388.

[339] Richard Minns, *The Cold War in Welfare: Stock Markets versus Pensions,* Nueva York, Verso, 2001, pp. 102-110. En palabras de Feldstein, «aunque la propuesta de Seguridad Social del presidente Clinton es horrible en sí misma y se basa en una notable farsa contable, también contiene y respalda los elementos clave de una reforma muy deseable: la creación de cuentas individuales, la utilización de los excedentes previstos y la inversión en renta variable». Martin Feldstein, «Clinton's Social Security Sham», *Wall Street Journal*, 1 de febrero de 1999.

[340] J. Bradford DeLong y Barry Eichengreen, «Between Meltdown and Moral Hazard: International and Financial Policies of the Clinton Administration», en Jeffrey A. Frankel y Peter Orszag (eds.), *American Economic Policy in 1990s*, Cambridge, MIT Press, 2002, pp. 197-204.

solo podía alcanzarse a costa de un desempleo elevado, la llamada Tasa de Desempleo no Aceleradora de la Inflación, o NAIRU.[341] Sin embargo, en aparente desafío a esta ley, los sindicatos se mostraron extrañamente moderados en el tenso mercado laboral de finales de los años noventa, y los salarios apenas se mantuvieron al nivel de la productividad.[342]

Todo esto tranquilizaba a Greenspan, que ahora sentía que podía desatar los vientos de la inflación de los precios de activos sin despertar también la amenaza de la militancia obrera. En privado, reflexionaba que la omnipresente amenaza de la deslocalización laboral había «traumatizado» tanto al trabajador estadounidense que las leyes económicas de los años setenta ya no eran válidas.[343] Había sido necesaria la rendición fiscal del nuevo demócrata Clinton para convencer a Greenspan de que los sindicatos estaban definitivamente derrotados. Pero una vez que estuvo seguro de ello, rara vez volvió a endurecer la política monetaria. Entre febrero de 1995 y junio de 1999, Greenspan solo subió los tipos de interés una vez, y en un tímido cuarto de punto. Tras la quiebra de las *punto.com* en el año 2000, redujo los tipos de interés otras trece veces, hasta un mínimo del 1 % en 2003.[344] Como alguien que siempre había desconfiado del utopismo de la economía de la oferta, Greenspan se convirtió ahora en un facilitador voluntario del tipo de ciclo económico basado en los precios de activos que durante tanto tiempo propugnó Jack Kemp.

---

[341] Siglas de Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment. [N. del T.]

[342] Robert Pollin, *Contours of Descent: US Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*, Nueva York, Verso, 2003, p. 52.

[343] Según Bob Woodward, «Greenspan planteó en un momento dado a sus colegas de la Reserva Federal la hipótesis del "trabajador traumatizado", alguien que se sentía inseguro en el empleo en una economía cambiante y por eso aceptaba menores aumentos salariales. Greenspan había hablado con directivos de empresas que decían que sus trabajadores no se agitaban y temían que sus habilidades no fueran comercializables si se veían obligados a cambiar de trabajo». Bob Woodward, *Maestro: Greenspan's Fed and the American Boom*, Nueva York, Simon & Schuster, 2000, p. 168. Sobre la degradación del trabajo bajo Clinton y el papel del «trabajador traumatizado» en la conversión de Greenspan de halcón monetario a paloma, véase Pollin, *Contours of Descent...*, pp. 53-56; Michael Perelman, *The Invisible Handcuffs of Capitalism: How Market Tyranny Stifles the Economy by Stunting Workers*, Nueva York, New York University Press, 2011, pp. 47-54. Daniel J. B. Mitchell y Christopher L. Erickson señalan que siempre ha habido un gran interés por los acuerdos salariales sindicales y su impacto en la inflación de los precios salariales en las reuniones del Comité Federal de Mercado Abierto. Esta preocupación por las presiones salariales, señalan, siguió siendo tan fuerte como siempre, incluso después de la caída masiva de la sindicalización que se produjo en los años de Reagan. Greenspan empezó a dudar de la capacidad de los trabajadores para hacer subir los salarios a finales de los años ochenta, pero no actuó hasta pasados varios años. Daniel J. B. Mitchell y Christopher L. Erickson, «Not Yet Dead at the Fed: Unions, Worker Bargaining, and Economy-Wide Wage Determination», *Industrial Relations,* núm. 44: 4, 2005, pp. 565-606.

[344] Peter Hartcher, *Bubble Man: Alan Greenspan and the Missing Seven Trillion Dollars*, Nueva York, Norton, 2005, pp. 19, 132.

El *boom* de los negocios *blue collar*

El llamado efecto riqueza producido por las subidas de los precios de activos ya fue visible durante la escalada de las cotizaciones bursátiles de finales de los años noventa, cuando los hogares del quintil superior de ingresos, que son quienes desproporcionadamente poseen acciones, aumentaron significativamente su gasto en consumo.[345] Pero Greenspan predijo un estímulo aún mayor del auge de los precios de la vivienda en la década de 2000, gracias a la distribución mucho más amplia de la propiedad de la vivienda en la población estadounidense.[346] Mientras que la inseguridad laboral generalizada había animado a Greenspan a bajar los tipos de interés y estimular los precios de activos, la misma política también ofrecía una forma de reparación a los trabajadores que luchaban contra unos salarios estancados e inseguros. La caída de los tipos de interés abarató el endeudamiento de los consumidores, especialmente si poseían una vivienda en propiedad. A medida que los salarios se estancaban, los precios de activos subían, al igual que el valor de las garantías que respaldaban el crédito a los hogares. Para los trabajadores que ya eran propietarios o estaban hipotecados, el aumento de los precios de activos supuso una fuente de crédito barato y una fuente alternativa, no salarial, de poder adquisitivo para el consumo. Para quienes tenían un mal historial crediticio o nunca habían sido propietarios de una vivienda, las llamadas hipotecas *subprime* podían compensar el riesgo de impago con tipos de interés más altos.

En este nuevo mundo de exuberantes propietarios de activos y trabajadores traumatizados, parecía que las ganancias del capital podrían sustituir a las ganancias salariales como motor del crecimiento económico, relegando así la cuestión laboral al basurero de la historia. Desde los medios de comunicación, una nueva generación de economistas populistas de la

---

[345] Edward M. Gramlich, «Consumption and the Wealth Effect: The United States and the United Kingdom», Discurso del Sr. Edward M. Gramlich, Miembro del Consejo de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal de EEUU, ante el Congreso Internacional de Bonistas, Londres, 20 de febrero de 2002.

[346] Con el cambio de milenio, Greenspan y otros economistas de la Reserva Federal se afanaban en investigar los efectos diferenciales sobre el consumo de la propiedad de acciones y viviendas. Para conocer algunas de sus primeras hipótesis, véase Greenspan, «Capital Gains Trends in the United States». En su comparecencia ante el Congreso a finales de 2002, Greenspan señaló que «un dólar de plusvalía extraído de la vivienda tiene un efecto más poderoso en el gasto de los consumidores que un cambio de un dólar en el valor de las acciones ordinarias». Alan Greenspan, «The Economic Outlook: Testimony before the Joint Economic Committee», *Congreso de EEUU*, 13 de noviembre de 2002. Fleckenstein y Sheehan calculan que la revalorización de la vivienda representó una parte muy importante del crecimiento del PIB en el periodo posterior a 2001. Señalan que sin él, «el crecimiento económico de 2001 a 2007 apenas habría registrado una expansión económica según los estándares históricos». William A. Fleckenstein y Frederick Sheehan, *Greenspan's Bubble: The Age of Ignorance at the Federal Reserve*, Nueva York, McGraw Hill, 2008, pp. 170-171.

oferta, como Larry Kudlow y Stephen Moore, celebraron el *boom* inmobiliario como una reivindicación de la «sociedad de propietarios» de George W. Bush.[347] En realidad, el *boom* fue un logro bipartidista, tan hijo de Clinton como de Kemp, Greenspan y Bush. Para el presidente entrante Bush, que había sucedido a Clinton en 2001, no era necesario explicar en detalle las recompensas políticas. Además de su papel como motor no salarial del consumo de los hogares, la inflación del precio de la vivienda también ofrecía una forma de incentivar la nueva producción y la inversión sin necesidad de desembolso directo de dinero público. Pocas industrias se beneficiaron más del giro del cambio de siglo hacia los tipos de interés ultrabajos que la construcción *blue collar*, el sector favorito de los populistas.

En 2005, un analista financiero que trabajaba para *Northern Trust* descubrió que más del 40 % de la creación de nuevos puestos de trabajo en el sector privado entre noviembre de 2001 y abril de 2005 se produjo en la construcción de viviendas y en los sectores adyacentes de la propiedad inmobiliaria, la intermediación hipotecaria y la renovación de viviendas al por menor.[348] Pero estas grandes empresas empleaban a pocos trabajadores no directivos.[349] En su lugar, delegaban la tarea de emplear a especialistas en oficios y obreros en sus subcontratas, pequeñas empresas de construcción de viviendas que podían proporcionar carpinteros, albañiles, electricistas, fontaneros y un número cada vez mayor de jornaleros polivalentes en función de la tarea a realizar. Así, la mayor parte del nuevo empleo generado por el *boom* inmobiliario procedía de pequeñas empresas constructoras.[350]

---

[347] Aunque la mayoría de los asesores económicos de alto nivel del presidente podrían describirse como partidarios de élite de la economía de la oferta, como se detalla en el capítulo anterior, George W. Bush también impulsó una agenda populista de la economía de la oferta bajo la influencia de Karl Rove. Sobre el papel de Karl Rove en la configuración de la agenda de la «sociedad de propietarios» de Bush, véase Jerome M. Mileur, «Incumbency, Politics, and Policy: Detour or New Direction?» en William J. Crotty (ed.), *A Defining Moment: The Presidential Election of 2004,* Londres, Routledge, 2005, pp. 151-54; Larry Kudlow, «The Supply Side of Karl Rove», *National Review*, 29 de julio de 2005. Desde fuera de la Casa Blanca, el Club for Growth de Stephen Moore desempeñó un papel importante en la promoción de la «sociedad de propietarios» de Bush. Stephen Moore, *Bullish on Bush: How George Bush's Ownership Society Will Make America Stronger*, Lanham, Madison Books, 2004. Sobre el auge de la vivienda como reivindicación de la «sociedad de propietarios», véase Larry Kudlow, «The Housing Bears Are Wrong Again», *National Review*, 20 de junio de 2005.

[348] Asha Bangalore, «Housing Market - Another Information Tidbit», *Northern Trust Company Economic Research Department Daily Economic Comment*, 23 de mayo de 2005. Estudios de seguimiento con datos censales retrospectivos corroboraron estos resultados. Kathryn J. Byun, «The US Housing Bubble and Bust: Impacts on Employment», *Monthly Labor Review*, diciembre 2010, pp. 3-17; Christopher J. Goodman y Steven M. Mance, «Employment Loss and the 2007-09 Recession: An Overview», *Monthly Labor Review*, abril de 2011, pp. 3-12.

[349] Abernathy *et al., Bigger Isn't Necessarily Better...*, pp. 40-48.

[350] Sobre el crecimiento de los ingresos en la construcción residencial durante este periodo, véase Andrew Haughwout, Richard W. Peach, John Sporn y Joseph Tracy, *The Supply Side*

El *boom* inmobiliario del nuevo milenio creó un círculo virtuoso para el sector de la pequeña empresa: al tiempo que abría un amplio panorama de nuevos contratos de construcción, también inflaba los activos personales de los pequeños empresarios (muchos de los cuales utilizaban sus propias casas como garantía), lo que les permitía crecer a gran velocidad y aumentar la contratación para satisfacer la demanda.[351] Alrededor de ellos surgió toda una constelación de pequeños empresarios *white* y *blue collar* desde agentes inmobiliarios autónomos, agentes hipotecarios y contables hasta jardineros paisajistas, todos ellos mantenidos en alto por el creciente valor de la vivienda privada.[352] Solo un segmento de la industria de la construcción no obtuvo ningún beneficio: los trabajadores, en su mayoría no sindicados, que trabajaban en las obras de construcción residencial. La demanda de sus servicios era voraz. Sin embargo, desafiando las leyes económicas convencionales, entre 2000 y el punto álgido del auge en 2005, experimentaron un estancamiento salarial, y de hecho, según algunas estimaciones, un crecimiento negativo.[353]

Para quienes habían observado la evolución del sector de la construcción residencial en las décadas anteriores, esto difícilmente habría sido una sorpresa. El sector de la vivienda había sido descuidado por los sindicatos de la construcción durante los años del *boom* de la construcción de los años sesenta y principios de los años setenta, cuando se encontraba trabajo mucho más lucrativo en proyectos de infraestructuras públicas y privadas. Y fue el primero en ser abandonado cuando Reagan intensificó su ataque a los sindicatos en la década de 1980. Como resultado, los salarios cayeron vertiginosamente y los trabajadores nacidos en Estados Unidos huyeron en masa, abandonando la construcción por completo o dirigiendo

of the Housing Boom and Bust of the 2000s, Federal Reserve Bank of New York Staff Reports núm. 556, Nueva York, Federal Reserve Bank of New York, 2012, pp. 19-20. Una encuesta realizada por la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas registró un aumento de los beneficios de los grandes y pequeños constructores de viviendas ya en 2001, cuando el resto de la economía seguía sumida en la recesión. David F. Seiders, «Profits Outpace Average: Despite Recession, Home Builders Perform Well», *Builder*, marzo de 2002, pp. 66, 68. Sobre la importancia de la expansión de las pequeñas empresas durante este ciclo económico, véase Manuel Adelino, Antoinette Schoar y Felipe Severino, «House Prices, Collateral and Self-Employment», *Journal of Financial Economics,* núm. 117: 2, 2015, pp. 288-306. Las pequeñas empresas estaban muy solicitadas tanto por las grandes empresas constructoras, como por los propietarios de viviendas que querían remodelarlas. Marc Doussard, *Degraded Work: The Struggle at the Bottom of the Labor Market*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 2013, p. 160.

[351] Adelino, Schoar y Severino, «House Prices, Collateral and Self-Employment...».

[352] Daniel Gross, «As the McMansions Go, So Goes Job Growth», *New York Times*, 20 de noviembre de 2005; Phillip Reese y Mehul Srivastava, «Meet the Bosses the Real Estate Boom Inspired», *Sacramento Bee*, 20 de agosto de 2006; y Byun, «The US Housing Bubble and Bust: Impacts on Employment...», p. 10.

[353] Doussard, *Degraded Work...*, p. 144.

su búsqueda de empleo a los emplazamientos comerciales e industriales, más protegidos. Hoy en día, la remodelación residencial —el sector peor pagado y más cualificado de la construcción— está dominado por trabajadores no nacidos en Estados Unidos, la mayoría de ellos inmigrantes indocumentados procedentes de América Latina.[354] A medida que los propietarios de pequeñas empresas se han visto sometidos a una presión cada vez mayor por parte de las grandes empresas de la construcción para reducir los presupuestos y acelerar los plazos de los proyectos, la opción más fácil para ellos ha sido transferir los costes a trabajadores no sindicalizados y legalmente inseguros.[355] Así, si bien casi todo el mundo se benefició del auge de la construcción residencial de la década de los dos mil, no fue así para los trabajadores asalariados.

El fracaso de la pequeña empresa y el auge del Tea Party

Cuando el *boom* inmobiliario se vino abajo a finales de 2007, muchos en la izquierda asumieron que los tomadores de hipotecas *subprime* y los trabajadores despedidos serían los primeros en ocupar las barricadas. Seguramente sería el catalizador de una revuelta popular contra el neoliberalismo y la inseguridad económica generalizada que este generó. En lugar de ello, fueron los pequeños empresarios y los propietarios de viviendas de edad avanzada los que protagonizaron la revuelta del Tea Party, convencidos de que la crisis había sido provocada por las grandes empresas, los empleados del sector público y los propios deudores de las *subprime*.

Mientras otros se quejaban de los excesos del libre mercado, el Tea Party impugnaba el intervencionismo del gobierno y lo acusaba de prodigar ayudas públicas y corporativas a quienes no las merecían a costa de los contribuyentes.

---

[354] Milkman, *Immigrant Labor and the New Precariat...*, pp. 77-78. Como señala Milkman, no fueron los inmigrantes indocumentados quienes redujeron los salarios o socavaron el poder sindical en la construcción residencial y otros sectores de mano de obra obrera. Más bien, la línea de causalidad iba en la otra dirección: tras décadas de desindicalización e informalización, los empresarios buscaron cada vez más trabajadores indocumentados para cubrir puestos que hacía tiempo que habían abandonado los trabajadores con ciudadanía (pp. 12-13). Un estudio reciente del sector de la construcción en California muestra que la diferencia salarial entre los trabajadores blancos nacidos en Estados Unidos y los extranjeros tiene poco que ver con la especialización o la formación: los latinos ganan aproximadamente 0,70 dólares por dólar en comparación con los trabajadores blancos en todos los niveles de cualificación. Sorprendentemente, la afiliación a un sindicato, y no la educación o la nacionalidad, es el factor decisivo en el aumento salarial de los trabajadores nacidos en el extranjero. Alex Lantsberg y Scott Littlehale, «The 1,000,000 Homes Challenge: Will Workers Who Build New Housing Be Left Housing Cost-Burdened?», CAFWD, 10 de noviembre de 2016.

[355] Doussard, *Degraded Work...*, pp. 149-50, 163.

No solo los observadores externos estaban confundidos por la condición de clase de las bases del Tea Party. Cuando las sociólogas Theda Skocpol y Vanessa Williamson pidieron a las bases del Tea Party que describieran su origen, muchos de ellos ofrecieron las categorías de «trabajador» o «clase trabajadora». Al interrogarlos más a fondo, resultó que una pluralidad de ellos eran o habían sido propietarios de pequeñas empresas por cuenta propia, en buena medida concentrados en sectores como el inmobiliario, la construcción, la remodelación o la reparación que se suelen interpretar como *blue collar*.[356] Pocos de ellos eran trabajadores asalariados, y aún menos eran trabajadores del sector público, con la notable excepción de los veteranos de guerra jubilados. Las encuestas realizadas por Cato Institute y Politico confirmaron que el porcentaje de propietarios de pequeñas empresas entre los *tea partiers* activos era casi cuatro veces superior al de la población general.[357] Pero los datos demográficos brutos apenas hacen justicia a la peculiar mística del pequeño empresariado en el movimiento: como señaló el sociólogo Nils Kumkar, que llevó a cabo su propia investigación participante entre los *tea partiers*, la propiedad de pequeñas empresas era «el punto de referencia común en todas sus trayectorias biográficas, ya fuera como su aspiración, su pasado o su estatus socioeconómico actual».[358] Aunque comúnmente se asumía que los *tea partiers* procedían de la clase media baja o trabajadora, todas las encuestas disponibles apuntan a su sobrerrepresentación en el tercio superior de la distribución de ingresos.[359] De hecho, la encuesta de Cato, centrada en los simpatizantes más activos del Tea Party, descubrió que el 41 % pertenecía al quintil de ingresos más altos.[360] No se trataba, por tanto, de empleados clasificados como «falsos autónomos», sino de auténticos trabajadores independientes: comerciantes individuales o pequeños empresarios que trabajaban bajo su propia dirección y, en ocasiones, empleaban a otros.[361] La percepción errónea generalizada de los *tea partiers* como «clase trabajadora» parece derivarse del desajuste entre su

[356] Theda Skocpol, Vanessa Williamson y John Coggin, «The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism», *Perspectives on Politics*, núm. 9: 1, 2011, p. 33; Theda Skocpol y Vanessa Williamson, *The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism*, Oxford, Oxford University Press, 2016, pp. 23-24 y 57.

[357] Un resumen de la encuesta del Instituto Cato realizada en la Convención del Tea Party de Virginia en 2010 por David Kirby y Emily Ekins puede encontrarse en Emily Ekins, «The Character and Economic Morality of the Tea Party Movement», APSA Annual Meeting Paper, enero de 2011. La encuesta de *Politico* puede consultarse en Edison Research, Politico / TargetPoint Poll Topline Results, realizada el 15 de abril de 2010.

[358] Nils C. Kumkar, *The Tea Party, Occupy Wall Street, and the Great Recession*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2018, p. 71.

[359] Ibídem.

[360] Ekins, «The Character and Economic Morality of the Tea Party Movement...», p. 9.

[361] Los sociólogos del trabajo informan de que la categoría de subcontrata independiente representa una proporción creciente del empleo entre las personas blancas de más edad. Este es precisamente el grupo demográfico al que apela el Tea Party. Eileen Appelbaum,

capital cultural y económico: si bien tienen un nivel educativo ligeramente superior al de la población general, sus niveles educativos se sitúan muy por debajo de los de su cohorte general de ingresos, incluso cuando se considera la edad.[362] Aquí encontramos una clara confirmación de los límites de los datos electorales estándar, que habitualmente toman la ausencia de educación universitaria como un simple indicador de pertenencia a la clase trabajadora.

La demografía del movimiento del Tea Party desmiente la suposición de que la insurgencia popular, ya sea de derechas o de izquierdas, pueda entenderse como una respuesta simple y mecánica a la inseguridad económica. Sin embargo, no es necesario plantear una relación proporcional entre la pobreza absoluta y el fervor revolucionario para reconocer las formas en que la inseguridad económica sentida ha alimentado la insurrección de derechas de la última década. Las revoluciones rara vez se pueden predecir basándose únicamente en datos económicos. Las contrarrevoluciones de derechas, en particular, están impulsadas menos por la experiencia de la pérdida absoluta que por la relativa: la sensación de que las ganancias legítimas han sido confiscadas y los contratos sociales hasta ahora incuestionables han sido anulados sin previo aviso.[363] En el infame discurso que pronunció en el parqué de la Bolsa de Chicago a principios de 2009 —un acontecimiento que tiene la fama de haber desencadenado el movimiento del Tea Party—, el periodista de negocios de la CNBC Rick Santelli habló de su rabia ante la idea de tener que «subvencionar las hipotecas de los perdedores» y catalizó así un movimiento que era tanto una respuesta a las ganancias supravaloradas, y en gran medida imaginadas, de otros como una expresión de pérdida personal.[364] Para los propietarios de pequeñas empresas que tanto habían ganado con la revalorización de la vivienda de principios de siglo, el daño infligido por el crack financiero de 2007 fue bastante real. A medida que el sector inmobiliario residencial implosionaba y las líneas de crédito se agotaban, las pérdidas fueron especialmente graves para las numerosas pequeñas empresas y empresarios individuales que habían crecido en el apogeo del

Arne Kalleberg y Hye Jin Rho, *Nonstandard Work Arrangements and Older Americans*, 2005-2017, Washington, Economic Policy Institute, 2019.

[362] Kumkar, *The Tea Party...*, p. 69.

[363] Tanto Arlie Hochschild como Jonathan Metzl así lo sugieren en sus estudios sobre el Tea Party. Arlie R. Hochschild, *Strangers in Their Own Land: Anger and Mourning on the American Right*, Nueva York, The New Press, 2016 [de. cast.: *Extraños en su propia tierra. Requiem por la derecha estadounidense,* Madrid, Capitán Swing, 2018]; Jonathan M. Metzl, *Dying of Whiteness: How the Politics of Racial Resentment Is Killing America's Heartland*, Nueva York, Basic Books, 2019.

[364] Citado en Yuri Maltsev y Roman Skaskiw, *The Tea Party Explained,* Chicago, Open Court, 2013, p. 48. Este texto contiene una transcripción completa de la perorata de Santelli (pp. 48-50).

boom: constructores de viviendas, subcontratistas, agentes inmobiliarios, minoristas de decoración, contables, agentes hipotecarios y abogados, que constituían la mayor parte de la base del Tea Party.[365] Con la caída en picado de los precios de la vivienda, decenas de miles de pequeñas empresas se vieron obligadas a reducir su tamaño, reestructurarse, declararse en quiebra, embargar propiedades de inversión o comerciales o, en el peor de los casos, abandonar sus residencias principales que pasaron a manos de los bancos. El desplome fue especialmente inoportuno para los estadounidenses de más edad a punto de jubilarse, que dominaban las filas del Tea Party.[366] Sin embargo, para la mayoría de los miembros del Tea Party, estas pérdidas fueron relativas, no absolutas.[367] Aunque es posible que hayan visto cómo el valor de sus activos inmobiliarios se desplomaba de la noche a la mañana, y con él un panorama cada vez más amplio de oportunidades empresariales y crediticias, en todos los casos salvo en unos pocos, el grupo demográfico del Tea Party de propietarios de pequeñas empresas blancos, de más edad y con ingresos más elevados siguió en posesión de sus viviendas. La suya era la inseguridad de los propietarios de activos al borde de la quiebra, no la de los asalariados en caída libre, ni la de los hipotecados *subprime* desposeídos de su único patrimonio. Las ganancias de capital de los propietarios blancos y de los inversores inmobiliarios fueron resultado de una intensa intervención gubernamental: desde la política monetaria acomodaticia de Greenspan hasta los gastos fiscales como la deducción de los intereses hipotecarios y la exención ampliada del impuesto de rentas de capital sobre la vivienda familiar, que aprobó Clinton. Anteriormente, la mayoría de los propietarios blancos de clase media podían agradecer la adquisición de una residencia familiar a una panoplia de facilidades hipotecarias y de seguros federales. Sin embargo, este tipo de gasto basado en créditos o en subvenciones fiscales rara vez es

[365] Para conocer la magnitud del fracaso de las pequeñas empresas en este periodo, véase Ayşegül Şahin, Sagiri Kitao, Anna Cororaton y Sergiu Laiu, «Why Small Businesses Were Hit Harder by the Recent Recession», *Federal Reserve Bank of New York Current Issues in Economics and Finance*, núm. 17: 4, 2011, pp. 1-7. Sobre la magnitud de la recesión en el sector de la vivienda residencial, véase Goodman y Mance, «Employment Loss and the 2007-09 Recession...», p. 5. Goodman y Mance señalan que «incluso teniendo en cuenta la volátil historia de la industria de la construcción, la recesión de 2007-2009 resulta destacable. Los descensos del empleo en la construcción desde el pico de la burbuja superan con creces los de los anteriores desplomes inmobiliarios de los años ochenta y noventa, y son los más pronunciados desde las dislocaciones laborales de la Segunda Guerra Mundial» (p. 5). Sobre el impacto en las empresas de construcción residencial en particular, véase Katie Hafner, «Builders and Homeowners under Strain», *New York Times*, 7 de marzo de 2008; David Phelps, «Bailout Bidding», *Star Tribune (Minneapolis)*, 30 de marzo de 2008; Dev Strischek y Marla McIntyre, «Red Flags and Warning Signs of Contractor Failure», *RMA Journal,* núm. 90: 6, 2008, pp. 72-77.

[366] Skocpol y Williamson, *The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism*, p. 29.

[367] «Tea Party participants simply did not come from the groups that have borne the brunt of the recent US economic crisis». Ibídem, p. 30.

percibido como una forma de subvención gubernamental por sus beneficiarios y casi nunca sufre el mismo escrutinio público que los desembolsos directos en vivienda pública o asistencia social.[368]

Además, incluso en caso de quiebra, los empresarios autónomos y los propietarios de viviendas que constituían la base del Tea Party podían recurrir a una serie de protecciones legales de responsabilidad y leyes de exoneración de deudas que no estaban a disposición del deudor sin garantías. Los capítulos siete y trece son las opciones de quiebra[369] a las que recurren con más frecuencia los propietarios de pequeñas empresas y están específicamente diseñados para limitar las pérdidas absolutas en caso de impago. También son un elemento importante del Estado de bienestar oculto que canaliza las protecciones fiscales y crediticias hacia los ya acomodados.[370] Estas opciones de condonación de deudas están cada vez más fuera del alcance de los propietarios de activos con bajos ingresos y de los pobres endeudados. Sin embargo, para los deudores, en su mayoría blancos y con mayores ingresos, que pueden permitirse declararse en quiebra, el fracaso rara vez es absoluto, ya que la legislación sobre pago de deudas está diseñada para sustraer los activos más importantes del declarante a las reclamaciones de los acreedores. Como resultado de las múltiples protecciones legales y crediticias de las que disfrutan, los propietarios blancos sufrieron tasas de ejecución hipotecaria comparativamente más bajas tras la crisis inmobiliaria, tuvieron más oportunidades de proteger sus ingresos y sus hogares frente a la ejecución hipotecaria y, en el conjunto de los casos de ejecución hipotecaria, era mucho más probable que se tratara de impagos de propiedades de inversión, a menudo de forma estratégica, en

---

[368] Christopher Ellis y Christopher Faricy, *The Other Side of the Coin: Public Opinion toward Social Tax Expenditures*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2021.

[369] El capítulo 7 y el capítulo 13 de la legislación federal sobre bancarrota gestionan la eliminación de sus deudas de manera diferente. Con el capítulo 7, las deudas no garantizadas se liquidan y los activos pueden ser liquidados para pagar a sus acreedores. En cambio, con el capítulo 13, conserva sus bienes pero debe someterse a un plan para pagar a sus acreedores. [N. del T.]

[370] Tess Wise, «Personal Bankruptcy and Race: When the Public-Private Welfare State Is Predatory», Documento de trabajo, 18 de junio de 2020. Wise se basa aquí en el concepto de «Estado de bienestar oculto» de Christopher Howard. Christopher Howard, *The Hidden Welfare State: Tax Expenditures and Social Policy in the United States*, Princeton, Princeton University Press, 1999. Las pequeñas empresas pueden acogerse a distintos capítulos de la ley de quiebras. El capítulo 7 permite al propietario de una empresa liquidar tanto sus deudas personales como las de la empresa en un solo caso; el capítulo 11, la forma de quiebra utilizada repetidamente por Donald Trump, permite a una empresa reestructurarse y sobrevivir después de la quiebra y fue diseñado originalmente para empresas más grandes; el capítulo 13 solo cubre las deudas personales y, por tanto, solo se aplica a las empresas que están organizadas como sociedades unipersonales. El capítulo 11 era hasta hace poco bastante oneroso para las pequeñas empresas, pero se hizo más accesible en 2020 en plena crisis del coronavirus.

lugar de una residencia principal.[371] En otras palabras, fue la depreciación de activos, y no el despojo histórico o reciente de activos, lo que impulsó al Tea Party a la acción. Este matiz ayuda a explicar la tensión que se observa a menudo en los relatos de los miembros del Tea Party sobre su situación económica: la encuesta de *CBS* / *New York Times*, por ejemplo, descubrió que «los simpatizantes del Tea Party en general son más propensos que el público en general a decir que su situación financiera personal es bastante buena o muy buena», mientras que al mismo tiempo «más de dos tercios dicen que la recesión ha sido difícil o ha causado dificultades y grandes cambios en la vida».[372]

Con su intensa hostilidad hacia los bancos de inversión y los gigantes empresariales, la revuelta del Tea Party fue recibida con confusión por la izquierda. Los progresistas estaban desconcertados ante un movimiento que arremetía contra las grandes empresas al tiempo que hacía la guerra a los deudores *subprime*, a los inmigrantes indocumentados

---

[371] Debbie Gruenstein-Bocian, Wei Li y Keith S. Ernst, *Foreclosures by Race and Ethnicity: The Demographics of a Crisis*, Durham, Center for Responsible Lending, 2010. Gruenstein-Boclan, Li y Ernst informan de que, entre 2007 y 2009, los prestatarios negros e hispanos experimentaron tasas de ejecución hipotecaria del 7,9 % y el 7,7 %, respectivamente, en comparación con una tasa del 4,5 % entre los prestatarios blancos. Atribuyen esta disparidad al hecho de que los prestatarios no blancos tenían más probabilidades de que se les ofrecieran préstamos no convencionales con tipos de interés elevados, incluso cuando se comparaban los niveles de ingresos y riqueza. Sin embargo, también puede explicarse por su acceso diferencial a la protección frente a la quiebra. Sobre las diferencias raciales en el acceso y los resultados de la protección por bancarrota, véase Paul Kiel y Hannah Fresques, «How the Bankruptcy System Is Failing Black Americans», *ProPublica*, 27 de septiembre de 2017. Sobre las crecientes barreras financieras para declararse en quiebra desde la aprobación de la Ley de Prevención del Abuso de Bancarrota y Protección del Consumidor de 2005, véase Stefania Albanesi y Jaromir Nosal, *Insolvency after the 2005 Bankruptcy Reform: Staff Report No. 725*, Nueva York, Banco de la Reserva Federal de Nueva York, 2015. Albanesi y Nosal constatan que la disminución de las declaraciones de quiebra está asociada a un aumento de la tasa de ejecuciones hipotecarias y que un número creciente de deudores de bajos ingresos y que no poseen activos no tienen acceso a ninguna protección legal. Por último, la cuestión crucial de a quién se le ejecutó la hipoteca (propietario hipotecado o inversor) estuvo extrañamente ausente de la mayoría de los análisis de la crisis inmobiliaria. Sin embargo, sabemos que el 80 % de las ejecuciones hipotecarias en los dos primeros años de la crisis de la vivienda afectaron a propietarios, quedando un 20 % restante de inversores que ejecutaron hipotecas sobre propiedades de inversión. Para un examen poco frecuente de las ejecuciones hipotecarias de inversores y sus dimensiones raciales, véase John I. Gilderbloom, Joshua D. Ambrosius, Gregory D. Squires, Matthew J. Hanka y Zachary E. Kenitzer, «Investors: The Missing Piece in the Foreclosure Racial Gap Debate», *Journal of Urban Affairs*, núm. 34: 5, 2012, pp. 559-582. Estos dos tipos de ejecución hipotecaria representan experiencias de impago muy diferentes, sobre todo porque hay abundantes pruebas de que muchos inversores recurrían al impago estratégico para deshacerse de propiedades devaluadas. Véase «When Borrowers Default on Second Homes», *New York Time*s, 2 de diciembre de 2010.

[372] New York Times/CBS Polls, «National Survey of Tea Party Supporters», 5-12 de abril de 2010.

y a los sindicatos del sector público. Las visibles tensiones entre el Tea Party y las asociaciones comerciales más antiguas y consolidadas, como la Business Roundtable y la Cámara de Comercio, no hicieron sino subrayar la singularidad del movimiento.[373] Sin embargo, la retórica del Tea Party resulta más familiar si la situamos en el largo linaje del conservadurismo de la pequeña empresa, que siempre ha visto al Estado administrativo y a las grandes corporaciones como cómplices. En palabras de Dick Armey, presidente de FreedomWorks, organización afín al Tea Party, «las grandes empresas están ahí sentadas sobre sus gordas y prepotentes nalgas buscando que el gobierno las mantenga en el negocio». Solo «las empresas incompetentes necesitan rescates. Las personas que dirigen corporaciones básicamente se cuidan a sí mismas. No son gente muy de fiar y se sienten muy cómodos con el gran gobierno que les engrasa el terreno».[374]

Siguiendo la tradición del libertarianismo anti New Deal, los *tea partiers* denunciaron cualquier forma visible de dependencia gubernamental, empresarial o personal, como contraria al espíritu del libre mercado, mientras permanecían ciegos ante las múltiples formas en que su propia riqueza había sido subvencionada públicamente a través de la legislación fiscal.[375] Se opusieron enérgicamente a los seguros sanitarios patrocinados por el gobierno, argumentando que las pequeñas empresas iban a perder más con la Affordable Care Act [Ley de Asistencia Sanitaria Asequible] que las grandes. Sin embargo, de hecho, los empleados de las pequeñas empresas han disfrutado de una cobertura sin precedentes tras la aprobación de la ACA, y las primas de los seguros se han estabilizado por primera vez en años.[376] Además, a diferencia de la mayoría de las asociaciones empresariales establecidas, los *tea partiers* desconfiaban del libre comercio, del que afirmaban que las pequeñas empresas tenían mucho menos que ganar que las grandes, y se oponían a la naturalización de los inmigrantes indocumentados, que durante mucho tiempo les han proporcionado una fuente fiable de mano de obra barata en virtud de su precaria situación legal. Incluso la postura notoriamente contradictoria del movimiento sobre Medicare reflejaba la posición ambivalente de los

---

[373] Para un excelente análisis de estas tensiones, véase Kim Phillips-Fein, «The Business Lobby and the Tea Party», *New Labor Forum*, núm. 23: 2, 2014, pp. 14-20.

[374] Citado en Lisa Lerer y John McCormick, «The Devil You Don't Know», *Business Week,* octubre de 2010, p. 71.

[375] Para un análisis detallado de la perspectiva de la «pequeña empresa» del Tea Party sobre cada uno de estos puntos políticos, véase Scott Shane, «Why Small Business Owners Trust the Tea Party», *American Enterprise Institute*, 2010, y «Big Business Risks Alienating Small Business by Shunning the Tea Party», *Entrepreneur*, 1 de noviembre de 2013.

[376] Marlene Satter, «How Did the ACA Affect the Small-Business Insurance Market», ALM *Benefits Pro*, 27 de abril de 2020.

propietarios de pequeñas empresas, que pueden verse a sí mismos como merecedores de un seguro financiado por el gobierno y al mismo tiempo resentir los costes de los impuestos sobre las nóminas en nombre de los empleados. No se trataba solo de negocios, sino de pequeñas empresas familiares que el Tea Party celebraba como epítome de la libre empresa, reflejando la realidad de que muchas de las llamadas empresas unipersonales dependen del trabajo oculto de los cónyuges y otros miembros de la familia.[377] Cuando el presidente Obama se dispuso a restablecer el impuesto de sucesiones que George W. Bush había derogado unos años antes, el Family Research Council [Consejo de Investigación Familiar], vinculado al Tea Party, condenó la medida como un ataque selectivo a las empresas familiares que, convenientemente, suponía que eran pequeñas. «Las grandes empresas que cotizan en bolsa no pagan ningún impuesto de sucesiones», se quejaba. «Las empresas familiares sufren traumas repetidos al pasar de una generación de empresarios a la siguiente, mientras que sus competidoras que cotizan en bolsa continúan indemnes a través de las generaciones».[378] El Tea Party estaba más interesado en los recortes del impuesto sobre la renta de las personas físicas que en el de sociedades, lo que refleja el hecho de que la gran mayoría de las pequeñas empresas son entidades conducto, cuyos beneficios se declaran en las declaraciones del impuesto sobre la renta de las personas físicas del propietario, o bien se «traspasan» a este. A pesar de toda su retórica anti gran empresa, el Tea Party era cualquier cosa menos anticapitalista. De hecho, lo que pretendía defender era el verdadero espíritu de la libre empresa —privada, no constituida en sociedad y a menudo familiar— frente al capitalismo burocrático de las empresas dependientes del Estado.

---

[377] La jurista Lisa Phillips ha llevado a cabo una extensa revisión bibliográfica de esta práctica en Estados Unidos y Canadá. Phillips combina los resultados de estudios observacionales y analíticos sobre pequeñas empresas para llegar a la conclusión de que el aumento del trabajo autónomo ha ido acompañado de un crecimiento oculto del «trabajo de mercado no remunerado», realizado en su mayor parte por miembros de la familia y parientes. Estas formas ocultas de trabajo siguen patrones de distribución muy diferenciados por género: mientras que los hombres jóvenes son más propensos a realizar trabajo de mercado no remunerado en la edad adulta temprana como preludio a hacerse cargo de un negocio familiar, las mujeres siguen realizando el mismo tipo de trabajo que los cónyuges, incluso cuando también trabajan fuera del hogar. Lisa Phillips, «Helping Out in the Family Firm: The Legal Treatment of Unpaid Market Labor», *Wisconsin Journal of Law, Gender and Society*, núm. 23: 1, 2008, pp. 65-112. Para un análisis matizado del trabajo familiar no remunerado entre los pequeños empresarios inmigrantes, véase Floya Anthias y Nishi Mehta, «The Intersection between Gender, the Family and Self-Employment: The Family as Resource», *International Journal of Sociology*, núm. 13: 1, 2003, pp. 105-116.

[378] Palmer Schoening y Patrick Fagan, «Repealing Death Tax Will Create Jobs and Boost Economy», Insight (Family Research Council), septiembre de 2009, p. 4.

El retorno de la economía populista de la oferta

Las utopías de la democracia financiera crecen y decrecen con los ciclos crediticios, alcanzando éxtasis de generosidad cuando el crédito se expande y colapsando de nuevo en disputas por la propiedad tan pronto como el crédito escasea. El *boom* inmobiliario de principios de la década de los dos mil no fue una excepción. Cuando el valor de la vivienda se desplomó y el crédito desapareció, también lo hizo la visión expansiva de Kemp, y también de Clinton, de la democracia basada en los precios de activos. La oleada electoral del Tea Party de 2010 devolvió a Arthur Laffer al primer plano político, junto con acólitos más jóvenes como Stephen Moore, miembro de la Heritage Foundation, y Larry Kudlow, presentador de Fox News. Aunque seguían comprometidos con la retórica populista de las bajadas de impuestos para el «hombre de a pie», esta nueva generación de partidarios de la economía de la oferta ya no tenía que enfrentarse a los poderosos sindicatos del sector privado de los años setenta, sino a un sector público cada vez más combativo. Por eso, redoblaron sus ofertas simbólicas a los obreros, contribuyentes y pequeños empresarios —presumiblemente blancos y varones—, al tiempo que se lanzaban a una guerra sin cuartel contra los empleados del sector público. Sin necesidad de aplacar al movimiento obrero, Laffer y sus aliados abandonaron las evasivas de Kemp y se revelaron como defensores apolíticos de la austeridad selectiva del gasto (en sanidad, vivienda y educación) y de las políticas fiscales regresivas.

Esta vez, los economistas populistas de la oferta tenían a su disposición todo un batallón de organizaciones de presión. Junto a viejos incondicionales como la Cámara de Comercio y su rival, la National Federation of Independent Business [Federación Nacional de Empresas Independientes], ahora podían contar con el cada vez más poderoso American Legislative Exchange Council [Consejo de Intercambio Legislativo Estadounidense] para promover su causa a nivel estatal y con el Club for Growth [Club para el Crecimiento], de más reciente creación, para superar cualquier resistencia ideológica residual dentro del Partido Republicano. El Club for Growth había sido cofundado en 1999 por Stephen Moore, con el propósito de promover una adopción más rigurosa de los principios de la economía de la oferta por parte de los congresistas republicanos.[379] La

[379] Josh Kraushaar, «Club for Growth Fueling, and Fueled by, GOP's Rightward Shift», *National Journal*, 15 de septiembre de 2011. La organización tuvo una vida anterior como el Club Político para el Crecimiento, más pequeño e informal, fundado en los años ochenta por el banquero de inversión Richard Gilder. El economista de Heritage Stephen Moore y el presidente de National Review Thomas (Dusty) Rhodes la convirtieron en una organización formal en 1999.

junta directiva incluía al estrecho colaborador de Moore, Arthur Laffer.[380] Rebosante de donaciones de *hedge funds* y de gestores de capital privado como Robert Mercer, el grupo presentó una serie de candidatos a las primarias contra titulares republicanos moderados durante el ciclo electoral de 2000 e inauguró así la estrategia de purga dentro del partido que desde entonces se ha generalizado en las primarias del Partido Republicano.[381] En 2010, el grupo se había convertido en el que más gastaba entre los super donantes empresariales que buscaban traducir la insurgencia del Tea Party en victorias electorales.[382] El club se centraba en la política de cuñas ideológicas y en la realineación del partido, más que en los resultados cuantitativos: si un aspirante a las primarias de la derecha dura podía obligar a un titular centrista a seguir el guión del Tea Party, la victoria era suficiente. De lo que se trataba era de derribar al Partido Republicano por todos los medios posibles. En el momento de la oleada electoral del Tea Party de 2010, destacados partidarios de la economía de la oferta participaban también activamente en el American Legislative Exchange Council, que había servido como un temprano conducto para la agenda de «zona empresarial» de Kemp. Tras abandonar el Club for Growth en 2005, Moore y Laffer fueron nombrados académicos asociados en ALEC, donde empezaron a publicar un informe anual sobre la competencia empresarial estatal.[383] El llamado «ALEC-Laffer Economic Outlook» clasifica a los estados según un índice de competitividad fiscal, definido por criterios de la economía de la oferta, y utiliza estos datos para predecir las perspectivas de crecimiento futuro. Los estados que reducen drásticamente el impuesto sobre la renta, reducen al mínimo los impuestos sobre la propiedad y sustituyen los impuestos sobre la producción y la inversión por impuestos sobre el consumo obtienen puntuaciones altas. El índice se basa en una visión global de la reforma fiscal y presupuestaria a nivel estatal. A Laffer y Moore les gustaría que los actuales impuestos estatales, moderadamente progresivos, sobre la renta de las personas físicas y de las empresas se derogaran por completo y se sustituyeran por un impuesto a tanto alzado o de tipo único. En su defecto, recomiendan que los estados sustituyan todas las demás fuentes de ingresos por un impuesto sobre las ventas, una propuesta que garantizaría una carga fiscal relativa mucho mayor para las rentas bajas y

---

[380] Marc Ambinder, «The Club: Making GOP Establishment Vehicles Insecure since 1999», *Atlantic*, 3 de junio de 2010.

[381] Jane Mayer, *Dark Money: How a Secretive Group of Billionaires Is Trying to Buy Political Control in the US*, Melbourne, Scribe, 2016, pp. 297-298.

[382] Robert G. Boatright, *Getting Primaried: The Changing Politics of Congressional Primary Challenges*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 2013, p. 197.

[383] Brendan Fischer, «Club for Growth Flexing Muscle in Races across the Country, with Help from Big Donors», *PR Watch*, 31 de agosto de 2012.

moderadas.[384] Marcando distancias con el populismo de la «tercera vía» de Kemp, que siempre mantuvo un silencio diplomático cuando se trataba del gasto y los salarios del sector público, Laffer y Moore califican abiertamente la provisión de pensiones del sector público como una pérdida neta para la competitividad del Estado y defienden las leyes de derecho al trabajo como una forma de acabar con los sindicatos. Rechazan incluso el apoyo de Kemp a medidas de compromiso bipartidistas como el Crédito Fiscal por Ingreso del Trabajo (EITC), que durante mucho tiempo ha permitido ayudar a los trabajadores pobres mediante gastos al margen del presupuesto.

Tras las elecciones de mitad de mandato de 2010, cuando los candidatos del Tea Party desbancaron a los republicanos del *establishment* en las primarias clave de todo el país, los legisladores entrantes recurrieron al índice ALEC-Laffer como guía para reducir el Estado de una vez por todas.[385] De repente, Arthur Laffer estaba de nuevo en todas partes, asesorando a los gobernadores de Missouri, Oklahoma, Florida, Kansas, Indiana, Tennessee, Carolina del Norte y algunos otros estados sobre cómo reducir drásticamente los impuestos estatales sobre la renta, incentivar la creación de «pequeñas empresas» e implementar leyes de derecho al trabajo.[386] Parecía que Laffer había vuelto para completar el trabajo inacabado de principios de la administración Reagan. Esta vez, sin embargo, el experimento de la economía de la oferta se estaba llevando a cabo a nivel estatal, con bastante menos oposición por parte de los conservadores fiscales del Partido Republicano.

En el estado de Wisconsin, el movimiento de la oferta encontró un mensajero implacable en el gobernador Scott Walker, un antiguo miembro de ALEC que también trabajaba en estrecha colaboración con la sección de Wisconsin del Club for Growth.[387] Poco más de un mes después de

---

[384] Para una visión general de las métricas y la filosofía en las que se basa el índice, véase Arthur B. Laffer, Stephen Moore, Rex A. Sinquefield y Travis H. Brown, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of States: How Taxes, Energy, and Worker Freedom Change Everything*, Somerset, John Wiley & Sons, 2014, pp. 23-52.

[385] Erica Williams y Nicholas Johnson, «ALEC Tax and Budget Proposals Would Slash Public Services and Jeopardize Economic Growth», Center on Budget and Policy Priorities, 13 de febrero de 2013.

[386] «Supply-Side Economist Laffer Enjoys Renewed Popularity», Gannett News Service, 25 de mayo de 2012, y Rachael Bade, «Arthur Laffer Is Back as GOP Tax Man», *Politico Magazine,* 14 de octubre de 2013.

[387] Sobre el papel activo de Walker en ALEC durante su etapa como legislador estatal, véase Alexander Hertel-Fernández, *State Capture: How Conservative Activists, Big Businesses, and Wealthy Donors Reshaped the American States - and the Nation*, Oxford, Oxford University Press, 2019, p. 35. R. J. Johnson, socio político y estratega de campaña de Walker desde hace mucho tiempo, también fue asesor del Club for Growth de Wisconsin. Scott Walker, *Unintimidated: A Governor's Story and a Nation's Challenge,* Nueva York, Sentinel, 2014, pp. 83, 91, 187, 256. El grupo gastó profusamente en campañas mediáticas de apoyo a la legislación de Walker y dedicó nueve millones a las elecciones revocatorias de 2012. «Club for Growth de Wisconsin», Sourcewatch, 2019.

asumir el cargo de gobernador, y tras haber aprobado una serie de bajadas de impuestos, Walker anunció que el estado se enfrentaba a un déficit presupuestario abrumador. Lo atribuyó a los costes exorbitantes de las prestaciones del sector público y a las exigencias irracionales de los sindicatos de profesores. En respuesta, presentó un amplio proyecto, la Budget Repair Bill, que incluía recortes presupuestarios por valor de 1.700 millones de dólares y la práctica eliminación de los derechos de negociación laboral en el sector público.[388] El proyecto de ley proponía pagar el agujero creado en las pensiones y las prestaciones del seguro médico con recortes en los salarios de los empleados públicos: de hecho, se preveía una pérdida salarial individual de entre 400 y 600 dólares al mes, dependiendo del plan del empleado. Además de estos recortes, la ley asestó un duro golpe al poder de organización de los sindicatos del sector público. En lugar de recaudar las cuotas de los afiliados mediante deducciones automáticas de las nóminas, los sindicatos estaban ahora obligados a recertificarse anualmente, un proceso largo y costoso que estaba diseñado para agotar por completo los recursos sindicales.[389] El efecto del proyecto de ley estaba en eliminar la negociación colectiva en todo lo que no fueran los salarios, que en cualquier caso se debían limitar a la tasa de inflación de los precios al consumo.[390] Ahora los trabajadores solo podían negociar para mantener sus salarios estancados.

En sus intentos de aplastar a los sindicatos del sector público del estado, Walker se presentó como un Reagan de los últimos tiempos: en una conversación telefónica de broma con un David Koch impostor, confesó que quería «cambiar el curso de la historia», igual que había hecho Reagan cuando despidió a los huelguistas de PATCO en 1981.[391] Después de todo, Reagan nunca había cuestionado el derecho de los trabajadores del sector público a la negociación colectiva, solo su derecho a la huelga. Y mientras Walker había lanzado una huelga preventiva contra los sindicatos del sector público, con el pretexto de que eran la causa de los problemas presupuestarios del estado tras la crisis financiera, Reagan había respaldado una oferta de subida salarial a los trabajadores de PATCO poco antes de su huelga.[392]

---

[388] Andrew E. Kersten, *The Battle for Wisconsin: Scott Walker and the Attack on the Progressive Tradition*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2011, pp. 1-10.

[389] Lee Sustar, «Who Were the Leaders of the Wisconsin Uprising» en Michael D. Yates (ed.), *Wisconsin Uprising: Labor Fights Bac*k, Nueva York, Monthly Review Press, 2010, p. 71.

[390] Richard W. Hurd y Tamara L. Lee, «Can U.S. Public Labor Relations Survive the Tea Party», *Dispute Resolution in the Workplace: The Proceedings of the National Academy of Arbitrators*, núm. 66, 2014, pp. 327-28.

[391] «Transcripción de la llamada de broma de Koch y Walker», *Madison.com*, 5 de marzo de 2011.

[392] Joseph A. McCartin, «The Strike That Busted Unions», *New York Times*, 2 de agosto de 2011.

Sin embargo, lo que el gobernador Walker conservó de la primera retórica de la economía de la oferta fue la promesa de que las bajadas de impuestos generarían un crecimiento económico adicional que acabaría compensando la austeridad del sector público. Así, Walker racionalizó su draconiana agenda presupuestaria como un estímulo para la creación de empleo en el sector privado, e incluso ideó una nueva iteración de la curva de Laffer, rebautizada como «curva de Kohl» por la cadena minorista de descuentos Kohl's, para insistir en que las bajadas de impuestos generarían en última instancia un mayor volumen global de actividad económica imponible.[393] Durante su campaña a gobernador en 2009, Walker prometió sustituir los puestos de trabajo financiados por los contribuyentes en el sector público por 250.000 nuevos puestos de trabajo en el sector privado, que se pagarían en forma de incentivos fiscales a los «creadores de empleo».[394] Solo el presupuesto del primer año de Walker incluía unos 135 millones de dólares en exenciones fiscales, incluidas concesiones a las ganancias de capital y generosas provisiones de compensación de pérdidas para cualquier nueva inversión empresarial en Wisconsin.[395] A finales de 2013, Walker planteó la idea, tomada directamente de Laffer y Moore, de eliminar el impuesto estatal sobre la renta y sustituirlo por un conjunto ampliado de impuestos sobre las ventas. No consiguió que los legisladores aceptaran un ataque tan radical a la base de recaudación de ingresos del estado, pero se acercó lo suficiente, forzando finalmente la aprobación de dos rondas de recortes del impuesto sobre la renta y una reducción del impuesto sobre bienes inmuebles que proporcionó beneficios desmesurados a las rentas más altas del estado.[396]

Scott Walker fue un experto practicante de la estrategia de divide y vencerás, utilizada por primera vez como arma por los economistas populistas de la oferta en la década de 1970.[397] Incluso mientras libraba una guerra despiadada contra los profesores de las escuelas públicas y otros trabajadores

---

[393] «Scott Walker's Tax-Cut-Driven Economic Plan», *Citizens for Tax Justice*, 28 de julio de 2015.

[394] Lawrence Tabak, *Foxconned: Imaginary Jobs, Bulldozed Homes, and the Sacking of Local Government*, Chicago, University of Chicago Press, 2021, p. 12.

[395] Estos incentivos debían reproducirse a un coste progresivamente mayor cada año. Jason Stein, Patrick Marley y Lee Bergquist, «Walker's Budget Cuts Would Touch Most Wisconsinites», *Milwaukee Journal Sentinel*, 1 de marzo de 2011.

[396] Teodor Teofilov, «Which Taxpayers Saved the Most from Tax Cuts under Gov. Scott Walker?», *The Observatory,* 20 de marzo de 2018.

[397] Walker lo confesó en una conversación telefónica con una de sus donantes, Diane Hendricks. Sin que Walker lo supiera, un documentalista captó la conversación. Cuando «Hendricks [...] preguntó si Wisconsin se convertiría alguna vez en un estado por el derecho al trabajo, Walker respondió con entusiasmo. "El primer paso es acabar con el derecho de negociación colectiva de todos los sindicatos de empleados públicos", dijo, "porque hay que usar el divide y vencerás"». Dan Kaufman, *The Fall of Wisconsin: The Conservative Conquest of a Progressive Bastion and the Future of American Politics*, Nueva York, Norton, 2019, p. 48.

municipales, eximió llamativamente de este ataque a la policía *blue collar*, los bomberos y los sindicatos de la construcción. Durante su primera campaña a gobernador, Walker se había presentado como un valiente defensor de los derechos del contribuyente frente a los ataques de un sector público improductivo. «No podemos ni debemos mantener un sistema en el que los empleados públicos sean los que "tienen" y los contribuyentes que pagan la factura sean los que "no tienen"», proclamó, repitiendo un guión establecido por los defensores de la economía de la oferta en medio de la revuelta fiscal de los años setenta.[398] Pocos días después de que Walker presentara su proyecto de Budget Repair Bill de 2011, un anuncio televisivo patrocinado por el Club for Growth de Wisconsin comparaba los sacrificios realizados por los trabajadores del sector privado en Harley-Davidson, Mercury Marine y Sub-Zero, todos los cuales habían sufrido recientemente recortes salariales y de prestaciones, con los privilegios de los que disfrutaban los trabajadores del sector público: «Los trabajadores del Estado no han tenido que sacrificarse», entonaba la voz en *off*. «No es justo. Dígales que paguen lo que les corresponde, como el resto de nosotros».[399] Mientras el enfrentamiento de Walker con los trabajadores del sector público se convertía en una prueba para los legisladores estatales del Tea Party de todo el país, otros se sumaron con improbables confesiones de solidaridad con los obreros del sector privado. El gobernador electo de Ohio, John Kasich, que se disponía a aprobar una ley antisindical aún más amplia que la de Wisconsin, declaró a *Los Angeles Times* que siempre «se sentaría con» los «sindicatos que hacen cosas», al tiempo que profesaba su profunda antipatía hacia los «sindicatos de empleados públicos, en particular al sindicato de profesores».[400] En el programa Hannity de *Fox News*, Ann Coulter distinguió entre «trabajadores del acero, que deberían tener sindicatos» y «trabajadores del sector público, que no deberían tenerlos».[401] Mientras tanto, Americans for Prosperity, respaldada por los Koch, organizó una gira en autobús en apoyo del proyecto de Budget Repair Bill de Walker y sacó a Samuel «Joe el Fontanero» Wurzelbacher para transmitir su mensaje antisindical.[402]

---

[398] Abby Scher, «The Attack on Unions: Right-Wing Politics and Democratic Possibilities», *Public Eye*, núm. 26: 2, 2011, pp. 1, 19-25.

[399] Citado en Sustar, «Who Were the Leaders of the Wisconsin Uprising...», p. 72. Sobre las concesiones hechas por los sindicatos del sector privado en el periodo previo al ataque de Walker contra los sindicatos del sector público, véase ibídem, pp. 64-67.

[400] Citado en Scher, «The Attack on Unions: Right-Wing Politics and Democratic Possibilities...», p. 22.

[401] Ibídem.

[402] Meg Jones, «Walker Supporters Rally at Serb Hall», *Milwaukee Journal Sentinel*, 3 de marzo de 2011.

Los ataques del Tea Party nacional contra los sindicatos del sector público revivieron toda la tradición popular del productorismo de los años setenta: los empleados públicos, en particular los maestros de escuela, eran representados como dependientes del Estado, demasiado privilegiados y autoindulgentes, además de que a menudo se suponía que eran mujeres, negros y obesos mórbidos.[403] Eran, en resumen, las nuevas *welfare queens*[404] de la derecha radical: recaudadores de ingresos no devengados que combinaban las características de la clase baja dependiente del gobierno y la aristocracia ociosa. Incluso en un estado como Wisconsin, donde la mayoría de los trabajadores del sector público eran blancos y varones, Walker solo tuvo que invocar la distinción entre «los que tienen» y «los que no tienen» para dar vida a esta iconografía a medias dicha.

Entre la masa de obreros del sector privado a los que elogió, Walker prestó especial atención a los sindicatos de la construcción, a los que se refirió como «sus socios en el desarrollo económico».[405] Al enmarcar su agenda fiscal y reguladora como un programa no solo de creación de empleo, sino específicamente de creación de empleo obrero, Walker consiguió ganarse a varios sindicatos de la construcción y la minería durante su campaña electoral para el primer mandato. En el periodo previo a las elecciones a gobernador de 2010, el Local 139, un sindicato estatal de operadores de maquinaria pesada, respaldó a Walker a cambio de su promesa de aumentar la construcción de autopistas.[406] Los sindicatos de fontaneros y carpinteros

---

[403] Daniel Martínez HoSang y Joseph E. Lowndes, *Producers, Parasites, Patriots: Race and the New Right-Wing Politics of Precarity*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 2019, pp. 19-46. Para una historia más larga del ataque a los sindicatos de profesores, véase Schneider y Berkshire, *A Wolf at the Schoolhouse Door*. Sin restar importancia a la peculiar ferocidad de los ataques republicanos, Schneider y Berkshire señalan que la demonización de los sindicatos de profesores fue siempre un asunto bipartidista (pp. 54-58).

[404] *Welfare Queens*, reinas del Estado de Bienestar, es un término despectivo utilizado en Estados Unidos para describir a las personas que se considera que hacen un mal uso o abusan del sistema de asistencia social. [N. del T.]

[405] Kaufman, *The Fall of Wisconsin...*, p. 167.

[406] Ibídem, p. 32. La construcción de autopistas fue una de las pocas infraestructuras públicas en las que Walker estaba dispuesto a gastar a manos llenas, incluso recurriendo al fondo general del Estado para financiar mejoras en las mismas. En cambio, rechazó rotundamente la oferta de la administración Obama de 810 millones de dólares de estímulo federal para financiar una línea ferroviaria de alta velocidad entre Milwaukee y Madison. A medida que las legislaturas estatales republicanas viraron hacia la derecha bajo la influencia del Tea Party, el gasto en infraestructuras se volvió fuertemente partidista. Para legisladores republicanos como Walker, el transporte privado en supercarreteras de peaje representaba la libertad económica en contraste con la solución sospechosamente colectivista del transporte masivo. Así, Walker rechazó por principio el proyecto de tren de alta velocidad de Obama, aunque hubiera proporcionado puestos de trabajo en la construcción sin coste alguno para el estado. Steve Hiniker, «Walker Road Plan Driving Him Crazy», *Milwaukee Journal Sentinel*, 16 de abril de 2011. Sobre la polarización de la financiación de infraestructuras, véase Clayton Nall, *The Road to Inequality: How the Federal Highway Program Polarized America and Undermined Cities*, Cambridge, Cambridge University Press, 2018, pp. 70-106.

se abstuvieron de respaldarlo, pero hicieron contribuciones a su campaña. En 2012, Milwaukee Ironworkers Local 8 respaldó los esfuerzos de Walker para promulgar una nueva legislación minera diseñada para eludir las leyes medioambientales estatales y allanar el camino para una mina de hierro de 1.500 millones de dólares en el extremo noroeste de Wisconsin.[407] Sin embargo, la propuesta más célebre de Walker a los obreros fue su acuerdo con el fabricante taiwanés de productos electrónicos Foxconn, al que convenció para que instalara una planta en Wisconsin.[408] A cambio, el estado de Wisconsin se comprometió a conceder a Foxconn cuatro mil millones de dólares en créditos fiscales y otros incentivos, privándose de hecho de los ingresos fiscales del proyecto durante el próximo cuarto de siglo.[409]

El acuerdo de Wisconsin con Foxconn desmintió la idea de que los empleos del sector privado, a diferencia de los del sector público, no cuestan dinero al Estado: los puestos de trabajo proyectados estaban financiados efectivamente por el Estado, pero ninguna parte de los beneficios volvería a las arcas públicas. En 2019, estaba claro que Foxconn no construiría una planta de fabricación en Wisconsin, sino más bien un centro de investigación casi totalmente automatizado que emplearía a trabajadores *white collar* del vecino estado de Illinois.[410] Dado que Wisconsin ya había pagado la formación para el empleo, concedido una serie de exenciones del impuesto sobre las ventas y construido nuevas carreteras y otras infraestructuras, todo el proyecto equivalía a un fastuoso acto de inversión pública para una de las mayores empresas del mundo. Casi nada se entregó a cambio.

Cuando este fracaso se hizo público, Walker ya hacía tiempo que había abandonado cualquier pretensión de que los trabajadores del sector privado se libraran del experimento de la economía de la oferta. En marzo de 2015, después de haber negado sistemáticamente su intención de hacerlo, Walker impulsó una ley de derecho al trabajo inspirada en el ALEC en la legislatura de Wisconsin.[411] Unos meses después, derogó las leyes estatales de salario prevaleciente (o mini-Davis-Bacon), eliminando así el piso de los salarios de construcción en proyectos financiados con fondos públicos.[412] Dos años más tarde, el salario medio anual de los tra-

---

[407] Kaufman, *Fall of Wisconsin...*, pp. 84-85.

[408] Tabak, *Foxconned...*

[409] Jon Shelton, «The Factory That Ate Wisconsin», *Dissent*, otoño de 2018, pp. 99-103.

[410] Danielle Paquette, «Foxconn Scraps Plan to Build Factory in Wisconsin, Will Hire White-Collar Workers Instead», *Washington Post*, 30 de enero 2019.

[411] Glenn Schmidt, «Wisconsin, Round Two: Walker Attacks Private Sector Workers», *Labor Notes*, 5 de marzo de 2015.

[412] Sharon O'Malley, «Wisconsin Repeals Prevailing Wage Law», *Construction Dive*, 15 de julio de 2015.

bajadores de la construcción de Wisconsin había caído más de un 5 %.[413] Como habían predicho los observadores más astutos del movimiento sindical del sector privado, los «socios en el desarrollo económico» de Walker fueron abandonados en última instancia a la misma suerte que los trabajadores del sector público.[414]

En Kansas, el gobernador del Tea Party, Sam Brownback, tomó una lección diferente del libro de jugadas populistas de la economía de la oferta. En lugar de enfrentar a los obreros del sector privado con los sindicatos del sector público —un enfoque que tenía sentido en Wisconsin, con su orgullosa historia de sindicalismo—, Brownback se presentó como amigo del pequeño empresario. Prometiendo defender al «pequeño empresario» frente a los grandes intereses corporativos supuestamente alineados con el presidente Obama, Brownback comercializó su plan de bajadas de impuestos como un incentivo para la pequeña empresa y predijo una cornucopia de nuevos puestos de trabajo como resultado.[415] Afirmó que Kansas se convertiría en el «mejor lugar de Estados Unidos para crear y hacer crecer una pequeña empresa». Ciertamente, la mayoría de los patrocinadores de Brownback no eran grandes empresas, antes bien, procedían del mundo de la empresa privada no constituida en sociedad y de la inversión privada alternativa representada por personas como los multimillonarios hermanos Koch y los Mercers, respectivamente. De hecho, incluso entre los gobernadores del Tea Party, Brownback estaba inusualmente bien relacionado con Koch Industries, que tenía su sede en su estado. La sección de Kansas del Club for Growth, respaldado por los Mercer y dirigida por el jefe de gabinete del gobernador Brownback, el Kansas Policy Institute, financiado por los Koch, dirigido por un antiguo ayudante de Charles Koch, y Americans for Prosperity desempeñaron un papel importante en llevar a Brownback a la victoria e impulsar su programa de «pequeñas empresas» una vez en el cargo.[416] Incluso la Cámara de Comercio de Kansas, la vene-

---

[413] Frank Manzo IV, Kevin Duncan, Jill Gigstad y Nathaniel Goodell, *The Effects of Repealing Prevailing Wage in Wisconsin*, Saint Paul, Midwest Economic Policy Institute MEPI, 2020.

[414] Lee Sustar señala que, a pesar de las primeras muestras de apoyo al gobernador Walker por parte de los sindicatos de la construcción más conservadores, muchos trabajadores de base del sector privado, incluidos trabajadores de fábricas y algunos del sector de la construcción, se manifestaron junto a los profesores ante el Capitolio del Estado de Wisconsin. Sustar, «Who Were the Leaders of the Wisconsin Uprising...», pp. 60-62.

[415] Daniel R. Alvord, *Reversal of the Kansas Tax «Experiment»: The Social Limits of Supply-Side*, tesis doctoral, University of Kansas, 2019, p. 67.

[416] Sobre la contribución de estas organizaciones a la campaña de Brownback, véase Irin Carmon, «Kansas Gets Even Crazier», *Salon*, 16 de agosto de 2012. David Kensinger, jefe de gabinete de Sam Brownback durante su mandato como senador de EEUU y hasta su primer año como gobernador del estado, también dirigió la sección de Kansas del Club for Growth durante este periodo. David M. Drucker, «Brownback Aides Mentioned for Congressional Seats», *Roll Call,* 3 de diciembre de 2007. George Pearson, presidente del consejo de administración del Kansas Policy Institute durante el mandato del gobernador

rable asociación de pequeñas empresas, estaba presidida por un antiguo asesor de los no tan pequeños hermanos Koch.[417] Brownback fue uno de los varios republicanos entrantes del Tea Party que siguieron los consejos de Arthur Laffer para preparar su asalto a los ingresos públicos. Tras asumir el cargo a principios de 2011, invitó personalmente a Laffer a trabajar con el Departamento de Hacienda de Kansas en un plan de bajadas de impuestos.[418] Publicado en enero de 2012, el borrador final seguía el ejemplo de los recortes del impuesto sobre la renta personal de Reagan de 1981, que Laffer y una primera generación de economistas populistas de la oferta habían diseñado especialmente para atraer tanto a los asalariados como a los propietarios de pequeñas empresas. El proyecto de ley proponía recortar el tipo impositivo más alto en un 25 %, al tiempo que ofrecía reducciones menores a las rentas más bajas. Brownback fue, sin embargo, más allá de Reagan al pedir la eliminación completa de los impuestos sobre todos los ingresos no salariales de las empresas «conducto», como las empresas unipersonales, las sociedades de responsabilidad limitada y las «corporaciones S». Todo el ejercicio de marketing se basaba en la premisa de que cualquier empresa organizada en forma de «sociedad conducto» —y, por tanto, sujeta al impuesto sobre la renta de las personas físicas en lugar de al de sociedades— era equivalente a una pequeña empresa, una ecuación que tenía cierto sentido a principios de los años ochenta, pero que estaba totalmente fuera de lugar en la década de 2010, cuando muchas grandes empresas operaban en la forma no constituida de «sociedad conducto».[419] Aunque el proyecto de ley eliminó los impuestos estatales sobre la renta para cientos de auténticas pequeñas empresas, inevitablemente proporcionó rendimientos numéricos mucho mayores a las mayores sociedades de responsabilidad limitada. Sorprendentemente, esto incluía a las numerosas LLC[420] que operaban bajo el paraguas de los Koch.[421]

El experimento radical de Brownback causó estragos en el presupuesto del estado y no consiguió nada de lo prometido por Laffer y sus acólitos. La llamada exención fiscal de las pequeñas empresas simplemente incentivó

Brownback, fue durante mucho tiempo socio y asesor de los hermanos Koch. «Kansas Policy Institute», *Sourcewatch,* 3 de noviembre de 2020.

417 Sam Zeff, «Elections Question: How Are the Kochs Influencing Campaigns in Kansas This Year», *KCUR,* 20 de octubre de 2016; Bill Wilson, «Alan Cobb to Head Kansas Chamber», *Wichita Business Journal*, 24 de marzo de 2017.

418 Scott Rothschild, «Task Force Working in Secret on Tax Proposal», *Lawrence Journal World*, 8 de octubre de 2011.

419 Alvord, «Reversal of the Kansas Tax 'Experiment...», pp. 70-73.

420 LLC, *Limited Liability Corporation*, es la forma más frecuente de Sociedad Limitada en Estados Unidos. [N. del T.]

421 Patrick Caldwell, «What's the Matter with Sam Brownback?», *Mother Jones*, 25 de septiembre de 2014.

a las empresas y a los asalariados con ingresos elevados a reclasificar sus ganancias como ingresos no salariales, lo que provocó una pérdida presupuestaria mucho mayor de la prevista.[422] Para un estado que anteriormente había recaudado el 40 % de sus ingresos por medio de los impuestos sobre la renta, la solución de compensar la diferencia con impuestos sobre el consumo, como preconizaban Laffer y Moore, era más fácil de decir que de hacer. Según las propias medidas de Laffer y Moore, el experimento de Kansas fracasó estrepitosamente. Entre principios de 2013, cuando entraron en vigor las bajadas de impuestos, y mediados de 2017, cuando fueron derogados por veto de Brownback, la creación de empleo en el sector privado de Kansas quedó por detrás de todos los estados excepto Oklahoma. Durante el mismo periodo, la tasa de crecimiento económico del estado fue inferior a la de sus cinco vecinos.[423] A principios de 2014, tanto Standard and Poor's como Moody's rebajaron la calificación de los bonos del estado de Kansas, citando las bajadas de impuestos, así como una sentencia del Tribunal Supremo que ordenaba a la legislatura de Kansas restablecer la financiación de las escuelas públicas, como confirmación de los problemas presupuestarios que se avecinaban.[424] El experimento de la economía de la oferta de Kansas fue tan contraproducente que provocó una rebelión entre los propietarios de pequeñas empresas, muchos de los cuales habían apoyado a Brownback cuando llegó al poder.[425]

Incluso las asociaciones de la construcción más conservadoras —aliados naturales de la primera administración de Brownback— se quemaron por su ineptitud presupuestaria. Es el caso de organizaciones comerciales antisindicales como la Associated Builders and Contractors [Constructores y Subcontratistas Asociados] (ABC) y la Associated General Contractors of America [Asociación Americana de Frandes Subcontratas de la Construcción] (AGC), que llevaban mucho tiempo pidiendo que se redujeran los impuestos sobre los ingresos de las «sociedades conducto», lo que reflejaba el hecho de que la gran mayoría de sus miembros estaban organizados como empresas unipersonales, sociedades de responsabilidad

---

[422] Chye-Ching Huang, *Tax Cuts for the Wealthy Would Do Little to Help Small Businesses and the Economy*, Washington, Center on Budget and Policy Priorities, 2017, pp. 8-9. Sobre el abuso de la exención del ingreso por sociedad conducto por parte de personas adineradas, véase «Editorial: KU Coach Bill Self and the Myth of Trickle-Down Economics», *St. Louis Post Dispatch*, 15 de junio de 2016.

[423] Michael Mazerov, *Kansas Provides Compelling Evidence of Failure of «Supply-Side» Tax Cuts*, Washington, Center on Budget and Policy Priorities, 2018, pp. 7-8.

[424] Patricia Murphy, «Sam Brownback's Kansas Catastrophe», *Daily Beast*, 20 de julio de 2014.

[425] Zachary A. Goldfarb, «In Kansas, Brownback Tried a Red-State "Experiment"; Now He May Be Paying a Political Price», *Washington Post,* 30 de julio de 2014; Alvord, «Reversal of the Kansas Tax' Experiment…», pp. 66-124.

limitada o «corporaciones S».[426] Ambas organizaciones aplaudieron que Brownback y una docena de legisladores del Tea Party pusieran fin a los acuerdos laborales de proyecto, contratos negociados colectivamente que se aplican tanto a los trabajadores autónomos sindicados como a los no sindicados.[427] Cuando Brownback nombró al propietario de una empresa familiar de construcción jefe del Departamento de Transporte de Kansas, su pacto político con los subcontratistas de la construcción parecía inquebrantable.[428] Sin embargo, los mismos empresarios quedaron menos impresionados cuando el estado se vio obligado a desviar más de dos mil millones de dólares en fondos del Departamento de Transporte de Kansas para compensar los déficit presupuestarios del fondo general del estado.[429] Dos años después de que entraran en vigor las bajadas de impuestos de Brownback, la asociación de trabajadores autónomos de Kansas se quejó de que el saqueo por parte del estado de los fondos públicos para carreteras les estaba costando puestos de trabajo, en lugar de crearlos.[430] Las bajadas de impuestos de Brownback habían servido como curso intensivo de finanzas públicas, alertando a los propietarios de pequeñas empresas acerca del hecho de que gran parte de los beneficios del «sector privado» dependían indirectamente del dinero público.

En el momento de la campaña presidencial de Trump en 2016, los experimentos de la economía de la oferta en Wisconsin y Kansas parecían un rotundo fracaso. No solo los aliados empresariales más cercanos de Walker y Brownback cuestionaban la sensatez de una agenda radical de bajadas de impuestos que había secado la firma de contratos y paralizado la creación de empleo, sino que los partidos republicanos a nivel estatal también se estaban dividiendo a medida que los moderados intentaban reparar los daños. Pero en lugar de tomar estos fracasos como una señal de

---

[426] En una declaración reciente sobre su posición fiscal, ABC afirma que «la abrumadora mayoría de las empresas constructoras están organizadas como entidades transparentes, por lo que sus ingresos se gravan a nivel individual. Estas pequeñas y medianas empresas creadoras de empleo serían las que sufrirían las consecuencias de una mayor tributación marginal, tasas suplementarias y propuestas de reforma o modificación del código por parte de las empresas». «Tax and Fiscal Policy», *ABC*, 2022.

[427] Pamela Prah, «GOP Targets State Construction Labor Projects», *Pew Trust*, 14 de septiembre de 2012. El esfuerzo de cabildeo estatal y federal para derogar los PLA fue encabezado por ABC. Sin embargo, AGC también se ha opuesto a los PLA durante muchos años. Véase «AGC Testifies in Opposition to President Clinton's Proposed Executive Order on Project Labor Agrereements», *PR Newswire*, 30 de abril de 1997.

[428] Daniel McCoy, «New KDOT Director Is Mike King of McPherson», *Wichita Business Journal*, 23 de marzo de 2012.

[429] «Kansas Contractors Out to Curb State Raids of Highway Funds», *Real Estate Monitor Worldwide*, 14 de octubre de 2016.

[430] «Dollars and Sense: Brownback Wants the Real Story on Taxes Out, So Here It Is», *Hutchinson News*, 18 de diciembre de 2015.

advertencia, la administración republicana de Trump se inspiró en ellos.[431] A pesar de las primeras especulaciones de que Trump representaba una ruptura radical con el *statu quo* neoliberal, fueron estos experimentos a nivel estatal de la economía de la oferta los que sirvieron de modelo para su legislación de bajadas de impuestos de 2017.

Trump, el Tea Party y la insurrección de las «pequeñas empresas»

Los comentaristas progresistas se esforzaron por comprender los fundamentos del apoyo popular a Trump durante gran parte de la campaña presidencial de 2016. Muchos simplemente asumieron que la pasión desatada era una reacción largamente esperada a las décadas de estancamiento salarial soportado por la clase trabajadora industrial; una respuesta fea, quizás equivocada, pero en última instancia comprensible frente a la era neoliberal de interminables acuerdos de libre comercio y desindustrialización. Según este análisis, era natural que Trump encontrara una importante base de apoyo entre los trabajadores manufactureros blancos de las zonas rurales del Medio Oeste y el Noreste. Después de todo, se había dirigido asiduamente a este grupo demográfico durante su campaña. Durante más o menos un año, bajo la dirección de Steve Bannon, Trump parecía defender el tipo de asistencialismo proteccionista de los «obreros» que en su día había sido del agrado de Nixon —antiguo amigo de los *hardhat*— y que más tarde encarnó el exasesor de Nixon, Patrick Buchanan.[432] Fue esta personalidad (una de las varias adoptadas por Trump en 2016) la que explica gran parte de la confusión inicial en torno a sus verdaderas intenciones políticas.

Pero si bien la complacencia de Trump con los demócratas del *Rustbelt* le valió márgenes críticos en Ohio y Pensilvania, los pocos cientos de miles de trabajadores industriales que votaron por él difícilmente fueron suficientes para constituir una ventaja a largo plazo.[433] Tampoco eran representativos de los cruzados de Trump en su conjunto, los más fervientes de los cuales fueron politizados por primera vez por el movimiento del Tea Party. Según todos los indicios, los miembros del Tea Party transfirieron en masa su lealtad a Trump durante las elecciones de 2016, y los

[431] Benjy Sarlin, «The GOP Tried Trump-Style Tax Cuts in Kansas; What a Mess», *NBC News,* 23 de octubre de 2017; Dan Kaufman, «Scott Walker's Wisconsin Paved the Way for Donald Trump's America», *New York Times*, 6 de julio de 2021.

[432] Sobre este linaje, véase Ray Kiely, «Locating Trump: Paleoconservatism, Neoliberalism, and Anti-Globalization», *Socialist Register,* núm. 55, 2019, pp. 126-149; Peter Kolozi, *Conservatives against Capitalism: From the Industrial Revolution to Globalization*, Nueva York, Columbia University Press, 2017, pp. 167-89.

[433] Davis, «Election 2016...».

propietarios de pequeñas empresas han seguido siendo sus acólitos más leales.[434] Su rabia se intensificó cuando un presidente mestizo promulgó un programa federal de estímulo moderadamente ambicioso e intentó ampliar la asistencia sanitaria a los estadounidenses con bajos ingresos; alcanzó su punto álgido con la llegada de la pandemia del coronavirus y la amenaza de medidas de salud pública impuestas por los estados; estalló en acción directa cuando el presidente que habían elegido no consiguió un segundo mandato. Más de un tercio de los que irrumpieron en el Capitolio el 6 de enero de 2021 eran propietarios de pequeñas empresas y profesionales autónomos.[435] Las dos milicias que participaron más activamente en los disturbios —los Oath Keepers y los Proud Boys— tenían una historia de defensa de los terratenientes blancos y las pequeñas empresas frente a las fuerzas del orden federales, los delincuentes de poca monta y los alborotadores de izquierdas.[436] El líder de los Proud Boys, Henry «Enrique» Tarrio, condenado posteriormente por conspiración sediciosa por su participación en los disturbios, era propietario de una pequeña empresa de seguridad privada en Miami. Al principio se sintió atraído por los Proud Boys por sus

---

[434] Pew Research Center, *Trump's Staunch GOP Supporters Have Roots in the Tea Party*, Washington, Pew Research Center, 2019. Sobre la perdurable base de apoyo de Trump entre los propietarios de pequeñas empresas, véase Olen, «Small-Business Owners Have a Thing for Donald Trump...»; Marks, «If It Were Up to Small Business Owners, Trump Would Get His Second Term...»; Michael McCarthy, «The Revenge of Joe the Plumber...».

[435] Pueden encontrarse datos actualizados periódicamente sobre la demografía de los alborotadores del Capitolio en el siguiente sitio web creado por Robert Pape y sus colegas de la Universidad de Chicago, «The Face of American Insurrection», Chicago Project on Security and Threats de la Universidad de Chicago. Véase también el resumen de datos en Robert A. Pape, «The Jan. 6 Insurrectionists Aren't Who You Think They Are», *Foreign Policy*, 6 de enero de 2022. A 8 de junio de 2022, un total de 213 de los 599 manifestantes detenidos (es decir, más de un tercio) eran empresarios o trabajadores autónomos. Entre los acusados había agentes inmobiliarios, directores generales, propietarios de tiendas, contables y abogados. La multitud del Capitolio se diferenciaba de la base del Tea Party por su distribución más equilibrada entre cohortes de edad y por el gran número de miembros activos de las milicias, principalmente Oath Keepers y Proud Boys. El Chicago Project informa de que el 18 % de los detenidos eran militares en activo o antiguos miembros de las fuerzas del orden; el 10 % eran miembros activos de milicias de extrema derecha. Para los comentarios de los medios sobre estos resultados, véase Eugene Scott, «Data about the Capitol Rioters Serves Another Blow to the White, Working-Class Trump-Supporter Narrative», *Washington Post*, 12 de abril de 2021.

[436] Con una base de miembros formada por soldados y policías en activo y retirados, los Oath Keepers han actuado históricamente para defender a los terratenientes y empresarios blancos. Según un reciente informe del CSIS, aproximadamente dos tercios de los Oath Keepers son antiguos militares o agentes de las fuerzas del orden. Otro 10 % está en servicio activo en el ejército o trabaja actualmente en las fuerzas del orden. Eric McQueen, «Examining Extremism: The Oath Keepers», CSIS (Center for Strategic & International Studies), 17 de junio de 2021. Sobre el historial de intervenciones de los Oath Keepers para defender a los propietarios, incluidas sus acciones para proteger a las pequeñas empresas de Ferguson (Misuri) tras el asesinato de Michael Brown a manos de la policía en 2014, véase Sam Jackson, *Oath Keepers: Patriotism and the Edge of Violence in a Right-Wing Antigovernment Group,* Nueva York, Columbia University Press, 2020, pp. 47-52.

«valores de pequeña empresa». La mayoría de los miembros de su capítulo de Miami eran también propietarios de pequeñas empresas que abrazaban el lema de la fraternidad de «glorificar al empresario».[437] Lo que todo esto deja claro es el papel relativamente insignificante de la clase trabajadora industrial en la insurgencia de Trump. Fueron las convulsiones políticas del sector de la pequeña empresa —no la larga saga de la desindustrialización— las que dieron origen al actual ciclo de populismo de extrema derecha.

Aunque el favorito original del Tea Party era Ted Cruz, que declaró al *Wall Street Journal* que «los republicanos son y deberían ser el partido de las pequeñas empresas»,[438] pronto quedó claro que Trump personificaba el espíritu del movimiento de forma mucho más convincente que su rival. Más que ningún otro candidato republicano, Trump proyectaba la imagen del hombre de negocios sin pelos en la lengua que había empezado «desde abajo» y había triunfado «a lo grande» en el mundo de la producción «obrera». Reescribiendo su biografía para ocultar su considerable dependencia de la riqueza familiar, se presentó al mundo como el hombre hecho a sí mismo, que había surgido de una «empresa inmobiliaria relativamente pequeña con sede en Brooklyn» para hacer fortuna en el «mejor sector inmobiliario del mundo», la ciudad de Nueva York.[439] «Nunca he tenido la seguridad de estar en la nómina del gobierno», se jactaba, «yo era el tipo que hacía la nómina».[440] Dirigiéndose a una multitud de propietarios de pequeñas empresas invitados a la Casa Blanca en los primeros meses de su presidencia, les dijo: «Os entiendo. Yo he pasado por ahí».[441]

La presentación de Trump como amigo de las pequeñas empresas resultó fundamental en sus esfuerzos por vender su proyecto de ley de rebajas de impuestos de 2017 a un público más amplio. Aunque el proyecto

---

[437] «Mi familia venía de un país comunista», cuenta Tarrio. «El único camino hacia la verdadera libertad es el espíritu empresarial». Brendan O'Connor, *Blood Red Lines: How Nativism Fuels the Right*, Chicago, Haymarket Books, 2021, p. 105.

[438] «WSJ BLOG / Washington Wire: Ted Cruz Interview: On Obama, GOP and Big Business», *Dow Jones Institutional News*, 29 de mayo de 2012

[439] Donald J. Trump, *Crippled America: How to Make America Great Again*, Nueva York, Threshold Editions, 2015, p. 74.

[440] Ibídem, p. 82.

[441] «President Trump Meeting with Small Business Leaders», C-Span, 1 de agosto de 2017. Sidney Plotkin señala astutamente que en su estilo organizativo, si no en sus tenencias de activos, «la organización empresarial privada de Trump siempre ha sido más parecida a una pequeña empresa familiar gestionada de forma holgada que a una jerarquía corporativa». Sidney Plotkin, *Veblen's America: The Conspicuous Case of Donald J. Trump,* Londres, Anthem Press, 2018, p. 236. Al parecer, la Associated General Contractors of America (AGC) comparte la misma valoración. Una presentación de PowerPoint filtrada de uno de los ejecutivos de la asociación acusaba a Trump de dirigir su administración como una «mala pequeña empresa familiar». El ejecutivo especificó más tarde que no pretendía ser peyorativo. Justin Elliott, «An Industry Group Says the Trump Administration is Run "Like a Bad Family-Owned Small Business" - And They Love It», *ProPublica*, 1 de marzo de 2018.

de ley incluía descaradas concesiones a las grandes empresas y a los contribuyentes individuales más ricos, fue el componente de las pequeñas empresas el que Trump y sus asesores de la economía de la oferta publicitaron sin descanso. En su manual sobre «Trumponomics», Arthur Laffer y Stephen Moore elogiaron a Trump por mantenerse firme a la hora de proteger los intereses de las pequeñas empresas. La integridad de Trump en este asunto, escribían, «no hace sino intensificar nuestro aprecio por su asombroso sexto sentido político sobre los votantes».[442] «Las grandes empresas no son populares entre los votantes», señalaban. «Los estadounidenses tienden a pensar que las grandes empresas son mastodontes sin rostro y codiciosos». Por otro lado, «a la mayoría de los estadounidenses les encantan las pequeñas empresas y que los pequeños se enfrenten a los piratas corporativos. Está en el ADN de Estados Unidos admirar y animar a los que lo arriesgan todo, y abren una pequeña empresa con unos pocos miles de dólares, mucho sudor y una buena idea».[443] En particular, Laffer y Moore felicitaron a Trump por su propuesta de bajadas masivas a los impuestos sobre los ingresos de las «sociedades conducto». Ningún otro candidato había sugerido una bajada de impuestos tan profunda para las «pequeñas empresas», decían.[444] La afirmación se basaba en la premisa de que solo las pequeñas empresas presentaban declaraciones de la renta de «sociedad conducto». Sin embargo, mientras que a principios de los años ochenta los partidarios de la economía de la oferta podían vender de forma plausible las bajadas de impuestos personales como una ayuda para las pequeñas empresas, cuando la mayoría de las entidades conducto y las «corporaciones no C» eran efectivamente pequeñas, las cosas ya no son tan sencillas hoy en día. En 1981, cuando Reagan puso en marcha sus bajadas de impuestos para las pequeñas empresas y los trabajadores asalariados, la mayor parte de los ingresos empresariales eran generados por grandes sociedades anónimas que cotizaban en bolsa y, como tales, estaban sujetas al impuesto de sociedades.[445] En ese momento, la mayoría de las entidades canalizadoras eran auténticas pequeñas empresas, a su vez la mayoría de ellas organizadas como empresas unipersonales. Sin embargo, los cambios posteriores en la legislación fiscal estatal y federal han aumentado significativamente los incentivos para organizar el negocio como una «sociedad conducto» y, como consecuencia, el tamaño y la escala de la típica «sociedad conducto» ha cambiado hasta resultar irreconocible. La primera de estas reformas fue la legislación fiscal del segundo

[442] Arthur B. Laffer y Stephen Moore, *Trumponomics: Inside the America First Plan to Revive Our Economy*, Nueva York, St. Martin's Press, 2018, p. 114.

[443] Ibídem, pp. 114-115.

[444] Ibídem, p. 114.

[445] Aaron Krupkin y Adam Looney, «Nine Facts about Pass-Through Businesses», Brookings, 15 de mayo de 2017.

mandato de Reagan en 1986, que redujo el tipo marginal del impuesto sobre la renta de las personas físicas a un nivel inferior al del tipo máximo del impuesto de sociedades.

El segundo cambio se produjo gradualmente, a medida que los estados introdujeron nuevas estructuras jurídicas, como la Limited Liability Company, o LLC, que permitía a los propietarios reclamar protecciones similares a las de las empresas para no tener que responder personalmente de sus deudas, al tiempo que declaraban sus impuestos como sociedades de responsabilidad limitada.[446] Como resultado, un número cada vez mayor de empresas optó por desincorporarse y adoptar la estructura alternativa de responsabilidad limitada, antes reservada casi exclusivamente a las pequeñas empresas. Hoy en día, algunas de las empresas más grandes, con más éxito y con más activos están registradas como «corporaciones no C», y la mayor parte de los ingresos de las empresas se derivan de «sociedades conducto», una inversión de la jerarquía que prevalecía en la década de 1980.[447] Y si bien es cierto que la mayoría de las pequeñas empresas genuinas siguen estructuradas en la forma de empresa unipersonal, la mayor parte de los ingresos por «sociedad conducto» los produce ahora un pequeño grupo de *hedge funds*, empresas de capital privado y sociedades inmobiliarias.[448] Cada vez más, las grandes empresas se «disfrazan» de pequeñas empresas a efectos fiscales.[449] La Trump Organization, de capital privado —una sociedad de cartera para más de quinientas LLC y otras «sociedades conducto»— es solo uno de los muchos grandes conglomerados empresariales que han aprendido a utilizar este disfraz con el máximo efecto. Sin embargo, Trump y sus asesores de la economía de la oferta siguen actuando como si sus bajadas de impuestos fueran una concesión al «hombre de la calle» y al propietario de pequeña empresa. Como en un traducción de la propia actuación de Trump al lenguaje de la legislación fiscal, la estructura de transferencia permite al conglomerado rico en activos esconderse detrás de la estructura legal de la pequeña empresa y cosechar todos los beneficios que los políticos populistas le proporcionan.

Cuando Trump salió a la carretera para vender su plan de bajadas de impuestos en otoño de 2017, era natural que recurriera a un grupo de trabajadores que durante mucho tiempo en el imaginario republicano han

---

[446] Wyoming fue el primer estado en hacerlo en 1977. La validez de la LLC fue confirmada por el IRS en 1988 y facilitada por la introducción de las normas «check-the-box» a mediados de los años noventa. Ibídem.

[447] Ibídem.

[448] Ryan Erickson y Brendan V. Duke, «The Art of the Pass-Through», Center for American Progress Action Fund, 10 de agosto de 2016.

[449] Tomo prestada la expresión de Ryan Erickson y Brendan V. Duke en «The Art of the Pass-Through...».

desempeñado el papel del aspirante a empresario *blue collar*. Con un telón de fondo de camiones engalanados con la pancarta «Camioneros por la reducción de impuestos», Trump dijo a la multitud de conductores independientes, a la que solo había invitado él, que traería «impuestos más bajos, cheques más grandes y más empleos» para las pequeñas empresas familiares.[450] «Para los muchos camioneros estadounidenses que declaran impuestos como propietarios únicos, corporaciones S o sociedades limitadas», anunció, «limitaremos su tasa impositiva a un máximo del 25 %, sustancialmente más baja que la que pagan ahora. Los más de treinta millones de estadounidenses que tienen pequeñas empresas verán —escuchen esto— un recorte del 40 % en su tipo impositivo marginal».[451] Esto, afirmó, sería el mayor recorte de impuestos para las pequeñas empresas en ocho décadas. De hecho, resulta dudoso que alguien entre la multitud se fuera a beneficiar de estos recortes.[452] La reducción del 40 % del tipo impositivo marginal de la que presumía Trump solo se aplicaría a los más ricos de entre los propietarios de empresas de capital mixto, incluido él mismo. Lo mismo podría decirse de su prometida derogación del impuesto sobre el patrimonio.[453]

Llegados a este punto, debemos preguntarnos si la creciente militancia de la derecha republicana puede explicarse adecuadamente como el triunfo de las pequeñas empresas sobre las grandes, como los candidatos del Tea Party y el propio Trump quieren hacernos creer. Incluso los comentaristas más sofisticados han creído al Tea Party en este punto.[454] Pero como el ejemplo de Trump debería recordarnos, no se trata tanto de una alianza de lo pequeño contra lo grande como de una insurrección de una forma de capitalismo, el privado, el no constituido en sociedad, y a menudo familiar, contra otro, el empresarial, que cotiza en bolsa y es propiedad de los accionistas. Si bien es cierto que la mayoría de las empresas familiares estaban confinadas al sector de las pequeñas empresas en la década de 1980, mientras que las sociedades cotizadas en bolsa representaban la mayor parte de las grandes empresas, esta formula ya no se aplica hoy en día, ya que cada

---

[450] Claire Sasko, «Trump Comes to PA., Talks Almost Exclusively about Truckers», *Filadelfia*, 12 de octubre de 2017.

[451] Brian Straight, «Text of Trump's Speech to Truckers», *Freightwaves*, 12 de octubre de 2017.

[452] Josh Barro, «Trump has been lying a lot about his "small business" tax cut», *Business Insider,* 13 de octubre de 2017. Barro calcula que solo alrededor del 1,8 % de las pequeñas empresas genuinas se habrían beneficiado de esta rebaja fiscal.

[453] Greg Sargent, «This May Be Trump's Most Insulting Scam Ye: We Need to Repeal the Estate Tax to Help American Truckers, Trump Will Say Today», *Washington Post Blogs*, 11 de octubre de 2017.

[454] Véase especialmente Michael Lind, «Why Big Business Fears the Tea Party», *Politico*, 15 de junio de 2014.

vez más grandes empresas se hacen privadas y los *hedge funds* de alto poder o las empresas de capital privado operan en la forma no incorporada de la sociedad de responsabilidad limitada.

El electorado de la derecha insurreccionalista que llevó a Trump al poder abarca desde la más pequeña de las empresas hasta la más ramplona de las dinastías y depende crucialmente de la alianza entre ambas. Sin su red irradiadora de subcontratas, la empresa dinástica se derrumbaría como fuerza política y económica, mientras que los muchos propietarios de pequeñas empresas que gravitan en torno a una figura como Trump están convencidos de que su propia fortuna sube y baja junto con la suya. En sectores como la construcción, el inmobiliario y el del transporte por carretera, las empresas privadas, a menudo familiares, dominan en todos los niveles de la cadena de subcontratación, y las empresas que presiden holdings de activos muy diferentes están estrechamente implicadas en la fortuna de las demás.[455] Una pequeña empresa de construcción depende de la capacidad de generación de contratos de la mayor de las dinastías inmobiliarias, del mismo modo que la más pequeña de las unidades de negocio de Amway está estructuralmente enredada en la expansión de los clanes DeVos y Van Andel. Aunque la relación entre estas empresas de distinto tamaño es, por naturaleza, jerárquica, y, en el caso de la organización Trump, muy a menudo abusiva, como auténticos propietarios / gerentes, las empresas más pequeñas y las más grandes comparten un conjunto de intereses comunes que no se extienden al trabajador dependiente ni al contratista independiente mal clasificado:[456] «En todos mis años de negocio, nunca me ha pagado un pobre. Me paga alguien que es rico».[457]

Seguramente no es casualidad que los donantes más importantes del Tea Party y de Trump procedan del mismo mundo del capitalismo privado y familiar que produjo al propio Trump.[458] En 2020, Forbes nombró a Koch Industries la mayor empresa privada de Estados Unidos. La familia Mercer, que tanto contribuyó a facilitar el camino de Trump hacia el poder, debe su

---

[455] Sobre la importancia duradera de la empresa familiar en estos sectores, véase Villalonga y Amit, «Family Control of Firms and Industries».

[456] Es bien sabido que la Organización Trump ha dejado tras de sí un reguero de destrucción entre sus subcontratas. Michelle Mark, «Hundreds of Small Businesses and Employees Have Accused Donald Trump of not Paying Them», *Business Insider*, 10 de junio de 2016.

[457] Olen, «Small-Business Owners Have a Thing for Donald Trump...». Moira Weigel señala esta misma relación ambivalente de lealtad y captura entre los vendedores de terceros de Amazon. Weigel, «Amazon's Trickle-Down Monopoly...».

[458] Véase Adele Stan sobre la prevalencia de empresas privadas en el círculo íntimo de Trump. Adele Stan, «What We Do Is Secret: Trumpism as a Private-Capital Scam», *Baffler,* junio de 2017. Sobre la forma específicamente dinástica de estas empresas privadas, véase Steve Fraser, «Playing God: The Rebirth of Family Capitalism», en *Mongrel Firebugs and Men of Property*, Nueva York, Verso 2019, pp. 223-240.

riqueza a Renaissance Technologies, un *hedge fund* que, como sociedad de responsabilidad limitada, estaba sujeto al llamado impuesto de «pequeña empresa». La secretaria de Educación de Trump, Betsy DeVos, de soltera Elizabeth Prince, nació en una dinastía empresarial que hizo su fortuna a través de la empresa no cotizada Prince Corporation.[459] Cuando se casó con Dick DeVos, hijo de Richard, en 1979, consumó una alianza entre la fortuna de la familia Prince y Amway, una de las mayores empresas privadas del país. Según una investigación de 2018, la mayor parte de los ingresos personales de Betsy DeVos derivan de «sociedades conducto» como las LLC y las sociedades limitadas, lo que significa que las bajadas de impuestos a las «pequeñas empresas» de Trump le habrían ahorrado decenas de millones de dólares. La propia Amway está estructurada como una «corporación de tipo S», un tipo de «sociedad conducto» que también habría podido acogerse a la bajada de impuestos del 40 % propuesta por Trump para las «pequeñas empresas».[460]

Como ha señalado Doug Henwood, entre las filas del 1 % al 0,1 % más rico también encontramos todo un elenco de capitalistas regionales que no solemos asociar con las cumbres del capitalismo estadounidense. Esta alta burguesía local, los propietarios de empresas privadas o titulares de acciones mayoritarias en una empresa familiar, constituyen un componente significativo, pero a menudo pasado por alto, de la base de apoyo a Trump.[461] Junto a célebres gestores de fondos de alto riesgo como Robert Mercer y Stephen Feinberg, entre los mayores donantes a las campañas electorales de Trump figuraban un puñado de sociedades inmobiliarias de responsabilidad limitada; el consejero delegado de una empresa familiar de lucha libre; el director de segunda generación de una gran empresa avícola privada con sede en Arkansas; y la multimillonaria de Wisconsin, Diane Hendricks, cofundadora de una empresa privada de suministros para la construcción.[462] Estos capitalistas familiares privados están menos diversificados que los multimillonarios de los *hedge funds* y de capital riesgo, pero presiden vastas redes de subcontratas empresariales y, como tales, ejercen un poder significativo en sus comunidades locales.

---

[459] Stan, «What We Do Is Secret...».

[460] Josh Israel, «Trump's Tax Cuts for Betsy DeVos and the Very Rich are Being Paid for by Education Cuts», *ThinkProgress,* 10 de abril de 2019.

[461] Doug Henwood, «Take Me to Your Leader: The Rot of the American Ruling Class», *Jacobin*, 27 de abril de 2021. Henwood se inspira aquí en el trabajo de Patrick Wyman, «American Gentry», *Atlantic,* 23 de septiembre de 2021.

[462] «Top Contributors, Federal Election Data for Donald Trump, 2016 cycle», *OpenSecrets*, 2016; «Top Contributors, Federal Election Data for Donald Trump, 2020 Cycle», *OpenSecrets*, 2020.

A medida que los vástagos del capital privado y dinástico se han ido apoderando de los salones del poder, han encumbrado a un nuevo conjunto de asociaciones políticas como rivales de las antiguas. Los Citizens for a Sound Economy fundados por los Koch, y el American Legislative Exchange Council de la Nueva Derecha y su primo teocrático, el Council for National Policy, con estrechos vínculos con las familias DeVos y Prince, estuvieron en tiempos en los márgenes insurgentes de la derecha estadounidense.[463] Hoy, su progenie de máquinas de guerra, desde Americans for Prosperity hasta FreedomWorks y el Family Research Council, dictan la forma de la política del Partido Republicano, mientras que la otrora todopoderosa Business Roundtable observa desde la barrera.[464] Estas organizaciones ahora dominantes nos quieren hacer creer que la suya es la voz de la pequeña empresa familiar enfrentada al poder investido de la élite empresarial y burocrática. Lo más plausible es que representen un cambio en el centro de gravedad del capitalismo estadounidense, que ha situado a la empresa familiar, antaño marginal, en una nueva posición central en la vida económica a todas las escalas. Si la gran empresa cotizada en bolsa seguía siendo el punto de referencia incontestable de las empresas estadounidenses en el cambio de milenio, ahora está siendo desafiada cada vez más por un estilo de capitalismo familiar privado cuyo alcance se extiende desde la más pequeña hasta la más grandiosa de las unidades de producción domésticas.

---

[463] Sobre la historia de Citizens for a Sound Economy, fundada por los Koch, y sus filiales FreedomWorks y Americans for Prosperity, véase Mayer, *Dark Money...,* pp. 27-156. Sobre la historia del Council for National Policy y sus conexiones con la familia DeVos, véase Anne Nelson, *Shadow Network: Media, Money, and the Secret Hub of the Radical Right*, Nueva York, Bloomsbury, 2019, pp. 20-34. Sobre las conexiones entre el CNP y las dinastías DeVos y Prince, véase ibídem, p. 71. Sobre los vínculos entre el Family Research Council y las dinastías DeVos y Prince, véase Zack Stanton, «How Betsy DeVos Used God and Amway to Take Over Michigan Politics», *Politico,* 15 de enero de 2017; «Rich DeVos: The Salesman Who Helped Launched the Modern Right», *Politico,* 30 de diciembre de 2018.

[464] Sobre la creciente influencia de los Koch en el Partido Republicano y la simultánea marginación de la Business Roundtable, véase Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *American Amnesia: How the War on Government Led Us to Forget What Made America Prosper*, Nueva York, Simon & Schuster, 2017, pp. 201-237.

III

REGRESIÓN INFINITA:

EL NEOLIBERALISMO DE LA ESCUELA DE VIRGINIA Y LA REVUELTA FISCAL

Paso ahora de la economía de la oferta al neoliberalismo de la Escuela de Virginia y al papel que desempeñó en la contrarrevolución fiscal del último medio siglo. El punto central de este capítulo y del siguiente es James McGill Buchanan, la figura fundadora de la teoría de la «elección pública» y del neoliberalismo de la Escuela de Virginia, que dedicó toda su vida a la tarea de limitar el gasto público y a denunciar los abusos de la deuda pública. A pesar de su talla intelectual, las intervenciones políticas de Buchanan son menos conocidas que las de los partidarios de la economía de la oferta. Buchanan, escritor prolífico cuya obra parecía centrarse en las cuestiones más abstrusas de la economía constitucional, se mostraba tímido en sus incursiones en los asuntos públicos. Aunque sus constantes preocupaciones por el gobierno de la mayoría, la financiación del déficit y la redistribución «intergrupal» eran idénticas a las de los demócratas conservadores del Sur de mediados de siglo, solo en raras ocasiones y de forma tangencial hizo explícito el vínculo entre sus reflexiones académicas y los acontecimientos políticos contemporáneos. Como filósofo del orden constitucional, Buchanan defendía su neutralidad frente a decisiones específicas sobre impuestos y gastos: insistía en que solo le interesaba establecer las reglas del juego; dejaba que fueran los propios jugadores quienes determinaran las opciones y los resultados dentro del juego.[1] Richard

[1] Buchanan hace esta afirmación a lo largo de toda su obra. En un pasaje representativo, afirma: «La posición que defiendo es neutral con respecto del contenido ideológico o normativo. Simplemente propongo, de diversas maneras, que los economistas centren su atención en las instituciones y las relaciones entre los individuos cuando participan en actividades organizadas voluntariamente, en el comercio o el intercambio, considerados en sentido amplio. La gente puede, como en mi ejemplo de la limpieza del pantano, decidir hacer las cosas colectivamente. O puede no hacerlo. El análisis, como tal, es neutral con respecto de la combinación adecuada de sector privado y sector público». James M. Buchanan, *What Should Economists Do?*, Indianápolis, Liberty Fund, 1979, p. 36. Buchanan distinguió su enfoque «constitucional» de la economía desde el punto de vista de la «asignación», insistiendo en que estaba demostrando los resultados distributivos que cabría esperar de cualquier conjunto de normas constitucionales, no prescribiendo una distribución óptima de los bienes. En otras palabras, se limitaba a presentar al ciudadano informado un menú de posibles opciones constitucionales o reglas de juego (pp. 136-138).

E. Wagner, antiguo alumno y colaborador, sostiene que Buchanan evitó el tipo de compromiso con las legislaturas o las agencias ejecutivas que es común entre otros economistas prominentes y, en cambio, «pasó su carrera casi exclusivamente como pensador».[2] La percepción generalizada de Buchanan como autoridad intelectual encuentra sorprendentemente poca oposición en la literatura crítica.[3]

De hecho, los compromisos políticos de Buchanan fueron mucho más importantes de lo que se suele suponer. Como se va a mostrar en este capítulo, no solo participó personalmente en la redacción de la primera iniciativa sobre impuestos y gastos en California a principios de los años setenta, sino que sus ideas sobre los límites constitucionales a los impuestos y a los gastos, el voto por mayoría absoluta y la estrategia política también fueron adoptadas activamente por los empresarios políticos que impulsaron la revuelta fiscal de finales de los años setenta y los años ochenta. El impacto político de Buchanan tampoco se limitó al gobierno local y estatal. En los años setenta, Buchanan desempeñó un papel clave en los esfuerzos por redactar y promulgar una enmienda federal para equilibrar los presupuestos. Seguiría estrechamente implicado en esta campaña cuando el propio movimiento pasó de manos de grupos antiimpuestos de los años setenta, a los Citizens for a Sound Economy [Ciudadanos por una Economía Sana] de Charles Koch en los años noventa y a sus posteriores ramificaciones en el Tea Party. No cabe duda de que Buchanan prestó un servicio activo en la larga contrarrevolución constitucional que propugnó en gran parte de su obra.

James McGill Buchanan nació en una granja rural de Tennessee en 1919. Creció en el seno de una familia de medios modestos, pero de considerable prestigio en la comunidad local. El abuelo de Buchanan había sido miembro del Farmers' Alliance Party [Partido de la Alianza de Granjeros] —uno de los muchos partidos que surgieron del movimiento populista de finales del siglo XIX— y, bajo esta candidatura, fue elegido gobernador

---

[2] Richard E. Wagner, *James M. Buchanan and Liberal Political Economy,* Lanham, Lexington Books, 2017, p. 2.

[3] En su excelente estudio sobre los orígenes de la economía de la elección social, Jacob Jensen sostiene que «el trabajo de Buchanan fue sobre todo un fracaso político». Jacob Jensen, *The Marketizers: Public Choice and the Origins of the Neoliberal Order*, Londres, Goldsmiths Press, 2022, p. 109. Aunque reconoce que las recetas de Buchanan para limitar los impuestos y el gasto fueron efectivas a nivel local y estatal, sostiene que «la preocupación de Buchanan era introducir límites a nivel federal, una ambición que nunca se materializó» (pp. 110-111). Nancy MacLean, que presenta una visión maximalista de la influencia política de Buchanan, limita en gran medida esta influencia a la creación de instituciones y a la transmisión de ideas. Ofrece relativamente poca información sobre su participación en campañas específicas. Nancy MacLean, *Democracy in Chains: The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America,* Nueva York, Viking, 2017.

del estado de Tennessee en 1891.[4] Desde muy pronto, se esperaba que Buchanan siguiera los pasos de su abuelo y cursara estudios de Derecho en la Universidad de Vanderbilt. Sin embargo, la Gran Depresión trastocó sus planes y, en su lugar, se matriculó en el Middle Tennessee State Teachers College, pagándose los estudios ordeñando vacas mañana y noche. Tras cinco años de servicio militar en Pearl Harbor y Guam, Buchanan, con la ayuda de la GI Bill,[5] obtuvo una beca para realizar un doctorado en la Universidad de Chicago a finales de 1945.[6] Pasadas pocas semanas en el bastión del neoliberalismo de la «Escuela de Chicago», Buchanan, según sus propias palabras, sufrió una «conversión» bajo la tutela de Frank Knight, economista de la primera generación de la Escuela, que le enseñó que el «institucionalismo» económico no tiene por qué conducir al escepticismo sobre el mercado propio de otros institucionalistas estadounidenses como John R. Commons, Thorsten Veblen o Clarence Ayres.[7] Hasta ese momento, Buchanan se afirmaba, como muchos otros estudiantes de la posguerra, como «socialista», aunque imbuido de las inclinaciones libertarianas y populistas del sur de Estados Unidos. «Siempre fuimos libertarianos primero y socialistas después», reflexiona. «Y tendíamos a ser muy ingenuos en nuestra forma de pensar sobre las alternativas políticas. Para nosotros, las atracciones idealizadas de la democracia populista parecían preferibles a las de la economía controlada por el *establishment*». Era este tipo de joven socialista, en particular, el que estaba especialmente preparado para la conversión inmediata tras la exposición a las enseñanzas que transmitían el principio de la coordinación del mercado».[8] Así, Buchanan mantuvo los impulsos *antiestablishment* de su famoso abuelo, al tiempo que sustituía la perspectiva igualitaria y redistributiva de los populistas estadounidenses por el libertarianismo de libre mercado de la derecha.

---

[4] James M. Buchanan, *Better Than Plowing and Other Personal Essays,* Chicago, University of Chicago Press, 1992, pp. 1-2.

[5] La Servicemen's Readjustment Act, comúnmente conocida como GI Bill [en español, «Ley de reajuste de militares»] fue una norma aprobada por las cámaras de Estados Unidos en junio de 1944. Esta proporcionaba una serie de beneficios a los soldados veteranos de la Segunda Guerra Mundial (conocidos como GI), siempre y cuando no fueran afroamericanos, cuando regresaban a su país. El propósito era proporcionar a las tropas desmovilizadas un mecanismo legal que les permitiera acceder a la financiación de estudios técnicos o universitarios, junto con una pensión que ayudase a su subsistencia durante un año. La ley también concedía a los soldados facilidades a la hora de obtener préstamos con los que adquirir viviendas o iniciar una actividad empresarial. La GI Bill original expiró en 1956, pero el término «GI Bill» ha seguido utilizándose para referirse a los programas creados para ayudar a algunos de los veteranos del ejército estadounidense.

[6] Ibídem, pp. 4-5. Para un relato detallado de los encuentros intelectuales de Buchanan en la Universidad de Chicago, véase Marianne Johnson, «James M. Buchanan, Chicago, and Post-War Public Finance», *Journal of the History of Economic Thought*, núm. 36: 4, 2014, pp. 479-497.

[7] Buchanan, *Better Than Plowing...*, p. 71.

[8] Ibídem, p. 72.

En 1957, Buchanan se unió a otro antiguo alumno de la Universidad de Chicago, G. Warren Nutter, para crear el Thomas Jefferson Center for Studies in Political Economy and Social Philosophy [Centro Thomas Jefferson de Estudios de Economía Política y Filosofía Social] en la Universidad de Virginia en Charlottesville. Con la ayuda financiera del Fondo Volker y el nombramiento de pensadores neoliberales clave como Gordon Tullock, Ronald Coase y Leland B. Yeager, el Centro se estableció rápidamente, junto con los departamentos de economía de la Universidad de Chicago y de la UCLA, como un puesto clave avanzado en EEUU para el «colectivo de pensamiento neoliberal».[9] Fue durante estos años cuando Buchanan se ganó su nombre como padre fundador del neoliberalismo de la «Escuela de Virginia», más comúnmente conocida como la Escuela de Economía Política de Virginia por sus defensores. Lo que distinguía a los economistas de la Escuela de Virginia de sus homólogos de la Escuela de Chicago, la Escuela austriaca o el ordoliberalismo alemán era su especial atención al proceso político: Buchanan y sus colegas trataron de extender las reglas de la toma de decisiones de mercado a las actividades ajenas al mercado, prestando especial atención a las elecciones, la formulación de políticas públicas y la teoría constitucional. Buchanan aceptó de buen grado la etiqueta de «Escuela de Virginia».[10]

Pero también ayudó a popularizar otro calificativo más ecuménico del tipo de trabajo que estaba realizando cuando él y Tullock crearon la Public Choice Society, originalmente llamada Committee for the Study of Non-Market Decision Making, en 1963.[11] Mientras que el Jefferson Center tenía problemas para ocultar su sectarismo de derechas, Buchanan y Tullock hicieron un esfuerzo concertado para establecer el recién bautizado campo de la «teoría de la elección pública» como una «iglesia amplia».[12] Las primeras reuniones del comité reunieron a académicos como Mancur Olson, Anthony Downs, Vincent Ostrom y John Rawls, que tenían poco

---

[9] MacLean, *Democracy in Chains...*, pp. 45-60, 94-95. Tomo prestado el término «colectivo de pensamiento neoliberal» de Philip Mirowski y Dieter Plehwe, que lo utilizan para englobar la multiplicidad de académicos internacionales asociados a la Mont Pelerin Society. Philip Mirowski y Dieter Plehwe (eds.), *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective,* Cambridge, Harvard University Press, 2009. Sigo el uso común al identificar al menos cuatro escuelas distintas de neoliberalismo: la Escuela de Virginia, la Escuela de Chicago, la Escuela austriaca y el ordoliberalismo. En la época en que se estableció la teoría neoliberal de la elección pública en la Universidad de Virginia, los departamentos de economía de la Universidad de Chicago y de la UCLA, fuertemente influidos por la Escuela de Chicago, eran los dos principales puestos institucionales de la avanzadilla del pensamiento neoliberal en Estados Unidos.

[10] «No lo he hecho y no rechazo esta etiqueta». Buchanan, *Better Than Plowing...,* p. 93.

[11] Wagner, *James M. Buchanan...*, pp. 2, 16; Buchanan, *Better Than Plowing...*, p. 100. El comité pasó a denominarse Public Choice Society en 1968.

[12] MacLean, *Democracy in Chains...*, p. 85.

en común con Buchanan y Tullock en el terreno político.[13] Había buenas razones para que Buchanan y Tullock quisieran ir más allá de sus propios círculos. El reinado autoritario del Jefferson Center sobre el departamento de economía de la Universidad de Virginia había atraído la atención negativa de otros miembros del personal de la universidad.[14] En junio de 1963, la administración de la universidad contrató a un consultor para que investigara más a fondo la situación. Su informe final confirmó que el centro estaba «rígidamente comprometido con un único punto de vista»: la «Escuela de Virginia», una visión descrita por sus amigos como neoliberalismo y por sus críticos como «ultraconservadurismo del siglo XIX».[15]

En 1967, Buchanan y Nutter disolvieron el Jefferson Center y transfirieron sus fondos a una fundación privada.[16] Cuando al colaborador de Buchanan, Gordon Tullock, se le denegó una segunda solicitud de apoyo, Buchanan «ejerció la opción de la salida académica» y dio la espalda a la Universidad de Virginia en 1968.[17] Un periodo de un año como profesor titular en el departamento de economía de UCLA, donde el activismo estudiantil había alcanzado su punto álgido, no hizo más que confirmar su sensación de que algo iba muy mal en el mundo académico.[18] Toda esta experiencia marcó un punto de inflexión en la vida de Buchanan[19]. En la Universidad de Virginia, Buchanan y Tullock habían producido la primera gran obra del neoliberalismo de la Escuela de Virginia, *The Calculus of Consent* [El cálculo del consentimiento], al margen de la agitación general en la que estaban sumidas las universidades de todo el país. «Vivimos una década de 1960 diferente del caos que se estaba desarrollando en otras academias», señaló Buchanan en retrospectiva.[20] Y era este aislamiento lo que él pensaba que explicaba el optimismo erróneo del libro con respecto del estado de la democracia estadounidense. Tras la salida de Buchanan de la Universidad de Virginia y su indignado año en UCLA, el tenor de su

[13] Buchanan señala que «Tullock y yo formamos un subgrupo disidente en la Public Choice Society, que no fue del todo apreciado por nuestros compañeros del programa más amplio». Buchanan, *Better Than Plowing...*, p. 100.

[14] A menos que se indique lo contrario, los siguientes detalles sobre la investigación del Jefferson Center y la salida de Buchanan de la Universidad de Virginia están tomados de MacLean, *Democracy in Chains...*, pp. 95-101. El escueto relato de Buchanan puede encontrarse en Buchanan, *Better Than Plowing...*, pp. 15-16. Para el relato de Ronald Coase sobre la hostilidad institucional que sufrieron él y sus colegas, véase Thomas W. Hazlett, «Looking for Results: An Interview with Ronald Coase», *Reason*, 1 de enero, 1997.

[15] MacLean, *Democracy in Chains...*, p. 96.

[16] Ibídem, p. 99.

[17] Buchanan, *Better Than Plowing...*, p. 16.

[18] La experiencia se relata en el inusualmente polémico James M. Buchanan y Nicos E. Devletoglou, *Academia in Anarchy: An Economic Diagnosis,* Nueva York, Basic Books, 1970.

[19] Buchanan, *Better Than Plowing...*, p. 101.

[20] Ibídem, p. 100.

obra cambiaría radicalmente. Adoptando un tono a la vez más pesimista y más activista, advirtió a todos los que quisieran leerle de que la democracia estadounidense estaba en peligro de muerte y necesitaba urgentemente una intervención constitucional para sobrevivir.[21]

Buchanan regresó a Virginia magullado por sus recientes experiencias. En 1969, se unió a su viejo amigo Tullock en el Instituto Politécnico de Virginia, por aquel entonces una universidad estatal de segundo nivel que estaba encantada de acoger a un académico de la talla de Buchanan.[22] El traslado al Instituto Politécnico de Virginia, situado en la ciudad de Blacksburg, fue en palabras de Buchanan un «autoreconocido acurrucamiento, un intento de salvar una especie de tranquilidad personal, aislado al máximo de la agitación en una industria que parecía empeñada en la autodestrucción».[23] Como para separarse lo más posible del caos urbano que había encontrado en Los Ángeles, Buchanan compró una pequeña granja en el campo cercano y se enorgulleció de su capacidad para vivir sin conexión a la red eléctrica:

> En aquella turbulenta década por primera vez en mi vida, vi disturbios en las ciudades estadounidenses; hubo actos de terrorismo contra los ciudadanos; hubo amenazas de una alteración aún mayor del orden social. ¿Quién podría cuestionar mi reivindicación de un nivel de bienestar que está, sencillamente, fuera del alcance de cualquiera que deba, forzosamente, seguir dependiendo de otros incluso para los rudimentos básicos de la vida?[24]

A la vez que reconocía la necesaria complejidad del moderno orden de libre mercado, Buchanan había llegado a apreciar el «contenido valorativo de la política ideal de Jefferson hacia los campesinos, planteada posteriormente por los agraristas sureños de los años treinta», en la que el gobierno no intervencionista y los sentimientos nativistas podían coexistir cómodamente.[25]

Sin embargo, el idilio agrario sureño de Buchanan no supuso una retirada de la vida política. De hecho, fue en esos años cuando Buchanan empezó a ejercer una influencia real en los procesos constitucionales que estudiaba, ya que una nueva generación de emprendedores políticos recurrió a su ayuda para luchar por la limitación de impuestos y gastos en

---

[21] El primero de los libros de Buchanan en plasmar plenamente este cambio de perspectiva es James M. Buchanan, *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Carmel, Liberty Fund, 1975.

[22] Wagner, *James M. Buchanan...*, p. 16; MacLean, *Democracy in Chains...*, pp. 108-109.

[23] Buchanan, *Better Than Plowing...*, p. 114.

[24] Ibídem, pp. 123-124.

[25] Ibídem, p. 126.

todos los niveles de gobierno. Buchanan había huido de California disgustado. Pero fue el entonces gobernador de California, Ronald Reagan, quien le daría su primera oportunidad de plasmar en la realidad política sus experimentos sobre el cambio constitucional. Fue gracias a Reagan que Buchanan fue adoptado como pensador del movimiento por el National Tax Limitation Committee [Comité Nacional de Limitación de Impuestos], la fuerza impulsora de los límites de impuestos y gastos locales y estatales de finales de los años setenta y los años ochenta. A medida que la estatura intelectual de Buchanan crecía, primero como presidente de la Sociedad Mont Pelerin entre 1984 y 1986 y posteriormente como galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1986, se convirtió en el pensador favorito de actores mucho más poderosos con amplios medios para llevar a buen puerto su agenda constitucional a nivel federal.[26] El traslado definitivo de Buchanan a la Universidad George Mason en 1983 marcó el comienzo de una estrecha, aunque algo díscola, colaboración con Charles Koch y sus Citizens for a Sound Economy.[27] Con los planos de Buchanan en la mano, la red Koch, en plena evolución, ayudaría a impulsar la intensificada contrarrevolución republicana de la década de 2010, cuando los extremistas del Tea Party recurrieron a la amenaza radical de impago de la deuda para imponer la sobria norma de los presupuestos equilibrados.

Revolución y contrarrevolución

Como intérprete de la Constitución estadounidense, Buchanan se alineó con la tradición de los derechos de los estados de Thomas Jefferson y James Madison contra el centralismo fiscal de Alexander Hamilton, contrastando el federalismo «genuino» del primero con el uso despilfarrador de la deuda pública del segundo como instrumento de poder del gobierno central.[28] Según la narrativa del declive de Buchanan, la economía estadounidense solo logró prosperar mientras siguió el modelo de federalismo jeffersoniano. Durante la mayor parte de su historia anterior a la guerra, el gobierno federal se adhirió a una «constitución fiscal» implícita que prohibía los déficit presupuestarios y la financiación de la deuda, salvo en las circunstancias excepcionales de la guerra y de las obras de capital, al tiempo

[26] El llamado Premio Nobel de Economía es el Premio Sveriges Riksbank de Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel y no está relacionado con el Premio Nobel real. Philip Mirowski, «The Neoliberal Ersatz Nobel Prize», en Dieter Plehwe, Quinn Slobodian y Philip Mirowski (eds.), *Nine Lives of Neoliberalism,* Nueva York, Verso, 2020, pp. 219-254.

[27] Sobre el traslado de Buchanan a la Universidad George Mason y su relación con Charles Koch, véase MacLean, *Democracy in Chains...*, pp. 195-197.

[28] James M. Buchanan, «America's Third Century in Perspective», *Atlantic Economic Journal,* núm. 1, noviembre de 1973, pp. 9-12.

que limitaba estrictamente los poderes del gobierno para gastar y redistribuir la riqueza.[29] Sin embargo, esta arquitectura constitucional se había ido desmantelando progresivamente, primero con la «horrible guerra civil de la década de 1860», que puso fin al «federalismo viable» y vio cómo el gobierno federal imponía su voluntad a los recalcitrantes estados del Sur; y segundo, con la «revolución constitucional» de 1936, cuando el Tribunal Supremo prestó su firma al New Deal de Franklin Roosevelt y «reescribió de hecho la constitución político-económica» de acuerdo con las líneas keynesianas.[30] Buchanan entendió esta «revolución constitucional» como una violación atroz del federalismo jeffersoniano.[31] Con esta decisión, el Tribunal Supremo consideró que la cláusula de bienestar general de la Constitución —artículo 1, sección 8, cláusula 1— autorizaba al gobierno federal a recaudar impuestos y gastar fondos para una serie de nuevos programas de bienestar que, evidentemente, no estaban enumerados en el texto original: Seguridad Social, asistencia social, compensación a los trabajadores y subsidios de desempleo. Al hacerlo, pisoteó el poder político autónomo de los estados, incluyéndolos por la fuerza en una estructura de bienestar federal que no habían aceptado, dictando las condiciones en las que debían financiarse y desembolsarse las prestaciones.

Pero si el New Deal supuso una «revolución por defecto», no se puede decir lo mismo de las «locuras post New Deal» que siguieron.[32] Con la generalización del impuesto progresivo sobre la renta durante la Segunda Guerra Mundial, las administraciones demócratas y republicanas desde la de Harry S. Truman en adelante aumentaron de forma continua los poderes impositivos y de gasto del gobierno federal para pagar todo, desde la infraestructura nacional hasta la ampliación de los programas de bienestar social y la defensa nacional.[33] Buchanan temía que el impulso aparentemente imparable del poder tributario federal obligara a los ciudadanos productivos a pagar por servicios públicos de los que se beneficiaban otros «miembros improductivos y esencialmente parasitarios de la sociedad».[34]

---

[29] James M. Buchanan y Richard E. Wagner, *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes*, Indianápolis, Liberty Fund, 1977, pp. 3-4.

[30] Buchanan, «America's Third Century...», p. 6; James M. Buchanan, «The Economic Constitution and the New Deal: Lessons for Late Learners» en Gary M. Walton (ed.), *Regulatory Change in an Atmosphere of Crisis: Current Implications of the Roosevelt Years, April 1978,* Nueva York, Academic Press, 1979, p. 13.

[31] Buchanan, «The Economic Constitution and the New Deal...», p. 13.

[32] Ibídem, pp. 22 y 19.

[33] W. Elliot Brownlee, *Federal Taxation in America: A Short History,* Cambridge, Cambridge University Press, 1996, pp. 89-129; Theodore Sky, *To Provide for the General Welfare: A History of the Federal Spending Power,* Newark, University of Delaware Press, 2003, pp. 327-341.

[34] Buchanan, «America's Third Century...», p. 7.

A medida que los negros y los blancos pobres del Sur amenazaban con convertirse en una mayoría electoral numérica, Buchanan se mostraba cada vez más alerta ante los peligros del propio gobierno de la mayoría, especialmente en el contexto de la expansión de las transferencias fiscales.[35] ¿Qué impediría que la mayoría votante absorbiera toda la riqueza de la minoría contribuyente? Sus temores se intensificaron con las sentencias del Tribunal Supremo sobre asuntos relacionados con la disposición de la propiedad pública y privada y la ampliación del derecho de voto.

The Calculus of Consent de Buchanan y Tullock, texto fundacional de la teoría de la elección pública de la Escuela de Virginia, publicado en 1962, se escribió con el telón de fondo de los crecientes desafíos de los tribunales federales a las prerrogativas de los propietarios blancos. En 1948, por ejemplo, el Tribunal Supremo dictaminó que los estados ya no podían hacer cumplir los pactos raciales en la propiedad inmobiliaria, una medida que anteriormente había dudado en tomar porque dichos pactos se incluían en contratos privados. Sin mencionar el caso *Shelley v. Kraemer* por su nombre, Buchanan y Tullock insinuaron que las decisiones de «zonificación municipal» de este tipo amenazaban las normas básicas de la libertad contractual y equivalían a la confiscación y redistribución forzosa de la riqueza privada a manos de una élite distante.[36]

Las decisiones judiciales posteriores relativas a las divisiones electorales empleadas por los estados del Sur hicieron que la amenaza fuera más inmediata. La histórica sentencia del Tribunal Supremo de 1962 en el caso *Baker v. Carr* surgió de una demanda contra Tennessee, el estado natal de Buchanan, que no había revisado la composición de sus distritos electorales desde 1901. Esta postura de benigna negligencia con respecto de los distritos electorales fue uno de los métodos más significativos por los que los demócratas conservadores del Sur mantuvieron su poder sobre la legislación estatal.[37] Al no redistribuir los distritos a medida que la gente se trasladaba a las ciudades en busca de trabajo, los legisladores conservadores se aseguraban de que los propietarios rurales blancos, que habitualmente les apoyaban, estuvieran masivamente sobrerrepresentados a expensas de los habitantes urbanos.

---

[35] La aversión de Buchanan por la democracia mayoritaria es compartida por otros pensadores neoliberales como Milton Friedman y Friedrich von Hayek. Para un sutil repaso de sus diferencias y puntos en común, véase Thomas Biebricher, *The Political Theory of Neoliberalism*, Stanford, Stanford University Press, 2018, pp. 79-108.

[36] James M. Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy,* Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962, pp. 74, 82.

[37] Robert F. Crea, «Racial Discrimination and Baker v. Carr», *Journal of Legislation*, núm. 30: 2, 2004, pp. 289-304.

El caso *Baker v. Carr* se abrió camino en los tribunales federales en la época en que Buchanan y Tullock redactaban *The Calculus of Consent*. Según admitió el propio Tullock, el caso y su posible resultado fueron lo que impulsó la obsesiva preocupación del libro por las consecuencias redistributivas de la regla de la mayoría:[38]

> Supongamos que se adopta una constitución que declara abierta y explícitamente que las transferencias netas de ingresos entre individuos y grupos se llevarán a cabo mediante votación por mayoría simple [...] antes de predecir que en esta situación, parece claro que podría darse la máxima desviación posible del comportamiento racional a la hora de elegir la cuantía de la redistribución. Los individuos de una coalición mayoritaria exitosa podrían imponer impuestos netos a la minoría y recibir subsidios para sí mismos Parece seguro que en estas condiciones la «redistribución» se llevará «demasiado lejos».[39]

Con su fallo final sobre el caso *Baker v. Carr*, emitido en marzo de 1962, el Tribunal Supremo sostuvo que la redistribución de los distritos estatales era, de hecho, una cuestión judiciable que podía ser supervisada legítimamente por los tribunales federales. La decisión abrió la puerta a una rápida sucesión de casos de prueba que establecerían la norma «una persona, un voto» para las prácticas electorales estatales, allanando en última instancia el camino a la Voting Rights Act [Ley del derecho al voto] de 1965. Se podría perdonar a los lectores de *The Calculus of Consent* que no captaran este trasfondo. A pesar de las referencias oblicuas al caso *Baker v. Carr* que

---

[38] Estoy de acuerdo con Nancy MacLean en que el caso *Baker v. Carr* puede discernirse en el trasfondo de *The Calculus of Consent* de Buchanan y Tullock. MacLean, *Democracy in Chains...*, pp. 74-87. La conexión la sugiere el discurso de Gordon Tullock en 1965 ante la American Conservative Union, que hace referencia a los argumentos de *The Calculus of Consent* para arrojar luz sobre la cuestión del reparto electoral. Gordon Tullock, copia del discurso ante la American Conservative Union, 10 de junio de 1965, Box 95, Gordon Tullock Papers, Hoover Institution, Stanford University; en adelante *Gordon Tullock Papers*. Para un análisis exhaustivo de las opiniones de Buchanan y Tullock sobre la regla de «una persona, un voto», véase Daniel Kuehn, «James Buchanan, Gordon Tullock, and the "Radically Irresponsible" One Person, One Vote Decisions», *Journal of the History of Economic Thought*, núm. 44: 3, 2022, pp. 413-436. Como observa Kuehn, *The Calculus of Consent* ofrece un caso vacilante a favor del mal reparto estatal, aunque el argumento queda algo oscurecido por el uso del opaco término «diversidad de números» para describirlo. Ibídem, pp. 419-420. Las páginas relevantes pueden encontrarse en Buchanan y Tullock, *The Calculus of Consent...*, pp. 244-246. En otros textos, Buchanan se refirió a las decisiones del Tribunal Supremo sobre el derecho de voto como «radicalmente irresponsables». H. L. Johnson (ed.), «Financing a Viable Federalism» en *State and Local Tax Problems*, Knoxville, University of Tennessee Press, 1969, p. 4. También las calificó de «extremadamente ingenuas»: «Student Revolts, Academic Liberalism, and Constitutional Attitudes», *Social Research,* núm. 35: 4, 1968, p. 677. Inopinadamente, Kuehn ha desenterrado una correspondencia privada de 1966 en la que Buchanan instaba a los republicanos del Congreso a apoyar una enmienda constitucional que anulara el «una persona, un voto» (p. 422).

[39] Buchanan y Tullock, *The Calculus of Consent...*, p. 194.

salpican todo el texto, Buchanan y Tullock enmarcaron el libro como una obra de ciencia política positivista y adoptaron una postura de escrupulosa neutralidad en lo que respecta a los *a priori* morales.[40] El libro se proponía comprender los fundamentos de la democracia constitucional deduciendo su surgimiento de la lógica interna del intercambio voluntario. Basándose en las herramientas de la teoría de juegos, la economía del bienestar moderna y la eficiencia de Pareto, su experimento mental intentaba identificar el tipo de constitución política que los individuos, individualistas metodológicos, elegirían con mayor probabilidad, si no fueran conscientes desde el principio de qué recursos dispondrían una vez que la constitución estuviera en marcha.[41]

Aunque el objeto de análisis era el orden político colectivo, Buchanan y Tullock se mantuvieron firmes en que el individualismo metodológico era el marco más apropiado para llegar a él.[42] En su trabajo anterior, Buchanan había establecido que el proceso de intercambio de mercado era la forma más eficiente de toma de decisiones colectivas en tanto permitía a cada individuo expresar su voluntad sin sacrificar nada a la fantasía «organicista» del bienestar social.[43] Si hemos de dar crédito a los axiomas de la economía de la elección racional, después de todo, las transacciones de mercado son

---

[40] Ibídem, p. 311.

[41] Ibídem.

[42] En este punto se remiten al economista Kenneth J. Arrow, cuyo estudio de 1951 *Social Choice and Individual Values* había demostrado la imposibilidad de derivar el interés público, el bienestar social o una voluntad colectiva de una simple agregación de preferencias o votos individuales. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, New Haven, Yale University Press, 1951. En los años transcurridos desde su publicación, el «teorema de la imposibilidad» de Arrow se ha prestado a diversas interpretaciones, a veces contradictorias. Algunos lo interpretan como una acusación al propio individualismo metodológico. Otros, como Amartya Sen y Anthony Downs, lo vieron como un reto para identificar las condiciones en las que los intereses colectivos podrían ser mejor aprehendidos y llevados a la práctica. Para una visión general de estas diversas interpretaciones, véase Jeja-Pekka Roos, *Welfare Theory and Social Policy: A Study in Policy Science*, Helsinki, Societas Scientiarum Fennica, 1973, pp. 131-164. Buchanan, por el contrario, lo consideró una prueba de que cualquier intento de definir o aplicar el bienestar social colectivo estaba condenado al fracaso: la unidad de análisis pertinente solo podía ser el individuo. La temprana respuesta de Buchanan al «teorema de la imposibilidad» de Arrow fue uno de los pilares de su desarrollo intelectual y un peldaño hacia el análisis llevado a cabo con Tullock en *The Calculus of Consent*. Véase James M. Buchanan, «Social Choice, Democracy, and Free Markets», *Journal of Political Economy*, núm. 62: 2, 1954, pp. 114-123. Sobre la importancia del teorema de la imposibilidad de Arrow para la obra de Buchanan, véase S. M. Amadae, *Rationalizing Capitalist Democracy: The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*, Chicago, University of Chicago Press, 2003, pp. 135-136; Jensen, *The Marketizers...*, p. 123.

[43] Las premisas básicas de la teoría del intercambio voluntario que inspira *The Calculus of Consent* se exponen en James M. Buchanan, «The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach», *Journal of Political Economy*, núm. 57: 6, 1949, pp. 496-505; James M. Buchanan, «Individual Choice in Voting and the Market», *Journal of Political Economy*, núm. 62: 4, 1954, pp. 334-243. Véase Buchanan y Tullock, *The Calculus of Consent*, p. 250, para una reformulación. Para un amplio análisis de estos textos anteriores de Buchanan,

por definición consensuadas, y todas las partes salen ganando después de firmar un contrato. Con este ideal en mente, Buchanan y Tullock intentaron imaginar un proceso de votación que se aproximara lo más posible a la lógica del mercado: cada voto individual, en este marco, produciría un resultado equivalente en términos de intereses representados, y ningún individuo que emitiera su voto esperaría sufrir un perjuicio neto a manos de otros votantes. Si se extendiera a las decisiones sobre impuestos y gastos, esto significaría que los votantes solo recibirían los bienes que hubieran decidido pagar en forma de impuestos. De este modo, los votantes individuales aceptarían la tributación sobre una base *quid pro quo*, consintiendo en pagar impuestos solo en proporción a su consumo de bienes públicos.

Aunque era fácil imaginar este resultado ideal mediante un experimento mental, había que reconocer que el proceso político no produciría tan fácilmente este tipo de consenso *quid pro quo.* Al fin y al cabo, los votantes podían tener la misma voz en el proceso de votación y, aun así, verse sometidos a resultados colectivos contrarios a sus intereses. De hecho, Buchanan y Tullock señalaron que, cuando una votación se determina por mayoría simple, es inevitable que la minoría sufra a veces pérdidas netas a manos del colectivo.[44] Esto, argumentaron, es especialmente cierto en un entorno en el que los votantes más pobres tienen que votar cada vez más sobre decisiones fiscales y de gasto que pueden implicar importantes beneficios para ellos, en tanto consumidores, y considerables perjuicios para otros, en tanto contribuyentes. «La regla de la mayoría permite a los miembros de la coalición decisiva imponer costes externos a otros individuos del grupo, costes que no se tienen en cuenta adecuadamente en las decisiones efectivas», escribieron.[45] «Cualquier proyecto que produzca beneficios generales, independientemente de las consideraciones de costes, será apoyado por la mayoría dominante si consigue imponer todos los impuestos del proyecto sobre los hombros de la minoría».[46] El resultado sería un «grave despilfarro de recursos» y un exceso de inversión en bienes públicos que se producirían mejor en el sector privado.[47]

Los esfuerzos de Buchanan y Tullock por modelar el proceso de votación sobre el intercambio voluntario de mercado condujeron a una paradoja: después de todo, el único caso en el que un voto colectivo podría hacer justicia a los votantes individuales de la misma manera que el mercado

véase Amadae, *Rationalizing Capitalist Democracy...*, p. 139, y Jensen, *The Marketizers...*, pp. 114-116, 124-128.

[44] Buchanan y Tullock, *The Calculus of Consent...*, pp. 89, 148.

[45] Ibídem, p. 166.

[46] Ibídem, p. 168.

[47] Ibídem, p. 166.

era aquel en el que el resultado era un consenso puro.[48] En este punto, se remitieron al filósofo político sueco Knut Wicksell, que en un contexto diferente había propuesto el voto por unanimidad como el horizonte ideal de la toma de decisiones democrática.[49] Sin embargo, era poco probable que la regla de la unanimidad de Wicksell funcionara en cualquier grupo que no fuera el más pequeño, ya que los costes que implicaba alcanzar el consenso en cada decisión política superaban rápidamente a los beneficios. Al igual que Wicksell, Buchanan y Tullock admitieron que había que llegar a un compromiso, pero más respetuoso con el disenso individual que la regla de la mayoría por defecto. Y al igual que Wicksell, llegaron a la conclusión de que algún tipo de votación por mayoría absoluta era la mejor alternativa al consenso absoluto.[50] Según ellos, este era precisamente el resultado al que llegarían las personas interesadas en su convención constitucional imaginaria si se les pidiera que propusieran un conjunto mínimo de normas para un orden político futuro. Actuando bajo un velo de ignorancia y sin saber si acabarían siendo ricos o pobres, los individuos racionales recurrirían inevitablemente al voto de la supermayoría como forma de proteger su posible riqueza futura de los envidiosos designios de la minoría. El voto de la supermayoría, insistían Buchanan y Tullock, no era lo mismo que el simple gobierno de la minoría, ya que su poder para afectar al proceso

---

[48] Ibídem, p. 72.

[49] Para una lectura históricamente informada de la contribución de Wicksell, véase Marianne Johnson, «Wicksell's Social Philosophy and His Unanimity Rule», *Review of Social Economy*, núm. 68: 2, 2010, pp. 187-204. Para un análisis de la lectura que Buchanan hace de Wicksell, véase S. M. Amadae, *Prisoners of Reason: Game Theory and Neoliberal Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015, pp. 197-204, y para una consideración de las diversas lecturas (pro y antigubernamentales) de Wicksell que circularon en las finanzas públicas de posguerra, véase Marianne Johnson, «Wicksell's Unanimity Rule: Buchanan's Dominance Considered», *American Journal of Economics and Sociology*, núm. 64: 4, 2005, pp. 1049-1071. En sus memorias, Buchanan afirma que descubrió a Wicksell después de terminar su tesis doctoral, cuando por casualidad sacó de los estantes de la biblioteca la versión alemana del estudio de Wicksell de 1896 sobre fiscalidad, «sin traducir y desconocido». Buchanan, *Better than plowing...*, p. 5. El estudio en cuestión era Knut Wicksell, *Finanztheoretische Untersuchungen: Nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens*, Jena, Verlag von Gustav Fisher, 1896. Buchanan se encargó de traducir al inglés el segundo capítulo de este estudio. Knut Wicksell, «A New Principle of Just Taxation», en Richard Musgrave y Alan Peacock, (eds.), *Classics in the Theory of Public Finance 1896*, trad. James M. Buchanan, Nueva York, St. Martin's Press, 1958, pp. 72-118. Marianne Johnson ofrece un relato escéptico del descubrimiento fortuito de Wicksell por parte de Buchanan en «James M. Buchanan, Chicago, and Post-War Public Finance...», pp. 488-91. De hecho, argumenta, Buchanan fue el primero en descubrir a Wicksell. Sostiene que Buchanan ya conocía la obra de Wicksell cuando escribió su tesis doctoral, pero que más tarde lo «redescubrió» en el contexto de un renacimiento más amplio del interés por el pensamiento del filósofo sueco. Buchanan, argumenta, ofreció una descripción muy parcial de la obra de Wicksell, centrándose casi exclusivamente en el segundo capítulo de las *Untersuchungen* para apoyar su explicación de un modelo de fiscalidad de libre mercado. Johnson, «Wicksell's Unanimity Rule...».

[50] Buchanan y Tullock, *The Calculus of Consent...*, pp. 60, 73, 94-96.

colectivo de toma de decisiones era totalmente obstruccionista. Como mecanismo de veto, el voto de la supermayoría estaba diseñado para evitar que la mayoría perjudicara a la minoría, pero no estaba dotado de ningún poder positivo de extracción de recursos propios. Como tal, no merecía la acusación de tiranía de la minoría que a veces se le imputaba.[51]

Algunos años más tarde, al repasar su trayectoria intelectual, Buchanan llamó la atención sobre el abismo que separaba *The Calculus of Consent* de su obra posterior. Al escribir *The Calculus of Consent*, reflexionó, «éramos optimistas». El libro «transmitía un mensaje positivo, aunque también normativo: la democracia funciona, si se organiza siguiendo las líneas de la república constitucional americana».[52] Sin embargo, «el manuscrito apenas se había enviado a la imprenta cuando, para algunos de nosotros, la democracia estadounidense parecía estar fracasando». Buchanan estaba convencido de que el recién elegido presidente, John F. Kennedy, un representante de la élite liberal, había aprovechado el poder de la riqueza dinástica para adquirir este cargo. Más cerca de casa, en la Universidad de Virginia, Buchanan se enfrentó a una creciente presión cuando sus colegas le acusaron a él y a sus socios de ser «fascistas». Pero fueron la Guerra contra la Pobreza y los programas de la Gran Sociedad del presidente Lyndon B. Johnson los que, para Buchanan, representaron el signo más atroz de la degeneración estadounidense. «La victoria aplastante de Johnson, la Gran Sociedad, la escalada de Vietnam, los evasores del servicio militar, la erosión generalizada del orden académico, el desmoronamiento de los modales, la moral y las convenciones sociales, la brecha generacional emergente, el comienzo de una cultura de la droga, Woodstock, los asesinatos de 1968, la convención de Chicago, las agonías de Nixon, la primavera de Camboya, los disturbios de la Universidad de Kent State», todo ello sirvió para debilitar la constitución fiscal y moral que hasta entonces había dominado al gobierno estadounidense y frenado la ambición de los reformadores sociales del New Deal.[53]

Aunque los programas sociales de Johnson no fueron tan generosos a corto plazo como imaginaban algunos detractores como Buchanan, sí representaron un intento concertado de remediar algunas de las deficiencias del New Deal. Al introducir nuevas iniciativas importantes en educación y sanidad y abrir los programas existentes del New Deal a todos los ciudadanos, la legislación estadounidense había incluido por primera vez a los pobres afroamericanos no sindicalizados y no empleados en la industria dentro de una visión generalizada del bienestar social.

---

[51] Ibídem, pp. 254-58.

[52] Buchanan, *Better Than Plowing...*, pp. 113-114. Ver también pp. 11-12.

[53] Ibídem, p. 113.

Para eludir la obstrucción de las legislaturas estatales, el gobierno federal a menudo canalizaba los fondos directamente a nivel local y combinaba las subvenciones con mandatos federales diseñados para impedir que los administradores locales desviaran los fondos a otros fines.[54] Sus esfuerzos por superar la resistencia estatal contaron con la ayuda del Tribunal Warren, que rechazó enérgicamente las defensas estatales por incumplimiento e introdujo protecciones de la intimidad hasta entonces inauditas para las personas que recibían asistencia pública.[55] A ojos de Buchanan, tales maniobras por parte del ejecutivo y el poder judicial equivalían a una confabulación constitucional descarada: «se arrogan la autoridad de reescribir el contrato constitucional básico, de cambiar "la ley" a su antojo», se quejaba, un ultraje que, a sus ojos, justificaba una respuesta igualmente insurreccional por parte del «pueblo».[56] La expansión del gasto federal bajo el mandato de Johnson —y aún más bajo el de Nixon— fue de una magnitud diferente a las extralimitaciones gubernamentales que Buchanan y Tullock habían criticado en *The Calculus of Consent*. Los debates sobre el alcance adecuado de la intervención federal ya no se limitaban a la cuestión de delimitar legalmente la propiedad privada respecto de la propiedad pública, el espacio segregado del no segregado, o el alcance del derecho de voto, como había ocurrido hasta principios de la década de 1960. El gasto social se duplicó entre 1963 y 1969, aumentando por primera vez más rápido que el gasto en defensa, mientras que los gobiernos estatales y locales recibían enormes inyecciones de dinero federal que les permitían administrar una serie de nuevos programas contra la pobreza.[57] Buchanan percibía ahora la amenaza de una redistribución total de la riqueza hacia aquellos que habían sido recién, aunque solo precariamente, acogidos en el espacio público, en concreto, los afroamericanos pobres de las ciudades. Esto, a sus ojos, presagiaba la llegada del gobierno del Leviatán. Pronto, predijo, ya no quedaría empresa privada de la que hablar, y la riqueza privada estaría bajo constante amenaza de expropiación.[58] Buchanan veía los acontecimientos políticos de los años sesenta como síntomas de una profunda «enfermedad» moral y fiscal.[59] A medida que avanzaba la década, la voluntad del gobierno federal de seguir financiando el Estado del bienestar

[54] James J. Gosling, *Budgetary Politics in American Governments*, 6ª ed., Londres, Routledge, 2016, pp. 13-14.

[55] Sobre el cambio en la jurisprudencia del Estado del bienestar, véase Martha F. Davis, *Brutal Need: Lawyers and the Welfare Rights Movement, 1960-1973*, New Haven, Yale University Press, 1993; Shep Melnick, *Between the Lines: Interpreting Welfare Rights*, Washington, Brookings Institution Press, 1994.

[56] Buchanan, *The Limits of Liberty...,* p. 207.

[57] Leo Panitch y Sam Gindin, *The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire*, Nueva York, Verso, 2013, p. 112.

[58] Buchanan, «America's Third Century...», p. 7.

[59] Buchanan, *Limits of Liberty...*, p. 21.

a pesar de la creciente inflación y los déficit presupuestarios confirmó los temores de Buchanan de que la constitución moral y fiscal de Estados Unidos estaba en peligro de muerte.[60] Aunque había estado dispuesto a tolerar el keynesianismo limitado del New Deal, cuyos beneficios económicos se limitaban a los trabajadores blancos, consideraba que la Gran Sociedad había ido demasiado lejos al financiar a grupos de personas —en particular, los pobres de la asistencia social, los militantes del Black Power y los activistas estudiantiles— que no respetaban las instituciones básicas de la familia, la propiedad y la nación.[61] El diagnóstico de la crisis era conocido, pero Buchanan era el único de los neoliberales estadounidenses que pensaba que exigía una solución constitucional más allá de las medidas monetarias y fiscales específicas propuestas por sus colegas.[62]

La agitación social y política de finales de los años sesenta llevó a Buchanan a replantearse las premisas de *The Calculus of Consent.* La pretensión de novedad del libro residía en su rechazo de los *a priori* morales y normativos. Todo el ejercicio se basaba en la idea de que se podía esperar que el orden constitucional surgiera por puro consentimiento, asumiendo únicamente el libre albedrío de individuos interesados en sí mismos desde el principio. De hecho, como señaló Jacob Jensen, el proyecto apenas estaba libre de *a prioris* normativos.[63] Al elevar la elección del mercado por encima de todos los demás valores, Buchanan desvinculó deliberadamente la cuestión de la libertad económica de la del poder económico. Las «desigualdades presentes en la elección de mercado son desigualdades en el poder individual y no en la libertad individual», afirmaba,

---

[60] Buchanan y Wagner, *Democracy in Deficit...*; James M. Buchanan, «The Moral Dimension of Debt Financing» en *Liberty, Market and State: Political Economy in the 1980s,* Brighton, Wheatsheaf Books, 1986, p. 190.

[61] Sobre el beneficiario de la asistencia social y el militante estudiantil como consumidores netos de servicios públicos o «parásitos», véase James M. Buchanan, «The Samaritan's Dilemma», en Edmund S. Phelps (ed.), *Altruism Morality and Economic Theory*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1975, pp. 74, 78-72, 82, 83. Sobre las conexiones entre la pérdida de autoridad en el hogar, el declive del patriotismo y la financiación de los servicios públicos, en particular la educación superior, véase Buchanan y Devletoglou, *Academia in Anarchy*.. En una subsección de ese libro titulada «La tragedia americana de la raza», Buchanan y Devetoglou identifican a los estudiantes negros en particular como abusadores profesionales de la generosidad de los contribuyentes, así como útiles coartadas para las payasadas de los militantes estudiantiles blancos (pp. 128-130). Que Buchanan veía a los trabajadores blancos pobres como el más marginado de los grupos sociales se confirma por su cándida ocurrencia, en correspondencia con Gordon Tullock, de que «los blancos pobres» son «los que se llevan la peor parte, como siempre. *C'est [sic] la vie*». James M. Buchanan a Gordon Tullock, 12 de julio de 1965, Box 95, Gordon Tullock Papers

[62] Para una perspectiva más amplia de la reacción contra los programas fiscales y de gasto de la Gran Sociedad, véase Molly C. Michelmore, *Tax and Spend: The Welfare State, Tax Politics, and the Limits of American Liberalism*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2012.

[63] Jensen, *The Marketizers...*, p. 128.

implicando así que las desigualdades de poder estaban más allá del debate —una cuestión de consenso universal—.[64] Sin embargo, nada en el trabajo de Buchanan hasta el momento podía explicar cómo se justificaba o imponía dicho consenso. De hecho, la libertad económica, tal y como él la entendía entonces, implicaba una ausencia total de coerción.[65] Y si no había coerción en la elección del mercado, entonces no había necesidad de explicar cómo los individuos llegaban a aceptar la inviolabilidad de los derechos de propiedad y la distribución desigual de la riqueza. La aceptación universal de la desigualdad económica podía asumirse como un *a priori* antropológico. Poco después de la publicación de *The Calculus of Consent*, Buchanan empezaría a cuestionar este supuesto. En *Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan* [Los límites de la libertad: entre la anarquía y el Leviatán], publicado en 1975, criticó su trabajo anterior y el de otros libertarianos por propugnar una especie de anarquismo romántico.[66] Al plantear la libertad contractual entre individuos ya dotados de propiedad, señaló que lo que los libertarianos no habían tenido en cuenta era el papel necesario de la violencia estatal no consensuada para hacer cumplir los derechos de propiedad. Era bastante fácil pasar por alto este problema en la década de 1960, reflexionaba Buchanan, cuando aún prevalecía un consenso social general sobre la inviolabilidad de los derechos de propiedad básicos. Pero con los movimientos militantes de izquierda de los años setenta, ya no se podía asumir que todos los actores suscribieran estas premisas fundacionales, y la necesidad de imponerlas por la fuerza se hizo intelectual y políticamente inevitable.[67] Así, Buchanan abandonó el contractualismo inmanentista de *The Calculus of Consent* en favor de una teoría del contrato social incrustada en obligaciones externas, deliberadamente impuestas y no necesariamente consensuadas. «Cuando reconoce que hay límites a la consideración del otro por parte de los hombres y que el conflicto personal sería omnipresente en la anarquía», escribió Buchanan, «el individualista extremo se ve obligado a reconocer la necesidad de algún agente que haga cumplir la ley, algún medio institucionalizado de resolver las disputas interpersonales».[68] Al tiempo que no perdía ni un ápice de su fe

[64] Buchanan, «Individual Choice in Voting and the Market...», p. 340.

[65] La razón por la que la libertad se realizaba mejor en el mercado era la «ausencia de resultados negativos de las elecciones individuales [de mercado] y, por lo tanto, de la coacción directa que requiere que el individuo acepte alternativas no elegidas». Ibídem, p. 341.

[66] Buchanan, *Limits of Liberty...*, pp. 5-9. Los pensadores «libertarianos» mencionados por su nombre en el libro incluyen al filósofo Robert Nozick, al libertario y anarcocapitalista inspirado en Mises, Murray Rothbard, y al neoliberal austriaco Friedrich von Hayek. Para la crítica de Buchanan a *The Calculus of Consent*, véanse las pp. 9-12.

[67] Ibídem, p. 8.

[68] Ibídem, p. 9. Sobre este cambio en el pensamiento de Buchanan, véase Jensen, *The Marketizers...*, pp. 124, 136-47. Buchanan aclara la diferencia entre las perspectivas de la Escuela de Chicago y la Escuela de Virginia sobre la libertad contractual y la coerción en

en la libertad matrimonial, Buchanan descubrió un nuevo respeto por los valores morales fundamentales de la familia y la comunidad.

El moderno orden de libre mercado, sostenía ahora, había «evolucionado en su aplicación a la familia extensa en su papel de unidad tribal relevante». Mientras estuvo vigente esta estructura moral implícita, los actores del mercado, aparentemente libres, habían estado inconscientemente supeditados a los «intereses familiares» de preservación de la riqueza y a un «sentido comunitario de lealtad a los miembros de la tribu».[69] La erosión de este orden moral en la América de los años sesenta amenazaba la supervivencia misma de la economía capitalista y exigía una intervención externa, esta vez por parte del Estado. Marcando distancias tanto con el orden espontaneísta del mercado de Hayek como con el racionalismo del libre mercado de la Escuela de Chicago, Buchanan argumentaba ahora que la libertad de contrato no podía florecer sin un anclaje estable en fundamentos no contractuales. En circunstancias extremas, podría ser necesario afirmar estos fundamentos por la fuerza constitucional.

La nueva voz adoptada por Buchanan en *Limits of Liberty* era perentoria y urgente. *The Calculus of Consent*, lamentaba, no había proporcionado «ninguna agenda para la acción estatal o colectiva, ni en términos de

---

la siguiente cita: «Los mercados fracasan, los gobiernos fracasan. La demostración de estas proposiciones es sencilla una vez que el *homo economicus* se introduce en el modelo de interacción. Incluso en los aspectos de las relaciones económicas que no implican externalidades o efectos indirectos en el sentido pigouviano, deben imponerse algunos límites al funcionamiento del puro interés propio. Los individuos deben atenerse a normas de comportamiento que dictan la observancia de la ley, el respeto de los derechos personales y el cumplimiento de los acuerdos contractuales, normas que, en determinados casos, pueden no ser coherentes con el interés económico propio objetivamente mensurable. En ausencia de tales normas, los mercados fracasarán incluso cuando no existan imperfecciones del tipo que han atraído la atención de los teóricos del bienestar». James M. Buchanan, «Methods and Morals in Economics: The Ayres-Knight Discussion», en William Breit y William Patton Culbertson Jr. *Science and Ceremony: The Institutional Economics of C. E. Ayres*, Austin, University of Texas Press, 1976, p. 169. Con respecto a la descripción de Hayek del mercado como el producto de un proceso evolutivo espontáneo, Buchanan escribe que «mi crítica básica a la profunda interpretación de F. A. Hayek de la historia moderna y a sus diagnósticos de mejora se dirige a su aparente creencia o fe en que la evolución social garantizará, de hecho, la supervivencia de formas institucionales eficientes. Hayek desconfía tanto de los intentos explícitos del hombre por reformar las instituciones que acepta acríticamente la alternativa evolutiva. Sin embargo, podemos compartir gran parte del escepticismo de Hayek sobre la reforma social e institucional sin elevar el proceso evolutivo a un papel ideal. La reforma puede, en efecto, ser difícil, pero esto no es argumento para afirmar que su alternativa sea ideal». Buchanan, *The Limits of Liberty...,* p. 211, n. 1. Otros han señalado que el reconocimiento maduro por parte de Buchanan de los fundamentos no contractuales del orden de mercado le acercó a la escuela ordoliberal del neoliberalismo. Sobre este punto, véase Gabriele Ciampini, «Democracy, Liberalism, and Moral Order in Wilhelm Röpke: A Comparison with James M. Buchanan», en Patricia Commun y Stefan Kolev Cham (eds.), *Wilhelm Röpke (1899-1966): A Liberal Political Economist and Conservative Social Philosopher*, Suiza, Springer, 2018, pp. 237-258.

[69] Buchanan, «The Moral Dimension of Debt Financing...», p. 190.

procedimiento ni operativos».[70] Buchanan pedía ahora abiertamente una nueva revolución constitucional lo suficientemente poderosa como para deshacer el daño acumulativo desencadenado en primer lugar por la revolución judicial del New Deal de 1936.[71] Por «revolución constitucional», escribía, «me refiero a cambios básicos, no incrementales [...] en el complejo conjunto de normas [...] que rigen el funcionamiento del Estado».[72] Poco satisfecho con su trabajo anterior, Buchanan afirmó que es «hora de que el científico social o el filósofo social vayan más allá de la manipulación de modelos elegantes pero, en última instancia, irrelevantes».[73] Había llegado el momento de «reflexionar y hacer un intento de reconstrucción del propio orden constitucional básico». Mientras otros esperaban una «revolución de las actitudes», más favorable al libre mercado, Buchanan instaba a sus lectores a considerar la necesidad de establecer límites constitucionales al proceso fiscal y de gasto.[74] En el momento en que Buchanan escribía *Limits of Liberty*, este proyecto ya estaba en marcha a nivel de los gobiernos locales y estatales, cuando los empresarios políticos avivaron las llamas de la revuelta fiscal popular en todo Estados Unidos.

Filosofía de la revuelta fiscal

Durante muchos años, Buchanan había contemplado la perspectiva de una revuelta de los contribuyentes. En *The Calculus of Consent*, él y Tullock predijeron que la creciente voluntad del gobierno federal de confiscar y redistribuir la riqueza privada a través de sus poderes fiscales y de gasto acabaría provocando una reacción violenta de los individuos racionales.[75] A finales de la década de 1960, Buchanan estaba seguro de que se avecinaba una «revuelta de los contribuyentes», gracias al resentimiento generalizado causado por la Guerra contra la Pobreza y los programas de la Gran Sociedad.[76] En este sentido, Buchanan pensaba que algo había cambiado en el cálculo coste / beneficio del contribuyente medio, algo que podría convencerle de revisar su anterior apoyo al Estado del bienestar del New Deal, como argumentó Buchanan:

---

[70] Buchanan, *Limits of Liberty...*, p. 10.

[71] Ibídem, pp. 210, 212.

[72] Ibídem, p. 212.

[73] Ibídem, p. 210.

[74] Ibídem, p. 223.

[75] Buchanan y Tullock, *The Calculus of Consent...*, p. 194.

[76] James M. Buchanan y Marilyn Flowers, «An Analytical Setting for a "Taxpayers' Revolution"», *Western Economic Journal*, núm. 7: 4, 1969, p. 355.

> Mediante un cambio drástico en la mitología imperante, el contribuyente voluntario puede convertirse en parte de la revolución de los contribuyentes. Mientras que antes consideraba que estaba recibiendo un flujo de beneficios tan valioso como su dólar en impuestos, puede llegar a sentir que el flujo de beneficios ha disminuido por debajo de sus expectativas.[77]

Este cambio en el cálculo, observó Buchanan, tenía que ver con el propio «carácter público» de los servicios públicos, que, a diferencia de los bienes privados, podían llegar a ser menos agradables dependiendo del tipo de persona con la que tuvieran que compartirse.[78] A medida que el contribuyente medio veía que los beneficios de sus impuestos iban cada vez más allá de su familia o de su comunidad local, menos probable era que sintiera alguna satisfacción personal por la redistribución de sus recursos:

> Un cambio en la mezcla distributiva interpersonal, interfamiliar e intergrupal que se aleje de la inicialmente prevista tenderá a reducir la deseabilidad marginal global del programa de gasto. Por lo tanto, las reasignaciones presupuestarias destinadas a poner los servicios públicos más a disposición de los «necesitados» pueden hacer que los contribuyentes que no cumplen los requisitos según los criterios selectivos adoptados ocupen las barricadas.[79]

A mediados de los años setenta, como hemos visto, Buchanan estaba convencido de que solo una revolución constitucional podría deshacer el daño acumulado provocado por el New Deal y las posteriores afrentas a la ley fundamental. Dada la desconfianza generalizada hacia la política organizada, evidente tanto en la izquierda como en la derecha, esta revolución tendría que ser necesariamente «popular» en su forma: tendría que evitar las limitaciones de la democracia representativa y las estructuras burocráticas de los partidos y, en su lugar, utilizar los métodos de democracia directa propugnados por gente como George Wallace en la derecha y George McGoviern en la izquierda.[80] Además, tendría que imponer límites constitucionales al poder del gobierno para gravar y gastar, a fin de aislar tales salvaguardias de las vicisitudes de la política electoral y las tentaciones de los políticos profesionales.[81] Y tendría que introducir cambios específicos en el procedimiento de votación para proteger a la minoría

---

[77] Ibídem.

[78] Ibídem.

[79] Ibídem.

[80] Buchanan, *Limits of Liberty...,* pp. 20 y 116.

[81] Ibídem, p. 205; Geoffrey Brennan y James M. Buchanan, *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980, p. 6.

contribuyente de los excesos del gobierno de la mayoría.[82] Los dos mecanismos que Buchanan defendió en *Limits of Liberty,* esto es, los límites de impuestos y gastos y los requisitos de mayoría absoluta para los cambios en la legislación fiscal servirían a partir de entonces como elementos clave de su visión de la contrarrevolución constitucional.

Estudiadamente neutral en sus elecciones de referencias, Buchanan recurría casi siempre a pensadores progresistas cuando buscaba precedentes históricos para sus ideas. Gran parte de su lenguaje impostaba la tradición estadounidense de reforma popular y progresista, incluso cuando llegaba a posturas diametralmente opuestas en materia de impuestos y gastos. El uso que Buchanan hacía de la distinción entre productores y no productores, por ejemplo, se inspiraba directamente en la retórica del populismo agrario de finales del siglo XIX, al tiempo que identificaba a los pobres del *welfare* y a los trabajadores del sector público, en lugar de a banqueros, especuladores, abogados, traficantes de licor y jugadores, como parásitos improductivos.[83] Su queja de que el Estado había sido capturado por «intereses especiales» no se distinguía de la de los progresistas estadounidenses, salvo por el hecho de que los rentistas de Buchanan habían pasado de ser monopolistas del ferrocarril a burócratas gubernamentales y dependientes del Estado del bienestar.[84] Sin aparente sentido de la ironía, Buchanan se situó en el linaje de la tradición populista estadounidense a la que había pertenecido su abuelo: «Yo había crecido con una dieta de lectura del desván de mi abuelo repleto de panfletos radicales de la década de 1890. Los *Robber Barons*[85] eran muy reales

---

[82] Buchanan, *Limits of Liberty...,* pp. 191-94; Brennan y Buchanan, *Power to Tax...*, p. 154.

[83] Buchanan, «The Samaritan's Dilemma...». Sobre la retórica «productivista» de los populistas estadounidenses, véase Michael Kazin, *The Populist Persuasion: An American History,* Nueva York, Basic Books, 1995, pp. 35-36, 52-54, 143-144. A pesar de su compromiso muy real con la redistribución económica y de los importantes casos de organización interracial, los populistas estadounidenses también tenían sus tendencias nativistas. Así, como señala Kazin, los afroamericanos y los inmigrantes recientes fueron incluidos con frecuencia en la clase de las «élites improductivas» en virtud de su aparente disposición a confabularse con los monopolistas para realizar trabajos mal pagados (p. 35).

[84] Sobre estudiantes y beneficiarios de la asistencia social como rentistas, ver «The Samaritan's Dilemma...». Sobre el trabajador del sector público como rentista burocrático, véase Buchanan, *Limits of Liberty...*, pp. 197-204. Para una perspectiva más amplia del *rent seeker* por parte de la teoría de la elección pública, véase James M. Buchanan, Robert D. Tollison y Gordon Tullock (eds.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station, Texas A&M University Press, 1980. Sobre la evolución histórica del término «intereses especiales» desde la crítica progresista a las grandes empresas hasta la resistencia fiscal neopopulista, véase Joel Anderson, «"Special Interests" and the Common Good: The Construction of an Opposition» en D. Moore, K. Olson, y J. Stoeckler (eds.), *A Cultural Lexicon: Words in the Social*, Evanston, Center for Interdisciplinary Research in the Arts, 1991, pp. 91-102.

[85] Los *Robber Barons* es el nombre por el que se conoce a un grupo de multimillonarios de finales del siglo XIX y principios del siglo XX: Rockefeller, Carnegie, Vanderbilt o Astor estaban en este grupo que acumuló mayor cantidad de riqueza en sus manos de la que se había visto hasta entonces. En el folclore político americano, los *Robber Barons* significan

para mí».[86] No es de extrañar, por tanto, que Buchanan siguiera los movimientos populistas y progresistas al identificar la democracia directa como la mejor forma de contrarrestar el poder de los nuevos intereses especiales. Presentándose a sí mismo como un heroico defensor de la voluntad popular frente a las élites antidemocráticas, Buchanan lamentó que el «miedo residual al demos [...] combinado con la adhesión a la democracia electoral restringida a la selección de gobernantes, es una mezcla muy peligrosa» y reflexionó que esta «actitud generalizada [era] quizás decisiva para oponerse a las reformas que permiten que la democracia directa o indirecta adquiera más influencia en la política».[87]

Si Buchanan reconocía, no obstante, que la democracia directa era tan susceptible de abuso mayoritario como el gobierno por representación, también en este caso buscó una alternativa en la obra del economista progresista Knut Wicksell, en lugar de en los numerosos críticos estadounidenses del progresismo del New Deal que podrían haber servido al mismo propósito.[88] El argumento de Buchanan a favor del voto por mayoría absoluta era formalmente idéntico a la defensa de Wicksell de la regla de la unanimidad.[89] Sin embargo, sus motivaciones políticas estaban en polos opuestos. A Wicksell, que había hecho campaña a favor del sufragio

---

la muerte del ideal de capitalismo competitivo popular en favor de un modelo oligarquico. [N. del T.]

[86] Buchanan, *Better Than Plowing...,* p. 5.

[87] James M. Buchanan, «Direct Democracy, Classical Liberalism, and Constitutional Strategy», *Kyklos*, núm. 54: 2-3, 2001, p. 236.

[88] La crítica de Buchanan al gobierno mayoritario, por ejemplo, se acerca mucho a la de los libertarianos anti New Deal como H. L. Mencken, Albert Jay Nock y Frank Chodorov, que combinaban la sospecha elitista de la democracia mayoritaria con la preocupación populista de derechas por el contribuyente medio. Resulta significativo que la derecha contraria al New Deal, a veces denominada la «vieja derecha», también reutilizara el lenguaje progresista estadounidense de los «intereses especiales» para denunciar la alianza entre el Estado del New Deal, los sindicatos y los trabajadores del sector público. Sobre los límites de la democracia mayoritaria, véase H. L. Mencken, *Notes on Democracy*, Nueva York, Knopf, 1926. Sobre los profesores y los veteranos como «intereses especiales», que persiguen el dinero del gobierno y parasitan al contribuyente, véase H. L. Mencken, «What Is Going On in the World», *American Mercury,* núm. 28: 4, abril de 1933, pp. 385-390; Albert Jay Nock, *Our Enemy, the State,* Caldwell, Caxton Printers, 1935; sobre el impuesto progresivo sobre la renta, los privilegios especiales y los dependientes improductivos del Estado, véase Frank Chodorov, *The Income Tax: Root of All Evil,* Nueva York, Devin-Adair Co, 1954. Un precursor aún más obvio fue el teórico de la opinión pública Walter Lippmann, un antiguo progresista que a partir de la década de 1920 desarrolló una teoría exhaustiva de los límites de la democracia mayoritaria. Walter Lippmann, *Public Opinion*, Nueva York, Harcourt, Brace, and Company, 1922; *The Phantom Public*, Nueva York, Harcourt, Brace, and Company, 1925; *American Inquisitors: A Commentary on Dayton and Chicago*, Nueva York, Macmillan, 1927. Fue la obra de Lippmann, *Inquiry into the Principles of the Good Society* (1937), la que inspiró el Colloque Walter Lippmann de 1938, una reunión que congregó a las principales figuras de lo que pronto se llamaría la Sociedad Mont Pelerin. Walter Lippmann, *Inquiry into the Principles of the Good Society,* Boston, Little Brown and Company, 1937.

[89] Buchanan, *Limits of Liberty...,* pp. 188-189.

universal para las mujeres y los pobres, le preocupaba que los votos de los recién liberados pudieran ser anulados con demasiada facilidad por la formación de bloques de voto entre los hombres adinerados. Su regla de la casi unanimidad estaba diseñada para garantizar la redistribución de la riqueza social en forma de servicios públicos gratuitos, protegiendo al mismo tiempo a los pobres de la carga de los impuestos indirectos sobre el consumo.[90] A Buchanan, por el contrario, le preocupaba que el logro de la voz demócrata por parte de los negros del Sur y los blancos empobrecidos amenazara el dinero de los impuestos ganados con tanto esfuerzo por los blancos adinerados. Siguiendo más la letra que el espíritu del pensamiento de Wicksell, Buchanan reutilizó la regla de la casi unanimidad como forma de aislar a los contribuyentes ricos de los peligros de la redistribución. Con las tradiciones progresistas estadounidense y europea aparentemente de su lado, Buchanan podía presentarse como un defensor de la democracia sin intermediarios, al tiempo que pedía una «democracia dentro de unos límites».[91]

La revuelta fiscal californiana

A finales de los años setenta, la llamada de Buchanan a la revolución constitucional fue aparentemente respondida por la Proposición 13 de California. Aprobada por un abrumador margen del 65 % de los votantes, la llamada Enmienda Jarvis-Gann de 1978 respondía a la preocupación generalizada entre los propietarios de viviendas suburbanas que habían visto cómo aumentaban sus impuestos sobre la propiedad bajo la influencia de la inflación del precio de la vivienda. La enmienda introdujo límites constitucionales a los poderes tributarios de los gobiernos estatales y locales. Redujo los impuestos locales sobre la propiedad al 1 % del valor de mercado y limitó los aumentos anuales de los impuestos al 2 % mientras los propietarios siguieran ocupando la misma vivienda. También estableció importantes límites procedimentales al poder del gobierno para introducir nuevos impuestos o aumentar los existentes. A partir de ese momento, se requería una mayoría de dos tercios de los votos de cada cámara legislativa para aumentar los impuestos estatales. En el ámbito de los gobiernos locales, se prohibió a las ciudades, los ayuntamientos y los distritos especiales introducir nuevos impuestos o aumentar las tasas a menos que obtuvieran

[90] Para más detalles sobre la política progresista de Wicksell, véase Johnson, «Wicksell's Social Philosophy and His Unanimity Rule...». Johnson expone las considerables diferencias políticas entre Wicksell y Buchanan en «Wicksell's Unanimity Rule: Buchanan's Dominance Considered...».

[91] Buchanan, «Direct Democracy...», p. 237.

la aprobación de dos tercios de los votantes en un referéndum local.[92] Un año más tarde, la Proposición 4, conocida como la Iniciativa Gann, establecía límites anuales a las asignaciones de los gobiernos estatales y locales y obligaba a los gobiernos a reembolsar a los contribuyentes cualquier gasto que superara estos límites.[93] En 1986 se aprobó otra enmienda constitucional, la Proposición 58, que eximía a las casas legadas de padres a hijos de la revalorización del valor de mercado en el momento de la transferencia. El mensaje no podía ser más claro. En un contexto de reducción del gasto social, el hogar familiar debía tratarse como una clase protegida de riqueza y una alternativa conveniente a los servicios públicos, al menos para los que iban a heredar. Con su trío de límites fiscales, techos de gasto y votaciones por mayoría absoluta, el experimento californiano de reforma constitucional pronto se reproduciría en las revueltas fiscales de todo el país.

En retrospectiva, es obvio que la fórmula ha jugado perfectamente a favor de los conservadores presupuestarios, impartiendo un sesgo regresivo permanente a las decisiones sobre ingresos públicos, sean cuales sean las intenciones del gobierno de turno. Quizás más importante a largo plazo que los límites específicos de impuestos y gastos introducidos por estas iniciativas fue el hecho de que una pequeña minoría legislativa estaba ahora facultada para bloquear cualquier intento de liberarse de estas restricciones. En el estado de California, un tercio más un miembro de cualquiera de las dos cámaras de la legislatura tiene ahora poder suficiente para bloquear un presupuesto, mientras que se requiere una mayoría mucho más improbable para aflojar las cuerdas del gasto público o promulgar normas fiscales más progresivas. Los republicanos han estado en minoría en ambas cámaras del gobierno estatal durante todos los años, excepto dos, desde que se aprobó la Proposición 13 y, sin embargo, durante ese tiempo han tenido un poder de veto continuo sobre las decisiones de ingresos del gobierno, con consecuencias predecibles para la educación, las infraestructuras y el gasto en bienestar social.[94] ¿Cómo se convenció a tantos californianos para que votaran a favor de una enmienda que ha paralizado el proceso de gobierno del estado y que parece haber funcionado en muchos aspectos

---

[92] Sidney Plotkin y William E. Scheuerman, *Private Interest, Public Spending: Balanced Budget Conservatism and the Fiscal Crisis,* Boston, South End Press, 1994, p. 139; George E. Peterson, «Intergovernmental Financial Relations» en George C. Galster (ed.), *Reality and Research: Social Science and US Urban Policy since 1960,* Washington, Urban Institute.

[93] Colin H. McCubbins y Mathew D. McCubbins, «Proposition 13 and the California Fiscal Shell Game», *California Journal of Politics and Policy*, núm. 2: 2, 2010, p. 3.

[94] Joe Mathews y Mark Paul, *California Crackup: How Reform Broke the Golden State and How We Can Fix It*, Berkeley, University of California Press, 2010, p. 85. Las afirmaciones de Mathews y Paul sobre la posición minoritaria del Partido Republicano en la legislatura californiana siguen siendo ciertas a día de hoy. De hecho, los demócratas californianos han mantenido una *trifecta* —mayorías en ambas cámaras de la legislatura estatal y en la oficina del gobernador— desde 2011.

en contra de los intereses de sus partidarios? ¿Y por qué, tras una serie de iniciativas fallidas en los años sesenta y principios de los años setenta, la revuelta fiscal obtuvo tanto apoyo cuando empezó a centrarse en los impuestos sobre la propiedad en particular, el principal pilar de los ingresos de los gobiernos locales? Aunque no cabe duda de que la revuelta fiscal podría haberse evitado si los líderes políticos estatales hubieran tomado medidas más oportunas y enérgicas para abordar las preocupaciones reales de los propietarios de viviendas con bajos ingresos, este fracaso por sí solo no puede explicar la magnitud del apoyo popular a la Proposición 13, que se extendió mucho más allá de los límites de los ancianos y las personas con bajos ingresos.[95] Al menos parte de la respuesta parece estar en el nuevo papel otorgado al gobierno local en la aplicación de la agenda antipobreza del presidente Johnson y la importancia simbólica concedida a los impuestos locales sobre la propiedad como resultado de ello.

Uno de los efectos de los programas de la Gran Sociedad de Johnson fue aumentar drásticamente la cantidad de dinero federal que llegaba a las grandes ciudades y, al hacerlo, someter las decisiones del gobierno local a la supervisión federal. Entre 1962 y 1972, ciudades como Los Ángeles pasaron a depender de la ayuda federal para gran parte de su presupuesto social y casi triplicaron su gasto per cápita.[96] La apertura de una línea directa de comunicación entre los niveles de gobierno federal y local fue una estrategia deliberada por parte de Johnson: al rodear a los gobiernos estatales, esperaba neutralizar la resistencia que a menudo habían recibido las iniciativas federales de bienestar en el pasado y abordar directamente la cuestión de la desigualdad racial en el ámbito urbano.[97] Pero esto significaba que los gobiernos locales tenían que cargar ahora con iniciativas de gasto federal que eran impopulares entre los votantes blancos de clase media. Estas iniciativas —que abarcaban desde la construcción de viviendas públicas hasta las oficinas de asistencia jurídica, los servicios de apoyo a la asistencia social, los centros de salud locales, la ayuda preescolar y el apoyo al empleo para los jóvenes con bajos ingresos— eran percibidas como radicales, incluso subversivas, por una amplia franja del público votante y, con frecuencia, eran objeto de rechazo por parte de los funcionarios de los gobiernos locales que tenían que aplicarlas. Para evitar el uso indebido de los fondos, el gobierno federal entregó los recursos a las autoridades locales en forma de «subvenciones categóricas», cuyos objetivos de gasto estaban asignados por mandato y no podían desviarse a otros usos. En su primera fase de aplicación, la mayoría de las subvenciones federales se asignaban en función

[95] David O. Sears y Jack Citrin, *Tax Revolt: Something for Nothing in California*, Cambridge, Harvard University Press, 1985, p. 22.

[96] Peterson, «Intergovernmental Financial Relations...», p. 208.

[97] Ibídem, p. 209.

de la contrapartida, lo que significaba que se tenía que gastar la misma cantidad de ingresos fiscales locales por cada dólar proporcionado por el gobierno federal.[98] Cuanto más dinero federal se vertía en estos programas, más ingresos fiscales locales se destinaban también a ellos, lo que aumentaba la percepción de que la riqueza privada se estaba desviando para financiar los estilos de vida irresponsables y ociosos de los pobres no blancos que recibían asistencia social. Al inyectar dinero federal en la comunidad local, Johnson transformó inadvertidamente el patio trasero de los suburbios en un campo de batalla sobre la distribución nacional de los recursos.

La topografía del conflicto se había establecido muchos años antes, cuando se iniciaron los programas federales de vivienda durante el New Deal y se ampliaron después de la Segunda Guerra Mundial. Estos programas llevaron a una creciente segregación del espacio metropolitano, ya que se animó a la clase media blanca a huir de los centros urbanos e instalarse en el interior suburbano en expansión. Durante las décadas de 1950 y 1960, las tasas de propiedad de vivienda se dispararon entre los trabajadores industriales blancos y sus familias, gracias a una serie de protecciones hipotecarias federales y subvenciones fiscales, al tiempo que los afroamericanos y otras minorías raciales quedaron en gran medida excluidos de la ayuda federal a la propiedad privada de viviendas y relegados a los centros urbanos de altos alquileres.[99] En el momento de la revuelta fiscal, varias décadas de bienestar invisible basado en los precios de activos habían permitido a la clase media blanca acumular una riqueza sustancial que podían atribuir a su propio trabajo duro y a su perspicacia financiera. Pero esta misma riqueza también les exponía a unos precios de la vivienda inflados y a unos impuestos sobre la propiedad más elevados. Cuando los propietarios de los suburbios miraban hacia el centro de la ciudad, se les podía convencer fácilmente de que sus residentes se estaban beneficiando injustamente de su riqueza confiscada; después de todo, los impuestos sobre las propiedades del centro urbano eran insignificantes debido a sus bajas tasaciones, al tiempo que la mayoría de los residentes del centro urbano eran inquilinos.[100] El hecho de que la mayoría de los programas antipobreza de Johnson estuvieran dirigidos a aquellos que habían sido excluidos históricamente de la riqueza de la vivienda en propiedad solo subrayaba la aparente injusticia.

Estas fueron las principales razones por las que la cuestión de los impuestos sobre la propiedad se inflamó tanto y por las que un aumento repentino

---

[98] Ibídem, p. 208.

[99] Kenneth T. Jackson, *The Crabgrass Frontier: The Suburbanization of the United States*, Oxford, Oxford University Press, 1985, pp. 190-245; Louis Hyman, *Debtor Nation: The History of America in Red Ink*, Princeton, Princeton University Press, 2012, pp. 45-72.

[100] Clarence Y. H. Lo, *Small Property versus Big Government: Social Origins of the Tax Revolt*, Berkeley, University of California Press, 1990, pp. 152, 163.

de las tasaciones condujo a una revuelta fiscal a gran escala, obteniendo un apoyo mucho mayor que el de aquellos que temían la eventual pérdida de sus hogares. Sencillamente, los impuestos del gobierno local habían venido a materializar la diferencia entre los propietarios y los pobres sin recursos, en un momento en que los programas federales de bienestar empezaban a ocuparse de estos últimos. Como marcador de las líneas divisorias entre los que pagaban impuestos sobre la riqueza privada y los que, por primera vez, se convertían en receptores de la riqueza pública redistribuida, el impuesto local sobre la propiedad se convirtió en un punto de ignición de ansiedades mucho más amplias en torno a la política racial y sexual de la redistribución. Los conservadores fiscales se apresuraron a aclamar la Proposición 13 como una insurrección popular contra el gasto público en general y contra el «*welfare*» en particular. Sin embargo, las encuestas realizadas inmediatamente antes y después de la votación revelaron una gran confusión sobre el papel del gasto público en el mantenimiento de los servicios que todo el mundo daba por sentados y una confusión aún mayor sobre los límites precisos entre el gasto público general y esta cosa llamada «Estado del bienestar». Basándose en los datos de una encuesta realizada entre 1977 y 1980, David O. Sears y Jack Citrin descubrieron que cuando se preguntaba a los californianos si se debía aumentar o no el gasto en una serie de partidas presupuestarias específicas, en contraposición al gasto público en general, los encuestados apoyaban sistemáticamente el mantenimiento del *statu quo* o, más a menudo, un aumento real de los recursos.[101] Los encuestados apoyaban casi unánimemente un mayor gasto en servicios públicos que, al menos en principio, estaban a disposición de todos: la policía, los bomberos, el transporte público, los parques y las escuelas. La única partida que se señaló repetidamente como susceptible de recortes fue la del *«welfare»*, es decir, los programas de asistencia pública para los pobres no contribuyentes —ancianos, discapacitados y niños—. Sin embargo, incluso en este caso había una gran ambivalencia. Como señalan Sears y Citrin, la palabra *«welfare»* tenía un peso tan negativo que, cuando los programas para ancianos y discapacitados se señalaban y presentaban por separado, recibían un apoyo mucho mayor.[102] La única excepción era la Ayuda a Familias con Hijos Dependientes (AFDC), el programa de bienestar para madres solteras y sus hijos más estigmatizado en el imaginario popular.

La ironía es que, en la mayoría de las ciudades, y desde luego en Los Ángeles, el AFDC no se financiaba con los impuestos locales, sino con una combinación de presupuestos estatales y federales. Sin embargo, dado que este programa de asistencia social en concreto había llegado a representar todo lo malo del «Estado del bienestar» —su supuesta ruptura de las

[101] Sears y Citrin, *Tax Revolt...*, pp. 47-49.

[102] Ibídem, p. 49.

normas raciales, sexuales y económicas—, se convirtió en un pararrayos simbólico para los organizadores de la revuelta de los impuestos.[103] Por el contrario, la asistencia social concedida a los inquilinos de los centros urbanos estaba muy marcada como inmerecida y ampliamente estigmatizada como subvención a la disfunción familiar de los negros pobres de las ciudades.[104]

Como había predicho Buchanan, la revuelta fiscal fue catalizada menos por una animadversión general contra el gasto público que por un deseo parroquial y comunitario de reservar para los suyos el dinero de los impuestos ganado con tanto esfuerzo.[105] Convencidos de las conexiones causales entre el gasto público, la redistribución racial y la disfunción familiar, los objetores a los impuestos reclamaron la repatriación de los fondos fiscales dentro de los confines de la familia propietaria. Los fondos fiscales que ahora se redistribuían de los propietarios de viviendas a los inquilinos, de los blancos a los negros y de los padres trabajadores y sus familias a las familias sin padre que no trabajaban, se reclamarían para aquellos a los que el contribuyente reconocía como vecinos, no como extraños.

El neoliberalismo de la Escuela de Virginia y la revuelta fiscal

La revuelta fiscal de California pareció confirmar la intuición de Buchanan de que existía una profunda corriente de apoyo popular a los límites constitucionales frente a las extralimitaciones gubernamentales. En un extenso comentario retrospectivo sobre la votación en el referéndum, Buchanan y su coautor, el politólogo australiano Geoffrey Brennan, señalaron con aprobación lo mucho que se ajustaban los resultados a las antiguas recetas de Buchanan para la contrarrevolución constitucional. La revuelta fiscal «no había surgido del proceso "parlamentario" normal y de la competición entre partidos, sino de fuera del sistema» y se había servido de los instrumentos de la iniciativa y el referéndum de los votantes que eran peculiares de la distintiva tradición californiana de democracia directa.[106] «El enorme éxito de la Proposición 13 en California ante la indiferencia e incluso la oposición de la mayor parte de la clase política», señalaron, «sin duda debe

[103] Molly Michelmore es particularmente esclarecedora sobre el papel simbólico de AFDC en el movimiento más amplio de la revuelta fiscal. Michelmore, *Tax and Spend...*, pp. 3-4.

[104] Romain D. Huret, *The American Tax Resisters*, Cambridge, Harvard University Press, 2014, p. 211; Natalia Mehlman Petrzela, *Classroom Wars: Language, Sex, and the Making of Modern Political Culture*, Oxford, Oxford University Press, 2015, pp. 203-218.

[105] Buchanan y Flowers, «An Analytical Setting...», p. 355.

[106] Brennan y Buchanan, *Power to Tax...*, p. 25.

suscitar algunas dudas sobre hasta qué punto los procesos políticos normales reflejan la voluntad popular».

Buchanan y Brennan también elogiaron la enmienda por evitar recortes puntuales de impuestos y gastos en favor de «restricciones constitucionales explícitas diseñadas para ser operativas en un futuro indefinido».[107] Además de limitar los impuestos sobre la propiedad al 1 % del valor de mercado, la Proposición 13 estipulaba que cualquier aumento futuro de los impuestos estatales tendría que ser aprobado por dos tercios de la legislatura estatal y permitía a los gobiernos locales introducir nuevos impuestos o aumentar los ya existentes solo si conseguían dos tercios de los votos electorales en un referéndum local. Aunque el uso de reglas de supermayoría no era totalmente nuevo en California, estos requisitos eran de un tipo mucho más amplio y restrictivo que todo lo que se había hecho antes.[108] Curiosamente —y resulta que no por casualidad— parecían promulgar de forma muy precisa una versión de la regla wickselliana de casi unanimidad para las decisiones fiscales que Buchanan había defendido en sus escritos durante más de una década.

Hay un tono claramente falso en el comentario de Buchanan y Brennan sobre la revuelta fiscal, como si la insurgencia popular hubiera surgido de la nada para dictar los términos de una nueva «constitución fiscal». Buchanan y Brennan se limitaban a transmitir al mundo lo que la voluntad popular les decía. Pero el papel de los neoliberales de la Escuela de Virginia en la configuración de la revuelta fiscal fue mucho más directo y prolongado de lo que sugiere este texto. En 1972, el gobernador Ronald Reagan convocó un Grupo de Trabajo para la Reducción de Impuestos bajo la dirección de Lewis K. Uhler y le asignó la tarea de redactar el texto de la Proposición 1, una primera votación para introducir límites fiscales y de gasto que fue derrotada en referéndum en 1973, pero que volvió a presentarse con éxito en 1979. Uhler, antiguo miembro de la *John Birch Society* y veterano de los ataques estatales de Reagan contra el *«welfare»*, insistió en reclutar a varios economistas destacados para el grupo de trabajo.

Entre ellos estaban el propio James Buchanan; su antiguo estudiante de doctorado, William Craig Stubblebine, del Claremont Men's College; su colega y coautor, Gordon Tullock; el futuro presidente del Cato Institute, William A. Niskanen; el economista de la Escuela de Chicago, Milton Friedman; el futuro juez del Tribunal Supremo, Anthony Kennedy; y

---

[107] Ibídem.

[108] California era uno de los pocos estados que exigían una votación legislativa por supermayoría para aprobar los presupuestos estatales, una disposición que se había introducido ya en 1933. Sin embargo, el voto por mayoría absoluta no se aplicaba a los impuestos antes de la Proposición 13.

Norman B. Ture, que pronto se convertiría en uno de los principales defensores de la economía de la oferta.[109] Buchanan se mostró entusiasmado desde el principio: en respuesta a la invitación de Uhler, escribió: «Puedo dar fe de que, en mi opinión, esta es la cuestión de política interior más importante a la que nos enfrentamos y, de hecho, creo que prevalece sobre casi todas las demás. Además, trasciende cualquier afiliación de partido o grupo».[110] Buchanan confesó su «casi desesperación y resignación» por el «aparente fracaso de los intentos a pequeña escala de poner en marcha una revolución de los contribuyentes» en el pasado, pero señaló que si «alguien de la escala nacional del gobernador Reagan pudiera tomar la iniciativa», habría «auténticas perspectivas de éxito».

Uhler, por su parte, se dejó convencer por las propuestas de revolución constitucional de Buchanan y fue en gran parte responsable de comunicar estas ideas a un público más amplio.[111] El trabajo de Buchanan parece

---

[109] Uhler escribió a Buchanan en julio de 1972, insistiendo en que era «indispensable para nuestro esfuerzo». Véase Carta de Lewis K. Uhler a James M. Buchanan, 18 de julio de 1972, C0246, Correspondence Box 32, Folder «Reagan, Ronald 1972-1974», James M. Buchanan Papers, Special Collections Research Center, George Mason University Libraries, George Mason University, Fairfax, Virginia. Parece que Uhler y Buchanan se reunieron en Blacksburg, Virginia, más tarde ese mismo año, donde Buchanan había reunido a un equipo de colegas para seguir trabajando en el proyecto de enmienda antes de que se volviera a convocar a todo el comité en Los Ángeles en diciembre. Véase Carta de Lewis K. Uhler a James M. Buchanan, 9 de noviembre de 1972, C0246, Correspondence Box 32, Folder «Reagan, Ronald 1972-1974», James M. Buchanan Papers. Véase también William Craig Stubblebine, entrevista realizada por Enid H. Douglass, «The Development of Proposition #1», Governmental History Documentation Project: Ronald Reagan Era, Claremont, Oral History Program Claremont Graduate School, 1982, p. 5; Lewis K. Uhler, Entrevista realizada por Enid H. Douglass, «Chairman of Task Force on Tax Reduction», ibídem, pp. 15-16. Para una visión detallada del papel de Lewis K. Uhler en las campañas estatales y federales para limitar los impuestos y el gasto, véase Isaac William Martin, *Rich People's Movements: Grassroots Campaigns to Untax the One Percent*, Oxford, Oxford University Press, 2013, pp. 168-171.

[110] James M. Buchanan a Lewis K. Uhler, July 24, 1972, C0246, Correspondence Box 32, Folder «Reagan, Ronald 1972-1974», James M. Buchanan Papers. Fue Buchanan quien sugirió los nombres de Tullock, Friedman, Niskanen y Ture como posibles miembros del comité.

[111] Sin mencionar a Buchanan por su nombre, las publicaciones de Uhler durante este periodo traducen fielmente la teoría de la revolución constitucional de Buchanan a un lenguaje cercano a las políticas públicas. Véase Lewis K. Uhler, «A Constitutional Limitation on Taxes», *Proceedings of the Annual Conference on Taxation Held under the Auspices of the National Tax Association - Tax Institute of America,* num. 66, 1973, pp. 379-388; «The Case for Constitutional Tax Limitation», *Ripon Quarterly,* núm. 1, 1974, pp. 13-22; «Tax Limitation: An Idea Whose Time Has Come», *Human Events*, núm. 34: 17, 1974, p. 43. Al parecer, Uhler fue el responsable de impulsar la idea de que la estrategia de reducción de impuestos de Reagan debía adoptar una forma específicamente constitucional. Véase Uhler, *Interview by Enid H. Douglass...*, p. 13. El alumno de Buchanan, Stubblebine, señala que se mostró escéptico ante el proyecto hasta que se formuló en términos constitucionales, como «algún tipo de enmienda, algo que tuviera algún tipo de relación con la teoría y algún aspecto de aplicabilidad, previsibilidad o control». En el lenguaje fuertemente evocador de Buchanan, explica que la Proposición 1 era un intento de «situar a los funcionarios electos

haber convencido a Uhler de que los límites constitucionales de impuestos y gastos, frente a la acción legislativa o los recursos judiciales, eran la forma más prometedora de deshacer el Estado del bienestar.[112] En correspondencia con Ronald Reagan, Uhler compartió un discurso pronunciado por Buchanan en vísperas de la votación de la Proposición 1, que reflexionaba sobre los retos estratégicos de promulgar límites constitucionales a los impuestos:

> ¿Puede el hombre de la calle, el americano medio, el miembro de la mayoría silenciosa, cambiar su comportamiento frente a la política y los políticos? ¿Puede lograr articular su intuición de que ha llegado el momento de hacer algo contra Leviatán? ¿Está dispuesto a renunciar a la gratificación inmediata y aparente que parece obtener de las dádivas del gobierno a cambio de la libertad adicional que podría ganar en el Tercer Siglo?[113]

Mientras que Buchanan presentaba en otros lugares la resistencia a los impuestos como una expresión no problemática de la voluntad popular, el discurso resultaba inusual al reconocer las «gratificaciones que inevitablemente se sacrificarían a cambio de la libertad económica. Desesperado por el sesgo progubernamental de la élite académica y la poca fiabilidad de los votantes, Buchanan sugirió que era necesario movilizar «cuidadosa y constructivamente» a una «contrainteligentsia» con el fin de canalizar los deseos amorfos del pueblo:[114] «De especial importancia son los comentarios de Jim con respecto de la unión del mundo académico y el liderazgo político en una potente fuerza para nuestro bando en el futuro»[115] escribió Buchanan.

---

en un entorno diferente en el que tomar decisiones. Todo el ejercicio se basa en que los funcionarios electos responden al tipo de presiones que se ejercen sobre ellos, es decir, que hay un sesgo en el proceso democrático y que estas limitaciones constitucionales al poder de la legislatura para gravar y gastar son formas de hacer frente a un sesgo inherente a la situación». Véase Stubblebine, «The Development of Proposition #1...», pp. 21, 45-46.

[112] Robert Kuttner, *Revolt of the Haves*, Nueva York, Simon & Schuster, 1980, pp. 277-278.

[113] Buchanan, «America's Third Century...», p. 9. El discurso se publicó en noviembre de 1973 (el mismo mes que la votación), pero se pronunció en la primera conferencia de la Atlantic Economic Society, celebrada en Richmond, Virginia, los días 28 y 29 de septiembre de 1973.

[114] Buchanan, «America's Third Century...», p. 12.

[115] Lewis Uhler a Ronald Reagan, April 26, 1973, Box 344, Folder 1-3 «Task Force 1972-1973» Edwin Meese Papers, 1941-1991, Hoover Institution Library and Archives. Agradezco al historiador Alexander Gourse que me descubriera esta correspondencia. Alexander Gourse, «Restraining the Reagan Revolution: The Lawyers' War on Poverty and the Durable Liberal State, 1964-1989», tesis doctoral, Northwestern University, 2015, pp. 260-264. Gourse también ofrece un excelente relato de la campaña de la Proposición 1 de Reagan.

Puesta a prueba en la primavera de 1973, la Proposición 1 combinaba los principios de equilibrio presupuestario y limitación fiscal en una sola medida. En la papeleta se proponía que el gasto estatal solo pudiera aumentar en estricta proporción a los impuestos estatales sobre la renta, que se fijarían en el 7 % de los ingresos anuales del Estado. A esto se añadía el requisito de que cualquier intento futuro de aumentar los impuestos estatales tendría que obtener una mayoría de dos tercios de los votos en ambas cámaras de la legislatura. Fue «esta disposición, más que ninguna otra», afirmó Reagan, la que «generó la mayor alarma en la burocracia, que sabía muy bien que si el pueblo llegaba a tener poder de veto sobre el gasto excesivo, los días del gobierno despilfarrador habrían terminado».[116] Aunque Reagan hizo todo lo posible por vender la papeleta a «los sureños trasplantados, los *okies* y los obreros del valle de San Joaquín y la cuenca de Los Ángeles», su alcance populista se quedó corto.[117] La declaración de la papeleta de voto era compleja hasta lo imposible, con seis páginas de letra pequeña que incluso Reagan confesó no haber leído.[118] Pero, en última instancia, fue el miedo, expertamente alimentado por los opositores, a que un límite permanente de los impuestos estatales sobre la renta supusiera la correspondiente subida de los impuestos locales sobre la propiedad lo que condenó la medida entre los *blue collar* propietarios de viviendas a los que Reagan intentaba llegar.[119]

La Proposición 1 fue derrotada por 54 votos a favor y 46 en contra. Pero su fracaso sirvió de lección a otros empresarios políticos, que aprovecharon con éxito la cuestión del impuesto sobre la propiedad para formular la Proposición 13 de 1978. Como resultado, fueron los *outsiders* políticos Howard Jarvis y Paul Gann, tachados de chiflados por el grupo de expertos asesores de Reagan, quienes supervisaron la primera victoria real de la revuelta fiscal. Sin embargo, tras este avance, el Comité Nacional de Limitación de Impuestos de Lewis Uhler, formado por veteranos de la campaña de la Proposición 1 como Buchanan, Stubblebine, Friedman y Niskanen, se convirtió en la principal fuerza impulsora de la campaña nacional para limitar los impuestos estatales y federales.[120] Especialmente activo en esta campaña fue el antiguo alumno de Buchanan, Stubblebine, que ayudó a redactar la exitosa Enmienda Gann de 1979 —una versión simplificada de la Proposición 1— y pasó a asesorar sobre referendos

---

[116] Ronald Reagan, «Reflections on the Failure of Proposition #1» *National Review*, núm. 25: 49, 1973, p. 1358.

[117] Garin Burbank, «Governor Reagan's Only Defeat: The Proposition 1 Campaign in 1973», *California History,* núm. 72*,* 1993-1994, p. 365.

[118] Ibídem, pp. 365, 372.

[119] Ibídem, p. 365.

[120] Kuttner, *Revolt of the Haves...*, pp. 277-279.

similares sobre impuestos y gastos en otros estados.[121] Todos los miembros del Comité Nacional de Limitación de Impuestos, incluido Buchanan, participaron más tarde en la campaña para introducir una enmienda presupuestaria equilibrada a nivel federal, una campaña que analizaré en el capítulo siguiente. El llamamiento de Buchanan a las armas constitucionales fue la inspiración intelectual de cada una de estas iniciativas.

La democracia se vuelve contra sí misma

La revuelta fiscal de California debe considerarse como la primera insurrección verdaderamente significativa —en tanto innegablemente popular y democrática— contra el Estado del bienestar. En un momento en el que los empresarios conservadores estaban lanzando sus propios ataques elitistas contra las injusticias del sistema fiscal progresivo, la votación del referéndum fue un regalo inesperado para la derecha, no solo porque suscitó el apoyo rotundo de un amplio sector de los votantes blancos, sino también porque tuvo lugar fuera de los canales habituales de la política representativa de los partidos, aprovechando la larga y vigorosa tradición californiana de democracia directa para forzar el cambio en el marco de una legislatura apática.[122] A quienes sospechaban que la revuelta fiscal era una mera tapadera de designios elitistas contra la fiscalidad progresiva, la derecha solo tenía que responder que la voluntad del pueblo había prevalecido finalmente contra quienes querían silenciarla.

La elección de los métodos no era en absoluto evidente. Después de todo, los populistas y progresistas de principios de siglo que defendieron por primera vez la democracia directa lo hicieron con un espíritu fundamentalmente opuesto a la revuelta fiscal de los años setenta.[123] Con pocas esperanzas de ser escuchados a través de los canales habituales de representación política, los movimientos populistas y progresistas adoptaron la iniciativa, el referéndum y la revocación como modos alternativos de expresión democrática capaces de elevar la voz de los marginados frente a los «intereses especiales» de los partidos políticos establecidos y las élites empresariales. Y lo hicieron con el objetivo preciso de garantizar una mayor

---

[121] James Ring Adams, *Secrets of the Tax Revolt*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1984, pp. 168, 282; Sears y Citrin, *Tax Revolt...*, p. 21.

[122] Sobre la importancia de la «democracia directa» para la revuelta fiscal de los años setenta y el uso cada vez más cínico de las iniciativas electorales por parte de los empresarios políticos, véase Daniel A. Smith, *Tax Crusaders and the Politics of Direct Democracy*, Londres, Routledge, 1998.

[123] Sobre el papel de los movimientos populista y progresista en la introducción de la democracia directa en California, véase John M. Allswang, *The Initiative and Referendum in California, 1898-1998*, Stanford, Stanford University Press, 2000, pp. 1 y 31.

redistribución de la riqueza. Podría decirse que los elementos de ambos movimientos estaban viciados desde el principio: su productorismo, que designaba a ciertos tipos de trabajadores como verdaderos merecedores, su nativismo, materializado en políticas antimigratorias y posteriormente eugenésicas, y su familiarismo, transmitido a través de la visión maternalista de las reformadoras sociales, se sumaron a una comprensión muy restringida del bienestar social.[124] Sin embargo, como defensores del constitucionalismo popular, estos movimientos fueron decisivos a la hora de obligar a los demócratas a introducir la fiscalidad progresiva y la redistribución de la renta en la América moderna.[125]

En lo que seguramente fue un movimiento estratégico, los arquitectos de la revuelta fiscal revivieron los métodos preferidos de los populistas norteamericanos.[126] Al igual que Buchanan, recuperaron el lenguaje populista y progresista con fines muy distintos, designando a los contribuyentes y propietarios de viviendas como los verdaderos productores y denunciando su explotación a manos de los rentistas, una alianza de *«welfare queens»* parasitarias y «rentistas» gubernamentales decididos a expropiar la riqueza ganada con esfuerzo.

Como explicó Uhler: el «interés general» se define mejor como los ciudadanos que llevan sus «sombreros» de contribuyentes. Históricamente, el término «intereses especiales» ha evocado la imagen de grupos de presión fumadores de puros que representan intereses petroleros, ferroviarios, financieros y otros intereses empresariales. En los últimos años han proliferado los intereses especiales. Pero se trata de intereses particularmente especiales: organizaciones de defensa de los derechos sociales, asociaciones de beneficiarios de fondos públicos, etc. Mientras que los intereses especiales clásicos buscaban su «parte» del pastel público, su interés primordial

---

[124] Sobre el «productorismo» de los populistas estadounidenses, véase Kazin, *The Populist Persuasion...*, pp. 34-36, 52-54, 143-144. A través de la creación de una «coalición productorista», escribe Kazin, «desde el activismo se tendía a inflar la definición de productor y de trabajo hasta convertirla en una gran abstracción que ignoraba la mayoría de las diferencias de ingresos y ocupación Los rebeldes denunciaban la miseria causada por el desempleo, los bajos salarios y la escasez de dinero. Pero pocos criticaron a los empresarios o a los propietarios como clase» (p. 34). Existe una amplia literatura que explora la ambivalencia de los movimientos populistas y progresistas en cuestiones de raza y género. Véase, por ejemplo, Thomas Goebel, *A Government by the People: Direct Democracy in America, 1890-1940*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2003; Noralee Frankel y Nancy S. Dye (eds.), *Gender, Class, Race and Reform in the Progressive Era*, Lexington, University Press of Kentucky, 1991.

[125] Ajay K. Mehrotra, «Envisioning the Modern American Fiscal State: Progressive-Era Economists and the Intellectual Foundations of the U.S. Income Tax», *UCLA Law Review,* núm. 52*,* 2005, pp. 1793-1866.

[126] En sus encuentros con el gobernador demócrata Pat Brown y la Liga de Mujeres Votantes, Stubblebine presentó el referéndum como un instrumento de democracia radical y una defensa contra las tendencias elitistas del Partido Demócrata. Stubblebine, «The Development of Proposition # 1...», pp. 37, 46-47.

era la protección de sus posiciones de riqueza existentes y la reducción de la interferencia del gobierno en su capacidad de obtener beneficios. Los nuevos intereses especiales están orientados en gran medida a obtener fondos gubernamentales y aumentar el tamaño del sector público como medio de mejorar sus posiciones de riqueza. A la luz de la complexión de muchos órganos legislativos actuales, los nuevos grupos de intereses especiales, orientados en gran medida a la redistribución de la riqueza, son fuerzas políticas más potentes que los intereses especiales tradicionales.[127]

Buchanan también era muy consciente del valor estratégico del proceso de iniciativa y referéndum. Aunque señalaba que una reforma constitucional del tipo que intentaba el Grupo de Trabajo para la Reducción de Impuestos de Reagan requería los «esfuerzos de los empresarios políticos», también pensaba que a dichas campañas les interesaba presentarse como expresiones de la voluntad del *demos*, es decir, adoptar la forma de democracia directa.[128] De hecho, fue Gordon Tullock quien recomendó por primera vez esta estrategia a Buchanan en 1965 cuando, en correspondencia privada, sugirió que «en lugar de intentar desarrollar un cuasi mercado, para oponerse a las medidas de bienestar social, sería mejor convertirse en defensores de las iniciativas y los referendos».[129] Una propuesta así «les daría un buen susto a los dirigistas», escribió, ya que «les resultaría muy difícil oponerse a nosotros, que estaríamos a su izquierda según su propia definición de "izquierda"».[130] Por muy cínicos que sean estos argumentos, sin duda plantean serios interrogantes sobre la relación entre el neoliberalismo y el proceso democrático. El hecho de que la contrarrevolución neoliberal estadounidense comenzara con una revuelta fiscal popular, lograda a través del proceso de iniciativa y referéndum, complica la idea de que se tratara exclusivamente de una «revolución desde arriba» o de que el neoliberalismo albergara una animadversión intrínseca hacia la democracia.[131] Pero tiene menos sentido como explicación de la revuelta fiscal, que

---

[127] Uhler, «A Constitutional Limitation on Taxes...», pp. 380-381.

[128] Buchanan, «Direct Democracy...», p. 240.

[129] Ibídem.

[130] *Gordon Tullock to James M. Buchanan*, 13 de julio, 1965, Box 95, Gordon Tullock Papers.

[131] Este parece ser un defecto de la convincente descripción que Nancy MacLean hace de la obra de Buchanan en *Democracy in Chains...* Cuando MacLean busca ejemplos empíricos de la influencia de Buchanan, cita la reforma constitucional de Chile de 1980 bajo Pinochet (pp. 154-168), pero no considera el ejemplo más próximo de la revuelta fiscal de California. Mientras que el Chile de Pinochet parece corroborar su representación del neoliberalismo de la Escuela de Virginia como una fuerza elitista y sombría que impone reformas antidemocráticas desde arriba, este análisis es más difícil de mantener cuando se trata de la Proposición 13. Para una investigación sostenida sobre los orígenes populistas del giro neoliberal, que va desde la revuelta fiscal de los años setenta hasta los recortes del impuesto sobre la renta de Reagan en 1981, véase Monica Prasad, «The Popular Origins of Neoliberalism in the Reagan Tax Cut of 1981», *Journal of Policy History,* núm. 24: 3, 2012, pp. 351-383.

fue la primera verdadera victoria política de la contrarrevolución neoliberal. El innegable éxito popular de la revuelta fiscal parece sugerir la conclusión bastante preocupante de que la antigua división racial entre blancos y negros era tan potente que fue capaz de convencer a una buena parte de las clases medias y trabajadoras blancas para que votaran en contra del gasto público en general y, por tanto, en contra de sus propios intereses como receptores de servicios públicos, con el fin de privar de derechos a los negros en particular.[132] Esta división racial, junto con la noción de que la asistencia social debe reservarse a las personas con relaciones familiares normativas, parece haber galvanizado un voto rotundamente democrático contra la idea misma del Estado del bienestar.

Aquí se nos recuerdan los peligros que entraña cualquier intento de reivindicar una mayor redistribución de la riqueza en el lenguaje del «productorismo».[133] Como sugiere el análisis de Michael Kazin sobre los populistas estadounidenses, cualquier movimiento político que empiece distinguiendo entre el trabajador productivo y el rentista improductivo corre el riesgo de convertir en chivos expiatorios a aquellos que, a través de una historia de desposesión, siempre han sido relegados fuera de la esfera del trabajo asalariado formal: los nativos americanos, los afroamericanos esclavizados o en régimen de servidumbre, los no ciudadanos y las mujeres.[134] Los movimientos populista y progresista estaban divididos internamente, ya que contenían tanto corrientes abiertamente nativistas como ejemplos sin precedentes históricos de organización interracial. Pero desde el principio, su lenguaje productorista contenía las semillas de la división. Cuando la figura del «productor» pasó imperceptiblemente del trabajador asalariado al contribuyente y al propietario de una vivienda, como ocurrió después de la Segunda Guerra Mundial, la cadena discursiva

---

[132] Jonathan Metzl desarrolla ampliamente este argumento en su estudio sobre el *Tea Party*, *Dying of Whiteness: How the Politics of Racial Resentment Is Killing America's Heartland*, Nueva York, Basic Books, 2019.

[133] El productorismo o producerismo, *producerism* en inglés, es la ideología que sostiene que los «productores» tienen más valor para la sociedad que cualquier otro sujeto social, especialmente aquellos improductivos. [N. del T.]

[134] En palabras de Kazin, «el romanticismo del productorismo tenía un punto cultural ciego: dejaba sin cuestionar fuertes prejuicios no solo hacia los afroamericanos, sino también hacia los inmigrantes recientes. Muchos insurgentes que alababan al productor también afirmaban o insinuaban que ciertos grupos de personas carecían de la capacidad para enfrentarse a los monopolistas de forma sostenida e ideológicamente incondicional». Kazin, *The Populist Persuasion…*, p. 35. Para un análisis más detallado del papel del productorismo en el populismo de derechas estadounidense, véase Chip Berlet y Matthew Lyons, *Right-Wing Populism in America: Too Close for Comfort*, Nueva York Guilford, 2000, pp. 6-7, y para una perspectiva sobre el productorismo del Tea Party durante la administración Obama, véase Daniel Martínez HoSang y Joseph E. Lowndes, *Producers, Parasites, Patriots: Race and the New Right-Wing Politics of Precarity*, Mineápolis, University of Minnesota Press, 2019, pp. 19-46.

y política de asociación entre el rentista y el beneficiario de la asistencia social o el trabajador del sector público resultó demasiado seductora.

Los estrategas políticos como Buchanan y Tullock solo tuvieron que sugerir el método de la democracia directa para traducir este resentimiento popular en una fuerza de cambio viable. Lo que sin duda era menos perceptible para los resistentes a los impuestos de las periferias suburbanas era el hecho de que su oleada de ira estaba a punto de quedar bloqueada en el tiempo —sus consecuencias se harían casi irreversibles— gracias a la regla de votación de la supermayoría que ahora se aplicaba a las decisiones rutinarias sobre impuestos y gastos. Este fue el logro estratégico de Buchanan y sus seguidores. Al vincular los resentimientos raciales y de género de los propietarios blancos a la forma constitucional del voto de la supermayoría, se aseguraron de que los agravios históricamente específicos quedaran grabados en piedra en el previsible futuro. Una vez ratificado el voto de la mayoría absoluta, su tendencia a reducir el gasto público se reforzaría a sí misma, de modo que los que se resistían a pagar impuestos entre la clase media pronto descubrirían que ellos también eran consumidores de servicios públicos y que sus servicios eran los siguientes en la línea de fuego, después de la primera ronda de ataques a los pobres de la asistencia social.

La larga revuelta fiscal del Sur

Aunque el estilo de experimentación formalista de Buchanan tendía a ocultar los precedentes históricos, las soluciones constitucionales que desarrolló distaban mucho de ser novedosas en el contexto estadounidense. Los límites fiscales y las disposiciones de mayoría absoluta tienen una larga historia en el Sur de Estados Unidos, donde han servido principalmente a los intereses de los ciudadanos blancos con propiedades frente a las depredaciones percibidas de las élites del noreste, los antiguos esclavos y los blancos empobrecidos. Durante la convención constitucional de 1787, los antifederalistas de Virginia se opusieron a la inclusión de una cláusula de bienestar general en la nueva Constitución estadounidense, por temor a que impusiera impuestos onerosos a los estados sin ninguna garantía de igualdad de representación en el Congreso.[135] Para evitar esta amenaza, pidieron la introducción de un voto por mayoría absoluta con el fin de ratificar la aprobación de proyectos de ley sobre impuestos federales. Los delegados de los estados esclavistas también pidieron una disposición de supermayoría para aprobar cualquier ley que regulara el comercio interestatal y la navegación, cuestiones ambas de primordial importancia para la economía

[135] Charles Pinnegar, *Virginia and State Rights, 1750-1861: The Genesis and Promotion of a Doctrine,* Jefferson, McFarland, 2009, pp. 35-38.

exportadora del Sur.[136] Sin embargo, al final los creadores reservaron el voto por supermayoría solo para asuntos de seguridad nacional: tratados exteriores, destitución y enmiendas a la Constitución. En última instancia, no querían repetir los errores de los artículos de la Confederación, el primer marco de gobierno de corta duración de la nación, que se habían visto completamente obstaculizado por el veto de una amplia minoría sobre la legislación fiscal, de gastos y militar.[137]

Los temores de los propietarios del sur se intensificaron en las primeras décadas del siglo XIX, a medida que los estados del norte se volvían cada vez más urbanizados y poblados que el Sur, todavía mayoritariamente agrícola (donde los esclavos no eran contabilizados como ciudadanos), al tiempo que amenazaban con formar una mayoría permanente en el Congreso. La introducción de un arancel excepcionalmente alto en 1828 tenía por objeto proteger a la industria del Norte de las importaciones británicas baratas, pero los estados del Sur productores de algodón temían que el arancel elevara el precio de los productos importados de los que dependían y socavara sus mercados de exportación al debilitar el poder adquisitivo británico. La inesperada aprobación de la ley, en un momento en el que el movimiento abolicionista estaba empezando a despegar, despertó a los esclavistas del Sur ante el hecho de que sus privilegios regionales pronto podrían verse superados por una mayoría proteccionista.[138] El enfrentamiento resultante llevó a Estados Unidos al borde de la guerra civil, ya que John C. Calhoun de Carolina del Sur, el entonces vicepresidente, instó anónimamente a los legisladores estatales a declarar la ley «nula y sin efecto» dentro de las fronteras del estado. Aunque la legitimidad constitucional de la medida era incierta, la amenaza era muy real. Finalmente, la secesión se evitó en el último momento cuando se acordó un arancel de compromiso en 1833. No obstante, tras renunciar a la vicepresidencia y regresar al Congreso como senador, Calhoun pasaría el resto de su vida perfeccionando un argumento a favor de la legitimidad constitucional de la anulación estatal.

Aunque Calhoun contempló múltiples técnicas para ejercer el poder de veto sobre la ley federal —desde una presidencia dual hasta una versión temprana del filibusterismo senatorial—, fue la llamada mayoría concurrente lo que consideró más prometedor.[139] Según la propuesta de Calhoun, el

---

[136] Adam Jentleson, *Kill Switch: The Rise of the Modern Senate and the Crippling of American Democracy*, Nueva York, Norton, 2021, p. 27.

[137] Ibídem, pp. 22-23.

[138] Lacy K. Ford Jr., «Inventing the Concurrent Majority: Madison, Calhoun, and the Problem of Majoritarianism in American Political Thought», *Journal of Southern History*, núm. 60: 1, 1994, pp. 19-58.

[139] Ibídem, p. 48. El argumento de que Calhoun inventó el filibusterismo en el Senado en su forma moderna lo expone Adam Jentleson en *Kill Switch...*, pp. 35, 48-58.

hecho de que un estado no reuniera una mayoría «concurrente» en apoyo de una decisión mayoritaria en la legislatura federal bastaría para bloquear esa ley dentro de sus fronteras. De este modo, el estado más alejado dispondría de un poder de veto minoritario —lo que Calhoun denominó una «negativa contra todas las medidas»—, que le permitiría ignorar leyes federales específicas que considerase inconstitucionales.[140] La *Disquisición sobre el gobierno* (1853) de Calhoun, publicada póstumamente, enmarcaba la cuestión de los derechos de los estados en términos de una crítica mordaz al gobierno de la mayoría, en la que los propietarios de esclavos del Sur aparecían como una minoría asediada que se enfrentaba al poder prepotente de las élites del Norte.[141] La anulación de la ley federal y, en su defecto, la secesión de la unión se proponían como las armas del estado sureño contra el despotismo federal.

Varios comentaristas tanto de izquierdas como de derechas, la más reciente, la historiadora Nancy MacLean, han destacado la resonancia entre la crítica constitucional de Buchanan al gobierno de la mayoría y el pensamiento político de John C. Calhoun.[142] Cabe recordar aquí que el pensamiento de Calhoun sobre la tiranía de la mayoría fue apreciado por filósofos liberales de todo el espectro político, incluido el abogado inglés Thomas Hare y, tras él, John Stuart Mill.[143] Ambos escritores se basaron

---

[140] John C. Calhoun, *A Disquisition on Government*, Nueva York, Peter Smith, 1853, pp. 38-39.

[141] Ibídem.

[142] MacLean dedica el primer capítulo de su libro a explorar la deuda de Buchanan con Calhoun. Véase MacLean, *Democracy in Chains...*, pp. 1-12. El argumento no es en absoluto nuevo, pero solo se convirtió en polémico cuando fue publicitado por el libro de MacLean, muy crítico y un éxito de ventas. Para ejemplos anteriores del argumento, véase Douglas W. Rae, «The Limits of Consensual Decision», *American Political Science Review*, núm. 69: 4, 1975, pp. 1270-94, que provocó una feroz refutación de Gordon Tullock en «Comment on Rae's "The Limits of Consensual Decision"», *American Political Science Review*, núm. 69: 4, 1975, pp. 1295-1297. Para un argumento más reciente desde dentro de la escuela de la elección pública, véase Alexander Tabarrok y Tyler Cohen, «The Public Choice Theory of John C. Calhoun», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, núm. 148: 4, 1992, pp. 655-674. Y para una comparación más crítica con la elección pública de la Escuela de Virginia, véase Daniel Rodgers, *Age of Fracture*, Cambridge, Belknap Press, 2011, pp. 86-87. Michael Lind considera que toda la derecha republicana de los años de Gingrich está impulsada por una teoría calhouniana o confederal de la Constitución. Michael Lind, *Up from Conservatism: Why the Right Is Wrong for America*, Nueva York, Free Press, 1996, pp. 208-234.

[143] Este punto se expone con fuerza en Clement H. Kreider, «Is the 'Rational Actor', a Calhounian?», tesis doctoral, Rutgers University, 2012, pp. 98-138. Como señala Kreider, John Stuart Mill parece haber admirado a Calhoun sin estar a favor ni del veto absoluto de las minorías ni de la esclavitud. Mill era bastante menos pesimista que Calhoun sobre la sabiduría política de la mayoría votante y apoyaba la extensión del voto tanto a los trabajadores como a las mujeres de clase alta. Sin embargo, también le preocupaba que la voz de los hombres cultos y librepensadores como él se viera ahogada por las masas ignorantes en caso de que el sufragio universal y la política de partidos se hicieran realidad. El abogado

en la lógica formal de la crítica de Calhoun al gobierno de la mayoría en sus esfuerzos por imaginar formas de representación democrática, proporcional en lugar de mayoritaria y basada en distritos, por ejemplo, que fueran más sensibles al votante individual. Wicksell, a su vez, importó las ideas de Hare y Mill en su defensa de la regla de la casi unanimidad, y al hacerlo, produjo una réplica casi perfecta del pensamiento de Calhoun, sin referirse ni una sola vez al propio Calhoun.[144] El hecho es que la filosofía de Calhoun del veto de la minoría podía producir resultados políticos muy diferentes, dependiendo del contexto en el que se aplicara y de la distribución dada de la riqueza y el poder.

La cuestión de la afiliación política que va de Buchanan a Calhoun es más controvertida y compleja. Sería difícil encontrar alguna afinidad política entre Wicksell y Calhoun, a pesar de la deuda intelectual del primero con el segundo. Y Buchanan no fue el único economista de las finanzas públicas de su época que se inspiró en la obra del pensador sueco. De hecho, Wicksell estaba experimentando una especie de renacimiento en los círculos de las finanzas públicas estadounidenses en el momento en que fue supuestamente «redescubierto» por Buchanan, y su trabajo también fue de interés para economistas progresistas como Richard Musgrave.[145] Lo que, sin embargo, apunta a una clara afinidad entre Buchanan y Calhoun es el linaje político que va desde los demócratas redentores de finales del siglo XIX hasta los demócratas conservadores sureños del régimen de partido único. Como veremos en el próximo capítulo, Buchanan estaba estrechamente alineado con la tradición política de los demócratas conservadores del Sur.

El historiador sureño Lacy K. Ford argumenta, en contra de la intuición, que el culto a Calhoun solo cobró sentido tras la derrota confederada en la Guerra Civil. Las estrategias de Calhoun para defender el Sur nunca fueron ampliamente aceptadas durante su vida y, a pesar de su aparente reivindicación en los prolegómenos de la Guerra Civil, no fueron plenamente adoptadas como guía para la unidad del Sur antes de la década de

---

Thomas Hare aportó una solución al problema, basándose en la obra de Calhoun para justificar la sustitución del voto mayoritario por distritos por la representación proporcional. Los dos textos más relevantes en este sentido son John Stuart Mill, *Considerations on Representative Government*, Londres, Parker, Son, and Bourn, 1861; y Thomas Hare, *The Election of Representatives*, Parliamentary and Municipal, Londres, Longman Green, 1865.

[144] Kreider, «Rational Actor...» (pp. 139-59), realiza una comparación textual punto por punto entre los argumentos de Wicksell en «A New Principle of Just Taxation» y *A Disquisition on Government* de Calhoun para demostrar que Wicksell reprodujo fielmente la lógica de este último. Dada la ausencia de cualquier referencia a Calhoun, conjetura que la traducción se produjo indirectamente, a través de la lectura de Wicksell de Thomas Hare, que había reproducido partes enteras de la *Disquisition* en su propio trabajo.

[145] Marianne Johnson, «The Wicksellian Unanimity Rule: The Competing Interpretations of Buchanan and Musgrave», *Journal of the History of Economic Thought*, núm. 28: 1, 2006, pp. 57-79.

1870. Fue en el medio siglo posterior a la derrota de la Confederación, escribe Ford, cuando los mitólogos de la Causa Perdida «inventaron una Confederación calhouniana, un Sur unido tras una causa noble aunque condenada al fracaso».[146] La mitología saneó la realidad de la división sureña durante la Guerra Civil, pero al hacerlo permitió a los estados del Sur unirse como nunca antes y arrancar una especie de victoria póstuma de las fauces de la derrota. Los autoproclamados redentores, que volvieron al poder al final de la Reconstrucción, «estuvieron así más cerca de alcanzar el objetivo de Calhoun de un Sur unificado que sus predecesores confederados».[147] Los demócratas sureños, que formaron el sólido Sur de gobierno de partido único tras la derrota de los populistas en la década de 1890, «también se aproximaron al ideal calhouniano de un Sur unido para maximizar su influencia política» y conservar sus privilegios raciales.[148]

Irónicamente, el sueño purista de Calhoun de la secesión se había convertido en una causa perdida cuando el senador de Carolina del Sur alcanzó su mayor influencia. Calhoun era un conservador radical, empeñado en preservar el orden racial de la esclavitud a salvo de la contestación política; quienes le siguieron eran contrarrevolucionarios, que invocaban la causa de los «derechos de los estados» para restaurar la supremacía blanca, incluso después de su derrota formal.[149] Calhoun había propuesto los instrumentos constitucionales de la anulación y el voto por supermayoría para impedir la posibilidad de la emancipación de los esclavos; los demócratas conservadores del Sur que glorificaron su memoria intentaban recuperar el poder que habían perdido y contener las libertades que los afroamericanos habían ganado. Como heredero intelectual de los demócratas sureños, Buchanan dio una nueva expresión a esta larga tradición contrarrevolucionaria.

La entrada de Buchanan en la filosofía política se produjo en un momento en el que el largo movimiento por los derechos civiles estaba logrando avances significativos en el ámbito del derecho al voto y los afroamericanos disfrutaban por primera vez de algunos de los beneficios del gasto público de la posguerra, tras años de obstrucción por parte del bloque demócrata sureño en el Senado. Para muchos demócratas

---

[146] Lacy K. Ford Jr., «Prophet with Posthumous Honor: John C. Calhoun and the Southern Political Tradition» en Charles W. Eagles (ed.), *Is There a Southern Political Tradition?,* Jackson, University Press of Mississippi, 1996, p. 23.

[147] Ibídem.

[148] Ibídem, pp. 23-24. Sobre Calhoun como fuente de inspiración para las tácticas contramayoritarias del bloque demócrata conservador del Sur, véase David Morris Potter, *The South and the Concurrent Majority,* Baton Rouge, Louisiana State University Press, 1972.

[149] Sobre la era posterior a la Reconstrucción como contrarrevolución, véase W. E. B. Du Bois, *Black Reconstruction in America*, *1860-1880*, Nueva York, Free Press, 1998, pp. 580-636 [ed. cast.: *La Reconstrucción negra de EEUU, 1860-1880,* Buenos Aires, Tinta Limón, 2025].

conservadores del sur, parecía que era el momento de revivir el sueño de Calhoun en su forma más pura: en 1956, la Asamblea General del estado de Virginia respondió a la decisión del caso Brown contra el Consejo de Educación adoptando una resolución de anulación en la que anunciaba su intención de desobedecer los edictos federales contra la segregación.[150] Buchanan, por el contrario, aceptó que la anulación y la secesión ya no eran una opción. Los pragmáticos del Partido Demócrata «no se habían dejado impresionar por los calhounianos de los últimos tiempos», señaló secamente, en lo que fue para él una referencia inusualmente explícita a lo que estaba en juego.[151] En su lugar, optó por una solución más adaptativa y defensiva, que más tarde describiría como «salida interna sin secesión»: se trataba de adoptar límites constitucionales que permitieran a los propietarios blancos eximirse de las cargas fiscales del Estado redistributivo racial sin tener que separarse de su territorio.[152] Si los contribuyentes ya no podían escapar del espacio territorial de la Unión ni anular los edictos federales, podían no obstante acogerse a los límites fiscales y de gasto para separarse de las obligaciones del Estado fiscal.

La estrategia no era del todo novedosa. Había sido utilizada con éxito por los Demócratas Redentores sureños de finales del siglo XIX, que aceptaron de buen grado su derrota territorial en la Guerra de Secesión al tiempo que hacían todo lo posible por bloquear los nuevos poderes fiscales y redistributivos de los estados del Sur.[153] Los Redentores surgieron como un

---

[150] Como señala la historiadora Susan Dunn, fue James Kilpatrick, editor del Richmond News Leader, quien sugirió la táctica de revivir la doctrina de la anulación de Calhoun. Susan Dunn, *Dominion of Memories: Jefferson, Madison, and the Decline of Virginia*, Nueva York, Basic Books, 2007, p. 221.

[151] Buchanan, «Financing a Viable Federalism...», p. 4. Buchanan se refiere aquí al fracaso de los intentos de impugnar las decisiones del Tribunal Supremo que prohíben el reparto racial indebido de los distritos electorales.

[152] Sus críticos más sagaces comprendieron que Buchanan rechazaba la solución calhouniana de la anulación y la secesión. El economista libertariano Murray Rothbard criticó a Buchanan precisamente por esta razón. Murray N. Rothbard, «The Anatomy of the State», en R. A. Childs Jr. (ed.), *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays*, Auburn, Ludwig von Mises Institute, 2000, p. 79. Curiosamente, la lectura que hace MacLean de Buchanan a veces parece aplicarse mejor a Rothbard, que sí defendía una estrategia calhouniana de secesión. Pero aunque tanto Rothbard como Buchanan se describen a sí mismos como «libertarianos», Buchanan, a diferencia de Rothbard, no pertenece a la tradición libertariana estadounidense inspirada por el neoliberal austriaco Ludwig von Mises. Sobre la teoría de Buchanan de la «salida interna sin secesión», véase James M. Buchanan y Roger L. Faith, «Secession and the Limits of Taxation: Toward a Theory of Internal Exit», *American Economic Review,* núm. 77: 5, 1987, pp. 1023-1031. Buchanan y Faith señalan que la «salida interna» no es solo una alternativa a la secesión, sino también una forma alternativa de secesión. Los autores son francos al describir la secesión interna como una opción más al alcance de los ricos, que pueden aprovechar fácilmente la amenaza de la evasión fiscal para obtener concesiones fiscales del Estado (p. 1031).

[153] Du Bois, *Black Reconstruction in America...*, pp. 604-605; Eric Foner, *Reconstruction: America's Unfinished Revolution, 1863-1877*, Nueva York, Harper & Row, 1988, pp. 587-

movimiento de resistencia contra el proyecto fiscal de la Reconstrucción, que había dotado a los estados del Sur de nuevos poderes tributarios y de gasto, y les había obligado a proporcionar a los esclavos recién liberados y a los blancos empobrecidos un nivel mínimo de bienestar social. Los terratenientes blancos, que veían las apropiaciones estatales como una amenaza para la única forma de propiedad que seguía siendo suya, se resintieron amargamente de estos nuevos poderes. Como beneficiarios históricos de la riqueza terrateniente, podían esperar que los impuestos les afectaran de forma desproporcionada, mientras que tenían poco interés en los servicios públicos financiados por estos. La amenaza se hizo realidad cuando la educación pública pasó a ser obligatoria para todos los estudiantes, blancos y negros, en todo el Sur, y se estableció un nuevo impuesto *ad valorem* sobre la propiedad con el fin de cubrir el gran aumento de las necesidades de dinero público. Como representantes y defensores de los terratenientes blancos, los Redentores lucharon duramente para bloquear los mandatos de gasto público de la Reconstrucción y recurrieron a las restricciones constitucionales como forma de evitar futuras reclamaciones gubernamentales.[154] Los gobiernos redentores, escribe el historiador C. Vann Woodward, «se constituyeron francamente en defensores de los propietarios frente a las masas sin propiedades y supuestamente libres de impuestos [...] describiéndose a menudo a sí mismos como el "gobierno del contribuyente"».[155] La constitución del estado de Alabama de 1875 fue la primera en promulgar límites a la recaudación de impuestos estatales y locales sobre la propiedad, la primera en establecer un límite máximo de endeudamiento y la primera en aplicar el requisito de votación por mayoría absoluta para las asignaciones, un conjunto de técnicas que revivirían en la revuelta fiscal de los años setenta. Le siguieron poco después Texas, Arkansas, Georgia y Kentucky, donde se introdujeron límites constitucionales a los impuestos en 1876, 1883, 1890 y 1908, respectivamente.[156] La defensa de Calhoun de los derechos de los estados y de los intereses de las minorías sirvió sin duda como importante fuente de inspiración para estas reformas constitucionales, pero en el contexto de la posguerra, la amenazadora mayoría se había ampliado para incluir a antiguos esclavos, así como a las élites del norte. Los poseedores de riqueza del Sur se imaginaban ahora como una

589; John Hope Franklin, *Reconstruction after the Civil War,* 3ª ed., Chicago, University of Chicago Press, 2013, pp. 189-220.

[154] Katherine S. Newman y Rourke L. O'Brien, *Taxing the Poor: Doing Damage to the Truly Disadvantaged*, Berkeley, University of California Press, 2011, pp. 35-36.

[155] C. Vann Woodward, *Origins of the New South, 1877-1913*, Baton Rouge, Louisiana State University Press, 1961, p. 59.

[156] Newman y O'Brien, *Taxing the Poor...*, pp. 33-34. Para un análisis extenso de este periodo y sus resonancias en EEUU hoy en día, véase también Kasey Henricks y David G. Embrick, *State Looteries: Historical Continuity, Rearticulations of Racism, and American Taxation,* Londres, Routledge, 2016, pp. 10-27.

minoría productora de impuestos asediada por una alianza de ejecutores de impuestos no productivos (republicanos a favor de la Reconstrucción), por un lado, y consumidores de impuestos no productivos (afroamericanos y blancos pobres), por otro. Esta doble crítica, que describe al propietario como atacado desde arriba y desde abajo por parásitos improductivos, ha seguido siendo una característica del populismo de los contribuyentes blancos hasta nuestros días.

En esta revuelta fiscal, como en las posteriores, el conflicto en torno a las transferencias fiscales se agudizó por la naturaleza históricamente racializada de la propiedad en el sistema político estadounidense. ¿Por qué los antiguos propietarios estarían dispuestos a ver su riqueza confiscada, en forma de impuestos, y transferida a una clase de personas que, como esclavos, habían servido en su momento como su principal forma de propiedad imponible? No todos los impuestos eran iguales a los ojos de los demócratas sureños. El impuesto sobre el patrimonio era especialmente odiado porque iba dirigido a aquellos que eran los beneficiarios históricos de la acumulación de riqueza privada; los impuestos sobre las ventas y otros impuestos sobre el consumo eran mucho menos controvertidos porque recaían sobre todos los ciudadanos por igual, negros y blancos, propietarios y no propietarios.[157] Por esta razón, los límites fiscales constitucionales aplicados por los estados del Sur se centraban obsesivamente en la imposición de la riqueza, pero daban rienda suelta a los legisladores para cubrir sus necesidades de gasto con impuestos exorbitantes y regresivos sobre el consumo.[158]

En muchos casos, los límites impositivos y de gasto implantados por los Redentores permanecieron inscritos en las constituciones de los estados sureños hasta bien entrado el siglo XX y, con el tiempo, se complementaron con cambios constitucionales en las normas de procedimiento que regían la aprobación de los impuestos. En 1934, Arkansas se convirtió en el primer estado que introdujo la votación por mayoría absoluta para aumentar los impuestos; fue el único estado que aplicó esta disposición durante tres décadas.[159] Pero con el auge del movimiento por los derechos civiles y la extensión de los programas de bienestar social de la Gran Sociedad a los ciudadanos más pobres del Sur, muchos otros estados adoptaron restricciones similares. A partir de 1965, los estados del Sur fueron adoptando, uno tras otro, el requisito de la mayoría cualificada, en un esfuerzo por bloquear futuras subidas de impuestos y nuevas transferencias de riqueza de las clases adineradas blancas a los pobres blancos y negros. En 1966, Luisiana

---

[157] Newman y O'Brien, *Taxing the Poor...*, pp. 1-30.

[158] Anne Permaloff y Carl Grafton, «Political Geography and Power Elites: Big Mules and the Alabama Constitution» en George E. Connor y Christopher W. Hammons (eds.), *The Constitutionalism of American States*, Columbia, University of Missouri Press, 2008, pp. 248-250.

[159] Newman y O'Brien, *Taxing the Poor...*, p. 32.

fue el primero de una nueva oleada de estados en enmendar su constitución, exigiendo ahora una mayoría de dos tercios para aumentar cualquier impuesto en el estado. Mississippi y Florida siguieron su ejemplo en 1970 y 1971.[160] Estas enmiendas de supermayoría fueron las precursoras políticas inmediatas de la revuelta fiscal de California y muy probablemente la inspiración más próxima para la regla de casi unanimidad de Buchanan, a pesar de sus referencias manifiestas a Knut Wicksell.

En algunos aspectos, pues, podría decirse que California se limitó a importar una revuelta fiscal que se había iniciado en el Sur casi un siglo antes. Sin embargo, la revuelta fiscal californiana marcó un hito precisamente por la historia fiscal tan diferente de este estado de grandes gastos y grandes impuestos. Cuando los estados del Sur introducían límites fiscales y reglas de supermayoría en los años setenta, estaban volviendo y afianzando lo que ya era un régimen fiscal muy regresivo con un margen limitado para las transferencias fiscales. Sencillamente, no tenían mucho sector público que reducir. La situación en California no podía ser más diferente. En los años cincuenta y los sesenta, los servicios públicos del *Golden State* figuraban entre los más generosos del país, y el gasto estatal y local se mantuvo muy por encima de la media nacional hasta los años setenta.[161] Tanto los gobernadores republicanos como los demócratas invirtieron grandes sumas en infraestructuras públicas y destinaron dinero a escuelas, colegios comunitarios, universidades, hospitales y parques con el fin de mantener el ritmo de crecimiento de la población.[162] Ni siquiera el gobernador Reagan fue capaz de frenar este impulso.

La aprobación de la Proposición 13 supuso un punto de inflexión, que desencadenó una caída enorme si bien breve de los ingresos fiscales estatales y locales, así como un descenso permanente de la proporción de ingresos derivados de la propiedad.[163] En comparación con otros estados, la presión fiscal general, visible, sobre los ciudadanos californianos pasó de estar muy por encima de la media en los años setenta a estar en la media en la primera década del siglo XXI.[164] Y, sin embargo, la demanda de gasto público no disminuyó junto con los ingresos fiscales. En su búsqueda de

---

[160] Ibídem, pp. 40-41. Para un análisis en profundidad de la revuelta fiscal sureña de los años sesenta y los setenta, véase Kevin Kruse, «The Politics of Race and Public Space: Desegregation, Privatization, and the Tax Revolt in Atlanta», *Journal of Urban History*, núm. 31: 5, 2005, pp. 610-633.

[161] Sears y Citrin, *Tax Revolt...*, pp. 23-24.

[162] Jonathan Bell, *California Crucible: The Forging of Modern American Liberalism*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2012.

[163] Terry Schwadron y Paul Richter, *California and the American Tax Revolt: Proposition 13 Five Years Later*, Berkeley, University of California Press, 1984, pp. 8-9.

[164] Mathews y Paul, *California Crackup...*, p. 84.

nuevas fuentes de ingresos, los gobiernos estatales y locales recurrieron en general a nuevos impuestos sobre las ventas que, a pesar de su carácter intrínsecamente regresivo, rara vez generaban la misma indignación pública que los impuestos más inmediatos sobre la propiedad. Pero también aumentaron constantemente su dependencia de fuentes de ingresos menos visibles como las tasas y los cánones, impuestos sobre el consumo en todo menos en el nombre.[165]

Newman y O'Brien compararon la composición fiscal de los estados norteamericanos entre los años cincuenta y los dos mil, y descubrieron que los estados del noreste y del Medio Oeste tenían tipos impositivos sobre la propiedad mucho más elevados que los estados del Sur en los años cincuenta, mientras que los estados occidentales se situaban en un punto intermedio entre ambos. Sin embargo, en la década de los dos mil, estados occidentales como California se habían acercado mucho más a la composición impositiva de los estados del Sur, donde los impuestos regresivos sobre las ventas y el consumo, y, podríamos añadir, formas invisibles de tributación como las tasas de usuario y las multas, habían superado hacía ya largo tiempo la contribución de los impuestos sobre la propiedad.[166] Sus servicios públicos sufrieron las consecuencias. Las escuelas públicas y las infraestructuras californianas se sitúan ahora muy por debajo de la media nacional, lo que acerca al estado mucho más al Sur en cuanto a su compromiso con la redistribución social.[167]

La revuelta fiscal californiana fue una victoria fenomenal para la derecha, precisamente porque consiguió importar una estructura fiscal sureña a un estado con un alto nivel de gasto, al tiempo que reorientaba permanentemente su composición fiscal en una dirección regresiva. El experimento pronto se repetiría en todo el país.

El Estado de los impuestos regresivos

A principios de la década de 2000, veintisiete estados contaban con algún tipo de limitación a los impuestos y a los gastos, mientras que catorce estados exigían una mayoría legislativa y dos una mayoría electoral para aprobar cualquier subida de impuestos.[168] Las limitaciones de impuestos

---

[165] Schwadron y Richter, *California and the American Tax Revolt...*, p. 11; McCubbins y McCubbins, «Proposition 13...», pp. 19-20.

[166] Newman y O'Brien, *Taxing the Poor...*, pp. 40-42.

[167] Mathews y Paul, *California Crackup...*, p. 87.

[168] David Brunori, «The Limits of Justice: The Struggle for Tax Justice in the United States» en Joseph J. Thorndike y Dennis J. Ventry Jr. (eds.) *Tax Justice: The Ongoing Debate*, Washington, Urban Institute Press, 2002, pp. 203-204.

y gastos también se han adoptado ampliamente a nivel local, y uno de cada ocho municipios está sujeto a algún tipo de límite constitucional o legal en su capacidad de gasto.[169] Pero incluso en ausencia de tales límites constitucionales, la mera amenaza de un referéndum de los votantes sobre el gasto público parece haber alterado permanentemente el panorama de la política local y estatal, convirtiendo los debates electorales en contiendas en torno a la restricción fiscal y persuadiendo a los candidatos de que las nuevas iniciativas de gasto son una patata caliente.

Según todos los indicios, los límites constitucionales a los impuestos y a los gastos no han logrado reducir sustancialmente el volumen total del gasto público. Lo que sí han conseguido es transformar significativamente la forma en que se financia y a qué se destina el dinero público.[170] Los límites estrictos han obligado invariablemente a los gobiernos a endeudarse más, no menos, si bien el tipo y la finalidad de la emisión de bonos ha cambiado drásticamente. El evangelio de la elección pública, que establece que la deuda pública es pecaminosa, al menos cuando se utiliza para financiar la redistribución social, encuentra una solución inesperada en la idea de los economistas de la oferta de que esa misma deuda puede emitirse *ad infinitum,* siempre que los beneficios se canalicen hacia arriba y los riesgos hacia abajo. En la práctica, resulta que los límites constitucionales a los impuestos y al gasto se eluden fácilmente mediante la emisión de deuda no garantizada o extrapresupuestaria: el impacto real de tales intervenciones es reservar el gasto financiado con deuda para el desarrollo privado y desplazar la carga de la recaudación de ingresos de los impuestos progresivos a los regresivos.

Desde finales de los años setenta, tanto los gobiernos estatales como los municipales han optado por recurrir cada vez más a los bonos de ingresos no garantizados como una forma de hacer frente a los déficit presupuestarios.[171] Aunque desde finales del siglo XIX se han establecido límites al endeudamiento con bonos estatales y municipales, estos no se extienden generalmente a los bonos sobre ingresos, lo que convierte a estos últimos en un instrumento útil para eludir las restricciones fiscales y de gasto más

---

[169] Leah Brooks, Yosh Halberstam y Justin Phillips, «Spending within Limits: Evidence from Municipal Fiscal Restraints», *National Tax Journal*, núm. 69: 2, 2016, pp. 315-352.

[170] McCubbins y McCubbins, «Proposition 13...», p. 2.

[171] Jon A. Baer, «Municipal Debt and Tax Limits: Constraints on Home Rule», *National Civic Review*, núm. 70: 4, 1981, pp. 204-210; D. Roderick Kiewiet y Kristin Szakaly, «Constitutional Limitations on Borrowing: An Analysis of State Bonded Indebtedness», *Journal of Law, Economics, and Organization*, núm. 12: 1, 1996, pp. 62-97; Ruth Wilson Gilmore, *Golden Gulag: Prisons, Surplus, Crisis, and Opposition in Globalizing California*, Berkeley, University of California Press, 2007, pp. 97-102; y Destin Jenkins, *The Bonds of Inequality: Debt and the Making of the American City*, Chicago, University of Chicago Press, 2021, p. 29.

recientes.[172] Por regla general, los bonos sobre ingresos conllevan unos costes de endeudamiento más elevados que los títulos de obligación general, ya que no están respaldados por la «plena fe y crédito» del gobierno ni por su poder tributario general. Estos se pagan con los ingresos generados por el proyecto en cuestión, en su mayor parte, impuestos regresivos sobre el consumo, como las tasas de usuario, los peajes y las facturas por uso de servicios públicos.[173] La deuda no garantizada que se disparó tras la revuelta fiscal reflejaba la creciente tendencia de los gobiernos municipales a emitir deuda pública en nombre de proyectos privados: a medida que los gobiernos recurrían a desarrollos «autofinanciados» capaces de generar impuestos elevados sobre el consumo —centros comerciales, franquicias de comida rápida y estadios deportivos— su gasto en espacios públicos e infraestructuras de libre acceso disminuía en consecuencia.[174]

Una estructura de financiación concreta que ha florecido a raíz de los límites a los impuestos y a los gastos es la combinación de bonos sobre ingresos con la financiación por medio del incremento de impuestos (TIF, por sus siglas en inglés). En este sistema, un gobierno municipal emite deuda para pagar los costes de las infraestructuras locales necesarias para el éxito de un desarrollo inmobiliario o de infraestructuras privado. El bono se emite bajo el supuesto de que el proyecto finalizado incrementará el valor inmobiliario de la zona en cuestión, lo que permitirá al municipio recaudar unos ingresos superiores a lo previsto, incluso teniendo en cuenta los estrictos límites fiscales constitucionales.[175]

Pero el goteo prometido queda en suspenso durante un periodo de dos a tres décadas, durante el cual el incremento se embarga para uso general y se desvía al propósito exclusivo de pagar la deuda. Si el acuerdo funciona, el promotor privado habrá recibido un préstamo sin riesgo durante toda la duración del proyecto y cualquier incremento resultante en sus pagos del impuesto sobre bienes inmuebles se embargará del fondo general de impuestos para pagar sus propios costes iniciales. Si fracasa, el municipio se verá obligado a pagar, aunque no haya dado su «plena fe y crédito» a la emisión original de bonos, y tendrá que subir los impuestos o recortar el gasto con el fin de reembolsar a los tenedores de bonos.[176] En cualquier caso, la financiación por incremento de impuestos es siempre un mal negocio para los inquilinos o los compradores de viviendas con bajos ingresos, porque hace que la prestación de servicios públicos dependa del

[172] Kiewiet y Szakaly, «Constitutional Limitations on Borrowing...», pp. 63 y 68.

[173] Ibídem, p. 69.

[174] Ibídem, pp. 72 y 73.

[175] Rachel Weber, «Selling City Futures: The Financialization of Urban Redevelopment Policy», *Economic Geography*, núm. 86: 3, 2010, pp. 251-254, 258-260.

[176] Ibídem, p. 260.

aumento permanente de los valores inmobiliarios.[177] La financiación por incremento de impuestos es economía de la oferta traducida en política de desarrollo urbano. La misma dinámica de inflación inmobiliaria que hace que los ingresos por impuestos sobre la propiedad sigan aumentando, incluso cuando los coeficientes impositivos están sujetos a límites constitucionales, hace también que la ciudad sea cada vez menos asequible para quienes viven y trabajan en ella.

En lo que respecta a la recaudación de ingresos, la composición fiscal de los estados —siempre menos progresiva que la de los gobiernos local y federal— se ha vuelto aún más regresiva, ya que los gobiernos estatales compiten entre sí para ofrecer incentivos fiscales más atractivos a las empresas.[178] En un contraproducente intento de garantizar sus perspectivas de crecimiento futuro mediante recortes del impuesto de sociedades, los estados han implementado un descenso constante de los ingresos procedentes de los ingresos empresariales y un aumento correspondiente de los impuestos sobre las ventas y el consumo. La mayoría de los estados también han ampliado la parte de sus ingresos que obtienen de las tasas a los usuarios, en algunos casos de forma espectacular.[179]

La deriva regresiva ha sido aún más acusada en el ámbito local, donde condados, ciudades, municipios y distritos especiales han realizado acrobacias fiscales con el fin de compensar la disminución de los ingresos procedentes del impuesto sobre bienes inmuebles. Cuando se han visto obligados a elegir entre alternativas ingratas, los gobiernos locales han mostrado una marcada preferencia por aumentar los impuestos sobre el consumo o las ventas o introducir otros nuevos. A pesar de su naturaleza regresiva, son la opción política más fácil, ya que los impuestos sobre las ventas se absorben en el precio de los bienes de consumo y son menos perceptibles para los contribuyentes que las declaraciones anuales de impuestos sobre la renta.[180] Mucho más que los estados, los gobiernos locales también han recurrido al subterfugio de aumentar las tasas de usuario y otros cargos diversos

---

[177] Rachel Weber y Sara O'Neill-Kohl, «The Historical Roots of Tax Increment Financing, or How Real Estate Consultants Kept Urban Renewal Alive», *Economic Development Quarterly*, núm. 27: 3, 2013, pp. 193-207; Rachel Weber, «Embedding Futurity in Urban Governance: Redevelopment Schemes and the Time Value of Money», *Environment and Planning A: Economy and Place*, núm. 53: 3, 2021, pp. 503-24; y Samuel Stein, *Capital City: Gentrification and the Real Estate State,* Nueva York, Verso, 2019, pp. 57-58, 65-66.

[178] Brunori, «The Limits of Justice...», pp. 193-201, 207-208.

[179] Carolina del Sur, Alabama y Utah obtienen alrededor de una cuarta parte de sus ingresos estatales de este tipo de fuentes, una tendencia que acentúa su perfil fiscal históricamente regresivo. David J. Sjoquist y Rayna Stoycheva, «Local Revenue Diversification: User Charges, Sales Taxes, and Income Taxes» en Robert D. Ebel y John E. Petersen (eds.), *The Oxford Handbook of State and Local Government Finance*, Oxford, Oxford University Press, 2012, pp. 438-439.

[180] Sjoquist y Stoycheva, «Local Revenue Diversification...», p. 439.

por consumo.[181] Estas tasas aumentaron del 27 al 37 % de los ingresos de fuentes propias de todas las ciudades estadounidenses entre 1970 y 2008, frente al 10 % a mediados de siglo.[182] Las cifras son mucho más altas en las ciudades tradicionalmente más pobres y en estados con impuestos tradicionalmente regresivos, como Alabama, Carolina del Sur, Idaho, Mississipi y Wyoming.[183] Las tasas de usuario pueden aplicarse a cualquier cosa, desde instalaciones «recreativas», como parques, piscinas y bibliotecas, hasta servicios que suelen considerarse indispensables, como la recogida de basuras, los sistemas de alcantarillado, el servicio de ambulancias o los aparcamientos. Cada vez más, los tribunales municipales también cobran tasas a los usuarios para financiar los sistemas locales de justicia penal; estas incluyen tanto las tasas impuestas por el tribunal como parte del proceso de castigo, como las tasas por servicio para cubrir el coste de los abogados públicos, la libertad condicional privada, los servicios de rehabilitación o simplemente el tiempo pasado en la cárcel. El recurso a las tasas penales ha aumentado desde la década de 1980, precisamente cuando muchos gobiernos locales se vieron presionados por la caída de los ingresos fiscales.[184]

En algunas áreas de gobierno local, normalmente las más desfavorecidas y aquellas que tienen menos oportunidades de recaudar impuestos sobre la propiedad y las ventas, las multas han llegado a servir como otra forma de fiscalidad invisible. Tras el tiroteo de Michael Brown en 2014, la ciudad de Ferguson, en Misuri, adquirió notoriedad por su práctica de generar ingresos a partir de una panoplia de sanciones monetarias absurdas. Pero Misuri dista mucho de tener el peor historial en este sentido. Según un estudio de los datos del censo de 2013, Luisiana, Arkansas, Georgia, Mississipi e Illinois encabezaban la lista de estados cuyos gobiernos locales dependían en mayor medida de multas y decomisos como fuente de ingresos.[185] Resulta que muchas ciudades y condados aumentaron su dependencia de este tipo de fuentes de ingresos diversos tras la Gran Recesión de 2007. De hecho, un estudio sobre las finanzas de los gobiernos locales descubrió que, de media,

---

[181] Terry Nichols Clark, «Small Is Innovative: Local Government Innovation Strategies in the United States and Other Countries» en Nahum Ben-Elia (ed.), *Strategic Changes and Organizational Reorientations in Local Government: A Cross-National Perspective*, Londres, Macmillan, 1996, p. 30.

[182] Clark, «Small Is Innovative...», p. 31; Sjoquist y Stoycheva, «Local Revenue Diversification...», p. 430.

[183] Sjoquist y Stoycheva, «Local Revenue Diversification...», p. 439.

[184] Alexes Harris, Beth Huebner, Karin Martin, Mary Pattillo, Becky Pettit, Sarah Shannon, Bryan Sykes, Chris Uggen y April Fernandes, *Monetary Sanctions in the Criminal Justice System: A Review of Law and Policy in California, Georgia, Illinois, Minnesota, Missouri, New York, North Carolina, Texas and Washington*, Houston, Laura and John Arnold Foundation, 2017, pp. 51, 156, 173, 186, 201.

[185] Emily Shaw, *Where Local Governments Are Paying the Bills with Police Fines*, Washington, Sunlight Foundation, 2016.

los ingresos per cápita procedentes de las tasas de usuario crecieron un 7 % entre 2007 y 2012, mientras que los ingresos procedentes de fuentes impositivas formales y las ayudas estatales disminuyeron en la misma proporción.[186]

Buchanan había defendido durante mucho tiempo el camino hacia una mayor regresividad fiscal. Ya en 1960, en la primera edición de su libro de texto introductorio a las finanzas públicas, Buchanan pidió la expansión de los impuestos sobre el consumo en relación con los impuestos graduales sobre la renta y la riqueza.[187] Desestimando la distinción entre impuestos progresivos y regresivos como «espuria», predijo que tanto el gobierno federal como los gobiernos estatales tendrían que introducir o aumentar la proporción de sus ingresos procedentes de los impuestos sobre las ventas si querían continuar su actual camino hacia un mayor gasto público.[188] Buchanan también asignó un papel importante a las tasas de usuario como futura fuente de ingresos, especialmente a la luz del hecho de que podrían incluirse «fuera de la cuenta fiscal» y, por lo tanto, venderse como sustitutos de los impuestos y no como una forma alternativa de tributación.[189]

Cuando el gobierno federal y los gobiernos estatales se lanzaron a nuevos proyectos de infraestructuras públicas, como el sistema federal de autopistas, e intensificaron las inversiones públicas en educación superior y sanidad en los años cincuenta y los años sesenta, Buchanan elaboró una serie de influyentes documentos políticos a favor del principio de «el usuario paga».[190] Argumentaba que la tarificación por usuario era más eficiente que la prestación gratuita de servicios públicos, no solo por sus cualidades de autofinanciación, sino también porque frenaba el apetito ilimitado por los servicios públicos.[191] La tarificación por el usuario encapsulaba la forma ideal de tributación de Buchanan: se dirigía al consumo en lugar de a la producción o la inversión, y adaptaba el beneficio individual a la carga individual siguiendo la regla de la tributación «proporcional», en contraposición a la progresiva. Con gravámenes por unidad sobre el consumo, no había riesgo de pagar más impuestos a un fondo general de los que se

---

[186] Lincoln House Blog, «Cities' Increasing Reliance on Fees as Other Revenues Fall», Lincoln Institute of Land Policy, 7 de mayo de 2015.

[187] James M. Buchanan, *The Public Finances: An Introductory Textbook*, 1ª ed. Homewood, Richard D. Irwin, 1960, p. 434.

[188] Ibídem, p. 433.

[189] Ibídem, pp. 503-516. Para un análisis general de la importancia de las tasas de usuario para la teoría de las finanzas públicas de Buchanan, véase David Reisman, *The Political Economy of James M. Buchanan*, Londres, Macmillan, 1990, pp. 170-171.

[190] James M. Buchanan, «The Pricing of Highway Services», *National Tax Journal*, núm. 5: 2, 1952, pp. 97-106; «The Inconsistencies of the National Health Service: A Study in the Conflict between Individual Demand and Collective Supply» en *Constitutional Economics*, Londres, Basil Blackwell, 1991, pp. 112-132.

[191] Buchanan, *The Public Finances...*, pp. 402, 507-508.

extraían en forma de beneficios individuales. Cuanto más se consumía en forma de «servicios públicos», más impuestos había que pagar y viceversa, de modo que cada contribuyente podía «elegir» cuánto tributar. La tasa de usuario, en resumen, era el *quid pro quo* del mercado de Buchanan trasladado al ámbito de la política fiscal.

En la versión de 1960 de su libro de texto, Buchanan anticipaba que era probable que en un futuro próximo se produjera una retirada de los objetivos redistributivos y predecía aumentos de la inversión pública principalmente en el área de defensa.[192] Pero pronto se vio obligado a revisar sus predicciones, declarando su asombro personal por el hecho de que «desde 1965, hemos sido testigos de una explosión casi totalmente imprevista del gasto federal, y no en defensa, junto con incesantes demandas de una expansión aún mayor».[193] A medida que el gobierno federal asumía un papel más importante en la prestación de servicios públicos, Buchanan se mostraba cada vez más firme en que dichos servicios debían ser financiados por el consumidor. La versión de 1960 de su libro de texto aboga por un mayor uso de las tasas de matriculación de vehículos de motor con el fin de financiar las infraestructuras viarias y frenar la congestión; la versión de 1965 elogia la reciente introducción de parquímetros automáticos en las calles de las ciudades.[194] Cada actualización sucesiva recomienda una mayor dependencia de las tasas de usuario a nivel local para las instalaciones generales y recreativas, así como la reintroducción de las tasas de matrícula para financiar las universidades estatales.[195]

En la época en que Buchanan estaba reflexionando sobre la fijación de precios de los servicios públicos a través de tarifas de usuario, su colega de la Escuela de Chicago, Gary Becker, seguía una línea de razonamiento similar con respecto al sistema de justicia penal. Becker abría su clásico artículo de 1968 «Crime and Punishment» lamentando lo que él consideraba el excesivo paternalismo del Estado social de finales del siglo XX, cuyos poderes punitivos habían crecido más allá del espacio tradicional del derecho penal para regular hasta los confines de la vida social:

> Desde el cambio de siglo la legislación en los países occidentales se ha expandido rápidamente para invertir el breve dominio del *laissez faire*

---

[192] Ibídem, p. 539.

[193] James M. Buchanan, *The Public Finances: An Introductory Textbook,* 3ª ed., Homewood, Richard D. Irwin, 1970, p. 482.

[194] Buchanan, *The Public Finances...,* 1ª ed., pp. 522-23; *The Public Finances: An Introductory Textbook,* 2ª ed., Homewood, Richard D. Irwin, 1965, p. 469.

[195] Para las tasas generales, véase Buchanan, *The Public Finances...*, 1ª ed., p. 508; 2ª ed., p. 434; 3ª ed., p. 356. Para las matrículas de las universidades públicas, véase Buchanan, *The Public Finances...*, 1ª ed., p. 509; 2ª ed., pp. 428-29; 3ª ed., p. 351.

> durante el siglo XIX. El Estado ya no se limita a proteger contra las violaciones de la persona y la propiedad en forma de asesinato, violación o robo, sino que también restringe la «discriminación» contra ciertas minorías, los acuerdos comerciales conspiratorios, «cruzar la calle imprudentemente», los viajes, los materiales utilizados en la construcción y miles de otras actividades.[196]

Becker se oponía *a priori* a la expansión del Estado carcelario e incluso podría describirse como una especie de «abolicionista de las prisiones», aunque difícilmente sería reconocible para los abolicionistas contemporáneos de izquierda. En su caracterización del exceso punitivo, por ejemplo, incluyó el creciente campo del derecho administrativo, que incorpora desde leyes antidiscriminatorias hasta la regulación gubernamental de la contaminación, los productos de consumo y el monopolio corporativo. De hecho, fue la expansión del derecho administrativo en lugar del penal lo que le pareció más preocupante.

En opinión de Becker, la extralimitación administrativa era lamentable no solo porque amenazaba las libertades económicas fundamentales del agente del mercado, sino también porque representaba una creciente carga fiscal para el Estado, que en el futuro probablemente se trasladaría al ciudadano de a pie en forma de impuestos. Ya a finales de la década de 1960, Becker estaba preocupado por los enormes costes sociales de un sistema penitenciario en expansión. «En la actualidad, en Estados Unidos se gastan unos mil millones de dólares al año solo en libertad condicional, libertad vigilada e institucionalización», se lamentaba, «y el coste diario por caso varía enormemente, desde un mínimo de 0,38 dólares para los adultos en libertad condicional hasta un máximo de 11 dólares para los menores en instituciones de detención».[197] Desde el principio, Becker se despreocupó de los costes sociales del sistema penitenciario.

Becker prescindió también de las teorías psicoterapéuticas o sociológicas de la delincuencia —las «teorías especiales de la anomia, las inadecuaciones psicológicas o la herencia de rasgos especiales» que Michel Foucault describió como el sello distintivo de los modos de poder normativos o

---

[196] Gary Becker, «Crime and Punishment: An Economic Approach», *Journal of Political Economy*, núm. 76: 2, 1968, p. 169. El trabajo de Becker forma parte de un debate más amplio entre los especialistas en «derecho y economía» de la Escuela de Chicago sobre la gestión más eficaz de la delincuencia y el castigo. Véase George J. Stigler, «The Optimum Enforcement of Laws», *Journal of Political Economy*, núm. 78: 3, 1970, pp. 526-536; Richard A. Posner, «An Economic Theory of the Criminal Law», *Columbia Law Review*, núm. 85: 6, 1985, pp. 1193-1231. Para una lectura alternativa de esta tradición, centrada en la obra de Richard Posner, véase Bernard Harcourt, *The Illusion of Free Markets: Punishment and the Myth of Natural Order*, Cambridge, Harvard University Press, 2011.

[197] Becker, «Crime and Punishment...», p. 180.

disciplinarios— y, en su lugar, trató de imaginar un sistema de castigo basado únicamente en la realidad microeconómica.[198] Becker estaba, de hecho, mucho más cerca del Jeremy Bentham maduro, que en su obra posterior quedó fascinado por los usos penológicos de la llamada sanción pecuniaria, que del Bentham del panóptico, que Foucault veía como el prototipo mismo del poder disciplinario.[199] En esta dirección, planteó la cuestión del castigo en términos de un cálculo benthamiano de súplica y dolor. Si partimos de la base de que el delito representa una pérdida social para las víctimas y un beneficio privado para los delincuentes, preguntaba, ¿cuál es el umbral de castigo necesario para disuadir del máximo número de delitos a un precio aceptable para el contribuyente? ¿En qué momento determina el posible delincuente que el precio de cometer un delito supera el placer que obtiene de él? ¿Y cuándo decide el contribuyente que el precio de prevenir y castigar el delito supera los costes del propio delito? Dicho de otro modo y, según Becker, de una forma un tanto extraña, «¿cuántos delitos deberían permitirse y cuántos delincuentes deberían quedar impunes?»[200]

El imaginario neoutilitarista de Becker consideraba que todo comportamiento humano deriva de un cálculo económico del placer y el dolor, en el que los incentivos y los desincentivos a la acción pueden imaginarse en forma de señales de precios. Desde este punto de vista, todo acto tiene un precio, aunque no se exprese necesariamente en términos económicos, una señal de precio puede manifestarse con la misma facilidad en forma no monetaria de riesgo percibido o dolor esperado, por ejemplo. En consecuencia, Becker estaba menos interesado en la prohibición absoluta de los actos delictivos —una tarea imposible, observó, y cuyos costes serían exponenciales— que en encontrar la mejor forma de calibrar el equilibrio entre los costes y los beneficios esperados.

En su opinión, la forma de castigo con más probabilidades de alcanzar este objetivo era la multa administrativa, una sanción pecuniaria que podría dictarse extrajudicialmente y liquidarse con un simple intercambio

---

[198] Ibídem, p. 170.

[199] La lectura clásica de Foucault del panóptico de Bentham puede encontrarse en Michel Foucault, *Discipline and Punishment: The Birth of the Prison*, trans. Alan Sheridan, Nueva York, Vintage Books, 1977 [ed. cast.: *Vigilar y castigar,* Madrid, Siglo XXI, 2020]. Aquí, Foucault avanzó la idea de que la expansión de la prisión en el siglo XIX desbancó a un régimen anterior de castigo soberano espectacular. Sin embargo, como señala el teórico político Pat O'Malley, la forma más común de sanción antes de finales del siglo XVIII era, de hecho, la multa, cuya lógica Foucault ignoró casi por completo. Pat O'Malley, «Politicizing the Case for Fines», *Criminology & Public Policy,* núm. 10: 3, 2011, p. 548. Para las reflexiones de Bentham sobre la «sanción pecuniaria», véase Jeremy Bentham, «Principles of Penal Law» en John Bowring (ed.), *The Works of Jeremy Bentham, vol. 1 (Principles of Morals and Legislation, Fragment on Government, Civil Code, Penal Law)*, Edinburgo, William Tait, 1843, pp. 390-580.

[200] Becker, «Crime and Punishment...», p. 170.

de dinero y unos costes de transacción mínimos. De hecho, podríamos cosechar todos los beneficios de las formas más duras de castigo de forma mucho más eficiente, insistió, si ampliáramos el alcance de la multa al ámbito del derecho penal y calibráramos su precio en función de la gravedad percibida de la infracción. «¿Es un mero accidente?», preguntaba, «¿o han sido las condiciones de opcionalidad las que han determinado que hoy, en la mayoría de los países, las multas sean la forma preponderante de castigo, reservándose la institucionalización para los delitos más graves?»[201] Llevar esta lógica un poco más allá nos permitiría absorber casi todos los delitos penales dentro del derecho civil de daños y, de este modo, traducir todas las infracciones en una cuestión de daño económico y compensación. La sanción pecuniaria podría establecerse, de este modo, como una forma universal de castigo, sirviendo a la vez como multa por infracción económica y como tasa de usuario por los costes de los servicios jurídicos prestados. Becker trasladó así el argumento fiscal de Buchanan a favor de la tasa al ámbito del derecho penal y trató de desestructurar el Estado administrativo / carcelario con las herramientas de la razón neoutilitaria.

El argumento de Buchanan a favor de las tasas de usuario tuvo un impacto inmediato en la recomposición de las finanzas públicas tras la Proposición 13 y, posteriormente, se convirtió en un pilar del pensamiento de la Escuela de Virginia sobre la reforma del sector público.[202] A medida que la revuelta fiscal cobraba impulso, Lewis Uhler tradujo los escritos académicos de Buchanan sobre finanzas públicas, bastante esotéricos, a una forma más digerible. Así reflexionaba sobre los efectos probables de las limitaciones fiscales:

> Si hubiera limitaciones estrictas de los fondos disponibles para el gobierno, los políticos probablemente empezarían a hacer algunos cambios básicos. Para evitar que surjan demandas de servicios que no puedan satisfacerse, los políticos intentarían desviar la «atención» política yuxtaponiendo los costes fiscales a los beneficios. El político diría: «Estamos dispuestos a darle este servicio, pero esto es lo que le costará a usted, el receptor del servicio, no a otra persona. Y aquí está la tasa de usuario o el impuesto específico que tendrá que soportar». Además, es más probable que la tasa o impuesto represente el coste total del servicio, no el coste subdimensionado. Esta combinación de acciones produciría un verdadero sistema de precios y tendría el efecto inmediato de reducir la demanda.[203]

---

[201] Ibídem, p. 193.

[202] Para una recopilación de las perspectivas de la Escuela de Virginia sobre las tasas de usuario, véase Richard E. Wagner (ed.), *Charging for Government: User Charges and Earmarked Taxes in Principle and Practice*, Londres, Routledge, 1991.

[203] Uhler, «A Constitutional Limitation on Taxes...», p. 383.

Tal y como predijo Uhler, los gobiernos locales se encontraron con que tenían pocas alternativas a las tasas de usuario cuando se enfrentaron a recortes drásticos e inmediatos de sus ingresos fiscales formales. A raíz de la revuelta fiscal, incluso los expertos progresistas en finanzas públicas se convencieron, a veces con argumentos que no se distinguían de los de los economistas de la «elección pública», para justificar tanto la inevitabilidad como la mayor eficiencia de las tasas sensibles al consumo.[204] El alegato de Becker a favor de las sanciones monetarias también ha dejado huella, ya que las multas se han convertido en una fuente favorita de generación de ingresos para los municipios con problemas de liquidez. Y aunque Becker recomendó la sanción pecuniaria como alternativa a las cargas fiscales del sistema de justicia penal, una versión distorsionada de su programa de reforma se ha materializado en la ampliación de las tasas de usuario en tribunales, cárceles y prisiones.[205] El sistema de justicia penal es uno de los pocos servicios públicos que se ha expandido drásticamente en las últimas décadas; para cubrir estos gastos, los gobiernos estatales y locales han cambiado sus prioridades de la educación superior a la financiación de las prisiones, y siempre que ha sido posible han transferido los costes a los acusados en forma de proliferantes tasas por servicio.[206] Pocos municipios ofrecen una mejor ilustración del impacto a largo plazo de la fiscalidad de Virgina que el de Ferguson, Misuri.

Ferguson, Misuri

El tiroteo de 2014 contra Michael Brown en Ferguson, Misuri, fue el catalizador del movimiento *Black Lives Matter*, una larga oleada de luchas en protesta por la confluencia entre la violencia policial, el sistema judicial local y la política fiscal del Estado neoliberal. Ferguson, como muchas otras ciudades de Estados Unidos, había visto reducida drásticamente su capacidad de gasto en servicios públicos esenciales tras las revueltas populares por los impuestos. En 1980, el estado de Misuri aprobó la Enmienda Hancock —su propia versión de la Proposición 13 de California—, que obligaba a las autoridades locales a convocar elecciones y obtener una mayoría de votos

[204] Selma J. Mushkin, «The Case for User Fees» en *Taxing and Spending*, San Francisco, Institute for Contemporary Studies, 1979, pp. 16-19.

[205] Como señala Pat O'Malley, Estados Unidos sigue siendo un caso atípico en el sentido de que mantiene una estrecha relación entre la administración de multas cotidianas y el sistema judicial. Otros países, como Australia y el Reino Unido, se han acercado mucho más a las prescripciones de Becker al ampliar el uso de las multas administrativas *in situ* como alternativa directa al sistema judicial. Pat O'Malley, *The Currency of Justice: Fines and Damages in Consumer Society,* Oxford, Routledge-Cavendish, 2009, pp. 46-47.

[206] Alexes Harris, *A Pound of Flesh: Monetary Sanctions as Punishment for the Poor*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2016, pp. 9-11.

para casi todos los nuevos impuestos o subidas de impuestos.[207] En 1991, el Tribunal Supremo de Misuri proporcionó cierto alivio al eximir ciertas tasas de usuarios de la categoría de impuestos, mientras que en 1995, la aprobación de una ley destinada a poner un límite máximo a las multas de tráfico abrió inadvertidamente la puerta al uso masivo de las infracciones de las ordenanzas municipales como fuente alternativa de ingresos.[208] A raíz de estos cambios, las ciudades, pueblos y distritos pasaron a depender en gran medida de los ingresos extraídos de las tasas y multas a los usuarios, incluidas las multas judiciales que se imponen cuando un infractor no comparece en una vista judicial o las múltiples tasas judiciales que se acumulan al infractor con un salario bajo. El senador del estado de Misuri Eric Schmitt se ha referido acertadamente a esto como un sistema de «tributación por citación», por el que la policía está autorizada a emitir impuestos furtivos *in situ* en respuesta a una panoplia de infracciones de las ordenanzas municipales, a menudo absurdas.[209]

La historia de Ferguson, Misuri, saltó a la luz pública por el asesinato de Michael Brown, pero no es muy diferente a la de muchos otros gobiernos locales que tuvieron que luchar para conciliar las crecientes responsabilidades de los servicios públicos y la disminución de los recursos fiscales en el

---

[207] La Enmienda Hancock fue aprobada por iniciativa popular en noviembre de 1980 y ahora está consagrada en el artículo X, Fiscalidad, secciones 16-24 de la Constitución de Misuri. La enmienda utilizaba una fórmula compleja para limitar la cantidad de impuestos que podían recaudar los gobiernos estatales y locales; limitaba la tasa de incremento de los valores catastrales de la propiedad al índice de precios al consumo o por debajo de este; y prohibía a los gobiernos locales recaudar cualquier «impuesto, licencia o tasa» nueva o aumentada sin la aprobación de los votantes. Véase Laura A. Harrison, «The Missouri Hancock Amendment: A Case Study of a Tax Limitation Law», tesis doctoral en Administración Pública, Universidad de Montana, 1984; Walter Johnson, *The Broken Heart of America: St. Louis and the Violent History of the United States,* Nueva York, Basic Books, 2020, pp. 399-400.

[208] La sentencia pertinente del Tribunal Supremo de Misuri sobre tasas e impuestos al usuario es *Keller v. Marion County Ambulance Dist, 820 S.W.2d 301* (1991). La Ley Macks Creek se aprobó con la intención de limitar la exorbitante generación de ingresos por multas de tráfico en algunas áreas de gobierno local. Sin embargo, también convalidó efectivamente tales prácticas al establecer un generoso límite superior del 30 % sobre los ingresos por multas de tráfico y autorizó implícitamente a los gobiernos municipales con problemas de liquidez a generar más ingresos a partir de multas no relacionadas con el tráfico, como las infracciones de las ordenanzas municipales.

[209] Marshall Griffin, «Debate Begins on Traffic Revenue Limits in Missouri Legislature», *St. Louis Public Radio*, 22 de enero de 2015. Para un útil análisis de la economía de las multas en St Louis, véase Johnson, *The Broken Heart of America...*, pp. 418-421; Colin Gordon, *Citizen Brown: Race, Democracy, and Inequality in the St. Louis Suburbs,* Chicago, University of Chicago Press, 2019, pp. 135-142; y Jackie Wang, *Carceral Capitalism,* Nueva York, Semiotext(e), 2018, pp. 151-192. Sobre los vínculos entre austeridad fiscal y violencia racializada, véase Ruth Wilson Gilmore con Craig Gilmore, «Beyond Bratton», en Alberto Toscano y Brenna Bhander (eds.), *Abolition Geography: Essays towards Liberation*, Nueva York, Verso, 2022, pp. 288-317, Gilmore sitúa el movimiento post-Ferguson como una revuelta contra «la profunda austeridad y la mano dura necesaria para imponerla» (p. 316).

largo periodo posterior a la revuelta fiscal. Lo que diferencia a Ferguson es la extrema fragmentación de la región del condado de St. Louis en la que se encuentra, un laberinto jurisdiccional forjado por décadas de *white flight*[210] y facilitado por las laxas normas del estado de Misuri sobre la incorporación municipal. En virtud de las disposiciones de autonomía consagradas en la Constitución del estado de 1875 y vigentes hasta finales de los años setenta, las comunidades locales de cualquier tamaño podían constituirse libremente y dictar sus propias leyes de zonificación sin apenas supervisión del estado.[211] Los residentes blancos de clase media que se trasladaron del centro de la ciudad a los suburbios a principios del siglo XX utilizaron al principio escrituras y pactos restrictivos para excluir a los afroamericanos de sus comunidades. Pero cuando estos fueron anulados por el Tribunal Supremo en el caso *Shelley versus Kraemer* de 1948, recurrieron en su lugar a la incorporación municipal y a las leyes de zonificación como forma de mantener alejados a los blancos y negros de bajos ingresos. Mientras aquellos resistentes a los impuestos de los suburbios de Los Ángeles solo podían soñar con la secesión, la secesión municipal era una opción tan accesible en el condado de St. Louis, Misuri, que servía casi como sustituto de la planificación urbana.[212] En cuestión de semanas, un grupo de propietarios blancos podía constituirse como un nuevo municipio repleto de normas de zonificación, como el requisito de grandes adjudicaciones o la prohibición de proyectos de viviendas multifamiliares, calculadas para mantener alejados a los blancos y afroamericanos depauperados. El proceso se repitió muchas veces, ya que los blancos con bajos ingresos siguieron a sus compañeros de clase media a los suburbios y los afroamericanos los siguieron aun en mayor número después de la década de 1960. Los residentes blancos más ricos respondieron a las sucesivas oleadas de emigración abandonando sus antiguos suburbios y trasladándose cada vez más hacia el oeste, dejando a su paso un archipiélago de jurisdicciones locales independientes. A principios del siglo XXI, solo el condado de St. Louis contaba con noventa gobiernos municipales distintos, con poblaciones que oscilaban entre las decenas de miles y unos pocos cientos de personas, cada uno con autoridad legal para establecer zonas, gravar impuestos y prestar sus propios

---

[210] En la literatura de sociología urbana norteamericana se denomina *white flight* a la huida de las clases medias blancas de los centros de las ciudades para establecerse en las nuevas periferias suburbanas. [N. del T.]

[211] Colin Gordon, *Mapping Decline: St. Louis and the Fate of the American City,* Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2014, pp. 43-45.

[212] Desde la década de 1970, Los Ángeles ha sido testigo de múltiples intentos de secesión, la mayoría de ellos en los condados meridionales. Raphael J. Sonenshein, *The City at Stake: Secession, Reform, and the Battle for Los Angeles*, Princeton, Princeton University Press, 2013. Para una reflexión más amplia sobre el impulso secesionista en la economía neoliberal, véase Quinn Slobodian, *Crack-Up Capitalism: Market Radicals and the Dream of a World without Democracy,* Nueva York, Metropolitan Books, 2023.

servicios públicos.[213] El resultado fue una segregación extrema de los ingresos fiscales que permitía a las comunidades más ricas financiar generosos servicios públicos con un coste *per cápita* mínimo, mientras que obligaba a las comunidades más pobres a financiar escuelas e infraestructuras urbanas en mal estado con un coste proporcionalmente mayor para sus residentes.

Cuando el estado de Misuri aprobó la Enmienda Hancock para limitar los impuestos sobre la propiedad en 1980, su impacto fue algo tardío y redundante. La desindustrialización de St. Louis llevaba más de una década en pleno apogeo, la ciudad estaba sufriendo una hemorragia de trabajadores e industrias contribuyentes, y los impuestos sobre la propiedad llevaban mucho tiempo en declive. Mientras tanto, muchos municipios de los suburbios más ricos del condado de St. Louis ya habían bajado los impuestos sobre la propiedad por iniciativa propia y los habían sustituido por un nuevo impuesto local sobre el consumo.[214] Al igual que en otros lugares, la introducción de límites fiscales y de gasto condujo a una reducción de los impuestos progresivos sobre la riqueza real y a un aumento simultáneo de los impuestos regresivos sobre el consumo, cuyos costes eran siempre mucho mayores para las personas con menos ingresos y activos.[215] Tras la aprobación de la Enmienda Hancock, los municipios del condado de St. Louis entraron en una competencia abierta por los consumidores de telefonía móvil y sus consiguientes ingresos por impuestos sobre el consumo. Los gobiernos locales competían entre sí para quitarse consumidores e ingresos fiscales construyendo centros comerciales cada vez más grandes y espectaculares, un juego de suma cero que, como era de esperar, ha funcionado a favor de los suburbios más ricos y ha dejado tras de sí un cementerio de centros comerciales abandonados y casi nuevos por todo el condado.[216] El hecho de que los impuestos sobre las ventas los paguen todos los consumidores, residentes y no residentes por igual, significa que los municipios más ricos pueden descargar buena parte de sus necesidades de ingresos en los de fuera mientras acaparan los beneficios para sí mismos. Muchas comunidades ricas han conseguido descargar por completo el impuesto sobre el patrimonio, que pesa particularmente sobre

---

[213] Clarissa Hayward, «After Ferguson», *Washington Post,* 24 de noviembre de 2014.

[214] Better Together St. Louis, General Administration, *Report #2: Municipal Structure, Powers, Funding, Operations*, St. Louis, Better Together St. Louis, 2015, p. 13.

[215] Según la asociación Better Together St. Louis, «la región de St Louis ha pasado de no tener ningún impuesto municipal sobre el consumo [antes de 1969] a obtener el 36,7 % de sus ingresos regionales de los impuestos sobre el consumo. Dos gobiernos locales de la región de St Louis cuentan con los impuestos sobre el consumo como su principal fuente de ingresos. Véase Better Together St. Louis, General Administration, p. 13. Además, tres de los municipios más ricos de la región de St. Louis ya no recaudan ningún impuesto sobre bienes inmuebles (p. 20).

[216] Gordon, *Mapping Decline...*, p. 219; Sarah Kendzior, «In Ferguson, There Are No Malls Left to Boycott», *Quartz,* 30 de noviembre de 2014.

ellas, mientras dependen principalmente de los impuestos regresivos sobre las ventas. Las ciudades más pobres luchan por mantener una base impositiva estable, por lo que redoblan la presión sobre sus propios residentes para extraer los tipos de impuestos más regresivos.

Para empeorar las cosas, el menú de opciones de impuestos regresivos a disposición de los gobiernos locales en Misuri es aún más reducido que en otros lugares, gracias a una cláusula de la Enmienda Hancock que especifica que incluso la introducción de «tasas de usuario» debe estar sujeta a la aprobación de los votantes.[217] Este detalle aparentemente involuntario ha dado lugar a años de litigios para determinar la diferencia metafísica entre un impuesto y una tasa de usuario y ha hecho que sea mucho más difícil para los gobiernos locales introducir nuevas tasas de usuario. Por este motivo, parece que los municipios con problemas de liquidez han seguido en su mayor parte el camino de menor resistencia y han recurrido a aumentar las multas de tráfico, las multas por infracción del código municipal y las tasas judiciales, siempre que han necesitado compensar la falta de ingresos. Según un informe del Departamento de Justicia de 2015, el director financiero de la ciudad de Ferguson simplemente se dirigió a la policía y les exhortó a poner más multas cuando se enfrentaron a la «cuestión nada desdeñable» de «un déficit sustancial del impuesto sobre las ventas».[218] Como las comunidades vecinas luchan implacable y despiadadamente por saquearse mutuamente rebajando la base del impuesto sobre el consumo, la suerte fiscal de cualquier ciudad puede cambiar drásticamente de un año para otro. Ann, por ejemplo, vivía razonablemente bien de los ingresos por ventas de su centro comercial Northwest Plaza. Pero cuando el centro perdió clientes en favor de un desarrollo parecido y se vio obligado a cerrar en 2010, las autoridades locales instalaron radares trampa en la autopista y aumentaron las multas y tasas judiciales hasta alcanzar casi el 40 % de los ingresos generales, en un esfuerzo por compensar la pérdida de impuestos sobre el consumo.[219]

A pesar de su notoriedad, Ferguson no es el peor infractor del condado de St. Louis. Un informe publicado por el bufete de abogados de interés público ArchCity Defenders reveló que la pequeña ciudad de Bel-Ridge, de mayoría afroamericana, recaudó en 2014 unos 450 dólares por hogar en multas en los tribunales municipales, lo que convierte a estas sanciones en su mayor fuente de ingresos.[220] En Ferguson, las multas fueron la segunda

---

[217] Harrison, «The Missouri Hancock Amendment...», pp. 16-19.

[218] U.S. Department of Justice Civil Rights Division, *Investigation of the Ferguson Police Department, March 4*, Washington, Department of Justice, 2015, p. 2.

[219] Better Together St. Louis, *General Administration*, p. 25.

[220] ArchCity Defenders, *Municipal Courts White Paper,* St. Louis, ArchCity Defenders, 2014, pp. 30-34.

mayor fuente de ingresos y en Florissant, la ciudad más grande del condado de St. Louis, las multas ocuparon el tercer lugar. Como fuente de ingresos, las multas tienen la virtud de ser infinitamente elásticas. Los municipios más pobres ya emiten un gran número de citaciones por impago de tasas de usuario: facturas de servicios públicos vencidas, no registrar o asegurar un coche, permisos de conducir caducados o tasas de recogida de basuras impagadas. Pero la policía local puede generar una masa adicional de multas prácticamente a voluntad citando exotéricas infracciones del código municipal, que van desde la hierba sin cortar hasta la vagancia o el uso de pantalones anchos. Estas, a su vez, pueden complementarse con las numerosas multas penales que esperan al infractor una vez que llega a un tribunal o a la cárcel.

En la medida en que las multas se generan con el exclusivo propósito de tapar agujeros en los ingresos, su relación con la prestación de servicios públicos se hace cada vez más tenue. La fiscalidad, en este contexto, pierde cualquier pretensión redistributiva y se convierte en un puro acto de confiscación, indistinguible del castigo. Si podemos hablar de un servicio público en este caso, se ha vuelto tan endeble que consiste casi exclusivamente en el acto de recaudar impuestos. En Ferguson, las escuelas, las aceras y el alumbrado público están en mal estado, mientras que la policía y los tribunales municipales, catalogados como «seguridad pública», absorben el 40 % del presupuesto.[221] Cuando la receta de Buchanan para la regresión fiscal se lleva a su conclusión lógica, los residentes más pobres —aquellos que no pueden comprar su salida de la prestación de servicios públicos recurriendo a alternativas privadas— se ven sumidos en estados de endeudamiento acumulativo por el mero hecho de existir en el espacio público y transitar por él.

En los últimos años se ha escrito mucho sobre la relación entre la disminución de la inversión pública en servicios y el aumento de la deuda de los hogares. Los economistas Aldo Barba y Massimo Pivetti han demostrado que incluso los hogares con ingresos medios y en posesión de activos se han visto obligados a endeudarse para mantener el acceso a servicios que antes eran públicos o estaban subvencionados por el Estado, como la educación, la sanidad y la vivienda, y cómo esta creciente carga de la deuda ha llegado a sustituir al gasto público deficitario como estímulo de la demanda.[222]

---

[221] Aubrey Bryon, «In Much of Ferguson, Walking in the Street Remains the Only Option», *Strong Towns*, 20 de febrero de 2018; Tracy Gordon y Sarah Gault, «Ferguson City Finances: Not the New Normal», *Urban Institute*, 8 de abril de 2015.

[222] Aldo Barba y Massimo Pivetti, «Rising Household Debt: Its Causes and Macroeconomic Implications, a Long-Period Analysis», *Cambridge Journal of Economics*, núm. 33: 1, 2009, pp. 113-37. La transferencia del déficit del Estado a los hogares se denomina a veces «keynesianismo privatizado»; véase Colin Crouch, *The Strange Non-death of Neoliberalism*, Londres, Polity Press, 2011, pp. 97-124.

Pero mientras que las deudas hipotecarias, de tarjetas de crédito, médicas y de préstamos estudiantiles son los sospechosos habituales en este caso, se ha prestado mucha menos atención a las formas peculiares de deuda que afligen a las personas con ingresos y activos escasos como resultado del desgaste de los servicios públicos. Al igual que los préstamos a corto plazo y alto interés que atienden a los pobres, estas cargas siguen siendo invisibles para los asalariados garantizados, para quienes el precio fijo de las tasas de usuario, como la matriculación de vehículos, el transporte público y los servicios públicos, podría parecer insignificante.[223] Pero en zonas como el norte del condado de St. Louis, donde aproximadamente una cuarta parte de los residentes viven por debajo del umbral de la pobreza, el mero hecho de desplazarse por el «espacio público» o de consumir un «servicio público» se ha convertido en un campo de minas, este conlleva multitud de tasas, cada una de las cuales puede convertirse en una deuda acumulativa a través de multas por demora, intereses y sanciones judiciales.[224]

La mujer que trabaja en un centro comercial lejano pero que no puede permitirse matricular su coche o renovar el carné de conducir corre el riesgo de incurrir en una orden de detención si la paran de camino al trabajo. Si no acude al juzgado porque no puede pagar la multa, corre el riesgo de pasar tiempo en la cárcel, donde incurrirá en más gastos. Quien se atrase en el pago de sus facturas de alcantarillado puede ser procesado ante el tribunal por el Metropolitan St. Louis Sewer District [Distrito Metropolitano de Alcantarillado de St. Louis].[225] La carga de la deuda doméstica de los residentes afroamericanos del norte del condado se ha disparado en las últimas décadas, en gran parte debido a la naturaleza cada vez más regresiva de los regímenes fiscales municipales. Estas comunidades siguieron sufriendo las consecuencias del colapso de las hipotecas de alto riesgo mucho después de que se considerara superada la crisis: casi diez años después de la conmoción inicial, municipios como Ferguson, Black Jack, Spanish Lake y partes de Florissant seguían registrando tasas inusualmente elevadas de endeudamiento hipotecario y ejecuciones hipotecarias.[226] Los residentes afroamericanos de la zona del condado norte de

---

[223] Sobre los riesgos exorbitantes de los préstamos a corto plazo como forma de crédito al consumo, véase Mehrsa Baradaran, *How the Other Half Banks: Exclusion, Exploitation, and the Threat to Democracy,* Cambridge, Harvard University Press, 2015, pp. 102-137.

[224] Para más detalles sobre los índices de pobreza en la zona norte del condado de St. Louis, véase ArchCity Defenders, *Municipal Courts White Paper...*, p. 35.

[225] Parece que las facturas de alcantarillado son las que con más frecuencia acaban llevando a la gente ante los tribunales. Dado que los servicios de alcantarillado no se pueden cortar fácilmente, los residentes que se enfrentan a diferentes facturas vencidas suelen dejar las de este tipo para el final. Paul Kiel y Annie Waldman, «The Color of Debt: How Collection Suits Squeeze Black Neighborhoods», *ProPublica*, 8 de octubre de 2015.

[226] Kouichi Shirayanagi, «Mortgage Crisis Still Persists in North St. Louis City, County», St. Louis Post-Dispatch, 4 de julio de 2015.

St. Louis también registran niveles asombrosos de deuda relacionada con vehículos y servicios públicos, obligaciones muy específicas que reflejan el aumento de los costes de infraestructuras nominalmente públicas para quienes más dependen de ellas.[227]

El impacto desproporcionado de la deuda en los afroamericanos, incluso en comparación con sus vecinos blancos de bajos ingresos, puede explicarse en gran parte por su exclusión histórica de la riqueza inmobiliaria. Tras la crisis de las hipotecas de alto riesgo de 2007, el porcentaje de hogares afroamericanos de St. Louis con vivienda en propiedad cayó al 40 %, un descenso de casi diez puntos porcentuales; entre los residentes blancos, cayó al 76 %, un descenso de solo el 3 %. En todo el país, el abismo entre los propietarios blancos y negros se encuentra en su punto más alto desde la década de 1940.[228] Por muy astronómicas que sean sus deudas y por muy precarios que sean sus flujos de ingresos, los propietarios de viviendas pueden al menos estar seguros de que su deuda está garantizada por una propiedad, que en el mejor de los casos puede apalancarse para acceder a más crédito y en el peor puede liquidarse para saldar la deuda pendiente. Por el contrario, la carga de la deuda de quienes no tienen activos está garantizada por poco más que ellos mismos y la parte de su carga de deuda que puedan compartir con amigos y familiares.

¿Cómo se amortiza esta deuda? El encarcelamiento de los morosos es una forma muy obvia y dramática de apoderarse de la garantía y no es de extrañar que haya florecido en los últimos años.[229] Pero las penas de cárcel no liquidan realmente las deudas; de hecho, muy a menudo hunden al infractor de la multa en una nueva espiral de endeudamiento a través de la acumulación de tasas por servicio. Junto con el aumento del encarcelamiento inducido por la deuda, también hemos asistido al retorno de sistemas de peonaje que convierten las deudas en trabajo forzado. Ahora que las agencias de cobro recurren cada vez más a los tribunales para reclamar incluso las deudas domésticas más pequeñas, los embargos de salarios ordenados por los tribunales han aumentado considerablemente y a menudo se dirigen a las personas que ya tienen ingresos bajos y precarios.[230] La mayoría de las ciudades también han extendido sus programas de «servicios a la

---

[227] Kiel y Waldman, «The Color of Debt...».

[228] Uliana Pavlova, «Gap in White and Black Homeownership Grew in St. Louis in Past Decade», *St. Louis Post Dispatch*, 9 de julio de 2017. Según los datos del censo, las tasas de propietarios de vivienda negros han ido disminuyendo en todo Estados Unidos desde 2004. Véase Laura Kusisto, «Black Homeownership Drops to All-Time Low», *Wall Street Journal*, 15 de julio de 2019.

[229] ACLU, *In for a Penny: The Rise of America's New Debtors' Prisons*, Nueva York, ACLU, 2010.

[230] Kiel y Waldman, «The Color of Debt...». Según este informe, los demandantes más habituales que recurren a los tribunales para recuperar deudas de los consumidores son empresas

comunidad» —un eufemismo de *«workfare»*— a los deudores de la justicia penal, de modo que alguien que haya acumulado una deuda y haya sido penado simplemente por acceder a los llamados servicios públicos, puede ahora ser movilizado para realizar trabajos de servicio municipal de forma gratuita. El endeudamiento permanente con el erario público se convierte en una fuente de trabajo de servicio público no remunerado.[231]

James M. Buchanan fue uno de los pocos neoliberales estadounidenses que reconoció la relación necesaria entre la libertad contractual y la coerción no contractual en la economía de libre mercado. Su teoría del orden constitucional presupone que la libertad política pertenece legítimamente a quienes ya han acumulado riqueza, los propietarios y los productores, y que debe protegerse enérgicamente de toda amenaza de confiscación por parte de los rentistas —los pobres no productivos y sus aliados burocráticos—. Esto implica que la libertad de los poseedores de la riqueza solo puede mantenerse si aceptamos restringir el poder del Estado para requisar los recursos de los propietarios a través de los impuestos. Todo servicio público prestado por el Estado debe financiarse de forma proporcional —es decir, regresiva—, ya que lo contrario supondría atentar contra la libertad de los detentadores de riqueza. Si la regresión fiscal significa que las personas sin recursos no pueden permitirse circular por el espacio público o ganarse la vida sin contraer una deuda con el erario público, entonces la amenaza de trabajos forzados o penas de cárcel debe aplicarse activamente. En palabras de Buchanan: «Los pensamientos vagos o las promesas de cortar [...] la caridad en ausencia de trabajo por parte del parásito receptor seguirán siendo vanos a menos que se demuestre la voluntad de llevar a cabo tales amenazas».[232] Hay que proteger a los productores de impuestos de los consumidores de impuestos, si es necesario negándoles tanto su libertad de movimiento como su libertad de trabajo.

---

de servicios públicos, hospitales, compradores de deuda, bancos y prestamistas de automóviles y a corto plazo; en otras palabras, una mezcla de organizaciones públicas y privadas.

[231] Lucero Herrera, Tia Koonse, Melanie Sonsteng-Person y Noah Zatz, *Work, Pay or Go to Jail: Court-Ordered Community Service in Los Angeles*, Los Ángeles, UCLA Labor Center, 2019. Aunque se centra en Los Ángeles, este informe también incluye una encuesta sobre prácticas comparables en todo Estados Unidos. Los autores observan que «los 50 estados autorizan el servicio comunitario ordenado por el tribunal en al menos algunos casos penales, y al menos treinta y seis estados utilizan el servicio comunitario como una alternativa a la deuda judicial en algunas circunstancias, al mismo tiempo muchos estados están considerando activamente proyectos de ley para ampliar su uso» (p. 6).

[232] Buchanan, «The Samaritan's Dilemma...», pp. 81 y 76.

IV
AUSTERIDAD CONSTITUCIONAL:
LA ESCUELA DE VIRGINIA Y LA ENMIENDA CONSTITUCIONAL DE EQUILIBRIO PRESUPUESTARIO

Pocos años después del colapso de las hipotecas *subprime* de 2007, el proceso político estadounidense quedó en suspenso al forzar los republicanos del Tea Party un enfrentamiento sobre la cuestión de la deuda pública. Indignados por los déficit que consideraban el resultado previsible del gasto público por el estímulo fiscal de Obama, un grupo de republicanos recién elegidos se negó a aprobar un aumento del techo de la deuda a menos que se presentara a los estados una enmienda constitucional de equilibrio presupuestario.[1] Si el límite de la deuda no se elevaba a tiempo, Estados Unidos tendría que incumplir sus obligaciones soberanas con prestamistas nacionales y extranjeros, una situación que podría haber empañado permanentemente la solvencia del dólar estadounidense. Así las cosas, Standard and Poor's acabó rebajando la calificación crediticia de Estados Unidos por primera vez en su historia.[2] La situación se resolvió solo dos días antes de que el Tesoro agotara su capacidad de endeudamiento, con la aprobación de una Budget Control Act [Ley de Control Presupuestario] que obligaba al Congreso a votar una enmienda de equilibrio presupuestario[3] en un futuro próximo.[4]

Sin embargo, menos de una década después, a los republicanos les invadió la amnesia, cuando Trump, con la bendición de sus asesores economistas del lado de la oferta, votó el mayor recorte fiscal corporativo de la

---

[1] Ewen MacAskill, «US Debt Crisis: Tea Party Intransigence Takes America to the Brink», *Guardian*, 31 de julio de 2011.

[2] Zachary Goldfarb, «S&P Downgrades U.S. Credit Rating for First Time», *Washington Post*, 6 de agosto de 2011.

[3] Al contrario que otros países como España o Alemania, la Constitución de EEUU no recoge ninguna regla de gasto publico constitucional en la que se estipule automáticamente el porcentaje del PIB que puede gastar anualmente un gobierno para mantener el equilibrio presupuestario. En Estados Unidos se fija el techo del gasto anualmente. La narración central de este capitulo cuenta, precisamente, cómo la derecha neoliberal estadounidense se ha empleado en una inacabable campaña a favor de una enmienda de equilibrio presupuestario a la Constitución que establezca una regla de gasto para las autoridades regionales y locales. [N. del T.]

[4] La *Budget Control Act* de 2011*, Pub. L. 112-25, S. 365, 125 Stat. 240* fue promulgada por el Presidente Barack Obama el 2 de agosto de 2011.

historia de EEUU y aprobó una ley general de gasto de 1,3 billones de dólares asombrosamente generosa con el ejército.[5] La Oficina Presupuestaria del Congreso, un organismo no partidista que calcula el impacto fiscal de la legislación, informó de que las bajadas de impuestos de Trump aumentarían el déficit primario en 1,3 billones de dólares y los costes del servicio de la deuda en unos 600.000 millones de dólares.[6] Pero los republicanos estaban menos preocupados por los gastos de sus bajadas de impuestos que por la carga de las prestaciones sanitarias como Medicare y Medicaid, y tan pronto como se aprobó la ley fiscal, empezaron a preocuparse por su impacto en la deuda nacional. Casi nadie se sorprendió cuando los mismos congresistas republicanos que habían aprobado una bajada de impuestos sin precedentes en la historia redescubrieron casi de inmediato su miedo al déficit y se apresuraron a intentar aprobar una enmienda constitucional de equilibrio presupuestario.[7] Y como cualquiera que hubiera seguido la larga cruzada del equilibrio presupuestario podría haber predicho, tan pronto como los republicanos perdieron el control de la Cámara en las elecciones de mitad de mandato, el impulso fue tomado desde el exterior por el American Legislative Exchange Council (ALEC), que durante muchos años había estado tratando de convocar una convención estatal en virtud del Artículo V de la Constitución, una vía alternativa al cambio constitucional que permitiría a los estados eludir por completo al Congreso.[8]

Este teatro del absurdo se ha repetido muchas veces a lo largo de las últimas décadas, con más de una docena de proyectos de ley de este tipo presentados ante el Senado y la Cámara de Representantes desde 1980.[9] Cuando los republicanos ganan el poder en el Congreso proponen una enmienda de equilibrio presupuestario, que invariablemente no consigue la supermayoría necesaria ni en la Cámara de Representantes ni en el

---

[5] Peter Cary y Allan Holmes, «Workers Barely Benefited from Trump's Sweeping Tax Cut, Investigation Shows», *Guardian*, 30 de abril de 2019. Sobre la influencia de los economistas del lado de la oferta en la política fiscal de Trump, véase Ben Schreckinger, «Reagan's Supply-Side Warriors Blaze a Comeback under Trump», *Politico Magazine*, 22 de abril de 2019.

[6] Congressional Budget Office, «How the 2017 Tax Act Affects CBO's Projections», Congressional Budget Office, 20 de abril de 2018.

[7] Tara Golshan, «House Republicans Are Voting to Make Deficits Unconstitutional after Their $1.5 Trillion Tax Cut», *Vox*, 12 de abril de 2018.

[8] Matt Sedensky, «Conservatives Want to Bypass Usual Way to Amend Constitution», *AP News*, 4 de noviembre de 2018.

[9] Para consultar una lista de todas las reuniones del Comité Judicial del Senado y de la Cámara de Representantes, así como de los debates en el pleno de la Cámara de Representantes y del Senado que proponen un proyecto de ley de presupuesto equilibrado, véase James V. Saturno y Megan Suzanne Lynch, *A Balanced Budget Constitutional Amendment: Background and Congressional Options*, Washington, Congressional Research Service, 2018, pp. 12-23. Esta lista no incluye otras dos votaciones de la Cámara sobre una enmienda de equilibrio presupuestario en noviembre de 2011 y abril de 2018.

Senado. Cuando se bloquea la vía congresual para una enmienda o cuando el poder pasa a los demócratas, los republicanos intentan eludir al Congreso solicitando una convención estatal. Pero aunque los propios republicanos nunca se han visto limitados por el déficit y siempre han fracasado en sus esfuerzos por aprobar una enmienda de equilibrio presupuestario —quizá por diseño—, han sido notablemente hábiles a la hora de acorralar a los demócratas. Desde los años setenta, los demócratas se han resistido en gran medida a las sucesivas campañas por la enmienda, temerosos de que significara la completa sangría de programas como Medicaid y Medicare; sin embargo, solo los demócratas se han tomado en serio la causa del equilibrio presupuestario, y solo el presidente Clinton ha conseguido generar un superávit, a costa de sus propias ambiciones políticas más progresistas. En la práctica, los republicanos, con la excepción de George H. W. Bush, han sido indiferentes al déficit cuando se trataba de sus propias preferencias de gasto, bajadas de impuestos y gasto militar, en cambio han sido expertos en maniobrar el espectro de las cargas catastróficas de la deuda cuando se trataba de los escasos esfuerzos de los demócratas para financiar el bienestar público.

¿Cómo se las han arreglado los republicanos para esgrimir tan hábilmente la causa de la enmienda del equilibrio presupuestario, incluso cuando sus bajadas de impuestos y sus aventuras militares representan la mayor parte de la deuda nacional? ¿Y por qué los demócratas han consentido la macabra danza fiscal en la que los republicanos cosechan todos los dividendos morales del equilibrio presupuestario al tiempo que promulgan extravagantes bajadas de impuestos, con los demócratas encasillados como los sobrios ejecutores de la contención del gasto? Al fin y al cabo, antes de la campaña de Goldwater y de la victoria presidencial de Reagan, los republicanos estaban firmemente comprometidos con la causa de los presupuestos equilibrados, incluso cuando ello significaba subir los impuestos, mientras que los demócratas estaban cada vez más convencidos de que los déficit —e incluso las bajadas de impuestos— podían utilizarse estratégicamente como instrumentos de estímulo macroeconómico. El Partido Republicano de los años de posguerra estaba dominado por los llamados republicanos de Eisenhower, que aceptaban la necesidad del gasto social del New Deal sin respaldar los usos más «funcionales» del déficit defendidos por keynesianos estadounidenses como Abba Lerner y Alvin Hansen.[10] Hoy, las

[10] Sobre este cambio en la política presupuestaria republicana, véase Monica Prasad, *Starving the Beast: Ronald Reagan and the Tax Cut Revolution,* Nueva York, Russell Sage Foundation, 2018, pp. 5-7. El keynesiano estadounidense Abba Lerner sostenía que las decisiones de gasto público debían juzgarse por sus efectos de estímulo y no por su adhesión a reglas contables *a priori* como el equilibrio presupuestario. Abba P. Lerner, «Functional Finance and the Federal Debt», *Social Research*, núm. 10: 1, 1943, pp. 38-51. Otro keynesiano estadounidense, Alvin Hansen, planteó una crítica menos radical de la ortodoxia del equilibrio presupuestario pero, no obstante, abogó por el uso permanente, y no meramente

tornas han cambiado, y los demócratas parecen haber aceptado su posición como sucedáneos de los «republicanos de Eisenhower» (o algo peor), perpetuamente azuzados por republicanos derrochadores que blanden la amenaza de los límites constitucionales de la deuda.

La campaña actual a favor de una enmienda de equilibrio presupuestario se remonta a los años setenta, cuando una nueva generación de grupos de presión de derechas consiguió transformar un tema antaño marginal en una causa nacional. Pero la cuestión en sí está inmersa en una historia mucho más larga de batallas a nivel estatal en torno al déficit presupuestario, los impuestos y la redistribución de recursos desde un punto de vista racial, que se extiende por todo el sur de Estados Unidos desde el periodo posterior a la Reconstrucción. El estado de Virginia, junto con su principal estadista, Harry Flood Byrd Sr., desempeñó un papel fundamental en la historia de la enmienda de equilibrio presupuestario debido a la exorbitante influencia de los demócratas sureños en el Senado durante gran parte del siglo XX. El trabajo de James M. Buchanan, figura intelectual de la Escuela de economía política de Virginia, también resultó vital para traducir la política demócrata sureña de bajo gasto público y bajos impuestos en un programa constitucional general de austeridad fiscal.

La historiadora Nancy MacLean es la primera que ha llamado la atención sobre la afinidad electoral entre Buchanan y el senador Harry F. Byrd. Aunque no hay pruebas de que Buchanan y Byrd se conocieran, señala que «los dos hombres eran almas gemelas en lo que respecta a la política fiscal y la reforma social».[11] El trabajo pionero de MacLean sobre la teoría de la elección pública de la Escuela de Virginia ha hecho imposible ignorar la profunda resonancia entre las perdurables preocupaciones filosóficas de Buchanan y el contexto político de la Virginia de mediados de siglo. Sin embargo, MacLean tiene poco que decir sobre la campaña de varias décadas dirigida a aprobar una enmienda federal de equilibrio presupuestario, una campaña que Byrd inició en los años cincuenta y Buchanan ayudó a revivir en los tumultuosos años setenta. Tras haber transformado los primeros esfuerzos del senador Byrd por imponer el equilibrio presupuestario en una filosofía elaborada de austeridad constitucional, Buchanan participó personalmente en los esfuerzos para redactar y relanzar la enmienda de equilibrio presupuestario en los años setenta. A partir de entonces prestó su incomparable autoridad intelectual a una sucesión de organizadores de campaña, que han mantenido viva la causa hasta nuestros días.

---

compensatorio o anticíclico, del déficit público como forma de estimular la economía. Alvin H. Hansen, *Fiscal Policy and Business Cycles*, Nueva York, Norton, 1941.

[11] Nancy MacLean, *Democracy in Chains: The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America*, Nueva York, Viking, 2017, p. 49.

Este capítulo recorre la historia política e intelectual de la enmienda para el equilibrio presupuestario en un esfuerzo por esclarecer cómo una fórmula de austeridad específica de una región fue progresivamente abstraída de sus profundas raíces en la política racial del Sur y elevada a la categoría de sentido común fiscal, aplicable fuera del Sur de Estados Unidos y legible más allá de los círculos partidistas de los demócratas sureños. Sigue la migración de la causa del equilibrio presupuestario desde el ala conservadora sureña del Partido Demócrata al emergente *Sunbelt* republicano, representado por figuras *antiestablishment* como Barry Goldwater, Ronald Reagan y Newt Gingrich. La trayectoria personal e intelectual de Buchanan estuvo profundamente marcada por esta tectónica partidista. Nació y creció en Tennessee, un bastión del «Sur sólido» en el que reinaban los demócratas.[12] Impregnado de la «tradición populista familiar», recuerda, «crecí en un entorno sólidamente demócrata, con Roosevelt como líder popular en los años treinta».[13] Sin embargo, en 1965, en una carta dirigida al director del *Times* de Londres, Buchanan confesó ser uno de los muchos sureños blancos, anglosajones y de clase media, tradicionalmente votantes demócratas, que habían apoyado a Goldwater en 1964.[14] En los años siguientes, cuando toda una generación de senadores demócratas sureños se retiró de la escena política y pasó el testigo de la enmienda de equilibrio presupuestario a los republicanos del *Sunbelt,* las alianzas de Buchanan cambiaron definitivamente hacia la derecha republicana. Tras haber colaborado con organizaciones antiimpuestos de pequeño presupuesto en los años setenta, formó parte del consejo asesor académico de Citizens for a Sound Economy de los hermanos Koch en los años ochenta y así dejó su impronta en la larga contrarrevolución constitucional que llevó desde Newt Gingrich en los años noventa hasta el Tea Party de los años 2010 y posteriores.

La de Buchanan fue una voz voluntariamente heterodoxa en el contexto de la economía estadounidense de posguerra. Mientras las ideas keynesianas sobre el gasto deficitario se afianzaban en respetados departamentos de economía de todo el país, Buchanan seguía insistiendo en las lecciones de las finanzas públicas clásicas. En su opinión, el endeudamiento público era a veces necesario, pero siempre improductivo: al absorber los ahorros de los inversores privados, impedía las inversiones productivas en el sector privado; y al exigir al Estado el pago de intereses futuros, imponía una

[12] James M. Buchanan, *Better Than Plowing and Other Personal Essays*, Chicago, University of Chicago Press, 1992, pp. 30-31.

[13] Ibídem, p. 4.

[14] James M. Buchanan, carta al editor, *The Times*, 25 de junio de 1965, Box 95 Correspondence 1958-1966, Folder 1, Buchanan, James 1965, Gordon Tullock Papers, Hoover Institution Archives, Hoover Institution, Stanford University.

carga fiscal antidemocrática a las generaciones futuras. Cuando los economistas keynesianos accedieron realmente al poder a través de sus cargos en el Council of Economic Advisers de Kennedy / Johnson y empezaron a enseñar que el gasto deficitario podía modificarse a voluntad para ajustarse a los altibajos del ciclo económico, Buchanan no se inmutó. Pero su tono se volvió cada vez más histérico. Keynes, afirmaba, era un elitista decadente que había dejado de lado los ascéticos principios de las finanzas públicas victorianas sin considerar cómo su inmoralidad privada podía contaminar al público. Puesto en manos de las masas demócratas, el keynesianismo había destruido la «vieja religión fiscal» de Estados Unidos y desatado un diluvio de exceso privado y público.[15] «No necesitamos convertirnos en hegelianos completos para entretenernos con la noción general de *zeitgeist*, el "espíritu de los tiempos"», escribieron Buchanan y su alumno Richard Wagner en los años setenta. «Tal espíritu parece estar actuando en los años sesenta y en los años setenta, y se evidencia en lo que parece una erosión generalizada de los modales públicos y privados, actitudes cada vez más liberales hacia las actividades sexuales, una vitalidad decreciente de la ética puritana del trabajo, el deterioro de la calidad de los productos, la explosión de las listas de asistencia social, la corrupción generalizada tanto en el sector privado como en el gubernamental y, por último, los aumentos observados en el distanciamiento de los votantes del proceso político».[16] El aumento de la deuda pública y el creciente recurso al gasto deficitario fueron los síntomas más atroces de esta ruptura generalizada de las convenciones morales.

El tenor moralizante de las diatribas de Buchanan contra la deuda pública debió de resultar extraño a los economistas de la época, más proclives a la idea «funcionalista» de que la deuda y el gasto deficitario no eran buenos ni malos en sí mismos, sino solo más o menos estimulantes en función de las tendencias macroeconómicas generales. Pero resultaba familiar para los habitantes de Virginia, que habían crecido bajo el gobierno unipartidista del demócrata conservador Harry Byrd, con sus interminables diatribas contra el pecado de la deuda pública. Como gobernador del estado en los años veinte, Byrd fue uno de los más intransigentes enemigos del gasto deficitario estatal en todo el sur de Estados Unidos. Como senador de Estados Unidos, pasó tres décadas haciendo todo lo que estaba en su mano para frustrar, vetar o revertir los intentos del gobierno federal de financiar el bienestar público e imponer a los estados una legislación sobre

[15] James M. Buchanan y Richard E. Wagner, *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes,* Indianápolis, Liberty Fund, 1977, pp. 3-24; James M. Buchanan, John Burton y Richard Wagner, *The Consequences of Mr. Keynes,* Londres, Institute of Economic Affairs, 1978, pp. 16-18, 47-51.

[16] Buchanan y Wagner, *Democracy in Deficit...*, pp. 66-67.

derechos civiles.[17] Nombrado presidente de la importantísima Comisión de Finanzas del Senado en 1955, Byrd ejerció un poder extraordinario para obstruir las decisiones federales sobre fiscalidad y gasto en un momento crucial de su historia y dejó una huella negativa imborrable en la configuración del Estado del bienestar estadounidense.[18] Byrd expresó su aversión visceral a la deuda pública y al déficit en términos sorprendentemente similares a los de Buchanan. El gasto público financiado con deuda, advertía, desplazaría la inversión privada, inflaría los precios y transferiría una carga fiscal intolerable sobre los hombros de las generaciones futuras.[19] El uso políticamente orientado del gasto deficitario defendido por los keynesianos estadounidenses era un síntoma de irresponsabilidad tanto moral como fiscal: «Creo que las promesas y los programas políticos imprudentes son pecaminosos; que son males perpetrados por demagogos contra ciudadanos inocentes».[20]

Como ejecutor en jefe de la austeridad pública en Virginia, Byrd se jactaba de que «preferiría llevar la filosofía de gobierno de Virginia a Washington que llevar las actuales teorías de Washington a Virginia».[21] Este ambicioso empuje podría caracterizar con la misma facilidad a Buchanan, que a través de su trabajo sobre los límites presupuestarios constitucionales intentó imponer al gobierno federal las mismas restricciones fiscales que las autoimpuestas por el estado de Virginia. Buchanan no dudó en reconocer esta afinidad. A lo largo de los años setenta, mientras Buchanan componía su obra de madurez sobre la deuda pública, escribió cada año una deferente carta al hijo y heredero político de Byrd, el senador Harry Flood Byrd Jr. pidiéndole que le enviara una copia del informe presupuestario anual. Las «preocupaciones que usted ha expresado durante muchos años», escribió en una carta, son «preocupaciones que yo también he intentado expresar a otro nivel».[22] La carta iba acompañada de un esbozo del libro *Democracy in Deficit*, que Buchanan se disponía a escribir con Richard Wagner.

---

[17] James R. Sweeney, «Harry Byrd: Vanishing Policies and Enduring Principles», *Virginia Quarterly Review*, núm. 52: 4, 1976, pp. 596-612.

[18] J. Harvie Wilkinson III, *Harry Byrd and the Changing Face of Virginia Politics*, *1945-1966,* Charlottesville, University Press of Virginia, 1968, pp. 65, 68-69. En general, los demócratas conservadores sureños tuvieron un impacto desproporcionado en la política estadounidense tras la Segunda Guerra Mundial, debido a su capacidad para aprovechar los privilegios de antigüedad del gobierno de partido único para ocupar puestos clave en la toma de decisiones en los comités del Senado.

[19] Harry Flood Byrd, «The Importance of Balancing the Budget: Our Number One Problem», *Vital Speeches of the Day 21*, núm. 18, 1955, pp. 1318-1322.

[20] Citado en Sweeney, «Harry Byrd...», p. 603.

[21] Citado en Wilkinson III, *Harry Byrd and the Changing Face of Virginia Politics...*, p. 67.

[22] Carta de James M. Buchanan al senador Harry F. Byrd, Jr., 16 de enero de 1976, Correspondence Box «B» 1975-1978 (Folder 1), James M. Buchanan Papers, C0246,

A Harry Flood Byrd Sr. le gustaba definirse a sí mismo como un jeffersoniano partidario del gobierno no intervencionista.[23] Pero una fuente de inspiración más cercana podría encontrarse en las amargas luchas sobre la gestión de la deuda pública que enfrentaron a los virginianos durante varias décadas después de la Reconstrucción. Al igual que muchos otros antiguos estados confederados, Virginia había salido arruinada de la Guerra Civil, pero aún era responsable de las pesadas deudas que había acumulado en tiempos más prósperos.[24] En los años previos a la Guerra Civil, los estados del Sur habían realizado grandes inversiones en ferrocarriles, carreteras de peaje y canales, con la seguridad de que la carga de la deuda podría pagarse con los impuestos sobre los esclavos y las tierras cultivables. Gran parte de esta infraestructura fue destruida por la guerra, junto con la principal base impositiva del Sur. Sin embargo, los intereses de la deuda siguieron acumulándose, y esto fue especialmente problemático para Virginia, que debía más dinero per cápita que cualquier otro estado del país. Muy conscientes de que no podían cumplir sus obligaciones con los acreedores sin condenarse a años de penuria, la mayoría de los antiguos estados confederados incumplieron o repudiaron parte de su deuda. Virginia fue el único que optó por cumplir sus obligaciones anteriores a la guerra, una decisión que, irónicamente, obligó al gobierno del estado a incurrir en continuos déficit y a desangrar las instituciones públicas, incluidas las muy populares escuelas públicas que se habían creado como parte de la Reconstrucción.[25]

A medida que se intensificaban las tensiones sobre el destino de las escuelas públicas, surgieron dos partidos rivales a la hora de disputar las elecciones de Virginia: por un lado, los *readjusters* [reajustadores], que estaban a favor de la renegociación de la deuda y argumentaban que el bienestar de los ciudadanos de Virginia, tanto blancos como negros, era más importante que los intereses de los acreedores, y por otro, los *funders* [financiadores] que insistían en que las deudas debían cumplirse en su valor original y el presupuesto del estado debía equilibrarse definitivamente para mantener su solvencia a largo plazo.[26] A medida que la legislatura estatal cerraba docenas de escuelas para financiar los pagos de intereses, los *readjusters*, se vieron impulsados al poder, apoyados por una

Special Collections Research Center, George Mason University Libraries. En adelante, James M. Buchanan Papers.

[23] Susan Dunn, *Dominion of Memories: Jefferson, Madison, and the Decline of Virginia*, Nueva York, Basic Books, 2007, pp. 215-216.

[24] Brent Tarter, *A Saga of the New South: Race, Law, and Public Debt in Virginia*, Charlottesville, University of Virginia Press, 2016, p. 2.

[25] Jane Dailey, *Before Jim Crow: The Politics of Race in Postemancipation Virginia*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2000, pp. 28-29.

[26] Tarter, *A Saga of the New South...*, pp. 35-52.

coalición poco frecuente de pequeños propietarios blancos y afroamericanos.[27] Conservaron el poder desde 1880 hasta 1885, cuando el Partido Demócrata, dominado por los *funders*, recuperó el control del estado y reescribió la historia de este extraordinario episodio con la intención de que no volviera a repetirse.[28] Durante las décadas siguientes, los demócratas aprovecharon su victoria para explicar lo que consideraban las catastróficas consecuencias políticas del gasto público deficitario y la financiación de la deuda. Como un imperativo que les había sido impuesto por el victorioso noreste, los demócratas asociaron el gasto público en favor de los pobres con los amargos recuerdos de la Reconstrucción y la destrucción de un modo de vida más antiguo y honorable.[29] Apuntando a las alianzas raciales antinaturales fomentadas por los *readjusters*, transmitieron la lección de que un gasto público generoso equivalía a fomentar el comunismo y las ambiciones políticas de los negros; la austeridad presupuestaria, por implicación, era el medio más fiable de mantener las jerarquías tradicionales de raza y clase del Sur.[30]

Los esfuerzos de los demócratas por marginar a los afroamericanos y a los blancos más pobres de la vida política culminaron en la Convención Constitucional de 1901 y 1902, que reintrodujo el Impuesto de Capitación[31] y las pruebas de alfabetización como prerrequisito para votar, al tiempo que excluyó a los condenados por delitos menores.[32] Con la mitad del electorado masculino blanco y el 90 % de los afroamericanos privados del derecho al voto, el Partido Demócrata se hizo con el control de casi todos los cargos federales, estatales y locales de Virginia y dominó por completo la política del estado hasta finales de la década de 1960.[33] Este fue el linaje político en el que nació Harry Byrd: siguiendo los pasos de su tío y su padre, ambos *funders* demócratas, Byrd estaba tan imbuido personalmente del celo por equilibrar el presupuesto de sus antepasados *funders*, que su nombre pronto se convirtió en sinónimo de la política demócrata del estado. Como joven senador y presidente del comité central del Partido

---

[27] James Tice Moore, *Two Paths to the New South: The Virginia Debt Controversy, 1870-1883*, Lexington, University Press of Kentucky, 1974, pp. 45-53; Tarter, *A Saga of the New South...*, pp. 53-68; Dailey, *Before Jim Crow...*, pp. 33, 44-45.

[28] Moore, *Two Paths to the New South...*, pp. 27-44, 109-18; Tarter, *A Saga of the New South...*, pp. 79-81.

[29] Tarter, *A Saga of the New South...*, p. 180.

[30] Ibídem, pp. 79-81; Moore, *Two Paths to the New South...*, p. 27.

[31] Los impuestos de capitación, o impuestos principales, *Poll Tax* en inglés, son impuestos por los que cada persona debe pagar y debe pagar lo mismo, independientemente de su situación de ingresos o patrimonial. [N. del T.]

[32] Tarter, *A Saga of the New South..*, pp. 176, 180-81; Moore, *Two Paths to the New South...*, p. 36.

[33] Tarter, *A Saga of the New South...*, pp. 5, 176-177.

Demócrata de Virginia en la década de los veinte, Byrd saltó a la fama al bloquear una propuesta de emisión de bonos para financiar el sistema estatal de autopistas, insistiendo en que todo gran desembolso gubernamental debía financiarse con cargo a los ingresos corrientes mediante tasas asignadas a los usuarios.[34] La llamada Organización Byrd —o máquina Byrd, según sus detractores— se convirtió a partir de entonces en la fuerza dominante de la política de Virginia, ya que Byrd pasó de ser presidente del partido en 1922 a gobernador del estado en 1925 y a senador de Estados Unidos por el estado de Virginia desde 1933 hasta su muerte en 1965.[35] La ofensiva de Byrd sobre la emisión de bonos estatales resultó ser la postura más característica de toda su carrera: a nivel estatal, bloqueó con asiduidad cualquier intento de abrir los bolsillos del gobierno en favor de servicios públicos como escuelas, asistencia social o ayuda al empleo, y cuando el gobierno federal intentó anular la toma de decisiones estatales sobre estos asuntos, se volvió aún más feroz en su oposición al gasto público.

La deferencia de los demócratas de Virginia hacia sus antepasados *funders* hizo que el estado permaneciera como atrapado en el tiempo hasta mediados de la década de 1960 y que sus ciudadanos se vieran obligados a rendir un tributo literal y figurado a un pasado *antebellum* que sus líderes no querían abandonar. Como consecuencia de la singular negativa del estado a renegociar los términos de su deuda anterior a la Guerra Civil, los virginianos siguieron pagando impuestos sobre esta deuda hasta mediados del siglo XX, mucho después de que las carreteras, canales y ferrocarriles para los que se había creado se hubieran deteriorado o sustituido.[36] Mientras tanto, sus servicios de bienestar, sanidad y educación se redujeron al mínimo — el estado de Virginia gastaba menos en escuelas públicas que cualquier otro estado del Sur—.[37] Dado que la escasez de fondos estatales transfería la carga del gasto a los municipios locales o a los ciudadanos particulares, la parsimonia de la maquinaria de Byrd garantizó exactamente el resultado que los *funders* siempre habían querido: un sistema escolar radicalmente dividido y segregado, en el que los municipios blancos más ricos eran capaces de permitirse mejores escuelas públicas o alternativas privadas, al tiempo que los blancos y afroamericanos más pobres eran condenados a una educación de segunda clase.

El área de influencia de Byrd, como la de los demócratas conservadores del Sur en general, se extendía mucho más allá de las fronteras estatales.[38]

---

[34] Ibídem, p. 178.

[35] Ronald L. Heinemann, *Depression and New Deal in Virginia: The Enduring Dominion*, Charlottesville, University Press of Virginia, 1983, pp. 133-135.

[36] Tarter, *A Saga of the New South...*, p. 174

[37] Wilkinson III, *Harry Byrd and the Changing Face of Virginia Politics...*, pp. 38-48.

[38] Ibídem, p. 62.

A partir de la Gran Depresión, los demócratas sureños aprovecharon hábilmente su posición minoritaria dentro del mayoritario Partido Demócrata para asegurarse de que el New Deal no infringiera sus tradiciones celosamente guardadas de paternalismo racial y de clase. El procedimiento de la convención que asignaba los puestos en los comités del Congreso a los titulares más antiguos confería una ventaja insalvable a los demócratas sureños, que a menudo eran elegidos en estados de partido único y, por lo tanto, tendían a permanecer en el cargo durante muchos años seguidos. Gracias a estos derechos de antigüedad, los demócratas sureños presidían comités clave en ambas cámaras del Congreso y, por tanto, ejercían un poder de veto efectivo sobre la legislación del New Deal.[39] En el Senado, su poder estaba tan arraigado que un observador externo lo describió como una «institución sureña injertada en el corazón de esta institución ostensiblemente nacional de los sabios».[40]

Los demócratas sureños eran los amos del filibusterismo, una peculiaridad procedimental exclusiva del Senado que les permitía retrasar la legislación o bloquearla por completo provocando una votación por supermayoría. A los conservadores les gustaba idealizar el filibusterismo como una venerable tradición del Senado diseñada para proteger los derechos de las minorías frente a la tiranía de la mayoría: de hecho, esta institución era desconocida por los redactores de la Constitución y no apareció en su forma moderna hasta 1917, cuando los demócratas sureños se apoderaron de una nueva regla de votación por supermayoría para bloquear cualquier

[39] Nicol C. Rae, *Southern Democrats*, Oxford, Oxford University Press, 1994, pp. 36-38. Como aclara Rae, la convención de asignar puestos en los comités en función de la edad es relativamente reciente y se remonta a 1910. Existe cierto debate sobre si los demócratas sureños votaron realmente como un «bloque sólido» durante el New Deal y las décadas posteriores. El politólogo V. O. Key refutó esta suposición en su obra histórica *Southern Politics in State and Nation*, Nueva York, Knopf, 1949. La literatura más reciente ha tendido a confirmar que los demócratas sureños en el Congreso se unieron para defender las prerrogativas de clase y raza de la élite de las plantaciones del Sur. Para un análisis exhaustivo de las listas de demócratas sureños en el periodo comprendido entre 1933 y 1955, véase Ira Katznelson y Quinn Mulroy, «Was the South Pivotal? Situated Partisanship and Policy Coalitions During the New Deal and Fair Deal», *Journal of Politics*, núm. 74: 2, 2012: pp. 604-620. Sobre las posiciones de los demócratas sureños contra la legislación laboral progresista en particular, véase Sean Farhang e Ira Katznelson, «The Southern Imposition: Congress and Labor in the New Deal and Fair Deal», *Studies in American Political Development*, núm. 19: 1, 2005, pp. 1-30. Tomo prestado el concepto de veto sureño de Ira Katznelson, Kim Geiger y Daniel Kryder «Limiting Liberalism: The Southern Veto in Congress, 1933-1950», *Political Science Quarterly*, núm. 108: 2, 1993, pp. 283-306.

[40] William S. White, *Citadel: The Story of the U.S. Senate*, Nueva York, Harper Bros., 1956, p. 68. Para un análisis del dominio demócrata sureño en el Senado entre 1947 y 1972, véase Merle Black y Earl Black, «The South in the Senate: Changing Patterns of Representation on Committees» en Robert P. Steed, Laurence W. Moreland y Tod A. Baker (ed.) *The Disappearing South? Studies in Regional Change and Continuity*, Tuscaloosa, University of Alabama Press, 1990, pp. 5-20.

avance hacia los derechos civiles.[41] Con este instrumento a su disposición, los demócratas sureños chantajeaban sin piedad a los elementos más progresistas del Partido Demócrata. Si Roosevelt hacía caso omiso de sus demandas, podrían echar por tierra todo el proyecto del New Deal votando con los republicanos. Si se los quería de su lado, tendría que sacrificar parte del universalismo del New Deal a los intereses especiales del Sur. En lo que respecta a la legislación sobre derechos civiles en particular, los demócratas sureños utilizaron el filibusterismo como arma para bloquear totalmente la aprobación, entre principios de la década de los veinte y mediados de la de los cuarenta, de tres proyectos de ley contra el linchamiento. Otros tres proyectos de ley para acabar con el Impuesto de Capitación sucumbieron también al filibusterismo demócrata del Sur.[42] El efecto general de su obstrucción fue arrojar un peso muerto sobre el cambio histórico, del mismo modo que la deuda anterior a la guerra de Virginia siguió cobrándose su peaje en el siglo XX.

Durante las audiencias del Congreso para la Social Security Act de 1935, los demócratas sureños hicieron pleno uso de su látigo político para proteger los intereses de los grandes terratenientes sureños. Temerosos de que las disposiciones sobre Seguridad Social del New Deal liberaran a los aparceros y a los arrendatarios de las garras paternalistas de los grandes terratenientes, intervinieron para excluir a los trabajadores agrícolas, a los empleados domésticos y a los trabajadores ocasionales de los elementos centrales de la Social Security Act de 1935: el seguro de vejez y de desempleo.[43] Los trabajadores, en su mayoría negros, que quedaron excluidos

---

[41] Como explica Jentleson, el filibusterismo moderno es fruto de la casualidad. Se creó involuntariamente en 1917, cuando los senadores introdujeron una norma para evitar que el filibusterismo retrasara innecesariamente la aprobación de leyes urgentes. La nueva norma permitía a los senadores convocar una votación de «clausura» para poner fin a un debate interminable. Sin embargo, decidieron que se necesitaría una mayoría de dos tercios de los votos para invocar el *«cloture»* (más tarde se redujo al umbral a tres quintos o 60 votos de hoy en día), aparentemente sin ser conscientes de la utilidad que esto tendría para la facción demócrata del Sur en el Senado. Los demócratas sureños no tardaron en aprovechar esta innovación y tergiversarla para sus propios fines. Tomando una regla que había sido diseñada para facilitar la aprobación de proyectos de ley, la reinventaron como un instrumento para bloquear por completo la aprobación de proyectos de ley. La supermayoría del Senado era el instrumento perfecto en manos de una minoría supremacista blanca del Senado decidida a bloquear cualquier iniciativa que pudiera menoscabar su autoridad racial en el Sur. Adam Jentleson, *Kill Switch: The Rise of the Modern Senate and the Crippling of American Democracy*, Nueva York, Norton, 2021, pp. 64-67.

[42] Ibídem, pp. 66-68, 76. Jentleson señala que en los ochenta y siete años transcurridos entre el final de la Reconstrucción y la Ley de Derechos Civiles de 1964, los únicos proyectos de ley que fueron torpedeados por filibusteros fueron los de derechos civiles.

[43] Sobre la decisión de excluir a estos trabajadores, véase Jill Quadagno, *The Color of Welfare: How Racism Undermined the War on Poverty*, Oxford, Oxford University Press, 1994, pp. 155-58. Sobre el papel de los legisladores del Sur en esta decisión, véase Jill Quadagno, *The Transformation of Old Age Security: Class and Politics in the American Welfare State*, Chicago,

de estas disposiciones fueron relegados a programas de asistencia pública menos generosos y seguros, que los demócratas sureños lucharon por mantener bajo la atenta supervisión de las autoridades estatales y locales. Los demócratas sureños fueron igual de concienzudos en sus esfuerzos por atenuar la Ayuda a los Niños Dependientes (ADC, por sus siglas en inglés), el programa de asistencia pública del New Deal para madres viudas y sus hijos. La ADC, más tarde rebautizada como Ayuda a Familias con Hijos Dependientes, o AFDC, entraba dentro de los términos de la Social Security Act de 1935, pero dejaba en manos de los estados la ejecución del programa, al tiempo que el gobierno federal ofrecía subvenciones complementarias a la financiación estatal. A medida que las disposiciones de la ADC del New Deal avanzaban en el Congreso, los demócratas sureños de los Comités de la Cámara de Representantes y del Senado se esforzaron por restringir los elementos más generosos del proyecto de ley.[44] Al igual que ocurrió con la asistencia a la vejez, se aseguraron de que se eliminara de la legislación final cualquier referencia a unos niveles de subsistencia razonables. Así en el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, eliminaron una exención laboral para el cuidador principal, dejando así abierta la posibilidad de que los estados pudieran en el futuro obligar a trabajar a las madres beneficiarias de la asistencia social. En los años siguientes, los estados del Sur introdujeron, uno tras otro, normas sobre «madres empleables» que desviaban a las mujeres afroamericanas de las oficinas de asistencia social a los campos o a las casas de los terratenientes blancos.[45] Una panoplia de otras disposiciones garantizaba que las mujeres solteras, divorciadas, poco piadosas o moralmente dudosas casi siempre fueran consideradas no aptas para recibir asistencia pública.[46] Durante este periodo, los estados sureños hicieron un abundante uso de las normas del «hombre de la casa», el «padre sustituto» y el «hogar adecuado» para excluir a las mujeres afroamericanas de las listas, con el argumento de que sus relaciones no maritales con hombres las hacían moralmente sospechosas y que estarían mejor atendidas por la provisión privada de un marido de facto.

University of Chicago Press, 1988, pp. 115-116; Lee J. Alston y Joseph P. Ferrie, *Southern Paternalism and the American Welfare State: Economics, Politics, and Institutions in the South, 1865-1965*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999, pp. 61-70.

[44] Robert C. Lieberman, *Shifting the Color Line: Race and the American Welfare State,* Cambridge, Harvard University Press, 1994, pp. 48-56; Alston y Ferrie, *Southern Paternalism and the American Welfare State...*, pp. 70-72; y Eva Bertram, *The Workfare State: Public Assistance Politics from the New Deal to the New Democrats*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2015, pp. 16-22.

[45] Winifred Bell, *Aid to Dependent Children*, Nueva York, Columbia University Press, 1964, pp. 46, 107, 141.

[46] Bell, *Aid to Dependent Children...*, pp. 93-110, 126-127.

Incluso entre los demócratas conservadores del Sur, Byrd destacaba por su implacable obstruccionismo.[47] Mientras que otros demócratas sureños jugaban a un doble juego, acogiendo con satisfacción los fondos federales de ayuda que subvencionarían sus tambaleantes economías y, al mismo tiempo, frustrando cualquier medida que diera poder a los granjeros arrendatarios, a los obreros o a las trabajadoras domésticas, Byrd ejercía un infatigable poder de veto. Fue uno de los pocos senadores que votó en bloque contra la Social Security Act.[48]

Byrd temía especialmente que el uso políticamente orientado del déficit, autorizado por la creciente influencia de Keynes sobre los economistas estadounidenses, otorgara al gobierno federal poderes incalculables de intervención en los asuntos estatales, permitiéndole superar las estructuras sociales jerárquicas cuidadosamente mantenidas por la frugalidad a nivel estatal. El propio Roosevelt solo hizo un uso escaso y pragmático del gasto deficitario. Pero cuando el presidente se vio obligado a reanudar los esfuerzos federales de estímulo a finales de la década de los treinta, a medida que la nación se sumía de nuevo en la recesión, Byrd expresó públicamente su disgusto por la nueva economía keynesiana, a través de un debate con el entonces presidente de la Reserva Federal, Marriner Eccles.[49] En una carta abierta publicada en 1939 por los principales periódicos de todo el país, Byrd denunció «el dogma y la doctrina de ese errático economista inglés, el Dr. J. M. Keynes» y reafirmó la distinción fundamental entre endeudamiento privado y público.[50] La distinción era especialmente importante para los conservadores sureños porque todo el sistema de paternalismo racial del Sur se basaba en el hecho de que los afroamericanos estaban muy a menudo endeudados personalmente con los terratenientes locales, que asumían así las múltiples funciones de proveedor de bienestar, protector y empleador en lugar del Estado.[51] En todo el Sur, la aparcería y la agricultura de arrendamiento habían sustituido la brutal explotación de la esclavitud por un sistema más personal, pero no menos cruel, de paternalismo racial que encerraba a los afroamericanos en relaciones íntimas de obligación y dependencia respecto de los terratenientes, a la vez que los subsumía en la economía

[47] Heinemann, *Depression and New Deal in Virginia...*, pp. 132-152; Ronald L. Heinemann, *Harry Byrd of Virginia*, Charlottesville, University Press of Virginia, 1996, pp. 159-183.

[48] Dunn, *Dominion of Memories...*, p. 214.

[49] Heinemann, *Harry Byrd of Virginia...*, pp. 200-202.

[50] Citado en Ibídem, p. 202.

[51] Sobre el auge del paternalismo sureño y su conexión con la idea de la economía doméstica, véase Lacy K. Ford, *Deliver Us from Evil: The Slavery Question in the Old South*, Oxford, Oxford University Press, 2009, pp. 144-72. Sobre la práctica del paternalismo sureño tras el final de la Guerra Civil, véase Alston y Ferrie, *Southern Paternalism and the American Welfare State*...

doméstica ampliada del amo blanco. Estas obligaciones privadas eran tan importantes para la economía agrícola del Sur que la ley estatal concedía a los plantadores el primer gravamen sobre cualquier deuda pendiente.[52] Sin embargo, como reconoció Byrd, se verían gravemente amenazadas si el gobierno federal asumiera la responsabilidad del gasto deficitario en nombre de los pobres. Después de todo, si se utilizaba la financiación de la deuda pública para proporcionar una fuente alternativa de bienestar, se usurparía la condición de primer acreedor de los acreedores privados y permitiría a los afroamericanos escapar de los vínculos personales de endeudamiento que les ataban a sus terratenientes. «La deuda pública es una hipoteca universal», advirtió Byrd. «Es un primer gravamen sobre cada acre de tierra, sobre cada casa y hogar, sobre cada propiedad, sobre cada servicio que se presta, sobre cada transacción que se realiza».[53]

Tras la Segunda Guerra Mundial, Byrd redobló su compromiso con el conservadurismo fiscal, a pesar de que la mayoría de demócratas y republicanos adoptaron la nueva normalidad de un gasto público sostenido y una base impositiva permanentemente ampliada. Al igual que otros demócratas sureños, se sintió indignado por los intentos de Truman de extender el experimento de Roosevelt al ámbito de los derechos civiles mediante la derogación de los impuestos de capitación y la eliminación de la segregación.[54] Byrd contribuyó decisivamente a forjar la alianza entre demócratas sureños y republicanos de la vieja guardia que frustraría las ambiciones progresistas de las sucesivas administraciones federales durante años.[55] Con esta alianza, los demócratas y republicanos conservadores se unieron para derrotar el programa nacional de seguro médico de Truman y bloquearon sistemáticamente los intentos de ampliar la ayuda federal a las escuelas públicas, temerosos de que los flujos de financiación federal vinieran repletos de cláusulas antisegregación.[56] Cuando el Tribunal Supremo logró el mismo objetivo en la sentencia *Brown v. Board of Education* de 1954, el estado de Virginia, a instancias de Byrd, se embarcó en una campaña de «resistencia masiva» que hizo que docenas de escuelas públicas integradas cerraran sus puertas y que miles de niños afroamericanos y blancos pobres quedaran excluidos de la educación durante varios años.[57] Fue una repe-

[52] Alston y Ferrie, *Southern Paternalism and the American Welfare State...*, pp. 35-39.

[53] Citado en Heinemann, *Harry Byrd of Virginia...*, p. 202.

[54] Wilkinson, *Harry Byrd and the Changing Face of Virginia Politics...*, p. 64.

[55] Michael Bowen, *The Roots of Modern Conservatism: Dewey, Taft, and the Battle for the Soul of the Republican Party*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2011, p. 45.

[56] Lee Anderson, *Congress and the Classroom: From the Cold War to «No Child Left Behind»*, University Park, Penn State University Press, 2007, pp. 35-37.

[57] Wilkinson, *Harry Byrd and the Changing Face of Virginia Politics...*, pp. 113-154; Heinemann, *Harry Byrd of Virginia...*, pp. 325-354.

tición casi perfecta de la crisis de financiación de las escuelas públicas de 1870, aunque esta vez el conflicto era tanto externo como interno al estado de Virginia. Inspirada por las enseñanzas de John C. Calhoun, en 1956 la Asamblea General de Virginia adoptó una resolución de anulación en la que expresaba su intención de desobedecer las leyes federales que consideraba inconstitucionales.[58] La opción de la anulación resultó inviable a largo plazo, pero Byrd pronto recurriría a las restricciones presupuestarias constitucionales como medio alternativo de bloquear las intrusiones federales en los derechos de los estados.

Byrd había sido uno de los pocos demócratas que había recibido con los brazos abiertos al presidente republicano Eisenhower, esperando que restableciera mínimamente el sentido común fiscal. Se sintió decepcionado cuando Eisenhower se mostró más flexible de lo que había previsto en el tema de las finanzas públicas y totalmente alarmado cuando el presidente se embarcó en una serie de ambiciosas iniciativas federales, que iban desde un aumento de las prestaciones de la Seguridad Social y un programa nacional de construcción de carreteras hasta la creación de una nueva agencia federal, el Departamento de Salud, Educación y Bienestar (HEW, por sus siglas en inglés). Recordando las batallas a nivel estatal de los inicios de su carrera, Byrd se enfureció cuando uno de los asesores de Eisenhower sugirió que un nuevo plan nacional de carreteras se financiara mediante la emisión de bonos públicos y luchó con uñas y dientes para bloquear la propuesta, convencido de que cualquier desviación del equilibrio presupuestario, incluso para la llamada inversión de capital, sentaría un peligroso precedente para la expansión de los poderes federales.[59]

El propio Eisenhower estaba en su mayor parte comprometido con el equilibrio presupuestario, pero no tenía intención de renunciar al nuevo papel del gobierno federal en la configuración de los asuntos fiscales de la nación. De hecho, fue Eisenhower quien estableció un nuevo sentido común republicano diciendo que los presupuestos equilibrados debían lograrse mediante una fiscalidad sostenida y progresiva, en lugar de recortes del gasto público.[60] De nuevo, los demócratas sureños encontraron un terreno común con los republicanos de la vieja guardia, como Barry Goldwater, que se negaban a aceptar la política centrista de compromiso del nuevo Partido Republicano e insistían en que los presupuestos equilibrados debían combinarse con impuestos bajos, una fórmula diseñada

---

[58] Wilkinson, *Harry Byrd and the Changing Face of Virginia Politics...*, pp. 129-130; Heinemann, *Harry Byrd of Virginia...*, pp. 332-333.

[59] Heinemann, *Harry Byrd of Virginia...*, pp. 363-364.

[60] Iwan W. Morgan, *Deficit Government: Taxing and Spending in Modern America*, Chicago, Ivan R. Dee, 1995, pp. 55-63.

para paralizar el gasto público y revertir los logros del New Deal.[61] En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, a medida que los demócratas sureños y los republicanos de la vieja guardia se fueron dando cuenta de que ya no podían confiar en la corriente dominante del republicanismo para revertir la revolución fiscal keynesiana, recurrieron a los instrumentos constitucionales desplegados por el movimiento progresista a principios del siglo XX. El constitucionalista Clement E. Vose acuñó el término «conservadurismo por enmienda» para describir la nueva pasión de los conservadores fiscales por el activismo constitucional durante este periodo.[62] La «revolución constitucional» de 1936, cuando el Tribunal Supremo apoyó de forma decisiva la legislación del New Deal de Roosevelt, fue el punto álgido de los intentos progresistas de interpretar la Constitución de forma que el gobierno federal ejerciera un mayor control sobre las decisiones fiscales y de gasto. Con este cambio, el Tribunal Supremo dio su bendición al New Deal de Franklin Roosevelt y abrió las compuertas a la intervención federal en todos los ámbitos de la vida económica, desde los salarios mínimos hasta la asistencia social.[63] Sin embargo, en la década de 1950, los defensores de los derechos de los estados intentaron revertir estos logros, a menudo explotando los mismos instrumentos de reforma constitucional que habían sido promovidos por los progresistas del New Deal.[64] Entre las numerosas enmiendas que presentaron, figuraban propuestas para reducir de forma permanente el impuesto federal sobre la renta, imponer presupuestos equilibrados y facilitar la vía del Artículo V (o convención estatal) para la enmienda constitucional. Harry Byrd estaba al frente de esta contrarrevolución.

---

[61] Sobre la política fiscal de Goldwater y sus coincidencias con las posiciones de los demócratas sureños, véase Frank Annunziata, «The Revolt against the Welfare State: Goldwater Conservatism and the Election of 1964», *Presidential Studies Quarterly,* núm. 10*,* 1980, pp. 254-265.

[62] Clement E. Vose, «Conservatism by Amendment», *Yale Review,* núm, 47, invierno de 1957, pp. 176-190.

[63] Ibídem, pp. 176-77. Hasta 1936, un Tribunal Supremo conservador bloqueó los esfuerzos del primer mandato de Roosevelt para impulsar su programa del New Deal, alegando que violaba los poderes del gobierno federal recogidos en la Constitución. Su oposición se basaba en una interpretación excepcionalmente restrictiva de la llamada cláusula de comercio interestatal, que facultaba al Congreso para regular el comercio transfronterizo. Esto cambió con la sentencia del caso *Estados Unidos v. Butler* de 1936, cuando el Tribunal Supremo dictaminó que el gobierno federal tenía una amplia potestad para gravar y gastar en beneficio del bienestar general, como se especifica en el artículo 1, sección 8 de la Constitución. Aunque el caso, por extraño que parezca, no autorizó a Roosevelt a llevar a cabo el programa agrícola que se cuestionaba, abrió el camino a una jurisprudencia más complaciente y marcó un cambio en la respuesta del Tribunal a las iniciativas de gasto de Roosevelt.

[64] Ibídem, pp. 177-178. Para más detalles sobre esta nueva oleada de enmiendas constitucionales propuestas por la derecha, véase Russell L. Caplan, *Constitutional Brinksmanship: Amending the Constitution by National Convention*, Oxford, Oxford University Press, 1988, pp. 65-89.

En el verano de 1953, Byrd utilizó su nueva y poderosa posición en el Comité de Finanzas del Senado para bloquear la petición de Eisenhower de elevar el techo de la deuda. Este fue el primer enfrentamiento por el techo de la deuda en la historia de Estados Unidos y el primer caso en el que una amenaza de impago de la deuda nacional se utilizó para forzar recortes del gasto.[65] Al año siguiente, Byrd se unió al senador republicano Styles Bridges de New Hampshire para proponer otra primicia, esta vez una enmienda constitucional para imponer el equilibrio presupuestario.[66] La idea de poner grilletes constitucionales al gasto federal deficitario había surgido de Thomas Jefferson, quien en 1798 escribió: «Ojalá fuera posible obtener una sola enmienda a nuestra Constitución [...] Me refiero a un artículo adicional, que eliminara el déficit de la Constitución».[67] Pero era la primera vez en la historia de Estados Unidos que alguien intentaba seriamente poner en práctica esta idea. En 1956, Byrd y Bridges presentaron una segunda resolución de este tipo; poco después, el senador republicano Carl Curtis, de Nebraska, presentó una tercera.[68] Pero la idea perduró en la obra de James M. Buchanan, que durante las décadas siguientes centró sus considerables energías intelectuales en la cuestión de cómo imponer límites constitucionales estrictos al gasto público financiado con déficit.

James M. Buchanan y la enmienda de equilibrio presupuestario

La primera monografía de James M. Buchanan, *Public Principles of Public Debt: A Defense and Restatement*, publicada en 1958, surgió directamente

---

[65] Kenneth D. Garbade, *The First Debt Ceiling Crisis*, Nueva York, New York Fed, 2016.

[66] La resolución Byrd-Bridges proponía que «se enmiende la constitución para asegurar al pueblo estadounidense el equilibrio presupuestario en el futuro poniendo fin a la financiación deficitaria del gobierno». Senado-Enmienda Byrd-Bridges, S. J. Res. 174, 13 de julio de 1954. Esta enmienda habría exigido al presidente que elaborara una estimación anual de los ingresos previstos y un plan para equilibrar el presupuesto; el Congreso no podría levantar la sesión durante más de tres días hasta que hubiera aprobado este presupuesto.

[67] Thomas Jefferson, «Thomas Jefferson to John Taylor, November 26, 1798» en H. A. Washington (ed.), *The Writings of Thomas Jefferson*, *vol. 4*, Nueva York, Derby and Jackson, 1859, p. 260.

[68] Enmienda Byrd-Bridges del Senado, S. J. Res. 126, 25 de enero de 1956. Enmienda Curtis del Senado, S. J. Res. 133, 1 de febrero de 1956. Para una valoración amable de estas enmiendas, véase Robert D. Dresser, «Balancing the Federal Budget: The Proposed Byrd-Bridges Amendment», *American Bar Association Journal*, núm. 43: 1, 1957, pp. 35-37. Sobre la importancia histórica de estas propuestas de enmienda como precursoras de las campañas por un presupuesto equilibrado de los años setenta en adelante, véase Caplan, *Constitutional Brinksmanship...*, pp. 78-79; David E. Kyvig, «Refining or Resisting Modern Government? The Balanced Budget Amendment to the U.S. Constitution», *Akron Law Review*, núm. 28: 2, 1995, pp. 103- 104. Caplan identifica la resolución de 1936 presentada por el representante Harold Knutson (H. J. Res. 579) como el primer caso de enmienda de equilibrio presupuestario; en realidad, se trataba de un límite per cápita a la deuda pública.

de las batallas del senador Byrd con la administración Eisenhower en torno al uso del endeudamiento público. En los prolegómenos del debate en el Congreso sobre el proyecto de construcción de autopistas propuesto por Eisenhower, Buchanan fue contratado por la organización empresarial de política pública Committee for Economic Development para que asesorara sobre la mejor forma de financiar dicho proyecto: endeudamiento público o reparto.[69] El comité prefería la solución de aumentar los impuestos para garantizar que el aumento del gasto público no se financiara con préstamos del gobierno, pero especificaba que dichos impuestos debían «destinarse» a la construcción de autopistas y, por tanto, proceder de tasas de usuarios como impuestos sobre la gasolina, matriculación de vehículos y carreteras de peaje, en lugar de fondos generales.[70] Byrd presentaría el mismo caso en el Congreso un mes más tarde.[71] Buchanan afirma que antes de esta experiencia de consultoría, él, como muchos otros economistas de la posguerra, había aceptado más o menos la «nueva ortodoxia» de keynesianos estadounidenses como Abba Lerner y Alvin Hansen, que establecía que las políticas activas de inversión pública, incurriendo en déficit si se requería, eran necesarias para hacer frente a las realidades de la gestión económica moderna, aunque admite que hay pocos indicios de ello en su obra escrita.[72] El compromiso de Buchanan con el proyecto federal de autopistas, sin embargo, le convenció de que los puntos de vista anticuados de los ciudadanos de a pie, y del senador Byrd, tenían sentido en el entorno no deflacionario de la economía de posguerra. La vieja ortodoxia de las finanzas públicas clásicas había estado siempre en lo cierto: el endeudamiento público era un mal moral y fiscal que debía evitarse a toda costa. En uno de sus muchos momentos de epifanía populista, Buchanan se encontró, «para su sorpresa [...] en el bando de la mayoría de los demócratas [...] en el campo del tan denostado hombre de la calle, el poseedor de las ideas supuestamente vulgares y poco sofisticadas sobre las finanzas públicas». «Esta herejía» le obligó a «explicar con cuidado y precisión las ideas implicadas en [su] propuesta de derrocamiento de la ortodoxia gobernante».[73]

---

[69] Véase Research and Policy Committee of the Committee for Economic Development, *Modernizing the Nation's Highways*, Nueva York, Committee for Economic Development, 1956, donde figura Buchanan como «asesor técnico» del Subcomité de Carreteras, y James M. Buchanan, *Public Principles of Public Debt: A Defense and Restatement,* Indianápolis, Liberty Fund, 1999, p. xviii. El Committee for Economic Development estuvo activo entre 1942 y 1964 y, en su mayor parte, defendía una línea empresarialista o «keynesiana comercial» en cuestiones políticas. Robert M. Collins, «American Corporatism: The Committee for Economic Development, 1942-1964», *Historian*, núm. 44: 2, 1982, pp. 151-173.

[70] Research and Policy Committee, *Modernizing the Nation's Highways...*, pp. 11-16.

[71] Highway Revenue Act of 1956, Hearings before the Committee on Ways and Means, House of Representatives, 84º Congreso, 14-17, 20 y 21 de febrero de 1956, p. 390.

[72] Buchanan, *Public Principles of Public Debt...*, p. xix.

[73] Ibídem.

Como sugiere el título del libro, *Public Principles of Public Debt: A Defense and Restatement* era menos una refutación de la nueva macroeconomía keynesiana que una serena reafirmación de los principios clásicos de las finanzas públicas. Buchanan apenas se molestó en abordar las innovaciones conceptuales de la economía keynesiana —la noción de que el déficit público podría tener un efecto «multiplicador» sobre la renta nacional, por ejemplo— y mucho menos la «nueva economía» de los keynesianos estadounidenses, con su sugerencia mucho más radical de que el déficit público se puede utilizar como estímulo permanente del crecimiento económico.[74] El debate, tal y como lo entendía Buchanan, seguía firmemente anclado en el mundo de suma cero de la física clásica, en el que el capital podía moverse de un lado a otro con un efecto más o menos productivo, pero nunca crearse de nuevo. Por lo tanto, el libro no era más que una tranquila reiteración de los tópicos de las finanzas clásicas. El endeudamiento público, desde este punto de vista, era incapaz de aumentar la renta nacional; simplemente desviaba la renta del sector privado productivo al sector público improductivo, desplazando la inversión comercial. Y como la deuda pública no añadía ningún excedente a la renta nacional, nunca podría ser superada por el crecimiento económico, por lo que recaería inevitablemente sobre los hombros de las generaciones futuras en forma de impuestos.

Como hemos visto, el impulso inmediato a la reflexión de Buchanan sobre la deuda pública fue una propuesta para financiar el sistema federal

[74] La «nueva economía» fue un término acuñado por los medios de comunicación para referirse a las ideas políticas de inspiración keynesiana promulgadas por el Council of Economic Advisers durante la primera parte de la década de 1960. Entre enero de 1961 y noviembre de 1964, el CEA funcionó bajo la dirección del keynesiano estadounidense y profesor de economía de Harvard, Alvin Hansen. Durante este periodo, el CEA contó entre sus miembros con economistas keynesianos como Walter Heller, Kermit Gordon y James Tobin. Sobre el papel y la influencia del «CEA de Kennedy», véase Alice O'Connor, *Poverty Knowledge: Social Science, Social Policy, and the Poor in Twentieth-Century U.S. History,* Princeton, Princeton University Press, 2001, pp. 140-58. Economistas como Alvin Hansen habían desempeñado un papel decisivo en la popularización de las ideas keynesianas en el mundo académico estadounidense en las décadas de 1930 y 1940, al tiempo que luchaban por ejercer alguna influencia política durante los gobiernos de Truman y Eisenhower. Los economistas del «CEA de Kennedy» estaban decididos a legitimar un uso más combativo del presupuesto. Durante muchos años, Hansen había defendido que los legisladores estadounidenses debían ir más allá de la política anticíclica keynesiana (que prescribía déficit públicos durante las recesiones y superávit en los años de auge) y, en su lugar, hacer un uso permanente del déficit como estímulo para el crecimiento económico. Richard A. Musgrave, «U.S. Fiscal Policy, Keynes, and Keynesian Economics», *Journal of Post Keynesian Economics*, núm. 10: 2, 1987, pp. 175-178. Actuando como «emprendedor de políticas» para el CEA, Walter Heller ayudó a educar al presidente Kennedy y al público en general en la idea de que un presupuesto estaba «equilibrado» prospectivamente (si no realmente) siempre que el gasto se dirigiera hacia el pleno empleo y la expansión de la capacidad productiva de la economía. Así, el CEA de Kennedy fue más lejos que cualquier otro organismo gubernamental en la desmitificación del fetiche del equilibrio presupuestario. Sobre la novedad de la «nueva economía» con respecto a las propias ideas de Keynes, véase Morgan, *Deficit Government...*, pp. 11-12, 86-89.2, 129, 136, 165.

de autopistas de Eisenhower mediante la emisión de bonos públicos. Por el momento, sin embargo, Buchanan estaba menos preocupado por el historial de gasto público de Eisenhower que por la amenaza a largo plazo de la nueva economía keynesiana. Después de todo, aunque Truman y Eisenhower no habían conseguido reducir el elevado gasto de las décadas de 1930 y 1940, nunca habían cuestionado el principio básico del equilibrio presupuestario, por lo que casi siempre habían financiado sus proyectos de gasto público con impuestos más altos en lugar de con préstamos temerarios.[75] Pero Buchanan era consciente de que el keynesianismo estadounidense de Alvin Hansen y Abba Lerner consideraba que el bienestar social era un objeto legítimo de inversión gubernamental y sancionaba el uso del gasto deficitario activo para financiarlo. Aunque esta versión del keynesianismo no había avanzado mucho en Washington, era el juicio convencional en los departamentos de economía de Harvard y el MIT y podría ser puesta en práctica por futuros presidentes demócratas, que también podrían cuestionar las exclusiones de clase, raza y género incorporadas al consenso de posguerra. Con esto en mente, Buchanan concluía su libro con una advertencia: si en el futuro la «mayoría actual» pasa a estar «controlada por las clases más pobres que están decididas a utilizar el sistema fiscal de todas las formas posibles para beneficiar a su propio grupo a expensas de las clases más ricas», entonces, «todo el proceso fiscal [podría adoptar] la apariencia de una lucha puramente partidista».[76]

A medida que se desarrollaba la década de 1960, los temores de Buchanan se confirmaron cuando primero el Tribunal Supremo y luego el Congreso tomaron medidas para cuestionar la privación del derecho de voto en el Sur. A partir de la histórica sentencia del caso *Baker v. Carr* de 1962, una rápida sucesión de casos del Tribunal Supremo estableció el principio de «una persona, un voto» como la nueva norma constitucional con el fin de evaluar las prácticas de votación y restricción. Con la aprobación de la Voting Rights Act [Ley del Derecho al Voto] de 1965, los votantes de las minorías ya no tuvieron que recurrir a los litigios caso por caso para protestar contra las prácticas injustas: se designaron observadores federales para supervisar los estados con un historial de supresión de votantes y manipulación de distritos electorales, mientras que los impuestos electorales y las pruebas de alfabetización fueron rotundamente prohibidas.[77] A medida

[75] Morgan, *Deficit Government...*, pp. 56-63.

[76] Buchanan, *Public Principles of Public Debt...*, p. 131.

[77] El caso *Baker v. Carr* surgió de una demanda interpuesta en 1959 contra el estado de Tennessee, que, como muchos otros estados del Sur, tenía la costumbre de manipular sus distritos electorales para primar los votos de los terratenientes rurales conservadores sobre los de los negros y blancos más pobres que vivían en las ciudades. Al someter las cuestiones de la redistribución de distritos a la jurisdicción de los tribunales federales, la sentencia del Tribunal Supremo de 1962 en el caso *Baker v. Carr* abrió la puerta a una serie de decisiones

que los votantes blancos y negros pobres adquirían más peso en las elecciones estatales y federales, Buchanan estaba cada vez más convencido de que era necesaria una acción constitucional dirigida a proteger a las «clases más ricas», que pronto serían minoritarias, de la explotación a manos del Estado. En *The Calculus of Consent*, texto fundacional del neoliberalismo de la escuela de Virginia, Buchanan y Tullock desarrollaron una crítica incisiva del gobierno de la mayoría con el caso *Baker v. Carr* como telón de fondo.[78] El libro giraba en torno a una pregunta central: ¿qué límites se pueden poner a la expropiación de la riqueza privada en un contexto en el que los pobres no propietarios adquieren nuevos poderes para influir en la asignación del dinero de los impuestos? *The Calculus of Consent* fue la primera de las monografías de Buchanan que abordó de forma exhaustiva la cuestión del establecimiento de normas preconstitucionales y su impacto en las decisiones sobre impuestos y gastos. También fue la primera obra en la que identificó explícitamente la importancia de los límites constitucionales como antídoto necesario contra la composición cambiante de la mayoría electoral.[79] Sin embargo, por el momento, el interés de Buchanan por los límites constitucionales se limitaba a la cuestión de los impuestos y no se extendía al gasto deficitario en cuanto tal. Su solución, el voto por supermayoría, ofrecía el medio perfecto para bloquear a la mayoría de votantes blancos y negros pobres que acababan de obtener el derecho al voto y que podrían verse tentados a reclamar demasiado a la minoría propietaria en forma de servicios públicos compartidos.[80] Como hemos visto, esto distaba mucho de ser el contundente instrumento de «anulación» calhouniana que los demócratas sureños habían blandido contra el edicto del Tribunal Supremo a propósito la desegregación escolar. Después de todo, Buchanan y Tullock no pretendían anular las decisiones del Tribunal Supremo en casos como *Baker v. Carr*. Simplemente esperaban contener sus consecuencias no deseadas transfiriendo un poder de veto a la minoría votante. Y aunque la regla de la supermayoría era formalmente idéntica a la «mayoría concurrente» de Calhoun, Buchanan y Tullock podían señalar el precedente del progresista liberal Knut Wicksell como muestra de sus impecables credenciales políticas.

---

subsiguientes que afirmaban la regla de «una persona, un voto». J. Douglas Smith, *On Democracy's Doorstep: The Inside Story of How the Supreme Court Brought 'One Person, One Vote' to the United States*, Nueva York, Farrar, Straus, and Giroux, 2014, pp. 3-6.

[78] James M. Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962. El caso *Baker v. Carr* se inició en 1959 y se desarrolló a principios de la década de 1960 en la época en que Buchanan y Tullock estaban redactando *The Calculus of Consent*. El caso parece haber influido en la preocupación subyacente del libro por la regla de la mayoría. Sobre la historia del caso *Baker v. Carr* de 1959 a 1962, véase Smith, *On Democracy's Doorstep...*, pp. 52-70.

[79] Buchanan y Tullock, *The Calculus of Consent...*, p. 72.

[80] Ibídem, p. 194.

Muy pronto, sin embargo, Buchanan llegó a la conclusión de que los límites constitucionales a los procedimientos de votación de impuestos eran insuficientes para frenar la creciente oleada de reclamaciones ilegítimas sobre la riqueza privada. La idea de implantar una supermayoría constitucional para vetar las decisiones fiscales tenía sentido en un contexto en el que los dos principales partidos políticos se atenían a una regla tácita de equilibrio presupuestario, ya que esto implicaba que cualquier restricción de los impuestos se reflejaría en una disminución del gasto. Pero la cuestión se complicó mucho más a mediados de la década de 1960, cuando las decisiones del Tribunal Supremo sobre el derecho democrático se consolidaron y fueron aplicadas por el Congreso, al tiempo que la propia norma del equilibrio presupuestario pareció perder legitimidad. En rápida sucesión, se aprobaron en el Congreso la Civil Rights Act [Ley de Derechos Civiles] de 1964, la Voting Rights Act [Ley de Derecho al Voto] de 1965 y la Fair Housing Act [Ley de Vivienda Justa] de 1968, a pesar de los hercúleos esfuerzos de los demócratas sureños por obstaculizar los avances en el Senado.[81] Al prohibir la discriminación racial tanto en el sector público como en el privado y autorizar al gobierno federal a aplicar la norma «una persona, un voto» en todo el Sur, esta triada de leyes sobre derechos civiles transformó profundamente el panorama del poder electoral, abriendo la perspectiva de una redistribución masiva del dinero de los contribuyentes entre los afroamericanos pobres.

Pero aún más alarmante, para Buchanan, fue el hecho de que esta ampliación del sufragio democrático se produjera en un momento en que los políticos estaban perdiendo su miedo instintivo al gasto deficitario, gracias a la persuasión de los economistas keynesianos del Council of Economic Advisers. Bajo la influencia de la «nueva economía», ahora se decía a los políticos que el déficit no era ni bueno ni malo *per se,* sino simplemente «funcional» para diferentes fines. De hecho, con el debido cuidado, el déficit podría utilizarse permanentemente como instrumento de estímulo macroeconómico.[82] Si la «nueva economía» de los keynesianos

[81] Los senadores del Sur organizaron el acto de filibusterismo más largo de la historia del Senado —un total de sesenta días— con el fin de retrasar la aprobación de la Civil Rights Act de 1964. Posteriormente, organizaron actos de filibusterismo contra la Voting Rights Act y la Fair Housing Act. Keith M. Finley, *Delaying the Dream: Southern Senators and the Fight against Civil Rights, 1938-1965*, Baton Rouge, Louisiana State University Press, 2008, pp. 233-305. Sin embargo, tras la aprobación de la Civil Rights Act, la mayoría de los incondicionales demócratas sureños reconocieron que sus esfuerzos filibusteros restantes eran simbólicos. Aunque prometió resistir a la Voting Rights Act de 1964, por ejemplo, incluso Harry Byrd Sr. admitió que «no podemos negar a los negros un derecho constitucional básico». Citado en Finley, *Delaying the Dream...*, p. 290. Byrd se retiró del Senado en 1965, el mismo año en que se aprobó la Voting Rights Act, y murió al año siguiente.

[82] Buchanan y Wagner, *Democracy in Deficit...*, pp. 37-38, 49-53. Buchanan y Wagner identifican con razón a Abba Lerner, exponente de las «finanzas funcionales», como el crítico más radical de la economía del equilibrio presupuestario. «En la prístina simplicidad de su primera formulación, expuesta más claramente por Abba Lerner», escriben, «los precep-

estadounidenses no era más que una amenaza intelectual cuando Buchanan escribió su primer gran libro, *Public Principles of Public Debt* [Principios públicos de la deuda pública], a mediados de la década de 1960 ya se utilizaba como arma política activa al servicio de una mayor redistribución social. El año 1965 fue un «hito histórico», escribió Buchanan. «Antes de esta fecha, la política fiscal de Estados Unidos era al menos parcialmente "pre-keynesiana" tanto en la retórica como en la realidad. Después de 1965, la política fiscal pasó a ser definitivamente "poskeynesiana" en la realidad».[83] Buchanan no se equivocaba al identificar 1965 como un punto de inflexión histórico en las finanzas públicas estadounidenses. Cuando el presidente Johnson llegó a la Casa Blanca, inició una tendencia al alza del gasto social que se aceleraría en los años setenta: el gasto social se duplicó entre 1963 y 1969, aumentando por primera vez más deprisa que el de defensa.[84] Y cuando Johnson intentó hacer malabarismos con las prioridades de gasto de la Gran Sociedad y la guerra de Vietnam sin subir los impuestos, recurrió al déficit. Los sucesores de Johnson, Nixon y Ford, batirían múltiples récords de déficit presupuestario en los años setenta.[85]

Como consecuencia, Buchanan se vio obligado a replantearse sus recetas de restricción constitucional. Aunque seguía siendo necesario, el poder de veto de la minoría sobre las decisiones fiscales, esbozado en *The Calculus of Consent*, ya no era suficiente para frenar el poder de gasto del Estado, puesto que los políticos se envalentonaban a la hora gastar más allá de los límites de sus ingresos, ya fuera emitiendo deuda pública o recurriendo a la Reserva Federal para monetizar la deuda pública, o recurriendo a ambas cosas. A medida que los políticos perdían su respeto instintivo por el equilibrio presupuestario —a lo que Buchanan se refería como una constitución fiscal y moral implícita—, sus decisiones de gasto ya no se veían constreñidas por límites estrictos de ingresos o por la amenaza de una reacción violenta de los votantes contra el aumento de la presión fiscal.[86] Este se convertiría también, a través de la inflación, en una forma de fiscalidad encubierta sobre los tenedores de bonos y los ahorradores.[87] «Los gobiernos promulgan cada vez más programas de gasto público que confieren beneficios a segmentos especiales de la población, con el coste soportado por los contribuyentes en general», lamentó Buchanan. «Muchos de estos

tos políticos keynesianos no requerían ningún sustituto del equilibrio presupuestario. Las finanzas funcionales no requerían tal regla en absoluto».

[83] Ibídem, p. 51. Ver también p. 169.

[84] Leo Panitch y Sam Gindin, *The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire*, Nueva York, Verso, 2013, p. 112.

[85] Morgan, *Deficit Government...*, pp. 102-14, 135-142.

[86] Buchanan y Wagner, *Democracy in Deficit...*, pp. 23-24, 52.

[87] Ibídem, pp. 67, 72.

programas podrían no financiarse ante la enérgica resistencia de los contribuyentes, pero podrían ser aceptados mediante la financiación de la deuda. La hostilidad a los programas de gasto se reduce de este modo, y los presupuestos aumentan; las transferencias de ingresos entre grupos se multiplican», aunque el conflicto intergrupal que de otro modo cabría esperar se evitó transfiriendo parte de los costes a las generaciones futuras.[88] Al delegar la regla del equilibrio presupuestario, sostenía Buchanan, los economistas keynesianos habían transformado lo que antes era un juego de suma cero entre intereses sociales contrapuestos en una batalla campal en la que cada improductivo «interés particular» podía acumular «rentas» de servicios públicos no ganadas, y de forma aparentemente sin fin.

En su obra anterior, Buchanan había establecido que, incluso en las circunstancias normales del gobierno de la mayoría, el más honesto de los políticos se inclinaría por aumentar el tamaño del sector público y distribuir un volumen ineficiente de «rentas» a través de los servicios públicos entre los posibles votantes.[89] Pero cuando los sesgos del gobierno de la mayoría se combinan con un gasto deficitario imprudente, advertía Buchanan, los resultados son catastróficos.[90] No se podía confiar en que los límites legislativos por sí solos contuvieran el interés político propio: ¿quién puede confiar en que un político se controle a sí mismo? Lo que se necesitaba era un límite al poder de gastar a cuenta del déficit, y este límite tendría que estar incrustado en la Constitución con el fin de neutralizar los previsibles intentos de políticos y burócratas de eludirlo. Publicado en el punto álgido de los debates sobre el déficit de los años setenta, *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes* [La democracia en déficit: el legado político de Lord Keynes], de James M. Buchanan y Richard Wagner, concluía con una apasionada defensa de la enmienda de equilibrio presupuestario como último baluarte contra las locuras keynesianas:

> Precisamente porque hemos permitido que las enseñanzas keynesianas destruyeran la influencia restrictiva de nuestra constitución fiscal previamente informal, la restauración debe implicar ahora algo más formal, más específico, más explícitamente restrictivo que cuando fue víctima del ataque keynesiano. La restauración requerirá una norma constitucional que sea vinculante tanto legal como moralmente, una norma que esté explícitamente escrita en el documento constitucional de Estados Unidos.[91]

---

[88] Ibídem, p. 23. Véanse también las pp. 72 y 106.

[89] Buchanan y Tullock, *The Calculus of Consent...*, pp. 166-168; James M. Buchanan, *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Carmel, Liberty Fund, 1975, p. 201.

[90] Buchanan y Wagner, *Democracy in Deficit...*, p. 190.

[91] Ibídem, pp. 183-184.

En resumen, Buchanan apoyaba ahora con todo su peso intelectual la solución que el senador Byrd había propuesto en los años cincuenta: una enmienda a la Constitución de Estados Unidos que obligara al gobierno federal a equilibrar su presupuesto anual.

Democracy in Deficit, de Buchanan y Wagner, se convirtió en una especie de manifiesto de la campaña por el equilibrio presupuestario de los años setenta.[92] En su correspondencia con Milton Friedman, Buchanan compartía su tranquila convicción de que, entre todas sus obras publicadas, esta era la que más probabilidades tenía de tener un impacto duradero en la vida política estadounidense.[93] En 1975, Buchanan fue invitado a leer un borrador de capítulo para una audiencia del Comité Judicial del Senado sobre una propuesta de enmienda para el equilibrio presupuestario. Y para cuando se publicó el libro, dos años más tarde, los organizadores del movimiento habían reclutado tanto a Buchanan como a sus argumentos en una nueva y vigorosa campaña nacional por la contrarrevolución constitucional.

La resolución sobre equilibrio presupuestario de 1975

Cuando un grupo de senadores conservadores demócratas y republicanos se unieron para relanzar la idea del equilibrio presupuestario del senador Byrd en los años setenta, el contexto era mucho más propicio de lo que había sido en la posguerra. Durante varias décadas, la fórmula keynesiana de gestión macroeconómica había tenido tanto éxito que los principales políticos de ambos lados del espectro político adoptaron sus métodos. Incluso Nixon, a principios de los años setenta, reconocía que era «un keynesiano en economía».[94] Sin embargo, a mediados de la década, los principales indicadores económicos parecían indicar que algo iba muy mal con las reglas keynesianas. La inflación progresiva que había comenzado a finales de los años sesenta iba ahora acompañada de altas tasas de desempleo, en aparente contradicción con las expectativas incorporadas en la fórmula de la curva de Phillips. Y después de registrar superávit

[92] Hasta donde yo sé, no se ha publicado ninguna descripción de la contribución política de Buchanan a la campaña por la enmienda de equilibrio presupuestario. Sin embargo, sobre la contribución intelectual de Buchanan, véase Alasdair Roberts, «No Simple Fix: Fiscal Rules and the Politics of Austerity», *Indiana Journal of Global Legal Studies*, núm. 22: 2, 2015, pp. 401-31, y Thomas Biebricher, «Neoliberalism and Law: The Case of the Constitutional Balanced Budget Amendment», *German Law Journal*, núm. 17: 5, 2016, pp. 835-856.

[93] «Más que cualquier otra cosa en la que haya participado, este [libro] tiene la perspectiva al menos de tener algún impacto político». Carta de James M. Buchanan a Milton Friedman, 30 de marzo de 1977, Correspondence Box 8 (Folder «Correspondence - F 1974-1978»), James M. Buchanan Papers.

[94] «Nixon Reportedly Says He Is Now a Keynesian», *New York Times,* 7 de enero de 1971.

durante décadas, los gobiernos registraron déficit de forma rutinaria. El elevado desempleo de los años setenta puso de manifiesto las tensiones latentes en el pacto social de la Gran Sociedad, que enfrentaba a los trabajadores blancos sindicados con los negros no sindicados, a los obreros con los estudiantes y a casi todos los grupos con las *welfare queens* negras. A medida que los expertos conservadores, y un puñado de académicos, insistían en las conexiones espurias entre el déficit público, la inflación y los altos tipos de interés, la deuda pública se convirtió en un símbolo conveniente del creciente descontento popular con el experimento de la Gran Sociedad.

Además, en los años setenta, el panorama político estadounidense había cambiado de tal manera que el conjunto de los votantes blancos se estaba volviendo mucho más receptivo a los argumentos de equilibrio presupuestario y los bajos impuestos de los demócratas sureños. El punto de inflexión, como sugiere Buchanan, parece haberse producido alrededor de 1965, cuando Johnson amplió el alcance de la legislación sobre derechos civiles para incluir la expansión de los programas de gasto público destinados a las minorías con bajos ingresos. Los votantes blancos de fuera del Sur habían tolerado en su mayor parte las Leyes de Derechos Civiles y de Voto de 1964 y 1965, que perseguían la segregación y la supresión de votantes en el Sur. Pero cuando la legislación sobre derechos civiles en materia de vivienda puso en peligro sus propios intereses como propietarios y contribuyentes, retiraron bruscamente su apoyo.[95] Con la aprobación de las leyes estatales y federales de vivienda, los conflictos en torno a la deuda pública, los impuestos y la redistribución racial que antes se limitaban en gran medida al Sur rural, ahora se desarrollaban en los suburbios de todo el país, extendiéndose desde las nuevas periferias urbanas del Sur a todo el país. En la Atlanta de los años sesenta, los residentes blancos votaron en dos ocasiones en contra de las iniciativas de emisión de bonos públicos municipales para mejorar las escuelas, las calles y el alcantarillado, temiendo que cualquier mejora del espacio público recientemente desegregado beneficiara más a los negros que a los blancos.[96] En 1964, los californianos votaron en contra de una ley estatal de vivienda que pretendía acabar con la discriminación racial por parte de los propietarios privados.[97] Y en 1979, un suburbio de Detroit de clase trabajadora de mayoría blanca decidió

[95] Thomas Byrne Edsall y Mary D. Edsall, *Chain Reaction: The Impact of Race, Rights, and Taxes on American Politic*s, Nueva York, Norton, 1992, p. 56; Sean P. Cunningham, *American Politics in the Postwar Sunbelt: Conservative Growth in a Battleground Region*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014, pp. 116-117.

[96] Kevin M. Kruse, *White Flight: Atlanta and the Making of Modern Conservatism*, Princeton, Princeton University Press, 2013, pp. 128-130.

[97] Kurt Schuparra, *Rise and Triumph of the California Right*, *1945-66*, Londres, Routledge, 1998, pp. 102-106.

renunciar a millones de fondos federales de renovación urbana que exigían la recalificación para viviendas de bajos ingresos.[98]

Repentinamente, los propietarios blancos de las nuevas periferias metropolitanas, que habían sido los principales beneficiarios y partidarios del consenso del New Deal de posguerra, empezaron a escuchar los argumentos a favor de los derechos de los estados, los impuestos bajos y el equilibrio presupuestario de los demócratas sureños y los republicanos de la vieja guardia. La emblemática política fiscal de Eisenhower de presupuestos equilibrados e impuestos progresivos era aceptable siempre que garantizara un alto nivel de gasto público que valorizara los activos privados de los habitantes blancos de las nuevas periferias, pero cuando el gasto público se extendió a otras razas, los propietarios blancos de fuera del Sur empezaron a entender por qué los sureños siempre habían preferido presupuestos equilibrados e impuestos bajos: sencillamente, esta última combinación era una receta para la austeridad fiscal. Uno de los primeros observadores de este profundo realineamiento político, John Egerton, comentó que «el Sur y la nación no están tanto intercambiando fortalezas como pecados». El «Sur [estaba] a punto de terminar como lugar separado y distinto», no porque la legislación sobre derechos civiles hubiera puesto fin a la injusticia racial, sino porque el resto del país revivía ahora las viejas batallas sureñas en el territorio de la nueva periferia urbana.[99] Ahora, por fin, los demócratas sureños y sus aliados republicanos de la vieja derecha parecían haber encontrado las condiciones perfectas para revivir la enmienda del senador Byrd sobre equilibrio presupuestario.

En 1975, el senador Carl Curtis, republicano de Nebraska y veterano de la campaña antidéficit de Byrd en los años cincuenta, se puso en contacto con el senador William L. Scott, republicano de Virginia, para copatrocinar una nueva resolución a favor de una enmienda de equilibrio presupuestario.[100] En las audiencias participaron conservadores del

[98] Matthew D. Lassiter, *The Silent Majority: Suburban Politics in the Sunbelt South*, Princeton, Princeton University Press, 2007, p. 306. Por otra parte, los residentes negros y de otras minorías raciales de los centros urbanos se hicieron progresivamente conscientes de su poder para influir en el gasto público urbano durante el mismo periodo. En su historia del mercado de bonos municipales de San Francisco, Destin Jenkins ha documentado los muchos esfuerzo de las minorías raciales a la hora de boicotear el gasto en infraestructuras que beneficiaba de forma desproporcionada a la clase media blanca. Destin Jenkins, *The Bonds of Inequality: Debt and the Making of the American City*, Chicago, University of Chicago Press, 2021, pp. 130-149.

[99] John Egerton, *The Americanization of Dixie: The Southernization of America,* Nueva York, Harper's Magazine Press, 1974, pp. xx-xxi.

[100] Curtis pidió al senador Scott que reuniera «una buena lista de testigos para las audiencias», «gente importante del mundo empresarial, del derecho, del mundo académico y algunos economistas y politólogos». Carta del Honorable Carl T. Curtis al Honorable William S Scott, 25 de junio de 1975. William Lloyd Scott Papers, Collection #C0128, Special Collections Research Center, George Mason University Libraries, Box 95 - Committees, Judiciary, 1975, Folder «Constitutional amend-budget».

Sunbelt y defensores de los derechos de los estados del Sur.[101] Entre ellos se encontraban Harry Flood Byrd Jr., que siguió luchando en el Senado por las batallas de su padre mucho después de la muerte de este en 1966, y Strom Thurmond, el demócrata segregacionista sureño convertido en republicano, junto con representantes de la Tax Foundation y de la National Taxpayers Union, las organizaciones antiimpuestos más antigua y más joven del país, respectivamente. Barry Goldwater, el republicano de la vieja guardia y conservador del *Sunbelt*, y George Wallace, el segregacionista populista de Alabama, hicieron declaraciones por escrito. La resolución de 1975 fue conscientemente un palimpsesto. A lo largo de la audiencia, los oradores reconocieron el precedente establecido por Harry Flood Byrd Sr. dos décadas antes.[102] Sin embargo, esta vez sus esfuerzos se vieron enormemente reforzados por el testimonio experto de James M. Buchanan, cuya defensa de los límites constitucionales confirió un nuevo aura de rigor intelectual a las quejas de sentido común de Byrd contra la irresponsabilidad del gobierno.[103] Si alguien podía llevar la política de Virginia a Washington, ese era Buchanan.

De la resolución sobre equilibrio presupuestario a la convención constitucional

La propuesta de equilibrio presupuestario de 1975 no fue aprobada en el Senado. Pero los principales promotores de la resolución pronto descubrieron una estrategia alternativa que pensaban podría torcer el brazo del Congreso. A lo largo de la posguerra, los defensores de los derechos de los estados descontentos y los conservadores antiintervencionistas se interesaron cada vez más por la llamada Convención del Artículo V como forma de cortocircuitar la centralización del poder en Washington.[104] La primera vía, y la única que se ha aplicado con éxito hasta ahora, depende de la iniciativa del Congreso y requiere que dos tercios de los votos del Congreso

[101] *Balancing the Budget: Hearing before the Subcommittee on Constitutional Amendments of the Committee on the Judiciary*, Senado de los Estados Unidos, Nonagésimo cuarto Congreso, Primera Sesión, sobre S. J. Res. 55... S. J. Res. 93, 23 de septiembre y 7 de octubre de 1975.

[102] *Balancing the Budget: Hearing before the Subcommittee on Constitutional Amendments of the Committee on the Judiciary*, Senado de los Estados Unidos, Nonagésimo cuarto Congreso, Primera Sesión, sobre S. J. Res. 55... S. J. Res. 93, 23 de septiembre y 7 de octubre de 1975, pp. 2, 8, 18, 30, 76, 120, 12

[103] «Statement of Dr. James Buchanan» y «Statement Submitted by James M. Buchanan for Hearings before Subcommittee on Constitutional Amendments of the Senate Judiciary Committee, Scheduled for 23 September 1975», *Balancing the Budget: Hearing before the Subcommittee on Constitutional Amendments of the Committee on the Judiciary*, Senado de los Estados Unidos, Nonagésimo cuarto Congreso, Primera Sesión, sobre S. J. Res. 55... S. J. Res. 93, 23 de septiembre y 7 de octubre de 1975.

[104] Caplan, *Constitutional Brinksmanship...*, p. 78.

sean ratificados por tres cuartas partes de los estados. El otro método, algo oscuro, no utilizado desde 1789, permite a las legislaturas estatales solicitar al Congreso una Convención de los estados para enmendar la Constitución. La llamada Convención del Artículo V debe ser convocada por dos tercios de las legislaturas estatales y ratificada por tres cuartas partes para que una enmienda sea válida. Como han señalado muchos abogados constitucionalistas, la Convención del Artículo V presenta riesgos significativos, entre los que destaca la falta de precedentes históricos y la consiguiente incertidumbre en torno a su ámbito de aplicación, ¿qué impediría, por ejemplo, que una convención estatal, una vez convocada, modificara toda la Constitución?[105] Y aunque en su mayor parte los activistas políticos han utilizado la Convención del Artículo V como una provocación y una forma de incitar al Congreso a actuar, otros parecen ir muy en serio en su intención de llevarla tan lejos como sea posible.[106]

El estado de Virginia, en 1973, fue el primero en aprobar una resolución solicitando al Congreso la convocatoria de una convención de estados, seguido poco después por Maryland y Mississippi.[107] Un senador demócrata del estado de Maryland consiguió entonces el apoyo de James Dale Davidson, presidente de la National Taxpayers Union [Unión Nacional de Contribuyentes], NTU, para reunir apoyos para la campaña en todo el país.[108] Este fue un momento decisivo para Davidson y su incipiente grupo de estudiantes libertarianos. El anarcocapitalista Murray Rothbard identificó a Davidson como el estratega libertario con más éxito de su época, atribuyendo gran parte de su éxito a su sigilo político.[109] Davidson, señaló, había conseguido reunir apoyo para diez objetivos legislativos libertarianos en un año, ganando algunos de ellos directamente e imponiéndose silenciosamente a los principales responsables de la toma de decisiones en el Senado. Esto lo había conseguido silenciando sus ambiciones libertarianas

---

[105] Adam Clymer, «Proposed Convention on Balancing Budget», *New York Times,* 16 de febrero de 1979.

[106] Sobre la convención como «cláusula de protesta», véase Caplan, *Constitutional Brinksmanship…*, p. 61.

[107] Commonwealth of Virginia, General Assembly, House Joint Resolution núm. 75, 23 de febrero de 1973. Para más detalles sobre las resoluciones estatales posteriores y la historia de la campaña por una convención sobre el equilibrio presupuestario, véase Iwan W. Morgan, «Unconventional Politics: The Campaign for a Balanced Budget Amendment Constitutional Convention in the 1970s», *Journal of American Studies*, núm. 32: 3, 1998, pp. 421-445.

[108] Ese senador era James Clark Jr. Charles Mohr, «Tax Union Playing Chief Role in Drive», *New York Times*, 15 de mayo de 1979; Isaac Martin, *Rich People's Movements: Grassroots Campaigns to Untax the One Percent*, Oxford, Oxford University Press, 2013, pp. 159-160, 166.

[109] Murray N. Rothbard, «Jim Davidson and the Week That Was», *Libertarian Forum*, núm. 5: 4, 1973, pp. 5, 7.

más extravagantes y trabajando con extraños compañeros de viaje de la izquierda antibelicista y de los derechos de los estados del Sur con el fin de frenar los poderes impositivos y de gasto del gobierno federal en votaciones sobre un único tema. Rothbard se preguntaba:

> ¿Cómo hace el joven y apuesto Davidson, que opera prácticamente sin ayuda y con un presupuesto muy reducido? Una forma es conociendo e influyendo en ayudantes clave de senadores clave, que a su vez influyen en el resto del Senado: y otra de sus tácticas cruciales es hacer lo que los marxistas llaman «explotar las contradicciones dentro de la clase dominante». En otras palabras, para impulsar una ley libertariana o bloquear una ley estatista particularmente atroz, Davidson averigua qué intereses dentro del *establishment,* que normalmente no son libertarianos, pueden convertirse en aliados en esta cuestión concreta.[110]

En su mayor parte, estos «intereses» resultaron ser demócratas sureños, como Harry Byrd Jr. y Russell Long, cuya oposición al poder federal provenía de diferentes fuentes, pero muy a menudo coincidía con las ideas pro mercado y anti Estado de los libertarianos. Y aunque la NTU, en sus manifestaciones públicas, hizo esfuerzos concertados para llegar a la izquierda antibélica y a los republicanos de Eisenhower, su junta directiva era una sólida mezcla de libertarianos de derechas, republicanos de la vieja guardia y demócratas conservadores sureños.[111] A principios de los años setenta, la organización contaba con los neoliberales austriacos Ludwig von Mises y Henry Hazlitt en su junta de asesores y con Murray Rothbard en su comité ejecutivo. En la década de 1980, había acumulado una respetable lista de simpatizantes empresariales, entre ellos Koch Industries, y James M. Buchanan formaba parte de su junta directiva.[112] Tras haber optado por

---

[110] Ibídem, p. 7.

[111] Uno de los primeros observadores de la NTU puso en duda la sinceridad de su apoyo a cuestiones tan izquierdistas como la oposición al gasto armamentístico, señalando que «si la NTU no alardea de sus afiliaciones conservadoras», los registros de la Comisión Federal Electoral «muestran que el grupo solo ha financiado a candidatos conservadores y ultraconservadores». Además, en «Capitol Hill, NTU ha encontrado la audiencia más receptiva entre los conservadores, la mayoría de ellos republicanos». La literatura de NTU está repleta de elogios para partidarios de la campaña de la convención como Harry F. Byrd, Jr., Ind-Va., y Rep. Phillip Crane, R-Ill., ambos obtuvieron altas puntuaciones como ahorradores en las calificaciones de NTU». Alan Barlow, «National Tax Payers Union: Group Wants to Balance Nation's Checkbook», *Congressional Quarterly*, 17 de febrero de 1979, p. 278.

[112] La información sobre la composición de la junta directiva de la NTU se ha obtenido de la Caja 73 de la *National Taxpayers Union* (Carpeta Correspondencia - *National Taxpayers Union* [2 de 2] 1984-1997), James M. Buchanan Papers. Buchanan fue nombrado miembro de la junta directiva tras ganar el Premio Nobel de Economía en 1986. Esta caja contiene numerosos ejemplos de las cartas que Buchanan escribió a senadores estatales a finales de los años ochenta y durante los años noventa en nombre de la NTU, rogándoles que mantuvieran las resoluciones de sus convenciones estatales.

la vía de las convenciones estatales para lograr un cambio constitucional después de su fracaso en el Senado, los defensores del equilibrio presupuestario convirtieron esta táctica defensiva en una insignia de honor. Afirmaban que estaban salvaguardando los derechos de los estados frente a una maquinaria federal prepotente y, lo que es menos plausible, dando voz a la voluntad del pueblo, libre de las distorsiones de la democracia representativa. Por su parte, James Buchanan, conocido por abrazar la tesis de Kenneth Arrow de que no existe una función de bienestar social general que pueda derivarse del interés propio individual, no veía ningún inconveniente en invocar la voluntad general del pueblo en defensa del proceso de convención estatal.[113] En un taller sobre el proceso de convención organizado por el American Enterprise Institute, Buchanan fustigó a sus colegas ponentes por mostrar una confianza exagerada en la integridad de los políticos y un desprecio apenas disimulado por el pueblo.[114] James Dale Davidson y Harry F. Byrd Jr. siguieron su ejemplo, denunciando a los críticos de la convención sobre equilibrio presupuestario como enemigos de la voluntad popular.[115] El argumento era extremadamente falso. En la mayoría de los estados que habían solicitado al Congreso la convocatoria de una convención, apenas había habido debate legislativo, y mucho menos público. Las resoluciones estatales a favor de una enmienda de equilibrio presupuestario se aprobaron sin esfuerzo precisamente porque apenas se conocía su verdadera intención. Ninguna resolución estatal hacía mención alguna a los futuros recortes del gasto que se derivarían de una enmienda así, aunque los organizadores de la campaña estaban decididos a que los presupuestos equilibrados no debían lograrse a costa de subidas de impuestos.[116] Y aunque los organizadores de la campaña se sentían reconfortados por las encuestas de opinión que revelaban un apoyo abrumador de la opinión pública a la idea de una enmienda de equilibrio presupuestario, el respaldo era menos directo de lo que parecía, dado que una mayoría sustancial también se oponía a la restricción del gasto en todas las áreas significativas del presupuesto federal.[117] En 1979, habían logrado

---

[113] Kenneth J. Arrow demostró la imposibilidad de definir el interés público, el bienestar social o una voluntad colectiva a partir de una simple agregación de preferencias o votos individuales. K. J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, New Haven, Yale University Press, 1951. Véase la nota 41 del capítulo anterior para más detalles sobre la interpretación de Buchanan del «teorema de la imposibilidad» de Arrow.

[114] James M. Buchanan, «Discussion» en W. S. Moore y Rudolph G. Penner (eds.), *The Constitution and the Budget: Are Constitutional Limits on Tax, Spending, and Budget Powers Desirable at the Federal Level*, Washington, American Enterprise Institute, 1980, pp. 34-35, 73-74.

[115] James Dale Davidson, «The Balanced Budget and Jerry Brown», *Inquiry*, 4 de febrero de 1980, pp. 12-15; Harry Flood Byrd Jr., «Letter to the Editor: The Better Path to a Constitutional Amendment», *New York Times*, 2 de abril de 1982.

[116] Martin, *Rich People's Movements...*, p. 170.

[117] Sobre este equívoco en la opinión pública, véase Kyvig, «Refining or Resisting Modern Government?...», p. 107; Morgan, *The Age of Deficits...*, p. 119.

convencer a treinta estados para que aprobaran una resolución sobre la convención, justo por debajo de los treinta y cuatro que se necesitaban para convocarla. Pero la campaña fracasó en el último momento cuando el gobernador de California, Jerry Brown, hizo alarde de su intención de apoyarla.[118] Tras haber procedido hasta entonces con sigilo, la campaña para la convención estatal se veía ahora expuesta a la luz poco favorecedora del escrutinio público.[119] La legislatura del estado de California fue la primera en someter la propuesta a un debate serio, con un elenco completo de juristas constitucionales, representantes estatales y economistas convocados para discutir sus méritos.[120] Como consecuencia, la resolución no fue aprobada en California, mientras que otros estados se movilizaron para rescindir las resoluciones que habían aprobado en años anteriores. Sin embargo, mientras tanto, al NTU se le unió el National Tax Limitation Committee [Comité Nacional de Limitación Fiscal] de Lewis K. Uhler, que prestó su apoyo a la campaña de la convención estatal, pero también se puso a trabajar en un nuevo proyecto de enmienda que esperaba resultara más atractivo para el Congreso.[121] Animados por el éxito de la Propuesta Trece de California, ninguna de las dos organizaciones se sintió obligada a seguir apaciguando a los republicanos de Eisenhower, y ambas abandonaron cualquier pretensión de ser favorables a las subidas de impuestos para lograr presupuestos equilibrados.[122] A medida que el fervor de la revuelta fiscal se apoderaba del país, los organizadores de la campaña declaraban en voz alta que la única forma aceptable de equilibrar el presupuesto era mediante la reducción deliberada del gasto y los impuestos. Durante los últimos seis meses de 1978, Uhler pidió a los veteranos del referéndum californiano sobre el límite de impuestos y gastos, entre los que se encontraban James M. Buchanan y su alumno William Craig Stubblebine, que trabajaran en una enmienda federal que cumpliera ambas tareas.[123] Tras seis meses de intensas sesiones de redacción, la NTLC presentó una enmienda

---

[118] Refiriéndose al escrutinio no deseado que siguió al discurso del gobernador Jerry Brown, se cita a James Dale Davidson diciendo: «Sabíamos que ocurriría, y el discurso de Brown fue justo lo que temíamos». Citado en Charles Mohr, «Tax Union Playing Chief Role in Drive...». Véase también Martin, *Rich People's Movements...*, pp. 176-177.

[119] Caplan, *Constitutional Brinksmanship...*, pp. 80-81.

[120] Cara Johnson (ed.), *Transcript of Hearings on the Balanced Federal Budget Resolutions: California Assembly Committee on Ways and Means*, Sacramento, Assembly Publications Office, 1979.

[121] Donald Lambro, «The Constitution to the Rescue», *National Review,* 20 de agosto de 1982, pp. 1009-1011.

[122] Sobre la «aparición» de la NTU y el NTLC como organizaciones contrarias a los impuestos ver Martin, *Rich People's Movements...*, pp. 166-172.

[123] La contribución de Buchanan al proceso de redacción está documentada en su correspondencia de 1978 con Stubblebine. Véase Correspondence Box 22 S, Carpeta «Correspondence - S 1978-1979», James M. Buchanan Papers.

de equilibrio presupuestario que era más flexible en cuanto a los ingresos y los gastos anuales que su predecesora, al tiempo que introducía un mayor rigor en cuanto a los métodos. La enmienda limitaba el crecimiento anual del gasto federal a un porcentaje de aumento del producto nacional bruto del año anterior, con límites aún más estrictos que se aplicarían cuando la inflación aumentara los ingresos públicos al empujar a la gente a tramos impositivos más altos.[124] Se preveía que, con tales restricciones, el Congreso se vería obligado a utilizar sus excedentes de ingresos para retirar la deuda existente o promulgar reducciones de impuestos.[125] De este modo, la NTLC pretendía excluir la solución expansionista «Eisenhower» de los presupuestos equilibrados y, en su lugar, poner un freno permanente tanto al gasto federal como a los impuestos. Una versión ligeramente revisada de esta propuesta se presentó ante el Congreso, con el apoyo de Reagan, en 1982.

A partir de los años setenta, James Dale Davidson y Lewis K. Uhler adoptaron la filosofía política de Buchanan como lenguaje de campaña, al tiempo que popularizaban su teoría del exceso democrático. La enmienda de equilibrio presupuestario, escribió Davidson en 1979, significó el fin de la «teoría de la buena voluntad del gobierno», que suponía que los políticos actuaban al servicio de un interés público ilusorio. Los congresistas «siguen gastando dinero», escribió, «no porque crean que los gastos son de interés público, sino porque saben que tales gastos son en su propio interés». El político satisface su propio interés atendiendo a «intereses especiales» y multiplica sus oportunidades de hacerlo recurriendo al gasto a cuenta del déficit.[126]

---

[124] Martin, *Rich People's Movements...*, p. 171. Se adjunta una copia del borrador en la correspondencia de Buchanan con Stubblebine. Véase William Craig Stubblebine al Comité de Redacción de Enmiendas, *A Proposed Constitutional Amendment to Limit Federal Spending*, preparado por el Comité de Redacción de Enmiendas Federales, convocado por el Comité Nacional de Limitación de Impuestos, 30 de enero de 1979, Washington dc, Correspondencia Box 22 S (Carpeta «Correspondence - S 1978-1979»), James M. Buchanan Papers.

[125] Esta lógica fue expuesta por el senador republicano John Heinz, de Filadelfia, quien, junto con el senador demócrata Dick Stone, de Florida, presentó por primera vez la enmienda ante el Senado en abril de 1979. Véase «News from Senator John Heinz: Press Release», 5 de abril de 1979, en William Barr, *Files, Constitutional Amendment-Balanced Budget (3)*, Box 3, Ronald Reagan Presidential Library, Digital Library Collections.

[126] «La mayoría de los congresistas mejoran sus posibilidades de reelección mediante el gasto deficitario, porque les permite repartir limosnas a circunscripciones especiales mientras disimulan los costes en forma de endeudamiento e inflación, que se difunden por el resto de la sociedad. Así, los políticos tienen un incentivo para aumentar el gasto y continuar con los déficit inflacionistas». James Dale Davidson, «The Balanced Budget Amendment: An End to the "Good-Will" Theory of Government», *Taxing & Spending*, núm. 2: 4, 1979, pp. 43 y 42. Véase también James Dale Davidson, «Requiring a Balanced Budget», *Washington Post*, 6 de marzo de 1979; James Dale Davidson, «The Balanced Budget Amendment: A

Lewis K. Uhler tampoco se cansaba de repetir el argumento de que «nuestro sistema político permite que intereses especiales obtengan beneficios privados a costa de los contribuyentes». «¡No hay ninguna ley», se lamentaba, «contra la mayoría que vota para despojar a los productores del 100 % de sus ingresos!». Y puesto que «el enfoque legislativo no promete mucho», es «ilógico suponer que los legisladores que, como grupo, votan a favor de nuevos gastos cada vez que tienen oportunidad, votarán en contra de nuevos gastos» por principio. Esto «solo deja el enfoque constitucional» como forma de frenar permanentemente los excesos de la democracia mayoritaria alimentados por el déficit.[127] Davidson y Uhler se dirigieron a toda la gama de medios de comunicación, desde los respetables periódicos hasta la prensa libertariana y los grupos de reflexión política, y llevaron a cabo la inestimable tarea de transcribir los intrincados argumentos académicos de Buchanan al lenguaje de sentido común del «hombre de la calle», en el que supuestamente se había inspirado. En 1980, parecía que la política demócrata sureña de Harry Byrd Sr. había triunfado en la escena nacional. Aunque no se había aprobado ninguna enmienda, la campaña había adquirido impulso y la propia causa había pasado de los extremistas marginales al lenguaje político cotidiano. Sin embargo, en el mismo momento en que las ideas de Byrd adquirían resonancia nacional, la facción demócrata sureña que él había representado durante tantos años desaparecía de escena, junto con sus senadores, cada vez más viejos. Durante la década de 1980, los demócratas a nivel nacional apoyaron la legislación sobre derechos civiles y electorales, destruyendo así la base de poder de los demócratas sureños dentro de su propio partido. Sin embargo, a medida que el partido demócrata se movía hacia la izquierda, los republicanos se movían estratégicamente hacia la derecha, primero cortejando los votos de los antiguos demócratas blancos del Sur, y luego, a medida que la política «sureña» se extendía por todo el país, aprovechando la ola de resentimiento de los blancos de las nuevas periferias urbanas.

La resolución sobre equilibrio presupuestario de 1975 estaba cargada de la memoria del senador Byrd y de la historia racial de Virginia. Sin

---

Truly Marginal Reform» en David Boaz y Edward H. Crane (ed.), *Beyond the Status Quo: Policy Proposals for America*, Washington, Cato Institute, 1985, pp. 13-28.

[127] William Rickenbacker y Lewis K. Uhler, *Taxpayer's Guide to Survival: Constitutional Tax Limitation*, Loomis, National Tax Limitation Committee, 1977, pp. 6, 12, 14, 15. Un resumen de este panfleto se publicó en la revista libertariana *Reason*. Véase William Rickenbacker y Lewis K. Uhler, «How to Draw the Line on Taxes», *Reason*, junio de 1978, pp. 47-51. Véanse también los comentarios de Uhler sobre los intereses especiales y la «constitución fiscal» en Lewis K. Uhler, «The Balanced Budget Amendment "Sensible"», *Christian Science Monitor*, 8 de junio de 1982. Véase también Lewis K. Uhler, *Taming the Federal Spending Monster: The Heritage Lectures,* Washington, Heritage Foundation, 1988; Lewis K. Uhler, *Setting Limits: Constitutional Control of Government,* Washington dc, Regnery Gateway, 1989.

embargo, en el momento en que se propuso, la influencia de los demócratas sureños en el Senado estaba en declive, mientras que los republicanos del *Sunbelt* apenas empezaban a emerger como un bloque reconocible.[128] Byrd había sido una vez el líder indiscutible de la coalición de posguerra entre los demócratas sureños y los republicanos de la vieja guardia. En los años setenta, una nueva generación de republicanos se abría paso en el Sur demócrata. Esta abogaba por una política conservadora más implacable dentro del Partido Republicano. Entre ellos se encontraban el senador Trent Lott de Mississippi, un republicano que había sustituido a un demócrata conservador en 1972 y había recibido su apoyo; Newt Gingrich, que había ganado el sexto distrito de Georgia cuando lo dejó vacante un demócrata en 1978; Dick Armey de Dallas, Texas, y Tom DeLay de Houston, Texas, que habían desbancado a los demócratas en 1984. Y al frente de la campaña, Lee Atwater, de Carolina del Sur, protegido del senador republicano y neoconfederado, Strom Thurmond, que había sido el coordinador sureño de la campaña de Reagan en 1980, subdirector de su campaña de reelección en 1984 y director de la campaña de George H. W. Bush en 1988.[129] Todos menos Lee Atwater, que murió prematuramente, se convertirían en los arquitectos de la revolución republicana de 1994, cuando Gingrich se erigió en campeón indiscutible del equilibrio presupuestario y orquestó una campaña de tierra quemada contra la agenda fiscal de Clinton.

Aunque esta nueva cohorte de republicanos del *Sunbelt* defendió la causa del equilibrio presupuestario con todo el celo de los viejos demócratas sureños que les precedieron, modularon el tono y el enfoque de sus jeremiadas fiscales para adaptarlas a la sensibilidad de sus nuevos electores de las nuevas periferias urbanas. Ya no era la clase terrateniente sureña, sino los propietarios de clase media congregados en las nuevas periferias de Georgia, Arizona, Texas y California, acomodados y segregados, quienes dictaban el guión de la política de equilibrio presupuestario. La cuestión de la redistribución racial siguió encendiendo el debate. Sin embargo, los llamamientos abiertos a la segregación abrazados por Byrd y los defensores de la «resistencia masiva» ya no estaban encima de la mesa. Tras la era de los derechos civiles, los republicanos del *Sunbelt* hablaron de las ansiedades raciales de los propietarios blancos a través de la lente filtrada de la

[128] Black y Black, «The South in the Senate: Changing Patterns of Representation on Committees...», p. 14; Rae, *Southern Democrats...*, p. 100.

[129] Sobre las múltiples candidaturas de Gingrich por el sexto distrito de Georgia, véase Julian E. Zelizer, *Burning Down the House: Newt Gingrich and the Rise of the New Republican Party*, Nueva York, Penguin Books, 2020, pp. 24-38. Sobre Lee Atwater, véase Thomas B. Edsall, «Gop Battler Lee Atwater Dies at 40», *Washington Post*, 30 de marzo de 1991. Zelizer señala que «Gingrich y Atwater podrían haber sido hermanos de distinta madre», dada su afición común a las campañas agresivas de desprestigio y a la implacable política procesal (p. 137). Fue Atwater quien presentó por primera vez a Gingrich a los funcionarios de Reagan en 1981.

inflación, los impuestos sobre la propiedad y los índices de delincuencia, a los que atribuían al pecado original de los presupuestos desequilibrados.

A finales de la década, la causa demócrata del equilibrio presupuestario y los bajos impuestos, antaño esencialmente sureña, estaba prácticamente en manos de los republicanos del *Sunbelt*, cuya estrella emergente, Ronald Reagan, la aprovechó al máximo.

Los republicanos del *Sunbelt* y la enmienda de equilibrio presupuestario

Resultaba irónico que Reagan se vendiera a sí mismo como el defensor de una enmienda de equilibrio presupuestario. Ningún presidente americano antes de Reagan había invertido tanto valor retórico en la causa de unos presupuestos equilibrados. Y ningún otro presidente había hecho tanto para garantizar que no se consiguiera. Tras acceder al cargo prometiendo frenar el despilfarro del gasto público que había «amontonado déficit sobre déficit» e «hipotecado nuestro futuro y el de nuestros hijos por la comodidad temporal del presente», Reagan presidió déficit presupuestarios récord —que aumentaron de 40.000 millones de dólares en el año fiscal 1979 a 221.000 millones en 1986—, al tiempo que triplicó el volumen de la deuda.[130] Esto podría atribuirse en parte al aumento automático de los costes del seguro de desempleo y a la disminución de la base impositiva de principios de los años ochenta, cuando el presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, sumió a la economía en su peor recesión desde la Gran Depresión.[131] Incluso cuando hablaba de boquilla del equilibrio presupuestario, la perseverancia de Reagan en la reducción de impuestos y en el mayor aumento del gasto militar desde la Guerra de Corea estaba destinado a producir un déficit permanente.[132] Ante esta contradicción, el director de presupuestos de Reagan, David Stockman, le convenció

[130] Durante su campaña de 1980, Reagan observó que «el gasto federal excesivo y los déficit se han arraigado tanto en el gobierno actual que es necesaria una enmienda constitucional para limitar el gasto». Citado en U.S. Congress, Senate Committee on the Judiciary, Balanced Budget Constitutional Amendment, Report on S. J. Res. 225, S. Rept. 99-163, 99th Cong., 1st sess., Washington DC, U.S. Government Printing Office, 1985, p. 3. Sobre el gasto despilfarrador que había acumulado «déficit sobre déficit», véase Presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan, «Inaugural Address, January 20, 21», en *Public Papers of the Presidents of the United States,* Washington DC, U.S. Government Printing Office, 1981, p. 2. Para cifras sobre el historial presupuestario de Reagan, véase Robert Heilbroner y Peter Bernstein, *The Debt and the Deficit: False Alarms/Real Possibilities*, Nueva York: Norton, 1989, p. 23.

[131] Heilbroner y Bernstein, *The Debt and the Deficit...*, pp. 23-26.

[132] Iwan W. Morgan, *The Age of Deficits*, Lawrence, University Press of Kansas, 2009, pp. 85-86.

discretamente de que abandonara su promesa electoral de promulgar una enmienda de equilibrio presupuestario.[133]

No está claro cuánta gente creía realmente en la propuesta radical de los economistas del lado de la oferta de que las bajadas de impuestos se pagarían por sí mismas con un aumento de los ingresos, pero en los primeros meses de la administración Reagan, muchos, incluido el propio Reagan, estaban convencidos del argumento más pragmático de que las bajadas de impuestos eran la mejor manera de acorralar a los demócratas.[134] La estrategia de «matar de hambre a la bestia» implicaba que Reagan no necesitaba buscar una compensación inmediata en el capítulo de gastos, para sus bajadas de impuestos, ya que a largo plazo los demócratas se verían obligados a promulgarlos de cualquier manera, bajo el acoso de unos déficit fuera de control. En un discurso de promoción de estas mismas bajadas de impuestos, Reagan señaló que «siempre hubo quien nos dijo que no se podían bajar los impuestos hasta que no se redujera el gasto. Bueno, podemos sermonear a nuestros hijos sobre el derroche hasta que nos quedemos sin voz y sin aliento. O podemos curar su extravagancia simplemente reduciendo su asignación».[135] Por sí mismo, el arrogante enfoque de Reagan respecto de las bajadas de impuestos podría no haber conseguido invertir los papeles establecidos entre demócratas y republicanos. Pero los demócratas cayeron directamente en la trampa y tomaron la decisión políticamente fatal de hacer del historial de déficit de Reagan, y no de sus recortes del gasto, su principal foco de ataque.[136] Así, se convirtieron en los defensores involuntarios de la austeridad aislada frente a una administración republicana que jugaba ingeniosamente en ambos registros, combinando recortes directos del gasto en programas de gasto público estigmatizados con extravagantes bajadas de impuestos para otro más merecedores.

Solo en el primer año de su presidencia, Reagan consiguió aprobar la asombrosa cifra de 787.000 millones de dólares en reducciones de impuestos y 130.500 millones de dólares en recortes de gastos, una victoria que logró con la ayuda de los demócratas conservadores.[137] Pero a medida que aumentaban los déficit y no se materializaban los ingresos extraordinarios

---

[133] Lambro, «The Constitution to the Rescue...», p. 1011.

[134] Para un relato esclarecedor de este cambio en la estrategia republicana, véase Bruce Bartlett, «"Starve the Beast": Origins and Development of a Budgetary Metaphor», *Independent Review*, núm. 12: 1, 2007, pp. 5-26.

[135] Ronald Reagan, «Address to the Nation on the Economy, February 5», en *Public Papers of the Presidents of the United States*, Washington, U.S. Government Printing Office, 1981, p. 81.

[136] James D. Savage, *Balanced Budgets and American Politics*, Ithaca, Cornell University Press, 1990, p. 209.

[137] Ibídem, p. 207.

prometidos, Reagan fue incapaz de reunir la misma coalición para los recortes mucho más drásticos de Medicare, Medicaid y la asistencia social que propuso en 1982; sufrió así una estrepitosa derrota en sus esfuerzos por privatizar la Seguridad Social.[138] Con el paso del tiempo, las contradicciones manifiestas de la postura de Reagan le hicieron más difícil convencer al Congreso de que el presupuesto se arreglaría por sí solo, lo que amenazó sus posibilidades en las elecciones de mitad de mandato. En ese momento, los asesores de Reagan le convencieron para que pusiera fin a su silencio sobre la enmienda de equilibrio presupuestario y emitiera una declaración oficial de apoyo. Un memorándum de la Casa Blanca enviado a los asesores presidenciales en abril de 1982 subrayaba el valor estratégico de tal apoyo. «Atrapados como estamos, proponiendo una defensa que desmoraliza a nuestros partidarios más fuertes, tenemos una buena salida», aconsejaba el memorándum. El «presidente, que es un notorio enemigo del déficit, podría recuperar casi totalmente la iniciativa comprometiendo todos los recursos políticos de la Administración en apoyo de la enmienda constitucional de equilibrio presupuestario y limitación de impuestos». «De un solo golpe, restauraríamos el vigor combativo de nuestros principales partidarios y robaríamos a nuestros adversarios la cuestión principal en la que están avanzando contra nosotros. Los demócratas progresistas que han estado denunciando los déficit se enfrentarían a un problema insoluble. La mayor parte del dolor del déficit de 1983 se aliviaría. El mercado seguramente se recuperaría. El efecto sobre los tipos de interés a largo plazo sería probablemente espectacular». Al mismo tiempo, proseguía el memorándum, la ratificación de la enmienda por tres cuartas partes de los estados «probablemente se produciría en algún momento, con lo que ganaríamos tiempo para hacer frente al aumento del gasto social que heredamos de administraciones anteriores». El apoyo presidencial a la enmienda de equilibrio presupuestario de 1982 «restauraría intacta la coalición ganadora de Reagan en 1980».[139]

Este fue, en pocas palabras, el juego al que jugarían los republicanos durante las décadas siguientes. A partir de Reagan, con la notable excepción de George H. W. Bush, los republicanos aprendieron a sacar el máximo partido de la causa del equilibrio presupuestario y, al mismo tiempo, a comportarse en la práctica como fervientes partidarios de la economía de la oferta. El déficit no importaba, siempre que financiara bajadas de impuestos o el gasto militar. Sin embargo, importaba mucho cuando servía para financiar gastos domésticos distintos de las prisiones y la policía. De hecho, cada vez que los republicanos eran sorprendidos en

[138] «Reagan Unwraps His 1983 Budget, without Ribbons», *New York Times,* 7 de febrero de 1982; Savage, *Balanced Budgets and American Politics...*, p. 211.

[139] Citado en Lambro, «The Constitution to the Rescue...», p. 1011.

el acto de generar déficit, señalaban el peso muerto de los derechos que las administraciones anteriores les habían legado, subrayando siempre que el gasto social derrochador era el verdadero culpable. En resumen, los republicanos se oponían a los tipos de déficit que los demócratas podían crear y, cuando se enfrentaban a ellos, se convertían en piadosos defensores del presupuesto equilibrado. Como pocos demócratas apoyaron la causa de la enmienda de equilibrio presupuestario después de 1980, y como su oposición hacía improbable que el Congreso, y mucho menos las tres cuartas partes de los estados, la aprobaran alguna vez, los republicanos pudieron hacer un uso retórico completo de la causa de la enmienda sin enfrentarse a las consecuencias con respecto de sus propias preferencias de gasto. Como preveía el memorando interno de la administración Reagan de 1982, los republicanos podían utilizar la mera amenaza de una enmienda de equilibrio presupuestario para imponer un tipo muy selectivo de austeridad fiscal, incluso cuando reconocían en privado que su aprobación era improbable e incluso indeseable.

Si la estrategia no había funcionado del todo con Reagan, que acabó subiendo los impuestos de nuevo en 1982, Newt Gingrich la perfeccionó en la década de 1990, cuando demostró hasta qué punto se podía encadenar a un presidente demócrata en funciones con la mera amenaza de una enmienda de equilibrio presupuestario. En los años setenta, Gingrich era uno de los muchos republicanos prometedores que habían sido preparados por el empresario de la nueva derecha Paul Weyrich, con el objetivo a largo plazo de radicalizar el Partido Republicano desde dentro.[140] Al igual que

[140] En 1975, Gingrich formó parte de un grupo de congresistas republicanos emergentes seleccionados para asistir a un taller intensivo de organización de campañas en Wisconsin, bajo la dirección del empresario de la nueva derecha Paul Weyrich y su Campaña por un Congreso Libre. Zelizer, *Burning Down the House...*, p. 28. Weyrich vio inmediatamente en Gingrich a alguien preparado para ejercer el poder con la implacabilidad política necesaria, aunque reconocía que su protegido era un oportunista político más que un ideólogo comprometido como él. «Yo llamo a Newt un conservador experimental, en contraposición a un conservador profundamente filosófico», reflexionaba Weyrich en una entrevista de 1995. «Newt tiene un conocimiento profundo y por eso es algo profesoral en ese sentido. Pero no tiene una filosofía profundamente arraigada, digamos, basada en la Biblia, como algunos de nosotros. Y por lo tanto, es mucho más negociador en muchas cuestiones y, como sugerirían los viejos horarios ferroviarios, "sujeto a cambios sin previo aviso". Ya sabes, simplemente porque llegó a sus conclusiones basándose en lo que percibe que está sucediendo en la comunidad en general. Está realmente en contra del Estado del bienestar y quiere acabar con él porque cree que, según su experiencia, ha sido destructivo para las personas. No está en contra del Estado del bienestar por las mismas razones que yo». Paul Weyrich, «Interview: The Long March of Newt Gingrich», *Frontline PBS*, noviembre de 1995. En otro lugar, Weyrich describió a Gingrich como «el primer conservador que he conocido que sabe cómo utilizar el poder». Connie Bruck, «The Politics of Perception», *New Yorker*, 9 de octubre de 1995, p. 70. Para un análisis esclarecedor de la relación entre Newt Gingrich y la nueva derecha, véase Daniel Schlozman y Sam Rosenfeld, «The Long New Right and the World It Made», ponencia inédita, *American Political Science Association Meetings*, 31 de agosto de 2018, pp. 60-61. Para un estudio en forma de libro de la alianza

su mentor, Gingrich pensaba que el Partido Republicano de la posguerra se había acomodado tanto en su condición minoritaria que había olvidado cómo ejercer el poder. En ausencia de un verdadero partido de oposición, la política estadounidense se había convertido en un diálogo cortés, en el que los demócratas tenían las de ganar y los republicanos se movían inexorablemente hacia el centro. Gingrich veía la polarización como un fin en sí mismo. Los republicanos no tenían ninguna posibilidad de conseguir una mayoría en la Cámara a menos que aprendieran a alejarse del centro y a agudizar las contradicciones. Cuando le preguntaron en una entrevista cuánto daño estaba dispuesto a infligir en pos de este objetivo, respondió que había que derribar la Cámara antes de poder construirla de nuevo.[141]

Como miembro junior de la Cámara durante la administración Reagan, Gingrich ensayó las tácticas de mano dura que perfeccionaría en los años siguientes. En 1983, reunió a sus aliados en la Conservative Opportunity Society [Sociedad de Oportunidades Conservadoras] (COS), un grupo de republicanos insurgentes que intentaron apartar a Reagan del compromiso intrapartidista.[142] Gingrich y sus aliados de la COS pasaron los años de Reagan criticando duramente las tergiversaciones del presidente en cuestiones fiscales, instándole a adoptar un límite presupuestario estricto y desesperándose cuando redujo algunas de sus bajadas de impuestos previstas en el primer año. Reviviendo los métodos del senador Harry Byrd Sr., Gingrich anunció en 1982 su intención de votar en contra de un aumento del techo de la deuda a menos que el Congreso considerara «recortes drásticos del gasto» y amenazó con cerrar el gobierno durante semanas para obtener esta concesión.[143] Más tarde, distribuyó una carta firmada por otros cincuenta y tres conservadores republicanos en la que instaba a la Cámara a preservar las bajadas de impuestos del primer año de Reagan, a aprobar recortes de gasto de miles de millones y a aprobar una enmienda constitucional que equilibrara el presupuesto federal.[144] Aunque Gingrich y sus aliados eran demasiado débiles para hacer algo más que despotricar desde la barrera durante la década de 1980, se destacaron durante los años de Clinton, cuando Gingrich se convirtió en un formidable líder de la minoría en la Cámara, capaz de hacer y deshacer entre los moderados republicanos.

---

entre Gingrich y la nueva derecha, y su apoteosis en la revolución de Gingrich de la década de 1990, véase Nicole Hemmer, *Partisans: The Conservative Revolutionaries Who Remade American Politics in the 1990s*, Nueva York, Basic Books, 2022.

[141] Citado en Ronald Brownstein, *The Second Civil War: How Extreme Partisanship Has Paralyzed Washington and Polarized America*, Nueva York, Penguin Books, 2008, p. 142.

[142] Sobre la Conservative Opportunity Society, véase Julian E. Zelizer, «Seizing Power: Conservatives and Congress since the 1970s», en *Governing America: The Revival of Political History,* Princeton, Princeton University Press, 2012, pp. 269-270.

[143] Craig Shirley, *Citizen Newt: The Making of a Reagan Conservative*, Nashville, HarperCollins, 2017, p. 79.

[144] Ibídem, p. 80.

Cuando George H. W. Bush, en 1990, renegó de su infame promesa, «leed mis labios», de no introducir nuevos impuestos, Newt Gingrich incitó una revuelta interna de la que los moderados republicanos nunca se recuperarían. En retrospectiva, está claro que el enfrentamiento marcó un antes y un después en la política fiscal del Partido Republicano: a partir de ese momento, los radicales que reducían los impuestos se hicieron con la supremacía moral, y los moderados como Robert Dole ya no pudieron plantearse subidas de impuestos ni siquiera en caso de déficit.[145] Mientras que Reagan no dejaba de intermediar entre los partidarios de la economía de la oferta y los conservadores fiscales de su administración, Gingrich, admirador de Jack Kemp desde hacía mucho tiempo, enseñó a los republicanos que el déficit no importa, a menos, claro está, que sean consecuencia del gasto progresista en bienestar social. Gingrich, un consumado practicante de la estrategia de «matar de hambre a la bestia» diagnosticada por el antiguo asesor de Kemp, Bruce Bartlett, no veía contradicción alguna entre su apoyo a las bajadas de impuestos radicales y su compromiso con una enmienda de equilibrio presupuestario.[146] Se trataba de una contradicción lógica que no estaba destinada a resolverse: en lugar de ello, sirvió como útil arma contra los demócratas, que, a falta de una visión fiscal más valiente, se verían obligados a realizar la tarea de Sísifo de reducir el gasto social tan rápido como los republicanos pudieran recortar los impuestos.

---

[145] Sobre este punto de inflexión, véase Jacob S. Hacker y Paul Pierson, «Tax Politics and the Struggle over Activist Government» en Theda Skocpol y Paul Pierson (eds.), *The Transformation of American Politics: Activist Government and the Rise of Conservatism*, Princeton, Princeton University Press, 2007, pp. 261-260; James T. Patterson, «Transformative Economic Policies: Tax Cutting, Stimuli, and Bailouts», en Julian E. Zelizer (ed.), *The Presidency of George W. Bush: A First Historical Assessment*, Princeton, Princeton University Press, 2010, p. 117.

[146] La ambivalente posición de Newt Gingrich en materia fiscal, a caballo entre la economía de la oferta y la de la Escuela de Virginia, ya se manifestaba a finales de los años setenta. En su exitosa campaña de 1978 para el 6º distrito electoral de Atlanta, Gingrich añadió a su repertorio de campaña los recortes fiscales por el lado de la oferta y recibió el apoyo de Jack Kemp. Zelizer, *Burning Down the House...*, p. 33. Más tarde, Gingrich nombró a Jack Kemp padre espiritual de la Conservative Opportunity Society, aunque el grupo, como el propio Gingrich, era considerablemente más sincrético en sus influencias. Zelizer, «Seizing Power...», pp. 269-270. En sus primeros manifiestos, la COS defendía los recortes fiscales por el lado de la oferta, pero los acompañaba de un llamamiento muy poco mundelliano a favor de una enmienda sobre el equilibrio presupuestario. Brownstein, *Second Civil War...,* pp. 141-143. Cuando Reagan dio marcha atrás en algunos de sus recortes fiscales del primer año, en 1982, Gingrich se unió a Kemp para denunciar la traición del presidente a la «revolución Reagan». Shirley, *Citizen Newt...*, pp. 80-81. Sin embargo, a diferencia de Kemp, Gingrich también quería un ataque frontal contra el «Estado del bienestar liberal» y le enfurecía que Reagan hubiera optado por cerrar las lagunas fiscales de los ricos en lugar de promulgar drásticos recortes del gasto como respuesta a la espiral de déficit. El estrictamente mundelliano Kemp siempre evitó la política de austeridad de los equilibrios presupuestarios; Gingrich, en cambio, estaba más que dispuesto a blandir la amenaza de la insolvencia del gobierno como medio para alcanzar sus fines, como demostró con su amenaza de votar en contra de un aumento del techo de la deuda en 1982. Shirley, *Citizen Newt...*, p. 79.

El presidente Clinton ya estaba a la defensiva en sus primeros meses de mandato. Aunque había hecho campaña prometiendo invertir en infraestructuras, investigación y educación, su asesor económico, Robert Rubin, y el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, le convencieron rápidamente de que primero tenía que equilibrar los presupuestos. De ahí que el primer proyecto de ley presupuestaria de Clinton, la Omnibus Budget Reconciliation Act [Ley Ómnibus de Reconciliación Presupuestaria] de 1993, incluyera una serie de recortes del gasto y subidas moderadas de impuestos a las rentas altas y a las grandes empresas, con muy poco remanente para la inversión pública.[147] Como Clinton comentó irónicamente: «¿Dónde están los demócratas? Todos somos republicanos de Eisenhower».[148] Sin embargo, como pronto aprenderían los demócratas, ni siquiera el republicanismo de Eisenhower apaciguaría a los republicanos de Gingrich.

James M. Buchanan y la revolución republicana

El momento de gloria de Gingrich llegó con las elecciones de mitad de mandato de 1994, en las que los republicanos se hicieron con la Cámara de Representantes y el Senado por primera vez en cuatro décadas. Más de la mitad de las pérdidas infligidas a los demócratas procedían del Sur, lo que era una confirmación definitiva de que el Sur, antaño sólidamente demócrata, se inclinaba ahora por los republicanos. Si bien es cierto que las mayorías del Partido Republicano eran menores y menos inamovibles que las que antaño disfrutaran los demócratas sureños, la importancia del acontecimiento iba más allá de las meras cifras. Los volátiles jóvenes republicanos sureños que habían acosado a Reagan desde la barrera durante la década de 1980 tenían ahora las riendas del poder en el Congreso, donde marcaron el nuevo tono de la política republicana. Con la inauguración del 104º Congreso, Newt Gingrich asumió el cargo de presidente de la Cámara de Representantes, Dick Armey y el antiguo miembro del COS Tom Delay fueron nombrados líder de la mayoría de la Cámara de Representantes y jefe de la mayoría de la Cámara de Representantes, respectivamente, al tiempo que otro antiguo miembro del COS, Trent Lott de Mississippi, fue el nuevo líder de la mayoría del Senado.[149]

---

[147] Morgan, *The Age of Deficits...*, pp. 162-166, 175-176; William C. Berman, *America's Right Turn: From Nixon to Clinton*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1998, pp. 164-166.

[148] Citado en Berman, *America's Right Turn...*, p. 165.

[149] Michael Lind, «The Southern Coup», *New Republic*, núm. 212: 25, 1995, pp. 20-29; Merle Black y Earl Black, *The Rise of Southern Republicans*, Cambridge, Harvard University Press, 2009, p 5.

Aunque la mayoría de los republicanos no esperaban una victoria tan contundente en las elecciones de mitad mandato, Newt Gingrich llevaba preparándose para esta misma coyuntura desde los años ochenta y estaba decidido a aprovecharla de la forma más agresiva posible. Temiendo que la mayoría republicana pudiera ser efímera y fácil de dilapidar, Gingrich había conseguido que los republicanos firmaran un manifiesto preelectoral en el que se establecía la agenda legislativa del partido. El *Contrato con América* [*Contract with America*], del que eran coautores Newt Gingrich y Dick Armey, exigía la promulgación de una serie de amplias reformas operativas y fiscales en los cien primeros días del 104º Congreso. Estas reformas incluían medidas anticorrupción, como la limitación de mandatos y una cruzada contra el despilfarro gubernamental; reformas de la ley de responsabilidad civil diseñadas para limitar la protección de los consumidores frente a la responsabilidad civil por productos; una reducción del impuesto sobre las ganancias de capital; una disminución del gasto público en el cuidado de niños y ancianos; el refuerzo de las leyes de veracidad de las sentencias y un desvío del gasto social para financiar la construcción de prisiones; una revisión a fondo del tan denostado programa de asistencia social, la AFDC [Ayuda a familias con hijos dependientes]; y, por último, pero no por ello menos importante, una enmienda constitucional al equilibrio presupuestario.[150] Los gastos fiscales por sí solos, diseñados para aumentar su valor en los niveles de ingresos más altos, violarían con toda seguridad la norma de equilibrio presupuestario propuesta en unos pocos años, momento en el que los republicanos exigirían con toda seguridad recortes de gastos más amplios.[151]

En realidad, los republicanos entrantes tenían ambiciones mucho más radicales que las esbozadas en el *Contrato con América*. Gingrich volvió al cargo como presidente de la Cámara de Representantes, con la promesa de

[150] Aunque Gingrich y sus amigos insistieron en que su victoria electoral les había otorgado el mandato de aplicar el *Contrato con América*, antes de las elecciones solo se puso a disposición del público una versión parcial del texto, pocos votantes tuvieron conocimiento de él. Demetrios Caraley, «Dismantling the Federal Safety Net: Fictions versus Realities», *Political Science Quarterly*, núm. 111: 2, 1996, pp. 239-240. El primer texto completo del contrato salió después de las elecciones de mitad de mandato de noviembre de 1994, en la siguiente edición: Ed Gillespie y Bob Schellhas (eds.), *Contract with America: The Bold Plan by Rep. Newt Gingrich, Rep. Dick Armey and the House Republicans to Change the Nation*, Nueva York, Times Books, 1994. Para más información sobre el *Contrato con América*, véase Morgan, *The Age of Deficits*, pp. 178-92; Elizabeth Drew, *Showdown: The Struggle between the Gingrich Congress and the Clinton White House*, Nueva York, Simon & Schuster, 1996, pp. 23-43; y Nicol C. Rae, *Conservative Reformers: The Republican Freshmen and the Lessons of the 104th Congress*, Londres, Routledge, 1998, pp. 96-130.

[151] Para un análisis completo de los gastos fiscales incluidos en el *Contrato con América* y su probable efecto en los presupuestos, caso de aplicarse, véase Philip Harvey, Theodore R. Marmor y Jerry L. Mashaw, «Gingrich's Time Bomb: The Consequences of the Contract», *American Prospect*, 22 de marzo de 1995, pp. 44-52.

abolir el Departamento de Educación, eliminar el crédito fiscal por ingresos del trabajo para los trabajadores pobres y recortar el gasto en Medicare, y no solo en el estigmatizado programa de asistencia pública Medicaid. Y aunque la Seguridad Social estaba explícitamente exenta del asalto del contrato al gasto público, Gingrich, en privado, dejó clara su intención de ir a por ella cuando llegara el momento.[152]

El *Contrato con América*, explicaba Gingrich, «devolvería el poder a los estados, a los gobiernos locales y a las familias».[153] Si esto sonaba a austeridad extrema, también estaba diseñado para halagar la imagen que tenían de sí mismos los propietarios de viviendas en las nuevas periferias, a quienes se les decía constantemente que su riqueza familiar había sido generada de forma privada, en contraste con la riqueza pública despilfarrada por los parásitos de los barrios marginales. Gingrich puso a su propio distrito del condado de Cobb, en los suburbios de Atlanta, como ejemplo de autarquía privada. Los habitantes de clase media de las periferias de clase media estaban hartos de «enviar más dinero a los alcaldes de los centros urbanos»: querían dirigir el dinero de sus impuestos a la familia y la comunidad local, tener un «vecindario donde sus hijos estén seguros [...] la oportunidad de ahorrar lo que ganan, el derecho a gastarlo ellos mismos».[154] La romantización de Gingrich de las nuevas periferias de posguerra como bastión de la independencia económica descuidaba convenientemente el papel del dinero federal a la hora de hacer accesible la vivienda en propiedad a los trabajadores varones blancos de todo el país. Tergiversaba además atrozmente la historia de los paisajes suburbanos del *Sunbelt*, muchos de los cuales se habían creado bajo los auspicios combinados del dinero federal para autopistas, los seguros hipotecarios gubernamentales y miles de millones de dólares en gastos de defensa. En el momento en que Gingrich asumió su cargo como presidente de la Cámara de Representantes, el Condado de Cobb recibía más dólares federales per cápita que cualquier otra zona suburbana de la nación, a excepción del Condado de Arlington en Virginia, que alberga la CIA y el Pentágono, y el condado de Brevard en Florida, sede del Centro Espacial de la NASA.[155] No es de extrañar que

---

[152] «A corto plazo [...] hay que quitar la Seguridad Social de en medio y ocuparse de todo lo demás. Y cuando termines de ocuparte de todo lo demás, y lo hayas hecho bien, te habrás ganado la confianza del pueblo americano para ocuparte de la Seguridad Social». Citado en William M. Welch, «Benefit Cuts Proposal under Fire», *USA Today,* 12 de diciembre de 1994.

[153] Citado en Drew, *Showdown...*, p. 27.

[154] Citado en Matthew D. Lassiter, «Big Government and Family Values: Political Culture in the Metropolitan Sunbelt» en Michelle Nickerson y Darren Dochuk (eds.), *Sunbelt Rising: The Politics of Space, Place, and Region*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2011, p. 106.

[155] Peter Overby, «White-Picket Welfare: What Would the Suburbs Be without Federal Money?», *Common Cause Magazine,* otoño de 1993, pp. 21-26. Citado en Lassiter, «Big Government and Family Values...», pp. 106-107. Para un análisis más amplio del papel de

el programa de austeridad extrema de Gingrich fuera también muy selectivo, eximiendo el gasto militar de los recortes reservados para la asistencia pública y otros programas discrecionales nacionales para los pobres.

Gingrich comprendió muy bien que la enmienda de equilibrio presupuestario, o la amenaza creíble de que este se impusiera, resultaba fundamental para su programa. «El presupuesto es el documento para la transformación del sistema», explicó a la Conferencia Republicana de la Cámara de Representantes en vísperas de la victoria. «Cuando se cambia el presupuesto, realmente se cambia el gobierno, y hasta que no se cambia el presupuesto, solo se habla de cambiar el gobierno».[156] Y en una conversación con un biógrafo, elogió el «presupuesto equilibrado» como «lo único que te da el imperativo moral de cambiar toda la estructura del Estado del bienestar».[157] Cualquiera que fuera su valor moral, la utilidad estratégica de la palanca del equilibrio presupuestario estaba fuera de toda duda. Habiendo eximido a la Seguridad Social y a la defensa de las negociaciones presupuestarias, los republicanos podían esgrimir la amenaza de un límite presupuestario duro para torcer el brazo de Clinton, no dándole otra opción que buscar ahorros en los programas de bienestar social.

Fue durante los años de Clinton cuando un nuevo *think tank,* Citizens for a Sound Economy (CSE), surgió como una poderosa fuerza impulsora del movimiento para promulgar una enmienda de equilibrio presupuestario. Creado en 1984 por Charles y David Koch, los Citizens for a Sound Economy habían mantenido un perfil público bajo hasta los primeros años de la administración Clinton, cuando ganaron una primera batalla contra el impuesto sobre la energía propuesto por Clinton. Luego demostró su valía como principal fuerza nucleadora de la campaña a la hora de derrotar un proyecto de ley nacional de sanidad, del que hablaremos más en el capítulo siguiente.[158] Aunque se trataba de una organización sin ánimo de lucro y, por tanto, en principio, comprometida con el «bienestar social» más que con intereses políticos específicos, el CSE cultivó relaciones amistosas con legisladores republicanos que podrían estar dispuestos a bloquear o acelerar el proceso legislativo al servicio de los clientes empresariales del CSE. En la época anterior a la sentencia *Citizens United v. Federal Election Commission* de 2010, las empresas solo podían aportar una cantidad limitada de dinero a los candidatos políticos. Sin embargo, no existían tales

---

la financiación de la defensa en la creación de los suburbios del *Sunbelt*, véase Lassiter, «Big Government and Family Values...», pp. 86-92.

[156] «Taking Speaker's Mantle, Gingrich Vows "Profound Transformation"», *Congressional Quarterly Weekly,* núm. 52: 48, 1994, p. 3523.

[157] Dick Williams, *Newt! Leader of the Second American Revolution*, Marietta, Longstreet Press, 1995, p. 211.

[158] Louis Jacobson, «Tanks on the Roll», *National Journal*, núm. 27, 1995, p. 1767.

restricciones sobre las donaciones benéficas que podían hacer a organizaciones sin ánimo de lucro como el CSE. Al mantener en secreto sus fuentes de financiación, los Citizens for Sound Economy podían defender los intereses de las empresas en los pasillos del poder, al tiempo que les permitían presentar una cara escrupulosamente imparcial frente al mundo exterior.[159]

Cuando Clinton fue elegido en 1992, el CSE perdió su línea directa con los legisladores republicanos, por lo que tomó la decisión táctica de cultivar una presencia «de base» más allá del cinturón de Washington.[160] Con este fin, estableció una relación de trabajo permanente con la National Federation of Independent Business [Federación Nacional de Empresas Independientes] (NFIB) y otras asociaciones de pequeñas empresas, cuyos miembros pronto demostraron su valía como soldados de a pie en la campaña contra la reforma sanitaria de Clinton.[161] La otrora oscura NFIB tenía mucho que ganar con esta alianza. Como prima pobre de la Cámara de Comercio, la organización tenía una gran base de miembros y amplias redes a nivel local y estatal, pero débiles vínculos con los legisladores federales. Con el CSE de su lado, la NFIB podía hacer uso de recursos inimaginables y de un acceso sin trabas a los republicanos en el Congreso. Como resultado, la organización asumió una nueva posición prominente en el mundo de las asociaciones comerciales políticamente activas.[162] Lo que el CSE

[159] Dan Morgan, «Think Tanks: Corporations' Quiet Weapons», *Washington Post*, 29 de enero de 2000. Citizens for a Sound Economy comenzó como un grupo de fachada para las grandes tabacaleras, como Phillip Morris y R. J. Reynolds Co., que estaban bajo la presión de los reguladores de la salud pública en la década de 1980. En la década de 1990, el CSE recibía generosas ayudas del American Petroleum Institute y de la Pharmaceutical Research and Manufacturers of America, para los que organizaban campañas específicas contra la FDA y la ciencia climática. Peter H. Stone, «Grass-Roots Group Rakes in the Green», *National Journal*, núm. 27: 10, 1995, p. 621. Para los nombres de empresas farmacéuticas y petroleras concretas que hacían donaciones al CSE, véase Jacobson, «Tanks on the Roll...» y Morgan, «Think Tanks..». Para una historia de los primeros vínculos entre el CSE y las industrias del tabaco y el petróleo, que rastrea esta influencia hasta el Tea Party, véase Jeff Nesbit, *Poison Tea: How Big Oil and Big Tobacco Invented the Tea Party*, Nueva York, Macmillan, 2016. Mientras que las industrias del petróleo y el tabaco tienen un historial de relaciones confidenciales con los reguladores federales, muchas otras empresas, incluidos miembros de larga data de la Business Roundtable, han recurrido a los servicios del CSE para protegerse de las amenazas a sus resultados. Varios periodistas de investigación han descubierto relaciones entre el CSE y Microsoft, General Electric, Emerson Electric y US West. Morgan, «Think Tanks...».

[160] Louis Jacobson, «Tanks on the Roll...»; Stone, «Grass-Roots Group Rakes in the Green...».

[161] Haynes Johnson y David S. Broder, *The System: The American Way of Politics at the Breaking Point*, Boston, Little, Brown and Company, 1996, pp. 464-475; John B. Judis, *The Paradox of American Democracy: Elites, Special Interests, and the Betrayal of the Public Trust*, Nueva York, Pantheon Books, 2000, pp. 212-214.

[162] Sobre la relación histórica entre la NFIB y la Cámara de Comercio y cómo cambió gracias a la participación de la NFIB en la batalla contra la reforma sanitaria de Clinton, véase Judis, *The Paradox of American Democracy...*, pp. 213-215.

ganó a cambio no tuvo precio: una base local, políticamente enérgica, en cuyos cientos de miles de miembros se podía confiar para que presionaran a los legisladores estatales y acudieran en masa a las urnas.[163] La creación de esta alianza, señala el informe del CSE, supuso un gran paso adelante para la NFIB. La creación de esta alianza, señala Nancy MacLean, resolvió un problema que había perseguido durante mucho tiempo al libertarianismo organizado: cómo reclutar soldados en un ejército que solo contaba con oficiales.[164] Los propietarios de pequeñas empresas habían sido enérgicos defensores de la libertad de mercado desde la revuelta fiscal de finales de los años setenta y, por tanto, constituían la cobertura perfecta para la agenda legislativa de la base de donantes de grandes empresas de Koch.

En el curso de sus disputas con la administración Clinton, el CSE forjó una estrecha relación de trabajo con los republicanos de Gingrich, y prácticamente requisó la oficina de Gingrich como su cuartel general *de facto* durante la campaña contra la reforma sanitaria.[165] En el momento de la aplastante victoria de los republicanos en 1994, la relación era tan simbiótica que un puñado de miembros del personal del CSE fueron a trabajar para los aliados de Gingrich en el Capitolio, mientras que el propio CSE se volcaba de lleno en la batalla para implementar el *Contrato con América.*[166] Sin embargo, distaba mucho de ser imparcial con los que consideraban republicanos moderados. Cuando el neoconservador William Kristol, en aquel momento uno de los principales estrategas republicanos, pidió una componenda sobre la cuestión del equilibrio presupuestario, el CSE pasó al ataque. «Queremos que los republicanos tracen una línea en la arena y no pestañeen», anunció el portavoz del CSE, Brent N. Bahler.[167]

La presencia del bien financiado CSE en el mismo corazón de la Revolución Republicana dio un nuevo impulso a una campaña que hasta

---

[163] Como comentó uno de los clientes corporativos del CSE, «tocan a grupos enteros que mi organización no toca». Citado en Stone, «Grass-Roots Group Rakes in the Green...».

[164] Nancy MacLean, «"Since We Are Greatly Outnumbered": Why and How the Koch Network Uses Disinformation to Thwart Democracy» en W. Lance Bennett y Steven Livingston (ed.), *The Age of Disinformation: Politics, Technology, and Disruptive Communication in the United States*, Cambridge, Cambridge University Press, 2021, p. 128. MacLean se refiere al siguiente artículo de Charles Koch, «The Business Community: Resisting Regulation», *Libertarian Review*, núm. 7, 1978, pp. 30-35.

[165] Según Johnson y Broder, «los operativos de Citizens for a Sound Economy [trabajaron] estrechamente —y en secreto— con la oficina de Newt Gingrich en el Capitolio y con senadores republicanos». Johnson y Broder, *The System...*, p. 466.

[166] Louis Jacobson identifica a ocho antiguos empleados del CSE que pasaron a trabajar para congresistas republicanos tras las elecciones de 1994. Jacobson, «Tanks on the Roll...». Sobre la participación del CSE en la batalla legislativa por el *Contrato con América*, véase Stone, «Grass-Roots Group Rakes in the Green».

[167] Citado en Jeff Shear, «The Budget: Who'll Be First to Blink», *National Journal*, núm. 27: 38, 1995, p. 2336.

ese momento había sido sostenida enteramente por la National Taxpayers Union y el National Tax Limitation Committee. Veteranos como James Dale Davidson y Lewis K. Uhler se presentaron para defender la enmienda de equilibrio presupuestario en el Congreso. Ahora estaban codo con codo con los poderosos portavoces del CSE, con sus vínculos subterráneos con los congresistas republicanos y sus incomparables recursos financieros.[168]

En un discurso a favor de la enmienda de equilibrio presupuestario, el presidente del CSE, Wayne Gable, evocó el espectro de «intereses especiales» anónimos, empeñados en utilizar el déficit para llenarse los bolsillos a expensas del contribuyente medio.[169] La razón por la que era necesaria una enmienda de equilibrio presupuestario, continuó Gable, era que «en una democracia representativa como Estados Unidos, un desequilibrio fundamental inclina el proceso político a favor de los que buscan conseguir más gasto federal en programas específicos, en contra del ciudadano medio que tiene que pagar la factura».[170] Durante «unos 150 años, los responsables políticos habían dado por sentado que el gasto deficitario era irresponsable, incluso inmoral». Pero estas actitudes habían empezado a erosionarse en la década de los 1930, a la vez que se importaban las ideas keynesianas.[171]

Si los representantes del CSE hablaban fluidamente el lenguaje de la elección pública, había una buena razón para ello. Buchanan tenía una larga relación con la Fundación Charles G. Koch y en 1975 había asistido al seminario inaugural de la organización en Virginia.[172] En 1977, Charles G. Koch fue una de las luminarias de la derecha a las que Buchanan envió una copia personal del recién publicado *Democracy in Deficit*, con su rotundo apoyo a la enmienda de equilibrio presupuestario; en respuesta, Koch le escribió para decirle lo «entusiasmado» que estaba «con los desarrollos en la profesión económica» y lo mucho que apreciaba el «importante

---

[168] El primer año en que el CSE empezó a testificar junto con la NTU y el NTLC a favor de la enmienda de equilibrio presupuestario fue 1989, durante el 101º Congreso. Véanse los testimonios en *Proposed Constitutional Amendments to Balance the Federal Budget, Floor Action, and Committee Hearings for the 101st Congress: A Legislative History*, vol. 4, Washington, U.S. Government Printing Office, 1994.

[169] Wayne Gable, «Statement of Dr Wayne Gable, President, Citizens for a Sound Economy (1989)» en Proposed Constitutional Amendments to Balance the Federal Budget, Floor Action, and Committee Hearings for the 101st Congress, p. 493. Véase también James C. Miller III, «Statement before the Committee on the Budget, US House of Representatives, February 5», en *Why the Balanced Budget Amendment Is Good for Americans: Hearing before the Committee on the Budget, House of Representatives, One Hundred Fifth Congress, First Session, Hearing Held in Washington DC, February 5, 1997,* vol. 4, Washington, U.S. Government Printing Office, 1997, pp. 143-147.

[170] Gable, «Statement of Dr. Wayne Gable...», p. 494.

[171] Ibídem, p. 495.

[172] *Carta de George Pearson a James M. Buchanan*, 22 de octubre de 1975, Koch Foundation, 1975-1986, 1997, Box 61, Folder 14, James M. Buchanan Papers.

papel [...] en su realización» de Buchanan.[173] Cuando Charles y David Koch fundaron el CSE en 1984, buscaron a los colegas y antiguos alumnos de Buchanan para que se unieran a su personal. Fue Buchanan quien aconsejó a Charles Koch que nombrara presidente de la organización a Richard Fink, también académico de la Universidad George Mason.[174] En los años siguientes, sucesivas generaciones de licenciados de la Universidad de Virginia, el Instituto Politécnico de Virginia y la Universidad George Mason se unieron a sus filas. James C. Miller III, un protegido de la elección pública y graduado de la Universidad de Virginia, pasó varios años impulsando un programa de privatización radical como jefe de la Comisión Federal de Comercio de Reagan y director de presupuesto. En 1988, dimitió de la Oficina de Gestión y Presupuesto para ocupar el cargo de presidente del CSE.[175] Robert D. Tollison, que se había doctorado bajo la supervisión de Buchanan en la Universidad de Virginia, fue nombrado miembro del consejo de administración del CSE en 1986 y permaneció en esta organización hasta el año dos mil. El trabajo académico de Tollison reflejaba sus antiguos vínculos con la industria tabacalera, que le pagó a él y a algunos otros académicos de la Escuela de Virginia para que se opusieran a los impuestos especiales y a otras regulaciones de salud pública discutibles, utilizando el lenguaje aparentemente neutral de la economía de la elección pública. El propio Buchanan era miembro del consejo asesor académico del CSE.[176]

---

[173] *Carta de Charles G. Koch a James M. Buchanan*, 19 de febrero de 1977, Koch Foundation, 1975-1986, 1997, Box 61, Folder 14, James M. Buchanan Papers.

[174] En una carta a Charles Koch, Buchanan recomendaba a Fink como «emprendedor, organizador y coordinador en la a veces confusa intersección entre el *establishment* académico, la comunidad empresarial, los *think tank*s establecidos y las fundaciones». Carta de James M. Buchanan a Charles Koch, 24 de mayo de 1984, Koch Foundation, 1975-1986, 1997, Box 61, Folder 14, James M. Buchanan Papers. Para una lista completa de los antiguos alumnos de la Universidad George Mason que pasaron a trabajar para el CSE, véase MacLean, «Since We Are Greatly Outnumbered», p. 129.

[175] Tom Bethell, «Miller Time: An Interview with James C. Miller III», *Reason*, mayo de 1989, pp. 32-37. James C. Miller III aclara que no fue supervisado por Buchanan. «Sin embargo, todos nosotros estuvimos bajo la influencia de Buchanan de un modo u otro, ya fuera indirectamente a través de sus colegas, o durante uno de los muchos seminarios en los que pudimos observar su inquieto intelecto trabajando». James C. Miller III, «Foreword» en James M. Buchanan, *Public Finance in Democratic Process: Fiscal Institutions and Individual Choice*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1987, p. vii. Sobre la postura de Miller en contra de las leyes antimonopolio, la regulación y la protección de los consumidores durante la administración Reagan, véase Eleanor M. Fox, «Chairman Miller, the Federal Trade Commission, Economics, and Rashomon», *Law and Contemporary Problems*, núm. 50: 4, 1987, pp. 33-55.

[176] Sobre la postura de Buchanan en el CSE, véase Jerome Ellig, «The Case for a Tax Limitation / Balanced Budget Amendment, Statement of Dr. Jerome Ellig, Director of Public Policy, Citizens for a Sound Economy», *Balanced Budget Amendments Hearing before the Subcommittee on the Constitution of the Committee on the Judiciary*, United States Senate, One Hundred First Congress, First Session, 27 de julio de 1989, vol. 4, Washington, U.S. Government Printing Office, 1990, p. 34.

Al mismo tiempo que el CSE, financiado por los Koch, dejaba su impronta en la política federal, otra organización mostraba músculo a nivel estatal. El American Legislative Exchange Council (ALEC) fue cofundado en 1973 por el empresario de la nueva derecha Paul Weyrich, más tarde mentor de Newt Gingrich.[177] ALEC, una de las muchas organizaciones que Weyrich creó y rápidamente delegó en otros a lo largo de los años, fue diseñado para contrarrestar la formidable influencia de los sindicatos de izquierdas del sector público en la política estatal. En el momento de su creación, a principios de los años setenta, los sindicatos activistas, como la National Education Association [Asociación Nacional de Educación], habían establecido un puesto avanzado en las legislaturas estatales y aprovechaban esta posición para impulsar una legislación modelo en todo el país.[178] Aunque su enfoque y sus métodos cambiarían a lo largo de los años, su animadversión contra los sindicatos del sector público perduró y más tarde estalló en los dramáticos ataques legislativos orquestados por los gobernadores del Tea Party en la década de los dos mil diez.

En su primera década de existencia, el ALEC intentó sin éxito tender un puente entre los intereses empresariales y los conservadores religiosos —los dos polos de la agenda de la nueva derecha—, pero acabó alienando a las asociaciones comerciales con las que quería trabajar.[179] En el transcurso de la década de 1980, la organización estableció una división del trabajo más cómoda, cediendo en gran medida el terreno de los conservadores religiosos a otras instituciones de la nueva derecha, como el Council for National Policy [Consejo para la Política Nacional], mientras atendía más de cerca las acuciantes preocupaciones políticas de las empresas.[180]

El momento decisivo del ALEC como intermediario entre las asociaciones comerciales y los legisladores estatales fue una campaña dirigida a debilitar la protección de los consumidores mediante el derecho de responsabilidad civil, que más tarde el *Contrato con América* de Gingrich retomó a nivel federal. A finales de la década de 1980, la organización se había involucrado en el proceso de las convenciones estatales para solicitar una enmienda de equilibrio presupuestario y trabajaba en estrecha colaboración

---

[177] Alexander Hertel-Fernández, *State Capture: How Conservative Activists, Big Businesses, and Wealthy Donors Reshaped the American States - and Nation*, Oxford, Oxford University Press, 2019, pp. 28-29. El grupo operó inicialmente bajo los auspicios de la American Conservative Union, pero se escindió como organización independiente en 1975.

[178] Ibídem, pp. 30-31.

[179] Ibídem, pp. 32-34.

[180] Ibídem, p. 37. Sin embargo, incluso entonces, ALEC siguió participando en asuntos como los proyectos de ley de reforma punitiva de la asistencia social, los vales escolares y la Enmienda de los Derechos de los Padres, que estaban moldeados por una agenda social conservadora para fortalecer la familia privada. Steve Rubin, «Conservative Spotlight: American Legislative Exchange Council», *Human Events*, 26 de julio de 1996, p. 16.

con Lew Uhler, del NTLC.[181] Durante la década de 1990, Koch Industries fue uno de los miembros más activos del ALEC, trabajando estrechamente con otro miembro, Enron, para impulsar la desregulación energética en todo el país.[182] Al mismo tiempo, el ALEC y el CSE, financiados por Koch, trabajaban codo con codo en la campaña para promulgar una enmienda de equilibrio presupuestario a nivel estatal y federal, respectivamente. Este fue uno de los primeros casos de activismo coordinado entre el ALEC, fundado por la nueva derecha, y otra empresa dirigida y financiada enteramente por los Koch, el CSE, una coalición de intereses de la nueva derecha y de los Koch que se haría omnipresente con el movimiento del Tea Party de principios de la década de los dos mil diez.

La enmienda de equilibrio presupuestario del *Contrato con América* estuvo a punto de triunfar. Fue aprobada por la Cámara de Representantes en enero de 1995, la primera enmienda de este tipo en conseguirlo, pero le faltó un voto para alcanzar la mayoría de dos tercios requerida en el Senado.[183] Siguiendo un guión establecido en los años setenta, el ímpetu

---

[181] Hablando en una reunión del ALEC en 1992, el presidente George H. W. Bush comentó que «ustedes en ALEC han hecho por la enmienda, lo que Rush Limbaugh ha hecho por el arte de la comunicación apasionada». George H. W. Bush, «Remarks to the Legislative Exchange Council in Colorado Springs, Colorado, August 6, 1992», en *Public Papers of the Presidents of the United States: George Bush, 1992-1993 (Libro 2)*, Washington, U.S. Government Printing Office, 1993, p. 1313. Sobre la participación de Lewis K. Uhler en el ALEC, véase Fritz Pettyjohn, «Lew Uhler's Convention», *Reagan Project*, 24 de noviembre de 2016. Pettyjohn sitúa a Uhler en una reunión de ALEC en 1989 y le atribuye el mérito de ser pionero en la vía de la Convención del Artículo V hacia una enmienda de equilibrio presupuestario.

[182] Christopher Leonard, *Kochland: The Secret History of Koch Industries and Corporate Power in America*, Nueva York, Simon & Schuster, 2019, pp. 274-275. Existe cierta confusión en cuanto a la relación entre el ALEC y el llamado Kochtopus de emprendimientos enteramente financiados y dirigidos por Koch. Como explica Alex Hertel-Fernández, las donaciones de los Koch siempre han ido a parar principalmente a las propias organizaciones de los hermanos Koch, estrechamente supervisadas y controladas. Hertel-Fernández, *State Capture...,* pp. 161-168. Así, aunque existe una larga historia de colaboración entre el ALEC y el brazo corporativo de Koch Industries que se remonta a la década de 1990, «ALEC no forma parte ahora, ni lo ha hecho nunca, de la principal red de organizaciones políticas de los Koch» (p. 24).

[183] Saturno y Lynch, *A Balanced Budget Constitutional Amendment...*, pp. 6, 18-21. En una carta abierta al Congreso solicitada por el American Legislative Exchange Council a principios de 1995, más de doscientos economistas suscribieron el argumento de que, después de Keynes, Estados Unidos había «perdido el sentido moral de la responsabilidad fiscal que servía para hacer innecesarias las restricciones constitucionales formales». En una obvia referencia a Buchanan, la carta concluía que si «no podemos legislar un cambio en la moralidad política, podemos poner restricciones constitucionales formales». Reproducido en «The Balanced Budget Amendment (Senate - March 2, 1995)», Congressional Record, 104th Congress, 1st Session, 141(39) - Daily Edition, S3341-S3342. Entre los firmantes de esta carta abierta se encontraban los economistas Gordon Tullock y Richard Tollison. Buchanan expresó su apoyo a la enmienda en James M. Buchanan, «Should the Senate Pass Constitutional Amendment? Pro, from Testimony before the Senate Judiciary Committee during January 5, 1995 Hearings on a Balanced Budget Constitutional Amendment», *Congressional Digest*, núm. 74: 2, 1995, pp. 50, 52.

de la campaña se trasladó entonces a los estados, donde el cada vez más poderoso ALEC, del que ahora eran miembros la NTU y el NTLC, tomó la iniciativa de impulsar una convención constitucional.[184]

Bill Clinton, nuevo demócrata sureño

Mientras tanto, sus asesores centristas convencieron a Clinton de que, de todos modos, tendría que promulgar un plan para equilibrar el presupuesto. Lo que siguió fue una prueba de voluntades en la que los republicanos expusieron una draconiana lista de deseos para recortar en Medicare, Medicaid y educación, y Clinton respondió con una contraoferta cualificada que, en comparación, le hizo parecer razonable.[185] A continuación, Gingrich subió la apuesta negándose a elevar el techo de la deuda, una forma de chantaje que ya había ensayado el senador Byrd en la década de 1950, que había blandido un joven Gingrich en la década de 1980 y que posteriormente se incorporó al arsenal republicano como arma habitual en sus batallas presupuestarias con los demócratas.[186]

Los republicanos forzaron dos cierres del gobierno entre finales de 1995 y principios de 1996.[187] A corto plazo, el enfrentamiento perjudicó a Gingrich, que finalmente se vio obligado a dar marcha atrás y aceptar una oferta anterior de Clinton. Pero, en última instancia, el episodio consolidó la estrategia republicana —tal y como se exponía en el memorándum interno de la administración Reagan de 1982 citado anteriormente— y confirmó su intuición de que la batalla estaba medio ganada en el momento en que los demócratas empezaron a hablar el lenguaje del equilibrio presupuestario. Si Clinton pensó en su día que equilibrar el presupuesto por iniciativa propia le daría luz verde para gastar más tarde, ahora comprendía que los republicanos veían la moderación del gasto como un fin en sí mismo. La propuesta más progresista de Clinton, una reforma completa del seguro médico para dar cobertura a los millones de estadounidenses sin seguro, murió en el Congreso tras un feroz ataque de los republicanos de Gingrich.[188] Su propuesta más regresiva, la promesa de «acabar con la

[184] El American Legislative Exchange Council publicó un modelo de resolución para los estados en 1995. Actualmente sigue promoviendo una versión modificada de esta misma resolución. Véase «Resolution Calling for a Federal Balanced Budget Amendment», *American Legislative Exchange Council,* 16 de enero de 2016.

[185] Morgan, *The Age of Deficits...*, pp. 187-188.

[186] Richard McGahey, «The Political Economy of Austerity in the United States», *Social Research: An International Quarterly*, núm. 80: 3, 2013, p. 733.

[187] Morgan, *The Age of Deficits...*, pp. 188-189.

[188] Michael Allen Meeropol, *Surrender: How the Clinton Administration Completed the Reagan Revolution*, Ann Arbor (MI), University of Michigan Press, 2000, pp. 245-247.

asistencia social tal y como la conocemos», acabó cediendo mucho más terreno a los republicanos de lo que le hubiera gustado, incluyendo una exclusión de cinco años para los inmigrantes legales, y fue vaciada de todos los gastos paliativos para aumentar el cuidado de los niños y la formación laboral que había previsto originalmente.[189]

Si Clinton, el «nuevo demócrata» de Arkansas, se había convertido en un republicano de Eisenhower durante sus primeros años de mandato, tras las elecciones de mitad de mandato de 1994 gobernaba como un demócrata sureño de los de antes. Ningún presidente republicano de finales del siglo XX hizo un esfuerzo comparable para reducir el tamaño del gobierno. Bajo el mandato de Clinton, el gasto federal total se redujo del 21,9 % al 18,1 % del PIB, lo que supuso un descenso total del 17,1 % entre 1992 y 2000. Y aunque los nuevos demócratas celebraron este hecho como un «dividendo de paz» fiscal, que la ya obsoleta Guerra Fría había proporcionado, cabe destacar que Clinton no hizo ningún esfuerzo por desviar el ahorro resultante hacia otros fines: educación (- 23,9 %), ciencia (- 19,1 %), garantía de ingresos (- 17,6 %) y transporte (- 10 %).[190] El presidente neodemócrata, que había llegado al poder abogando por una cornucopia de nuevas inversiones en ciencia, infraestructuras e I+D, acabó autorizando una reducción de 25.600 millones de dólares en estas mismas áreas de gasto federal.[191] Y a pesar de los importantes recortes en infraestructuras militares de la Guerra Fría, el gasto en defensa siguió siendo cinco veces superior al gasto federal en educación.[192]

La política fiscal de Clinton fue excepcional se mire por donde se mire. Los demócratas, después de todo, habían superado tradicionalmente a los republicanos en lo que se refiere al gasto discrecional nacional no militar: las asignaciones presupuestarias anuales, no cubiertas por mandatos legales o derechos, que financian servicios esenciales como infraestructuras, parques nacionales, sanidad pública, protección del consumidor, educación e innumerables programas de asistencia para los pobres de las ciudades. Clinton, por el contrario, hizo un uso parsimonioso de esta opción. Su gasto discrecional interno total no solo fue inferior al de sus predecesores demócratas, sino que también fue inferior al de las administraciones republicanas de Bush, Reagan y Nixon.

Colocado a la defensiva por la despiadadamente agresiva coalición de Gingrich, Clinton hizo hincapié en su decisión de proteger Medicare de

---

[189] Ibídem, pp. 247-249.

[190] Robert Pollin, *Contours of Descent: US Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*, Nueva York, Verso, 2003, pp. 28-29.

[191] Flavio Romano, *Clinton and Blair: The Political Economy of the Third Way,* Londres, Routledge, 2006, p. 67.

[192] Pollin, *Contours of Descent...*, p. 28.

los ataques republicanos y cosechó los frutos en términos de popularidad. Pero como consecuencia de esta concesión a la clase media meritocrática, una parte desproporcionada de los recortes de Clinton recayó en los programas para los pobres, incluyendo AFDC, SSI, cupones de alimentos, vivienda pública y otros programas antipobreza menos visibles, cubiertos por el gasto discrecional.[193]

Bajo la sombra de una norma presupuestaria equilibrada *de facto*, las decisiones políticas de Clinton se parecían mucho a las de los demócratas conservadores del Sur de mediados de siglo. Esto fue especialmente cierto en el caso de la ley de reforma de la asistencia social de Clinton de 1996, la Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act [Ley de Responsabilidad Personal y Reconciliación de Oportunidades Laborales], que eliminó la antigua AFDC [Ayuda a Familias con Hijos Dependientes] como derecho federal y la sustituyó por la mucho más restrictiva TANF [Asistencia Temporal para Familias Necesitadas].[194] En deferencia al principio de federalismo fiscal, la Personal Responsability Act eliminó la estructura de financiación abierta original de la asistencia social y la sustituyó por subvenciones estatales en bloque que no permitían ningún margen de maniobra en respuesta a las recesiones económicas o al aumento de los niveles de pobreza. Los estados tuvieron que conformarse con un presupuesto fijo para la asistencia social, tanto si aumentaba como si disminuía el número de casos, y por tanto no tuvieron más remedio que apretar las tuercas y reducir las prestaciones individuales.[195]

---

[193] Robert Greenstein, Richard Kogan y Marion Nichols, *Bearing Most of the Burden: How Deficit Reduction during the 104th Congress Concentrated on Programs for the Poor*, Washington, Center on Budget and Policy Priorities, 1996.

[194] Para un relato sobrio de la trayectoria de los demócratas hacia la reforma de la asistencia social, y la oposición interna a la agenda neodemócrata de Clinton por parte de los demócratas progresistas y feministas, véase Felicia Kornbluh y Gwendolyn Mink, *Ensuring Poverty: Welfare Reform in Feminist Perspective*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2019, pp. 60-76. Sobre el papel de Newt Gingrich en la determinación de la forma final de la Personal Responsibility Act de 1996, véase Brendon O'Connor, *A Political History of the American Welfare System: When Ideas Have Consequences*, Lanham (MD), Rowman & Littlefield, 2004, pp. 205-221. Kornbluh y Mink dejan claro que los planes originales de Clinton para la reforma de la asistencia social eran solo ligeramente menos punitivos que los de los republicanos de Gingrich.

[195] Para conocer la historia del apoyo de los republicanos al «federalismo fiscal» en forma de subvenciones en bloque, véase Michael K. Brown, «Ghettos, Fiscal Federalism, and Welfare Reform» en Sanford Schram, Joe Soss y Richard C. Fording (ed.), *Race and Politics Welfare Reform*, Ann Arbor (MI), University Michigan Press, 2003, pp. 47-71. A partir de Nixon, se propuso el mecanismo fiscal de la «subvención global» como alternativa al sistema de subvenciones de contrapartida de duración indefinida, en virtud del cual el gobierno federal se comprometía a igualar cada dólar de financiación estatal en función del número de casos. Aunque la «subvención en bloque» era una propuesta republicana, estaba impulsada por la misma preocupación de limitar los casos de asistencia social a los pobres que lo merecían, que había inspirado los viejos argumentos de los «derechos de los estados» de los demócratas sureños.

El principio del federalismo fiscal había sido celebrado por los republicanos desde Nixon hasta Reagan como una panacea para los excesos del Estado del bienestar liberal. Pero, como señaló la periodista Elizabeth Drew, también «tenía algo más que un tufillo del viejo enfoque de los derechos de los estados», que durante mucho tiempo había sancionado el derecho de los demócratas sureños a discriminar a los pobres y a los no blancos.[196] Bajo sus auspicios, los estados estaban autorizados a realizar sus propios experimentos en la disciplina de la asistencia social —podían, por ejemplo, introducir la instrucción basada en la fe en la abstinencia y la monogamia o desviar el dinero de la asistencia social al asesoramiento matrimonial de la clase media—, siempre que se ajustaran a una línea de base federal. Mientras tanto, la nueva norma establecida por el gobierno federal se había vuelto tan punitiva que obligaba a todos los estados a aplicar las normas de leyes de pobres que antes se asociaban de forma abrumadora con el Sur.[197]

Durante las negociaciones en la Cámara de Representantes y en el Senado sobre la Social Security Act de 1935, Harry Byrd y otros demócratas conservadores del Congreso habían creado una excepción sureña a

---

[196] Drew, *Showdown...*, pp. 85-86.

[197] La política de equilibrio presupuestario de los republicanos del Sur solo se diferenciaba de la de sus antecesores demócratas sureños en que prestaba más atención a los inmigrantes como amenaza fiscal. El *Contrato con América* no mencionaba la inmigración. Sin embargo, los nuevos líderes republicanos del 104º Congreso integraron rápidamente el tema en su campaña legislativa postelectoral, inspirados por el éxito del gobernador republicano de California, Pete Wilson, que movilizó el tema en su propio beneficio electoral. La Proposición 187 de California vinculó directamente las cuestiones del desequilibrio presupuestario y la inmigración. La iniciativa electoral, que aparecía en la misma papeleta que se utilizó para votar en las elecciones legislativas de mitad de mandato de 1994, proponía prohibir a los inmigrantes indocumentados residentes en el estado asistir a las escuelas públicas o acceder a los servicios sanitarios, salvo en caso de emergencia, al tiempo que obligaba a los maestros y trabajadores sanitarios a denunciar a las autoridades a los presuntos infractores de la ley. La Proposición 187 fue aprobada por abrumadora mayoría, aunque la mayoría de sus disposiciones fueron posteriormente impugnadas ante los tribunales y anuladas. El presidente de la Cámara de Representantes, Gingrich, aprovechó la experiencia para crear un Grupo de Trabajo del Congreso sobre la Reforma de la Inmigración que pidió la aplicación de medidas aún más duras a nivel federal. Dos importantes leyes, la Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act y la Illegal Immigration Reform and Immigration Act de 1996 —aprobadas sin apenas oposición por parte de los demócratas— prohibían a los inmigrantes indocumentados recibir la mayoría de las ayudas públicas o de asistencia sanitaria. Sobre la Proposición 187 y el Congreso de Gingrich, véase Kitty Calavita, «The New Politics of Immigration: "Balanced-Budget Conservatism" and the Symbolism of Proposition 187», *Social Problems*, núm. 43: 3, 1996, pp. 284-305; Andrew Wroe, *The Republican Party and Immigration Politics,* Nueva York, Palgrave Macmillan, 2008; Daniel Martínez HoSang, *Racial Propositions: Ballot Initiatives and the Making of Postwar California*, Berkeley, University of California Press, 2010; Edward D. Berkowitz, *Making Social Welfare Policy in America: Three Case Studies since 1950,* Chicago, University of Chicago Press, 2020; y Daniel Denvir, *All-American Nativism: How the Bipartisan War on Immigrants Explains Politics as We Know It,* Nueva York, Verso, 2020, pp. 53-63. Sobre la connivencia de los demócratas con estos dos proyectos de ley, véase Kornbluh y Mink, *Ensuring Poverty...*, pp. 57-89.

los principios de la seguridad social universal del New Deal, segregando a los trabajadores agrícolas y domésticos de la región, en su mayoría afroamericanos, en el marco de un régimen de trabajo precario y gratuito promulgado bajo la contundente compulsión del hambre. Este espacio de excepción permitió a Byrd y a otros grandes terratenientes sureños reducir los salarios a su antojo, con la seguridad de que los aparceros, arrendatarios, trabajadores agrícolas y empleados domésticos no tenían más opción que aceptar el trabajo disponible.

Las disposiciones de la Personal Responsability Act de Clinton de 1996 sobre la transición de la asistencia social al trabajo desempeñaron un papel similar de reducción salarial en el sector de los servicios, el comercio minorista y la logística de la América industrial tardía. Al poner un límite de dos años a las prestaciones sociales, más allá del cual los beneficiarios tendrían que aceptar la primera oferta de trabajo que se les hiciera, la legislación llevó a cientos de miles de beneficiarios de la asistencia social a la economía de bajos salarios, sin la financiación de la educación que Clinton había esperado proporcionar en un principio. Consciente de que los empresarios no querrían formar a estos trabajadores por su cuenta, el programa de Clinton de 1998, Welfare to Work Partnership, concedió créditos fiscales a las empresas que estuvieran dispuestas a contratar a trabajadores procedentes directamente de las listas de asistencia social.

La Cámara de Comercio, el mayor defensor de la transición de la asistencia social al trabajo, había pedido más concesiones a las empresas que se comprometieran a contratar a personas que salieran de la asistencia social: había recomendado un periodo de prueba en el que se congelaran los salarios mínimos, las horas máximas de trabajo y el pago de horas extraordinarias y se eximiera a los empresarios de las leyes contra la discriminación, de las políticas de «salario predominante» para los contratos gubernamentales, así como de las políticas de baja médica y familiar.[198] A medida que la primera ronda de beneficiarios de la asistencia social que se acogían al nuevo plazo de dos años eran expulsados de las listas, la Welfare to Work Partnership los empujaba hacia trabajos mal pagados en farmacias, franquicias de comida rápida, agencias de trabajo temporal, residencias de ancianos, almacenes de distribución y plantas de procesamiento de carne de todo el país.[199] Había una buena razón por la que el desem-

[198] Ellen Reese, *Backlash against Welfare Mothers: Past and Present*, Berkeley, University of California Press, 2005, pp. 168-169.

[199] Reese, *Backlash against Welfare Mothers...*, pp. 165-171; Frank Ridzi, *Selling Welfare Reform: Work-First and the New Common Sense of Employment*, Nueva York, NYU Press, 2009, pp. 107-135. También se contrató a beneficiarios de la asistencia social como sustitutos de trabajadores municipales sindicados. Véase Jamie Peck, *Workfare States...*, Nueva York, Guilford Press, 2001; John Krinsky, *Free Labor*: *Workfare and the Contested Language of Neoliberalism*, Chicago, University of Chicago Press, 2007. Sobre el *workfare* como forma de eludir las pro-

pleo alcanzó mínimos históricos a finales de la década de 1990 sin generar ningún crecimiento salarial en la parte inferior de la población activa.[200] Cuando finalizaba su plazo de dos años, los beneficiarios de la asistencia social tenían que aceptar el primer trabajo que se les ofreciera o desaparecer por completo de las listas de asistencia social. La tradición de las leyes de pobres de las grandes explotaciones agrícolas del Sur había renacido en los talleres clandestinos de venta al por menor, atención sanitaria y logística de finales del siglo XX.

Esto no quiere decir que el trabajo no gratuito fuera la única arma disponible para la tradición de la ley de pobres. Las *workhouses* del siglo XIX o el sistema de aparcería posterior a la Guerra Civil siempre habían operado en concierto con un instrumento menos reconocido de la disciplina capitalista: la afirmación impuesta por el Estado de las relaciones de parentesco como una alternativa a la asistencia pública.[201] Durante la década de 1930, los estados del Sur habían hecho un uso abundante de las normas de «familia» o «responsabilidad conyugal» para vigilar las relaciones íntimas de las mujeres solicitantes de asistencia social y obligarlas, siempre que fuera posible, a depender de un hombre. Los organismos de asistencia social de todo el Sur citaban habitualmente las normas sobre el hombre en la casa, el padre sustituto y el hogar adecuado para excluir a las mujeres empobrecidas de las listas de asistencia social, alegando que sus relaciones íntimas con los hombres las convertían en solicitantes indignas o dependientes *de facto* del cuidado de un hombre.[202] Aunque los programas de asistencia social del Sur eran los más brutales y raquíticos con diferencia, los estados del Norte empezaron a seguir su ejemplo en las décadas de 1950 y 1960, a medida que aumentaba el número de mujeres divorciadas o que nunca se habían casado y las agencias de asistencia social del Norte veían una creciente afluencia de inmigrantes afroamericanos procedentes del Sur.[203]

---

tecciones laborales existentes, incluidas las leyes sobre salario mínimo y las protecciones de la seguridad social, véase Kornbluh y Mink, *Ensuring Poverty*, p. 84.

[200] John E. Schwarz, «The Hidden Side of the Clinton Economy», *Atlantic*, octubre de 1998, pp. 18-21.

[201] Para una presentación ampliada de este argumento, que se mueve desde las leyes isabelinas de pobres a través de la América colonial temprana hasta el periodo posterior a la Reconstrucción y más allá, véase Melinda Cooper, *Family Values: Between Neoliberalism and the New Social Conservatism*, Nueva York, Zone Books, 2017, pp. 67-117 [ed. cast.: *Los valores de la familia. Entre el neoliberalismo y el nuevo social-conservadurismo,* Madrid, Traficantes de Sueños, 2023].

[202] Bell, *Aid to Dependent Children...*, pp. 34-35; Suzanne Mettler, *Dividing Citizens: Gender and Federalism in New Deal Public Policy,* Ithaca, Cornell University Press, 1998, pp. 332-41; Reese, *Backlash against Welfare Mothers...*, pp. 40-51.

[203] Mettler, *Dividing Citizens...,* pp. 169-174; Premilla Nadesan, *Welfare Warriors: The Welfare Rights Movement in the United State*s, Londres, Routledge, 2005, pp. 6-8; Gwendolyn Mink, *Welfare's End Ithaca...*, Cornell University Press, 1998, p. 48.

A finales de los años sesenta y durante los años setenta, el Tribunal Supremo acabó prohibiendo estas normas, obligando a los estados del Sur a adaptar sus programas de asistencia social a un mínimo federal más generoso.[204] Pero su éxito fue mínimo en comparación con la histórica legislación de Clinton, que reinstauró la norma de la responsabilidad paterna, propia de las leyes de pobres, en el corazón mismo del nuevo sistema de bienestar. Clinton no solo revivió la antigua regla del «padre ausente», antaño apreciada por los estados del Sur, sino que la consagró en la legislación federal, donde nunca antes se había reconocido, convirtiendo el nuevo programa de asistencia social en un sistema mucho más punitivo que su precursor del New Deal. Las agencias de asistencia social tenían ahora instrucciones de buscar por todos los medios a los padres biológicos de los niños que recibían prestaciones, considerados ahora legalmente responsables de la manutención de los niños, independientemente de su relación pasada o real con la madre; solo desembolsarían fondos una vez agotadas todas las opciones de provisión paterna privada.[205] Puede que los republicanos de Gingrich le empujaran a ello, pero incluso los asesores más cercanos de Clinton se sorprendieron por la magnitud de su rendición.[206] Por el contrario, Clinton defendió resueltamente los gastos fiscales de las «familias trabajadoras» frente al creciente coro de críticas de los republicanos de Gingrich. El EITC [Crédito fiscal por ingresos del trabajo] era la alternativa preferida del Democrat Leadership Council al gasto directo en asistencia social.[207] Milton Friedman, economista de la Escuela de Chicago, había propuesto la idea a principios de los años setenta, y el demócrata sureño Russell Long la había defendido como una forma novedosa de expulsar a las madres afroamericanas que recibían asistencia social de las listas e

[204] Cooper, *Family Values...*, pp. 93-96. Tras haber ignorado el AFDC durante sus primeras décadas de existencia, el Tribunal Supremo de EEUU presidió dieciocho casos relacionados con el programa entre 1968 y 1975, al tiempo que los tribunales federales inferiores emitieron cientos de decisiones relevantes durante el mismo periodo. El resultado de estas decisiones fue tanto federalizar el control de la asistencia social como alinear sus disposiciones con los cambios recientes en el derecho de familia. En el caso *King v. Smith* de 1968, el presidente del Tribunal Supremo, Earl Warren, dictaminó que la norma del padre sustituto de Alabama violaba los términos de la Social Security Act y no estaba en consonancia con el derecho de familia, que ya no pretendía castigar las relaciones extramatrimoniales ni reconocía ninguna distinción de estatus válida entre hijos legítimos e ilegítimos.

[205] Cooper, *Family Values...*, pp. 103-106. En algunos casos, esto se tradujo en una forma de trabajo en régimen de servidumbre también para los hombres, ya que los padres biológicos con deudas impagadas de manutención de los hijos se inscribieron en programas municipales de transición de la asistencia social al trabajo para pagar sus deudas. Véase Noah Zatz, Tia Koonse, Theresa Zhen, Lucero Herrera, Han Lu, Steven Shafer y Blake Valenta, *Get to Work or Go to Jail: Workplace Rights under Threat*, Los Ángeles, UCLA Institute for Research on Labor and Employment, 2016, pp. 7-9.

[206] Kornbluh y Mink, *Ensuring Poverty...*, pp. 78-79.

[207] Christopher Howard, *The Welfare State That Nobody Knows: Debunking Myths about U.S. Social Policy*, Princeton, Princeton University Press, 2006, pp. 103-106.

incorporarlas a la población activa con salarios bajos.[208] Su valor, a los ojos de cada una de estas partes interesadas, radicaba en su capacidad para ofrecer gastos gubernamentales en la forma retroactiva del crédito fiscal, que solo podía solicitarse como resultado del trabajo. El programa EITC había crecido espectacularmente tras la Tax Reform Act de 1986 de Reagan, gracias al entusiasmo de la derecha cristiana por una medida que cumplía tanto los requisitos antiimpuestos como los profamilia, y se amplió tanto con George H. W. Bush como con Clinton. Durante la década de 1990, el coste total del programa, expresado en dólares constantes, pasó de algo menos de 10.000 millones de dólares a más de 32.000. Como resultado, los gastos fiscales en los trabajadores pobres superaron ahora el gasto directo en los estigmatizados programas de asistencia social y de cupones de alimentos, un reflejo del consenso bipartidista de que la ayuda gubernamental, si es que se toleraba, se desembolsaba mejor de forma indirecta, incentivando el trabajo mediante el crédito fiscal.[209]

Contrarrevolución fiscal permanente

El espíritu de la revolución republicana liderada por Gingrich volvió con fuerza con la elección de Barack Obama, cuando los republicanos se vieron de nuevo sorprendidos por un centrista demócrata carismático. Entonces volvió la insurgencia del flanco derecho para poner al partido en pie de guerra. Dick Armey, un actor clave en ambos episodios, describió la oleada del Tea Party de 2010 como la culminación de una larga serie de revueltas intrapartidistas, cada una de las cuales acercaba al Partido Republicano a un estado de rigor ideológico. La salva inicial fue la candidatura presidencial de Barry Goldwater, que había inspirado a un joven Armey a entrar en política. Luego vino la revolución de Reagan, en la que los republicanos *antiestablishment* probaron por primera vez el poder ejecutivo y finalmente la toma del Congreso por Gingrich en 1994, que tuvo como resultado «lo imposible: una enmienda de equilibrio presupuestario».[210] Para Armey, el Tea Party prometía lograr lo que estos movimientos anteriores no habían conseguido: una contrarrevolución constitucional duradera que devolviera a Estados Unidos a su estado fundacional de gobierno limitado y libertad individual.[211]

---

[208] Sobre el «impuesto negativo sobre la renta» de Milton Friedman y su papel en los debates sobre la reforma de la asistencia social de los años setenta, véase Marisa Chappell, *The War on Welfare: Family, Poverty and Politics in Modern America*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2010, pp. 52-58, 61, 72, 79-87.

[209] Howard, *The Welfare State That Nobody Knows...*, p. 99.

[210] Richard Keith Armey con Matt Kibbe, *Give Us Liberty: A Tea Party Manifesto*, Nueva York, HarperCollins, 2010, pp. 1-2.

[211] Ibídem, pp. 4, 7-8.

Es difícil rebatir este linaje. Al igual que Gingrich, los novatos del Tea Party que llegaron al poder en las elecciones de 2010 no temían «quemar las naves» para conseguir sus fines. Decididos a desarmar a sus oponentes si no podían mantener el poder ellos mismos, los legisladores del Tea Party tenían la misma determinación para bloquear, retrasar o revocar cualquier intento de la administración demócrata de aplicar una política fiscal expansiva o simplemente dirigida a mantener el *statu quo*. Pero si Gingrich no era ajeno al sabotaje fiscal, haciendo un uso deliberado y descarado del techo de la deuda y de la amenaza de una enmienda de equilibrio presupuestario para obtener concesiones, el Tea Party llevó el arte de la obstrucción a otro nivel. Cada año, entre enero de 2011, cuando una oleada de novatos afiliados al Tea Party llegó a la Cámara de Representantes, y enero de 2017, cuando Obama dejó el cargo, los republicanos del Congreso consiguieron convertir al menos un plazo presupuestario importante en una demostración de fuerza. Los momentos más destacados de esta guerra de desgaste incluyeron el enfrentamiento de agosto de 2011 sobre el límite de la deuda y la votación forzada sobre la aprobación de una enmienda de equilibrio presupuestario, el precipicio fiscal de 2012, el cierre del gobierno de 2013 y el casi cierre de 2014.[212] Pero ninguna lista de acontecimientos puntuales puede transmitir la pura implacabilidad del obstruccionismo del Tea Party: los meses de bloqueo, las interminables tácticas dilatorias desplegadas para aplazar la aplicación de la legislación que ya había sido aprobada y el tiempo perdido en agotadoras negociaciones, casi siempre prolongadas hasta el último momento.

También en el Senado, los republicanos convirtieron el bloqueo en un arte del procedimiento. La minoría parlamentaria republicana de Mitch McConnell recurrió a la amenaza del filibusterismo más que ningún otro partido minoritario en la historia de Estados Unidos, bloqueando o retrasando todo, desde legislación impugnada, nombramientos judiciales y nombramientos del poder ejecutivo hasta las decisiones gubernamentales más rutinarias.[213] Al alinearse con el Tea Party por una cuestión de supervivencia política, McConnell convirtió el filibusterismo de un arma de último recurso en un *modus operandi* permanente. Incluso cuando los demócratas

---

[212] Molly E. Reynolds y Phillip A. Wallach, «The Final Fiscal Fight of the Obama Administration- and Its Many Predecessors», *Brookings*, 8 de diciembre de 2016.

[213] Durante el 111º Congreso, el número de amenazas de filibusterismo y de solicitudes de moción de censura ascendió a la asombrosa cifra de dos por semana. Mientras que todos los presidentes anteriores juntos se habían enfrentado a un total de ochenta y dos filibusterismos contra sus candidatos, el presidente Obama soportó ochenta y dos entre 2009 y 2013. Véase Thomas E. Mann y Norman J. Ornstein, *It's Even Worse Than It Looks: How the American Constitutional System Collided with the New Politics of Extremism*, Nueva York, Basic Books, 2012, pp. 84-102; Jentleson, *Kill Switch...*, pp. 116-119. Sobre el papel de McConnell en la trivialización del filibusterismo y su eventual ruptura con el Tea Party, véase Jentleson, *Kill Switch*, pp. 207-225.

tenían el número suficiente para invocar una *«cloture»* y derrotar al filibustero,[214] estos pasaban ahora tanto tiempo superando los obstáculos que les ponían los senadores republicanos que toda la actividad de gobierno se ralentizaba. El politólogo Sean Theriault se refiere a esta nueva generación de senadores republicanos superantagonistas como «senadores Gingrich»: muchos de ellos, señala, trabajaron primero en la Cámara de Representantes junto a Newt Gingrich en la década de 1980 y más tarde llevaron el peculiar estilo de guerra partidista de Gingrich a la Cámara Alta.[215]

A la vez movimiento populista y cruzada legislativa liderada por las empresas, el auge del Tea Party vino impulsado a nivel de las élites por algunas de las mismas maquinarias parapartidistas que cobraron protagonismo durante la revolución de Gingrich. En 2004, las rivalidades internas en el seno del CSE, financiados por Koch, llevaron a la disolución de la organización, pero sus miembros principales asumieron cargos en dos nuevas organizaciones, Americans for Prosperity y FreedomWorks.[216] Mientras que el expresidente del CSE, Richard Fink, asumió la dirección de Americans for Prosperity, fue Dick Armey, exlíder de la mayoría en la Cámara de Representantes y presidente del CSE, quien tomó el timón de FreedomWorks. Junto con otros miembros del personal de FreedomWorks, como los antiguos alumnos de la Universidad George Mason Matt Kibbe y Wayne Brough, Dick Armey era un concienzudo practicante de la economía de la elección pública.[217] En una entrevista realizada en medio de la revuelta del Tea Party de 2009, Armey confesó que «estaba muy influido

---

[214] El filibusterismo y su cancelación, la *«cloture»* son fenómenos propios del Senado de Estados Unidos. Los senadores americanos no tienen límite de tiempo para hacer uso de la palabra, norma que ha permitido el uso del filibusterismo, acción destinada a prolongar el debate y retrasar o impedir la votación de un proyecto de ley, resolución, enmienda u otra cuestión debatible. Antes de 1917, el reglamento del Senado no preveía ninguna forma de poner fin al debate y forzar la votación de una medida. En ese año, el Senado adoptó una norma que permitía que una mayoría de dos tercios pusiera fin a un acto de filibusterismo, procedimiento conocido como *«cloture»*. En 1975, el Senado redujo el número de votos requeridos para el *«cloture»* de dos tercios de los senadores votantes a tres quintos de todos los senadores debidamente elegidos y juramentados, es decir, 60 de los 100 miembros del Senado. [N. del T.]

[215] Sean M. Theriault, *The Gingrich Senators: The Roots of Partisan Warfare in Congress*, Nueva York, Oxford University Press, 2013.

[216] Jane Mayer, *Dark Money*, Melbourne, Scribe, 2016, pp. 162-164. La división parece haber sido causada por las tensiones entre Dick Armey y Richard Fink, cada uno de los cuales acusaba al otro de explotar la organización para adaptarla a sus propios objetivos empresariales (o a los de los Koch).

[217] Matt Kibbe fue nombrado presidente del CSE en junio de 2004, poco antes de que se fusionara con Empower America para formar FreedomWorks. Kibbe fue nombrado presidente y consejero delegado de FreedomWorks tras su creación ese mismo año. «Matt Kibbe», *SourceWatch*, 4 de agosto de 2011. Wayne Brough fue economista jefe de CSE a principios de la década de 1990 antes de asumir el cargo de economista jefe y vicepresidente de investigación de FreedomWorks. «Wayne Brough», *Science Corruption*, 31 de diciembre de 2010.

por una contribución estadounidense única llamada teoría de la elección pública, de la que fue pionero el Dr. James Buchanan en el estado de Virginia».[218] Economista de formación, presidió el Departamento de Economía de la Universidad Estatal del Norte de Texas antes de entrar en política. Armey aclaró que, si bien su base «intelectual» estaba en la economía de la Escuela austriaca de Ludwig von Mises y Friedrich Hayek, sus inclinaciones «metodológicas» estaban marcadas por la elección pública.[219] Esta doble herencia contribuye en gran medida a aclarar la postura punitiva y fatalista de Armey hacia la deflación inducida por la austeridad, una característica del neoliberalismo austriaco, y su experiencia metodológica en las artes del gobierno contramayoritario, con su evidente deuda respecto de las enseñanzas de Buchanan.

Hay que subrayar que Americans for Prosperity y FreedomWorks no crearon, sino que aprovecharon el poder del movimiento emergente del Tea Party, del mismo modo que Citizens for a Sound Economy se apoderó de la energía de las asociaciones de pequeñas empresas y de la derecha religiosa en la década de 1990. Cuando un puñado de grupos de ciudadanos se unieron para protestar contra el proyecto de ley de estímulo federal de Obama en 2009, Americans for Prosperity y FreedomWorks identificaron inmediatamente una oportunidad política y se pusieron en contacto con personalidades de los medios de comunicación como Glenn Beck y Rush Limbaugh.[220] Esta combinación de energía movimentista y perspicacia organizativa dio a los republicanos una histórica y aplastante victoria en las elecciones de mitad de mandato de 2010.[221] Dos años después del primer mandato de Obama, los republicanos obtuvieron sesenta y tres escaños en la Cámara de Representantes —la mayor victoria de un partido a mitad de legislatura desde 1938—, mientras que los seis nuevos escaños en el Senado dieron a los republicanos el número suficiente para boicotear todas las iniciativas demócratas. Muchos de los miembros entrantes de la Cámara eran novatos apoyados por el Tea Party, decididos a deshacer o bloquear los logros legislativos de Obama por todos los medios posibles.[222]

---

[218] Austin Allen, «Big Think Interview with Dick Armey», *Big Think*, 11 de noviembre de 2009.

[219] «Es una base bastante buena para prepararse para una carrera política o un cargo». Ibídem.

[220] Sobre la relación entre grupos de presión nacionales como FreedomWorks, organizadores locales del Tea Party y miembros de base, véase Devin Burghart y Leonard Zeskind, *Tea Party Nationalism: Special Report*, Kansas City (MO), Institute for Research and Education on Human Rights, 2010.

[221] En enero de 2010, FreedomWorks reunió a sesenta organizadores del Tea Party de dos docenas de estados para preparar las elecciones de mitad de mandato de noviembre. Fue en este evento cuando FreedomWorks anunció una lista de sesenta y cinco candidatos al Congreso seleccionados. Ibídem, 21.

[222] Maya Srikrishnan, Jared Pliner, Jennifer Schlesinger, Joshua Goldstein y Huma Khan, «Which Tea Party Candidates Won?», *ABC News*, 25 de septiembre de 2010.

Estos novatos del Tea Party no tardaron en hacer sentir su presencia. La crisis del techo de la deuda de 2011, descrita en la introducción de este capítulo, fue la primera de una serie de disputas que enfrentaron a los miembros del Tea Party de la Cámara de Representantes con los republicanos y demócratas convencionales. A pesar de los numerosos intentos del presidente de la Cámara de Representantes, John Boehner, él mismo un veterano de la insurgencia de Gingrich, de desbloquear la situación con recortes draconianos de gasto, los negociadores republicanos acabaron siendo rehenes de los radicales del nuevo grupo del Tea Party, que estaban decididos a obtener concesiones mucho más radicales.[223] Un núcleo duro de no más de treinta legisladores afiliados al Tea Party fue el responsable de mantener el límite de la deuda, pero su influencia en la dinámica del Partido Republicano se vio magnificada por la influencia externa de grupos como FreedomWorks, Americans for Prosperity y el Club for Growth. Estos grupos vigilaban de cerca las votaciones republicanas, amenazando con desatar desafíos en primarias contra cualquier titular que se apartara de la línea del Tea Party.[224]

Mientras tanto, los legisladores del Tea Party se negaron a autorizar un aumento del techo de la deuda a menos que ambas cámaras aprobaran una enmienda de equilibrio presupuestario, una hazaña casi imposible, dado el requisito de una mayoría de dos tercios tanto en la Cámara de

---

[223] Como señalan Bryan Gervais e Irwin Morris, es difícil elaborar una lista clara de legisladores del Tea Party, dados los diferentes grados y marcadores de afiliación que caracterizan la relación de cualquier miembro de la Cámara de Representantes o del Senado con el Tea Party. No todos los candidatos afiliados al Tea Party estaban respaldados o financiados por organizaciones paraguas como FreedomWorks, Tea Party Express o SarahPAC (el comité de acción política de Sarah Palin) y las decisiones de respaldo dependían a menudo de la proximidad de la carrera electoral. Algunos candidatos fueron respaldados por un grupo y otros no. Del mismo modo, no todos los miembros formales del Tea Party Caucus o de sus encarnaciones posteriores (el Liberty Caucus o el Freedom Caucus) votaban de forma coherente con el bloque duro de miembros del Tea Party Caucus. Por esta razón, Gervais y Morris proponen un continuo de afiliaciones al movimiento del Tea Party. Bryan T. Gervais e Irwin L. Morris, *Reactionary Republicanism: How the Tea Party in the House Paved the Way for Trump's Victory*, Oxford, Oxford University Press, 2018, pp. 31-66. En el caso del enfrentamiento por el techo de deuda de 2011, la votación final del proyecto de ley de equilibrio presupuestario de 2011 deja claro que un núcleo duro de una treintena de miembros del Tea Party Caucus, liderado por Michele Bachmann, fueron los impulsores de la intransigencia republicana. Véase Douglas A. Blackmon y Jennifer Levitz, «Tea Party Sees No Triumph in Compromise», *Wall Street Journal*, 2 de agosto de 2011.

[224] Sobre el papel de FreedomWorks, Americans for Prosperity y Club for Growth en el enfrentamiento por el techo de deuda, véase Mayer, *Dark Money...*, pp. 297-298; Vanessa Williamson, «The Tea Party and the Shift to "Austerity by Gridlock" in the United States», *APSA Annual Conference*, Chicago, 29 de agosto de 2013. Para una declaración de FreedomWorks instando a la intransigencia sobre el techo de la deuda, con referencia a la obra de James M. Buchanan, véase Wayne T. Brough, «That's $14 Trillion- Trillion with a "T": Drowning in a Sea of Red Ink», *FreedomWorks Foundation Issue Analysis,* núm. 130, junio de 2011, pp. 1-14.

Representantes como en el Senado.[225] En las semanas de idas y venidas que siguieron, treinta miembros de la línea dura del Tea Party se negaron a ceder terreno, demostrando en cambio una disposición apocalíptica a llevar a Estados Unidos al borde del impago. En última instancia, el fiasco provocó que la agencia de calificación Standard and Poor's rebajara la calificación de la deuda estadounidense de AAA a AA+. Si pocos inversores en bonos esperaban realmente que Estados Unidos dejara de pagar intereses sobre los bonos del Tesoro, y podían estar seguros de que sus propias reclamaciones tendrían prioridad en caso de impago, la voluntad de los republicanos del Tea Party de pedir un rescate por todo el proceso político introdujo un nuevo nivel de incertidumbre en las previsiones económicas. En el comunicado de prensa en el que anunciaba su decisión de rebajar la calificación, Standard and Poor's explicaba:

> Las maniobras políticas de los últimos meses ponen de manifiesto que la gobernanza y la formulación de políticas en Estados Unidos son cada vez menos estables, menos eficaces y menos predecibles de lo que creíamos. El techo legal de la deuda y la amenaza de impago se han convertido en moneda de cambio político en el debate sobre la política fiscal.[226]

El impago de la deuda se evitó por los pelos, cuando se alcanzó un acuerdo que daba a los republicanos casi todo lo que querían. La Ley de Control Presupuestario del 31 de julio de 2011 intercambió un aumento del techo de la deuda de 900.000 millones de dólares por recortes del gasto de aproximadamente el mismo valor. Además, creaba un supercomité de legisladores encargados de identificar recortes adicionales del gasto de al menos 1.300 millones de dólares (a repartir en una década) o de aprobar una enmienda de equilibrio presupuestario para finales de año. Si el comité fracasaba en cualquiera de estas dos tareas, los recortes de 1.300 millones de dólares entrarían en vigor automáticamente a principios de 2013.[227] Pero en realidad, los republicanos salían ganando.[228] Si la Cámara de

---

[225] Charles Babington, «Tea Party Role in Debt Bill Raises Eyebrows», *MPR News*, 30 de julio de 2011. Para un relato narrativo del enfrentamiento por el techo de deuda de 2011, véase Mann y Ornstein, *It's Even Worse Than It Looks...*, pp. 3-30.

[226] «WSJ BLOG/MarketBeat: S&P Downgrades U.S. Debt Rating Press Release», *Dow Jones Institutional News,* 5 de agosto de 2011.

[227] Resumen de la Budget Control Act de 2011, Cámara de Representantes de EEUU, Comité de Presupuesto, 3 de agosto, Washington, Cámara de Representantes de EEUU, 2011.

[228] El presidente de la Cámara de Representantes, John Boehner, comentó que «consiguió el 98 % de lo que [quería]». Scott Pelley, «Boehner: I Got 98 Percent of What I Wanted», *CBS News,* 1 de agosto de 2011. Sin embargo, la treintena de republicanos del Tea Party que querían una enmienda de equilibrio presupuestario seguían sin estar contentos y vota-

Representantes, como era inevitable dadas las circunstancias, era incapaz de reunir la mayoría de dos tercios necesaria para aprobar una resolución de enmienda presupuestaria equilibrada, los republicanos obtendrían lo que querían de todos modos: un freno brutal a todos los esfuerzos de estímulo económico durante una década. En 2011, Estados Unidos seguía luchando por salir del estancamiento económico, las ejecuciones hipotecarias de viviendas seguían siendo habituales en muchos mercados regionales y las tasas de desempleo se mantenían obstinadamente altas.[229] Sin embargo, los republicanos del Tea Party le dieron la vuelta a la política anticíclica keynesiana, insistiendo en que era el momento de recortar aún más el gasto público. El economista Josh Bivens calcula que la Budget Control Act [Ley de Control Presupuestario] de 2011 generó un efecto antiestímulo que fue casi dos veces mayor que el efecto de estímulo de las leyes de recuperación de Obama de 2009.[230] El resultado, en palabras de Lawrence Summers, fue un estado de estancamiento persistente o «secular» caracterizado por tasas históricamente bajas de nuevas inversiones de capital, un gasto en consumo lento y unas cifras de desempleo que parecían presentables solo porque muchas personas en edad de trabajar ya no estaban buscando activamente trabajo.[231]

En última instancia, fue a nivel estatal y municipal donde el impacto de la austeridad del Tea Party se dejó sentir con mayor intensidad.[232] La mayo-

---

ron en contra del proyecto de ley. Blackmon y Levitz, «Tea Party Sees No Triumph in Compromise...».

[229] Sobre las persistentes secuelas de la crisis financiera, véase Barry Z. Cynamon, Steven M. Fazzari y Mark Setterfield, *After the Great Recession: The Struggle for Economic Recovery and Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 2013.

[230] Josh Bivens, «Abolish the Debt Ceiling before It Commits Austerity Again», *Economic Policy Institute*, 27 de septiembre de 2021. Sobre la lentitud de la recuperación, véase Josh Bivens, *Why Is Recovery Taking So Long - and Who's to Blame?*, Washington, Economic Policy Institute, 2016.

[231] Lawrence H. Summers, «Demand-Side Secular Stagnation», *American Economic Review*, núm. 105: 5, 2015, pp. 60-65. Summers toma prestado el término «estancamiento secular» del keynesiano estadounidense Alvin Hansen, que intentaba explicar el regreso inesperado de condiciones similares a la recesión a finales de la década de 1930. Alvin Hansen, «Economic Progress and Declining Population Growth», *American Economic Review*, núm. 29: 1, 1939, pp. 1-15. Hansen describió la «esencia del estancamiento secular» de la siguiente manera: «Recuperaciones enfermas que mueren en su infancia y depresiones que se alimentan de sí mismas y dejan un núcleo duro y aparentemente inamovible de desempleo» (p. 4).

[232] Jamie Peck se refiere a la cascada de recortes federales hacia los gobiernos estatales y locales como una forma de «austeridad descentralizada». Jamie Peck, «Austerity Urbanism: American Cities under Extreme Economy», *City*, núm. 16: 6, 2012, pp. 626-655; Jamie Peck, «Austere Reason, and the Eschatology of Neoliberalism's End Times», *Comparative European Politics*, núm. 11: 6, 2013, pp. 713-721. La transferencia de la austeridad es casi automática en el sistema federal estadounidense, dado que un tercio de los fondos federales fluyen a través de los gobiernos estatales y locales, la mayoría de los cuales están sujetos a estrictos límites legales o constitucionales sobre la capacidad de emitir deuda. Cuando

ría de los estados ya habían aplicado sus propios recortes draconianos a los servicios públicos básicos en los primeros años de la recesión, a medida que la caída en picado de los precios de la vivienda agotaba los ingresos por impuestos sobre la propiedad y el consumo.[233] Hasta ese momento, se había producido cierto alivio en forma de fondos federales de emergencia para los estados, que se habían legislado como parte de la Recovery Act de Obama de 2009. Pero las concesiones presupuestarias extraídas por los republicanos del Congreso redujeron el flujo normal de transferencias federales a los estados, precisamente en el momento en el que la ayuda de emergencia estaba disminuyendo, debilitando a las legislaturas estatales frente a los austeros designios de los gobernadores del Tea Party recién elegidos. Las elecciones de mitad de mandato de 2010 habían proporcionado ganancias históricas a los republicanos tanto a nivel estatal como federal: el Partido Republicano obtuvo seis nuevos gobernadores y 675 nuevos legisladores como parte de la barrida electoral del Tea Party. Como resultado, ahora tenían el 53 % del total de escaños legislativos estatales, la cifra más alta desde 1928.[234] Esto dio a las legislaturas estatales controladas por los republicanos un grado inusual de poder para aplicar las directrices del Tea Party desde arriba. Una vez que la facción del Tea Party hubo completado su trabajo en el Congreso, los gobernadores republicanos estaban listos para lanzar una huelga legislativa coordinada contra el sector público estatal. La rapidez con la que las leyes de derecho al trabajo, las medidas antisindicales y las diversas restricciones a la asistencia social y otros programas de ayuda se desplegaron de forma textualmente idéntica, por parte de diferentes estados no dejaba lugar a dudas sobre su procedencia. Grupos como ALEC y su estrecho colaborador, la State Policy Network, llevaban años elaborando y probando modelos legislativos y estaban decididos a explotar al máximo la avalancha del Tea Party de 2010.[235] En un estado tras otro, los legisladores republicanos se volvieron contra sus empleados públicos, se ensañaron con las prestaciones por desempleo y utilizaron

el flujo normal de fondos se agota y no se pueden encontrar nuevos ingresos fiscales, los gobiernos estatales y locales no tienen otra opción que recortar los servicios.

[233] Elizabeth McNichol, *Out of Balance: Cuts in Services Have Been States' Primary Response to Budget Gaps, Harming the Nation's Economy*, Washington, Center on Budget and Policy Priorities, 2012, p. 506; Phil Oliff, Chris Mai y Vincent Palacios, *States Continue to Feel Recession's Impact,* Washington, Center on Budget and Policy Priorities, 2012, p. 4. Según un informe de United for a Fair Economy, en los dos años siguientes a septiembre de 2007 se recortaron más de 110.000 empleos estatales y locales, incluidos 40.000 profesores y 4.000 policías y bomberos. Mazher Ali, Jeannette Huezo, Brian Miller, Wanjiku Mwangi y Mike Prokosch, *State of the Dream 2011: Austerity for Whom*, Boston, United for a Fair Economy, 2011, p. 2.

[234] «Republicans Exceed Expectations in 2010 State Legislative Elections», National Conference of State Legislatures, 3 de noviembre de 2010.

[235] Sobre el asalto republicano a nivel estatal de 2010 al sector público y el papel de ALEC y el SNP en su coordinación, véase Hertel-Fernández, *State Capture...*, p. 1 y pp 179-197.

el proceso legislativo estatal para bloquear desde abajo la expansión de Medicaid ordenada por la Affordable Care Act.

En algunos estados, estos ataques contra el sector público se combinaron de forma llamativa con iniciativas para criminalizar a los inmigrantes o facultar a los ciudadanos armados para aplicar la justicia por su propia cuenta. Cuando la asamblea legislativa del estado de Arizona aprobó la Ley SB1070, que permite a la policía detener y registrar a cualquier sospechoso de ser un inmigrante indocumentado, los grupos locales del Tea Party se unieron a la causa.[236] Muchos estados intentaron aprobar leyes *«stand-your-ground»*[237] diseñadas por el ALEC en la misma oleada legislativa que perseguía a los sindicatos del sector público y a los programas de bienestar social.[238] El sector público no solo era el último reducto del sindicalismo estadounidense, sino también uno de los principales empleadores de afroamericanos y un refugio relativo frente a las marcadas disparidades raciales en el sector privado.[239] La campaña para reducir y desarmar a la mano de obra del sector público siempre iba a afectar al empleo y a los salarios de los afroamericanos de forma desproporcionada.[240] Este fue uno de los diversos factores que contribuyeron a los niveles mucho más altos de desempleo entre los no blancos tras la crisis financiera.[241]

Si el asalto del Tea Party a nivel estatal contra la asistencia pública a las personas con bajos ingresos y sin trabajo recordaba en muchos aspectos al

---

[236] Devin Burghart y Leonard Zeskind, *Tea Party Nationalism*, Kansas City (MO), Institute for Research and Education on Human Rights, 2010, pp. 31, 69-72.

[237] Las leyes *«stand-your-ground»*, a veces denominadas *«line in the sand»* [línea en la arena] o *«no duty to retreat»* [sin obligación de retirarse], establecen que las personas pueden usar la fuerza letal cuando lo crean razonablemente necesario con el fin de defenderse de determinados delitos violentos, en términos de derecho a la legítima defensa. En virtud de esta ley, las personas no tienen obligación de retirarse antes de usar la fuerza letal en defensa propia, siempre que se encuentren en un lugar en el que estaban presentes de forma legal. Treinta y ocho estados son estados *«stand-your-ground»*: Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, Florida, Georgia, Idaho, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana, Michigan, Misisipi, Misuri, Montana, Nevada, Nuevo Hampshire, Carolina del Norte, Dakota del Norte, Ohio, Oklahoma, Pensilvania, Carolina del Sur, Dakota del Sur, Tennessee, Texas, Utah, Virginia Occidental y Wyoming; Puerto Rico también es *«stand-your-ground»*.

[238] Sobre las leyes de *«stand-your-ground»* y la ola electoral estatal del Tea Party de 2010, véase Hertel-Fernández, *State Capture...*, pp. 2-3, 55, 58.

[239] Según United for a Fair Economy, los afroamericanos tienen un 30 % más de probabilidades que el resto de la población activa de ocupar puestos en el sector público. Los latinos, en cambio, están infrarrepresentados en el sector público. Prokosch, *State of the Dream...*, pp. 22-23.

[240] Thomas Byrne Edsall, *The Age of Austerity: How Scarcity Will Remake American Politics*, Nueva York, Anchor Books, 2012, pp. 118-19.

[241] James H. Carr, «The Silent Depression: How Are Minorities Faring in the Economic Downturn, September 23», Hearing before the Committee on Oversight and Government Reform, House of Representatives, One Hundred Eleventh Congress, First Session, 23 de septiembre de 2009, Washington, U.S. Government Printing Office, 2010, pp. 56-163.

desmantelamiento de la asistencia social dirigido por Gingrich, y propiciado por Clinton, a mediados de la década de 1990, el Tea Party llevó no obstante esta campaña a otro nivel. El vitriolo selectivo que antes se había reservado a programas estigmatizados de asistencia pública como el AFDC se extendía ahora a programas básicos de la Social Security Act como el seguro de desempleo, que los blancos de clase media habían considerado durante mucho tiempo un derecho ganado del contribuyente. Como consecuencia de la crisis financiera mundial, dieciséis estados respondieron a las crecientes filas de desempleados de larga duración restringiendo las prestaciones, ya fuera recortando los pagos o acortando el tiempo que una persona podía permanecer en las listas.[242] Otros introdujeron opciones de «experiencia laboral» similares a las disposiciones de transición de la asistencia social al trabajo impuestas a las madres beneficiarias de ayudas en la década de 1990.[243] La volubilidad de los juicios de valor del Tea Party en lo que respecta a la ayuda pública es más fácil de entender si tenemos en cuenta los cambios demográficos del programa. Tras la crisis financiera de 2008, el desempleo de larga duración era en gran medida un problema afroamericano, y siguió siéndolo a medida que la crisis financiera se transformaba en una crisis fiscal fabricada por el Estado. En estas circunstancias, tenía sentido que un movimiento de jubilados blancos, muchos de ellos sin trabajo pero ahora beneficiarios de la Seguridad Social y Medicare, resignificaran el seguro de desempleo como un programa para los pobres que no lo merecen.

El resentimiento racial latente también influyó en la oposición a ultranza del Tea Party a la Affordable Care Act. La ampliación de Medicaid a las categorías que antes no tenían seguro fue sin duda la más radical de las iniciativas de la ACA y la que provocó más indignación entre los miembros del Tea Party. Antes de la aprobación de la ACA en 2010, los estados estaban obligados a pagar prestaciones a las mujeres embarazadas, a los niños pobres y a sus padres, a los discapacitados y a los ancianos que no estaban cubiertos por Medicare. Sin embargo, solo ocho estados ofrecían cobertura completa de Medicaid a los adultos empobrecidos sin hijos, lo que dejaba a millones de personas sin ningún tipo de seguro médico.[244] Según los términos de la ACA, los estados estaban obligados a ampliar el seguro público a millones de adultos en edad de trabajar sin hijos, concediendo así a muchos ciudadanos más jóvenes, más pobres y

---

[242] Gordon Lafer, «The Legislative Attack on American Wages and Labor Standards, 2011-12», *EPI Briefing Paper #364*, Washington, Economy Policy Institute, 2013, p. 41. Según Lafer, la legislación modelo para estos recortes fue desarrollada por ALEC, NFIB y la Cámara de Comercio.

[243] Ibídem, p. 41.

[244] Hertel-Fernandez, *State Capture...*, p. 197.

desproporcionadamente pertenecientes a minorías, así como a residentes de larga duración, la misma protección o protecciones similares de las que los ancianos blancos habían disfrutado durante mucho tiempo en virtud de Medicare.[245] Y fue esto, más que un cálculo directo de costes y beneficios, lo que ofendió la sensibilidad de los simpatizantes del Tea Party: a sus ojos, la ACA representaba una transferencia inmoral de riqueza de los ciudadanos blancos productivos a los improductivos, quizá no blancos o inmigrantes pobres.[246] Sus sospechas se endurecieron en el periodo previo a las elecciones de mitad de mandato de 2010, cuando los candidatos republicanos tergiversaron los hechos para afirmar que la ampliación de Medicaid de la ACA se pagaría con 716.000 millones de dólares en recortes de Medicare, el programa de asistencia sanitaria que los partidarios del Tea Party defendían apasionadamente como la justa recompensa a sus muchos años de trabajo.[247] Nada podría haber dramatizado mejor el temor de que el presidente Obama, cuyo estatus de ciudadanía fue cuestionado sin cesar por los «nativistas» del Tea Party, estuviera ayudando a otros que no lo merecían a expensas del contribuyente productivo.

---

[245] En 2013, el 40,5 % de los hispanos y el 25,8 % de los afroamericanos no tenían seguro médico, ni privado ni público, frente al 14,8 % de los blancos. Thomas C. Buchmueller, Zachary M. Levinson, Helen G. Levy y Barbara L. Wolfe, «Effect of the Affordable Care Act on Racial and Ethnic Disparities in Health Insurance Coverage», *American Journal of Public Health*, núm. 106: 8, 2016, pp. 1416-1421. Un informe retrospectivo del Commonwealth Fund descubrió que las disparidades raciales y étnicas en el acceso a la atención médica disminuyeron significativamente después de 2013, aunque el progreso se estancó y en algunos casos se revirtió con la elección de Trump. Tras la implementación de la ACA, la brecha entre las tasas de adultos negros y blancos sin seguro se redujo en 4,1 puntos porcentuales, mientras que la brecha de cobertura entre hispanos y blancos se redujo en 9,4 puntos. Aunque los adultos afroamericanos en edad de trabajar se beneficiaron significativamente de la ampliación de Medicaid, estos residían desproporcionadamente en los estados del Sur y del Medio Oeste que se negaron a ampliar sus programas. Jesse C. Baumgartner, Sara R. Collins, David C. Radley y Susan L. Hayes, «How the Affordable Care Act Has Narrowed Racial and Ethnic Disparities in Access to Health Care», *Commonwealth Fund*, 16 de enero de 2020.

[246] Theda Skocpol y Vanessa Williamson se basan en investigaciones de observación y con entrevistas a grupos de base del Tea Party para esclarecer los juicios de valor idiosincrásicos de los simpatizantes con respecto de los programas de bienestar público. Véase Theda Skocpol y Vanessa Williamson, *The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism*, Oxford, Oxford University Press, 2016, pp. 54-68.

[247] En una investigación a fondo de esta afirmación, Korin Davis y William A. Galston descubren que los republicanos utilizaron indebidamente los datos de la Oficina Presupuestaria del Congreso para crear la impresión de que los demócratas pretendían reducir las prestaciones de Medicare. Aunque la ACA esbozaba una serie de recortes presupuestarios para Medicare, esto no habría implicado ninguna disminución de las prestaciones. De hecho, ocurría lo contrario. Las prestaciones iban a aumentar, mientras que los ahorros se iban a conseguir con recortes en las tasas de reembolso de los hospitales y en los planes privados Medicare Advantage. Mientras tanto, el presupuesto del republicano Paul Ryan, alineado con el Tea Party, proponía la derogación completa de la ACA, manteniendo el mismo ahorro de costes que Obama. Korin Davis y William A. Galston, «Medicare Cuts: What Is the Fight About», *Brookings*, 15 de agosto de 2012.

Los republicanos del Congreso hicieron todo lo que estuvo en su mano para derogar o dificultar la Affordable Care Act. Pero fue a nivel estatal donde encontraron mayor influencia, gracias a una sentencia del Tribunal Supremo de 2012 que defendía el derecho de los estados a no acogerse a las disposiciones ampliadas de Medicaid de la ACA, alegando que constituían un uso coercitivo del poder federal.[248] El mandato prácticamente no impuso nuevas cargas fiscales a los estados: el gobierno federal prometió cubrir la totalidad de los costes de los nuevos inscritos durante los tres primeros años, y el 90 % a partir de entonces.[249] Sin embargo, en aparente desafío a sus propios intereses, un número asombroso de estados controlados por los republicanos se esforzaron por rechazar los nuevos fondos de Medicaid, decididos como estaban a asegurar las fronteras del Estado fiscal frente a solicitantes que no lo merecían. En 2017, el número de rechazos ascendía a diecinueve. En 2022, una docena de estados seguían resistiéndose.[250]

Las bases del Tea Party y las organizaciones paraguas nacionales no siempre caminaron al unísono. Dick Armey, que abogaba por la amnistía para los residentes de larga duración, fustigó a las bases del Tea Party por su cruda xenofobia y desaconsejó el despliegue de leyes punitivas contra la inmigración: el nativismo, pensaba, era un error estratégico para un partido que necesitaba desesperadamente cultivar el voto latino.[251] Del mismo modo, FreedomWorks, Americans for Prosperity y sus legisladores aliados eran a menudo mucho más extremistas en sus visiones de la austeridad fiscal que la base del Tea Party. Como descubrieron varios etnógrafos del movimiento, los simpatizantes del Tea Party mostraban una gran disonancia cognitiva cuando se trataba de la cuestión del gasto público: mientras demonizaban programas como las ayudas a las madres solteras y los cupones de alimentos como síntoma de exceso gubernamental, protegían ferozmente los programas mucho más caros de la Seguridad Social y Medicare, de los que muchos de ellos dependían personalmente.[252] «Manos fuera de nuestro Medicare», el eslogan que tanto desconcertó

---

[248] Sara Rosenbaum, «The Supreme Court's Medicaid Ruling: "A Shift in Kind, Not Merely Degree"», *Health Affairs*, 28 de junio de 2012.

[249] Hertel-Fernandez, *State Capture...*, p. 197.

[250] «Status of State Medicaid Expansion Decisions: Interactive Map», KFF Kaiser Family Foundation, 24 de febrero de 2022.

[251] Michael de Yoanna, «Why Dick Armey Doesn't Want Tom Tancredo in the Tea Party», *5280.com*, 16 de marzo de 2010.

[252] Skocpol y Williamson, *The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism...*, pp. 54-68; Anthony DiMaggio, *The Rise of the Tea Party: Political Discontent and Corporate Media in the Age of Obama*, Nueva York, Monthly Review Press, 2011, pp. 44, 75, 135. Según una encuesta de CBS News/New York Times, cerca de la mitad de los simpatizantes del Tea Party declararon que alguien en su hogar recibía prestaciones de Medicare o de la Seguridad Social, y el 62 % de los encuestados creía que estos programas «merecían la pena

a los observadores externos de las bases del Tea Party, tiene más sentido cuando lo entendemos como un movimiento para defender el limitado Estado del bienestar del New Deal, más que como un rechazo directo del gasto público como tal.[253] Por el contrario, los legisladores del Tea Party, como Paul Ryan, estaban decididos a ir a por todo, incluidos Medicare y la Seguridad Social.

El nuevo aventurerismo republicano reflejaba cambios profundos en el partido, que en muchos aspectos ya no actuaba como una maquinaria política tradicional. El efecto combinado de la Bipartisan Campaign Reform Act [Ley de Reforma de las Campañas Bipartidistas] o Ley McCain-Feingold de 2004, que limitaba la capacidad de los partidos para recaudar dinero, y la sentencia Citizens United del Tribunal Supremo de 2010, que permitía a las empresas y a las personas adineradas hacer donaciones ilimitadas y no reguladas a las campañas electorales, fue arrebatar poder a los líderes nacionales de los partidos y transferirlo a «partidos en la sombra» que no tenían ninguna lealtad particular con las estructuras partidistas establecidas.[254] Sin consultar a las organizaciones locales de los partidos, los donantes multimillonarios podían utilizar los super PAC para canalizar dinero hacia candidatos tapados que desde la extrema derecha desafiarían a los titulares de los partidos. Incluso cuando estos candidatos externos tenían pocas posibilidades de ganar, disponían de fondos suficientes para saturar los medios de comunicación y permanecer en la carrera hasta el último minuto, estableciendo así los parámetros del debate para el titular republicano.[255]

El torrente de dinero externo alteró los lazos de lealtad, creando candidatos que estaban tan, o más, obligados con los donantes que con su propio partido. En la Cámara de Representantes y el Senado, la amenaza siempre presente de una impugnación en las primarias ejerció un profundo efecto disciplinario en las votaciones del Congreso y socavó fatalmente la autoridad que antes ejercían los líderes y los presidentes. Los miembros del Tea Party en el Congreso se negaron obstinadamente a cooperar con el presidente de la Cámara, John Boehner, y amenazaron en más de una ocasión con expulsarlo en las siguientes primarias. Boehner acabó dimitiendo bajo coacción en 2015, justo cuando el Freedom Caucus de la Cámara de

---

por los costes [...] para los contribuyentes». «Encuesta nacional de simpatizantes del Tea Party», 5-12 de abril de 2010.

[253] Lisa Disch, «Tea Party: A White Citizenship' Movement?» en Laurence Rosenthal y Christine Trost (eds.), *Steep: The Precipitous Rise of the Tea Party*, Berkeley, University of California Press, 2012, pp. 133-51.

[254] Samuel L. Popkin, *Crackup: The Republican Implosion and the Future of Presidential Politics*, Oxford, Oxford University Press, 2021, pp. 4, 22-25, 36-39, 44, 53-54. Tomo prestado el término «partidos en la sombra» de Popkin (p. 9).

[255] Sobre la red Koch y los desafíos de las primarias, véase Mayer, *Dark Money...,* pp. 297-298, y Popkin, *Crackup...*, pp. 45, 51, 65.

Representantes se disponía a destituirlo.[256] Ni siquiera quienes se ganaron descaradamente el favor del Tea Party fueron inmunes a su ira. Los autoproclamados *«young guns»*, Eric Cantor, Paul Ryan y Kevin McCarthy, que habían recorrido el país recabando apoyos para los candidatos del Tea Party en las elecciones de 2010, fueron disciplinados en algún momento por el movimiento que ayudaron a crear.[257] Bajo la influencia del Tea Party, el Partido Republicano ya no seguía sus propias órdenes ni su propia cadena de mando. Antes bien, actuaba como si estuviera poseído por una fuerza exterior, purgando a un antiguo aliado tras otro en una búsqueda convulsa de pureza ideológica.

Solo cuando apreciamos hasta qué punto el Tea Party transformó la dinámica interna del Partido Republicano podemos entender cómo alguien como Trump pudo surgir de la nada y seguir concitando una lealtad tan ciega en las filas del Partido Republicano. Mucho antes de que vendieran sus almas a Trump, los republicanos habían sido golpeados hasta la sumisión por las olas del Tea Party de 2010 y 2014. El partido, que ya no estaba en deuda con su propia agenda, se encontraba en un estado de agitación constante mientras sus representantes en el Congreso sufrían oleada tras oleada de contestación por parte de la extrema derecha revolucionaria. Los comentaristas políticos que retrocedieron incrédulos cuando una mayoría de republicanos condonó la insurrección de Capitol Hill de 2021 olvidaban que los republicanos llevaban muchos años librando una campaña de insurrección fiscal. Casi una década antes de que los insurgentes de extrema derecha asaltaran el Capitolio, los legisladores del Tea Party habían entrado en el Congreso con la plena intención de jugar a la ruleta rusa con la deuda nacional.[258]

---

[256] Ed Hornick, «The 'Big Headache, Boehner Backed into Corner by Tea Party, Obama», *CNN*, 27 de julio de 2011. Sobre las amenazas de impugnación de las primarias del Tea Party contra Boehner, véase Ronald T. Libby, *Purging the Republican Party: Tea Party Campaigns and Elections*, Lanham, Lexington Books, 2013, pp. 12-13. Sobre la dimisión de Boehner, véase Francine Kiefer, «Meet the Republicans Who Ousted John Boehner, They're Just Getting Started», *Christian Science Monitor,* 5 de octubre de 2015.

[257] El término «young guns» procede de Eric Cantor, Paul Ryan y Kevin McCarthy, *Young Guns: A New Generation of Conservative Leaders*, Nueva York, Simon & Schuster, 2010. En una asombrosa muestra de rencor del Tea Party, el líder de la mayoría en la Cámara de Representantes, Eric Cantor, fue derrocado por un candidato popular del Tea Party, David Brat, en las primarias de 2014. Cantor fue acusado de ser demasiado blando con la inmigración. Paul Ryan también cayó en desgracia cuando, como presidente del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, se reunió con los demócratas para ayudar a evitar un cierre del gobierno. Kevin McCarthy fue bloqueado por el Freedom Caucus en su candidatura a la presidencia de la Cámara. Ryan Lizza, «Paul Ryan Faces the "Young Guns" Jinx», *New Yorker*, 10 de diciembre de 2015.

[258] Según el *Washington Post,* los *«young guns»* Paul Ryan, Eric Cantor y Kevin McCarthy habían estado planeando utilizar como arma el techo de la deuda mucho antes de las elecciones de mitad de mandato de 2010. Lori Montgomery, Paul Kane, Brady Dennis, Alec MacGillis, David Fahrenthold, Rosalind Helderman, Felicia Sonmez y Dan Balz, «Origins of the Debt Showdown», *Washington Post*, 6 de agosto de 2011.

Para quienes habían observado o participado en más de un enfrentamiento por el techo de la deuda en el pasado, estaba muy claro que los republicanos del Tea Party estaban jugando a un juego mucho más serio. En anteriores episodios de este tipo, había un claro elemento de pantomima política en juego: el fracaso a la hora de elevar el techo de la deuda servía como útil mecanismo de estancamiento en las negociaciones, pero siempre se asumía que ninguna de las partes tenía nada que ganar precipitando un impago.[259] De hecho, varios congresistas destacados del Tea Party parecían hablar muy en serio sobre la necesidad de un impago de la deuda. Otros se mostraban sorprendentemente optimistas sobre las consecuencias, en caso de que ocurriera.[260]

Pocos ilustraban mejor este espíritu kamikaze que John Tamny, vicepresidente de FreedomWorks, quien en medio de las negociaciones presupuestarias de 2011 declaró que «es hora de que aprendamos a amar la idea de un impago de Estados Unidos».[261] Para Tamny, que creía que la acumulación de deuda pública era una crisis en expectativa, el impago era en cualquier caso inevitable y bien podría ser la mejor cura para el exceso de gobierno. «El gasto público es el mal tácito de nuestra economía», se lamentaba, «y el día en que un impago lleve a la inanición a esta bestia retardadora de la economía será el día en que la economía estadounidense empiece realmente a despegar». James M. Buchanan era menos proclive al milenarismo romántico. Pero él también pensaba que el impago de la deuda nacional podía estar justificado en determinadas circunstancias. Este era el caso, por ejemplo, de los gastos «corrientes» financiados con deuda, frente a los gastos de capital en infraestructuras nacionales u obras cívicas. Lo era especialmente en el caso del gasto financiado con deuda en bienestar social, que, en su opinión, subvencionaba a los pobres improductivos

---

[259] Mann y Ornstein, *It's Even Worse Than It Looks...,* pp. 5-6. El especialista en impuestos Joseph Thorndike contrasta el primer enfrentamiento por el techo de la deuda del senador Harry F. Byrd con los enfrentamientos del Tea Party de la década de 2010 y concluye que Byrd no tenía intención de forzar un impago. Joseph Thorndike, «Debt Limit Fights Are All the Same- Excepcept for this One», *Forbes*, 16 de octubre de 2016.

[260] En un intercambio con el *Washington Post,* el representante Jason Chaffetz de Utah aseguró a los periodistas que los novatos del Tea Party iban en serio en su resolución de dejar que se produjera un impago. «No estábamos bromeando», dijo: «Lo habríamos derribado». También afirmó que el presidente de la Cámara de Representantes, Boehner, y otros supuestos moderados habían explotado el radicalismo del Tea Party para obtener el mayor número posible de concesiones de los demócratas. Montgomery y otros, «Origins of the Debt Showdown...». En la prensa de derechas, Bruce Bartlett advirtió a sus colegas conservadores de la seriedad de las amenazas del Tea Party cuando se trataba del techo de deuda. Bruce Bartlett, «Debt Default: It Can Happen Here», *Fiscal Times*, 11 de junio de 2010. Muchos de estos insurgentes republicanos, observa Bartlett, habían llegado a entender el impago de la deuda como una alternativa a la enmienda del equilibrio presupuestario, una forma de garantizar el equilibrio presupuestario por la fuerza y no por edicto constitucional.

[261] John Tamny, «Learn to Love a U.S. Default», *Forbes*, 24 de mayo de 2010.

a costa, en última instancia, de los contribuyentes productivos.[262] Si no se hacía ningún intento por frenar este tipo de deuda, y se esperaba que las nuevas generaciones pagaran una deuda que nunca habían consentido, los contribuyentes, en opinión de Buchanan, podrían tener buenas razones para favorecer el impago. A finales de la década de 1980, Buchanan adujo el creciente tamaño de la deuda nacional como prueba irrefutable del despilfarro en bienestar social. En las próximas décadas, predijo, la cuestión del impago de la deuda nacional — «una cuestión importante de política pública»— «se trasladaría directamente al ámbito de la filosofía moral», donde los defensores del impago de la deuda tendrán argumentos sólidos de su parte.[263] Mientras que otros podrían ver el impago como un daño catastrófico a la soberanía monetaria de Estados Unidos, Buchanan nunca se suscribió al marco nacional —o lo que él llamaba organizativo—. En su lugar, teorizó las federaciones políticas como compuestos de «votos» individuales que podían disgregarse y fracturarse en bloques constituyentes en cualquier momento, sin dañar la democracia tal y como él la entendía.[264] Al igual que los estados confederados se habían separado de la Unión en 1861, un grupo de contribuyentes y sus representantes en el Congreso podían negarse a pagar la deuda de la nación si consideraban que se estaba explotando para financiar a otros que no lo merecían.[265] El impago de la deuda era el equivalente fiscal a la secesión territorial y, a ojos de Buchanan, estaba perfectamente justificado por motivos morales.

Contrarrevolución judicial

Durante muchos años, Ronald Reagan había denunciado la Voting Rights Act [Ley del Derecho al Voto] de 1965 como «humillante para el Sur».[266] Sin embargo, en 1982, prorrogó la ley durante veinticinco años y selló así

---

[262] James M. Buchanan, «The Ethics of Debt Default» en James M. Buchanan, Charles K. Rowley y Robert D. Tollison (eds.), *Deficits*, Oxford, Basil Blackwell, 1987, pp. 367-70.

[263] Ibídem, p. 373.

[264] Ibídem, pp. 364-366. Desde sus primeros trabajos, Buchanan distinguió entre la teoría «organicista» del Estado, que subsume todos los deseos individuales dentro del todo, y una teoría «individualista», que ve al Estado como la suma de las preferencias individuales y reconoce así el peligro siempre presente de conflicto entre el todo y sus partes. James M. Buchanan, «The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach», *Journal of Political Economy*, núm. 57: 6, 1949, pp. 496-505.

[265] Como vimos en el capítulo anterior, Buchanan se refirió a este proceso como «salida interna sin secesión», pero también admitió que equivalía a una «forma alternativa de secesión», fiscal más que territorial. James M. Buchanan y Roger L. Faith, «Secession and the Limits of Taxation: Toward a Theory of Internal Exit», *American Economic Review*, núm. 77: 5, 1987, pp. 1023-1031.

[266] Durante su campaña a la presidencia en 1980, Reagan prometió aplicar la ley a los cincuenta estados y devolver a «los estados y gobiernos locales el poder que les corres-

el destino del moderno Partido Republicano para las siguientes décadas: la batalla por defender los privilegios raciales, de clase y económicos se libraría ahora en el terreno fiscal de las decisiones sobre gasto público, en lugar del terreno judicial y legislativo de los derechos de voto. En aquel momento, el siempre cínico estratega de Reagan Lee Atwater ofreció el siguiente análisis de la evolución estratégica del partido republicano sobre este asunto:

> En cuanto a toda la estrategia sureña que Harry S. Dent, Sr. y otros elaboraron en 1968, la oposición a la Voting Rights Act habría sido una parte central para mantener el Sur. Ahora no tienen que hacer eso. Todo lo que hay que hacer para mantener el Sur es que Reagan se presente en su lugar con los temas con los que ha hecho campaña desde 1964, y que son el conservadurismo fiscal, el equilibrio presupuestario, la reducción de impuestos, ya sabes, todo el conjunto.[267]

El entrevistador presionó a Atwater sobre la relación entre presupuestos equilibrados, recortes de gastos sociales y raza, sugiriendo que «Reagan llega al votante de Wallace y al lado racista del votante de Wallace eliminando los "servicios jurídicos" [gratuitos o a bajo coste para personas con bajos ingresos] o reduciendo los cupones de alimentos».[268] Atwater respondió que la estrategia era de abstracción:

> No me cites. Se empieza en 1954 diciendo: «Negro, negro, negro». En 1968 ya no puedes decir «negro», eso te perjudica. El tiro sale por la culata. Entonces dices cosas como autobuses forzosos, derechos de los estados y todo eso. Ahora te estás volviendo tan abstracto [que] hablas de recortar impuestos, y todas estas cosas de las que hablas son totalmente económicas y un subproducto de ellas es [que] los negros salen más perjudicados que los blancos.[269]

La economía constitucional de James M. Buchanan contribuyó en gran medida a llevar a cabo esta labor de abstracción. A raíz de la Voting Rights Act de 1965, Buchanan trasladó su atención al terreno fiscal, con la intención de descubrir reglas presupuestarias que estrangularan permanentemente el poder de los derechos de voto formales para redistribuir

---

ponde». Citado en Raymond Wolters, *Right Turn: William Bradford Reynolds, the Reagan Administration, and Black Civil Rights*, Nueva York, Taylor & Francis, 1996, p. 30.

[267] Atwater confió estos pensamientos en 1981 al politólogo Alexander Lamis, que publicó la transcripción de la entrevista sin revelar que Atwater era su fuente. La transcripción completa y la grabación en vídeo de la entrevista pueden encontrarse ahora en: Rick Perlstein, «Exclusive: Lee Atwater's Infamous 1981 Interview on the Southern Strategy (Presentada por Rick Perlstein)», *Nation*, 13 de noviembre de 2012, en 15:26-15.51.

[268] Ibídem, 15.55-16.11.

[269] Ibídem, 16.27-17.27.

la riqueza económica. De este modo, pudo dar nueva vida a la política contramayoritaria de los demócratas sureños, negando al mismo tiempo cualquier intención de privar del derecho de voto a los afroamericanos y a los pobres. Como sugiere Atwater, la enmienda de equilibrio presupuestario fue una lucha de retaguardia para apagar la voz demócrata de los afroamericanos por otros medios. Aunque la enmienda ha sido rechazada en repetidas ocasiones, y probablemente sería eludida de inmediato si llegara a aprobarse, la campaña en sí ha logrado con creces su objetivo de atar de pies y manos a los legisladores. La mera amenaza de una enmienda de equilibrio presupuestario arroja una sombra sobre las decisiones presupuestarias federales del mismo modo que la persistente deuda del estado de Virginia *antebellum* siguió castigando a sus electores más pobres hasta bien entrado el siglo XX. La contrarrevolución fiscal de Buchanan se ha consagrado en la práctica, si no en el derecho constitucional.

Hoy hay que reconocer que los republicanos han ido mucho más lejos. El Partido Republicano posee ahora muchos de los instrumentos de veto de las minorías que una vez pertenecieron a los demócratas conservadores del Sur; como partido, se ha movido mucho hacia la derecha. Mientras que los demócratas sureños gobernaban el Senado con caballerosa malicia, gracias a los privilegios del gobierno unipartidista y al uso selectivo del filibusterismo, los recientes cambios demográficos han dotado a los republicanos de los estados más pequeños y conservadores de una influencia desmesurada sobre una institución que tiene el poder de bloquear cualquier legislación que se cruce en su camino. En las últimas décadas, ha surgido una clara división partidista en la distribución de los escaños del Senado, que hace mucho más probable que los demócratas representen a los estados más poblados, mientras que los republicanos monopolizan el voto en los estados menos poblados. La regla de igual representación para cada estado ha sesgado el Senado a favor del Partido Republicano: en 2021, por ejemplo, los senadores republicanos representaban a casi cuarenta millones de votantes menos que los senadores demócratas en un Senado que estaba dividido al 50 %.[270] La sobrerrepresentación de los estados rurales en la cámara da una voz desproporcionada a los votantes blancos, en una réplica casi exacta del *statu quo* anterior a la histórica legislación sobre el derecho al voto de la década de 1960. Al igual que los demócratas sureños antes que ellos, los republicanos se han convertido en *virtuosi* del filibusterismo. Sin embargo, bajo el liderazgo de Mitch McConnell, los republicanos han convertido el filibusterismo, utilizado selectivamente por los demócratas sureños para acabar con la legislación de derechos civiles, en una herramienta indiscriminada de obstrucción diseñada para bloquear casi

[270] John McCarthy y Alvin Chang, «The Senate Is Broken: System Empowers White Conservatives, Threatening US Democracy», *Guardian*, 13 de marzo de 2021.

cualquier iniciativa legislativa propuesta por los demócratas, más allá del proceso anual de reconciliación presupuestaria. Como señala el historiador Adam Jentleson, el filibusterismo de amplio espectro desarrollado por McConnell se acerca mucho al instrumento ideal de veto de la minoría que pedía el senador John Calhoun un siglo antes.[271]

Y esto es lo que ha permitido a los republicanos llevar a cabo el proyecto de contrarrevolución constitucional mucho más lejos de lo que Buchanan había previsto. Con McConnell como líder de la mayoría del Senado entre enero de 2015 y enero de 2021, los republicanos explotaron despiadadamente el procedimiento del Senado para copar los tribunales federales a todos los niveles e instalar a tres jueces aprobados por la Sociedad Federalista en el Tribunal Supremo. Tras bloquear a un candidato centrista al Tribunal Supremo propuesto por el presidente Obama, McConnell aparcó cínicamente el filibusterismo sobre las candidaturas al Tribunal Supremo una vez que Trump llegó al poder, permitiendo a los republicanos instalar una supermayoría ultraconservadora sobre la base de una simple mayoría en el Senado.

En tres casos, un Tribunal Supremo cada vez más reaccionario ha destripado la Voting Rights Act de 1965, quedándose a las puertas de anularla por completo. En el caso *Abbott v. Pérez* (2018), el tribunal confirmó casi todos los mapas manipulados de Texas y dictaminó que la legislatura estatal no había discriminado intencionadamente a los votantes latinos y afroamericanos al trazarlos.[272] En el caso *Rucho v. Causa Común* (2019), dictaminó que las demandas de manipulación partidista, incluso cuando son «incompatibles con los principios democráticos», están fuera del ámbito de los tribunales federales.[273] Y en el caso *Brnovich v. DNC* (2021), confirmó dos leyes de restricción de votantes en Arizona y recomendó que, en futuras sentencias, el tribunal mire con buenos ojos las leyes estatales que pretenden evitar el fraude electoral.[274]

Sus sentencias confirmaron el resultado de dos casos anteriores, *Shelby County v. Holder* (2013), que anuló una parte clave de la Voting Rights Act de 1965 al eximir a los estados con un historial de prácticas electorales racistas de tener que supervisar cualquier nueva ley electoral con el Departamento de Justicia antes de su aprobación, y *Vieth v. Jubelirer*

---

[271] Jentleson, *Kill Switch...*, p. 108. Véase también David Litt, «The McConnell Filibuster Is Not the Same as the Jim Crow Filibuster- It's Much Worse», *Guardia*n, 25 de marzo de 2021.

[272] *Abbott v. Perez*, 585 U.S., 2018.

[273] *Rucho v. Common Cause*, núm. 18-422, 588 U.S., 2019. «Pero el hecho de que ese reparto de distritos sea "incompatible con los principios democráticos" [...] no significa que la solución resida en el poder judicial federal» (p. 30).

[274] *Brnovich v. Democratic National Committee*, 594 U.S., 2021.

(2004), que dictaminó que el *gerrymandering* [manipulación de distritos electorales] partidista era una cuestión política que solo podía ser abordada por los poderes electos del gobierno, no por el Tribunal Supremo.[275]

En conjunto, estas decisiones han sancionado una larga oleada de restricciones a los votantes a nivel estatal.[276] La oleada electoral del Tea Party en 2010 parece haber sido el punto de inflexión clave. Lo que hemos presenciado desde entonces, escriben los teóricos políticos Paul Pierson y Jacob Hacker, es «el asalto más sostenido y coordinado contra el derecho al voto desde la Reconstrucción, hace más de un siglo, y está liderado por un partido».[277] Tras la oleada de 2010, aproximadamente la mitad de las legislaturas estatales introdujeron algún tipo de restricción al voto, desde leyes de identificación de votantes hasta normas de registro de votantes y límites al voto por correo. Muchas de estas nuevas leyes se inspiraron en la legislación modelo elaborada por ALEC y se diseñaron explícitamente para impedir que votaran los afroamericanos, los latinos, los pobres y los jóvenes.[278]

Aún más valiosa para los republicanos ha sido la práctica del *gerrymandering* partidista, que les ha proporcionado una clara ventaja electoral tanto a nivel estatal como federal. En los dieciocho estados en los que obtuvieron el control de ambas cámaras legislativas en 2010, los republicanos aprovecharon la oportunidad para redibujar agresivamente las líneas electorales tanto a nivel de la Cámara de Representantes como de las legislaturas estatales, con el fin de diluir los votos de los afroamericanos y los latinos.[279] Sus esfuerzos han colocado a los demócratas en una situación de desventaja permanente en las elecciones a la Cámara de Representantes: por ejemplo, con el diseño de los nuevos distritos, los candidatos demócratas recibieron casi un millón de votos más que los republicanos en las elecciones de 2012 y, sin embargo, los republicanos acabaron obteniendo una cómoda

---

[275] *Shelby County v. Holder,* 570 U.S. 529, 2013; *Vieth v. Jubelirer*, 541 U.S. 267, 2004.

[276] Carol Anderson, *One Person, No Vote: How Voter Suppression Is Destroying Our Democracy*, Nueva York, Bloomsbury, 2018, pp. 62-71, 104-20.

[277] Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *Let Them Eat Tweets: How the Right Rules in an Age of Extreme Inequality,* Nueva York, Norton, 2020, p. 180.

[278] Sobre el papel de ALEC en las leyes de identificación de votantes y su intención de privar de derechos a las minorías, véase Hertel-Fernández, *State Capture…*, pp. 2-3, 23, 51, 54-55. Sobre toda la gama de esfuerzos del ALEC en la supresión de votantes, véase Elliott Negin, «How the American Legislative Exchange Council Turns Disinformation into Law», *Union of Concerned Scientists*, 29 de junio de 2022. Después de 2010, tras la derrota de Trump en las elecciones presidenciales de 2020, se aprobó una segunda oleada de restricciones al voto a nivel estatal. Julia Harte y Clare Trainor, «Where Voting Has Become More Difficult», *Reuters*, 1 de noviembre de 2022.

[279] Alex Keena, Michael Lanter, Anthony J. McGann y Charles Anthony Smith, *Gerrymandering the States: Partisanship, Race, and the Transformation of American Federalism*, Cambridge, Cambridge University Press, 2021, pp. 105-109.

mayoría de escaños.[280] Hasta que no se neutralicen estos sesgos, los candidatos demócratas tendrán que superar un obstáculo mucho mayor que los republicanos para hacerse con el control de la Cámara de Representantes.

Los republicanos de hoy han llevado el gobierno de la minoría varios pasos más allá que los demócratas sureños un siglo antes. Ahora ejercen el veto de la minoría no solo en el Senado, donde han transformado el filibusterismo en una herramienta formidable de obstrucción sistémica, sino también en la Cámara de Representantes y en el Tribunal Supremo, donde una minoría no elegida parece decidida a sancionar cualquier transgresión republicana. Esto les ha permitido renovar y radicalizar el programa de privación de derechos democráticos que los demócratas sureños se vieron obligados a abandonar en la década de 1960. Como principal filósofo de las reglas de minoría política del siglo XX, Buchanan consideró que la defensa a ultranza de la anulación calhouniana por parte de los demócratas sureños era una causa perdida. Aceptando la histórica legislación sobre derechos civiles y electorales de esta época como un hecho consumado, centró su atención en las soluciones fiscales, como la enmienda de equilibrio presupuestario, que podría romper de forma permanente el sueño de la redistribución de la riqueza racial, incluso cuando la democracia formal se respetara al pie de la letra. Hoy en día, los republicanos ya no ven la anulación como una causa perdida: de hecho, la han federalizado, convirtiendo lo que Calhoun imaginó como el derecho de un Estado disidente a anular leyes federales consideradas inconstitucionales en un proyecto de contrarrevolución impuesto a todos los Estados desde arriba. Con la ayuda de una supermayoría no elegida en el Tribunal Supremo, los republicanos han estado a punto de anular la Voting Rights Act de 1965 y han infundido así nueva vida a Jim Crow, esta vez a nivel federal y no estatal. El «nuevo Jim Crow» *de facto,* que muchos diagnosticaron en las emergentes prácticas asistenciales y carcelarias de la década de 1980, se extiende ahora también cada vez más al ámbito de los derechos formales.[281]

[280] Ibídem, p. 3.

[281] Ver, en particular, Michelle Alexander, *The New Jim Crow: Mass Incarceration in the Age of Colorblindness*, Nueva York, New Press, 2020.

V

ABORTANDO AMÉRICA:

LA POLÍTICA REPRODUCTIVA DE LA DEUDA NACIONAL

Con las elecciones de mitad de mandato de 2010, un pequeño ejército de republicanos políticamente inexpertos del Tea Party entró en la Casa Blanca y procedió a desatar un programa de caos fiscal hasta entonces inimaginable en Estados Unidos. Mientras los miembros del Tea Party recién elegidos se apresuraban a legislar una oleada de restricciones a nivel estatal en torno al acceso de las mujeres al aborto y a los métodos anticonceptivos, los republicanos de la Cámara de Representantes llevaron al gobierno al borde del cierre en abril de 2011 por la supuesta financiación federal del aborto. Se trataba de una subvención de 300 millones de dólares del Title X[1] que habría proporcionado a los estados fondos compartidos para la planificación familiar y otros servicios de salud. La financiación federal del aborto estaba prohibida desde la Enmienda Hyde de 1976. Sin embargo, los republicanos no se dejaron intimidar por este detalle. La financiación del Title X, insistieron, podría blanquearse fácilmente para permitir que los proveedores de abortos ejercieran su oficio.[2]

Cuando se le preguntó por qué los republicanos se centraban tan obsesivamente en los cuerpos de las mujeres en un momento de desempleo récord, el congresista Mike Pence advirtió que no podía haber «prosperidad duradera sin base moral en la ley» y ninguna solución duradera a la montaña de deuda de Estados Unidos sin una cuidadosa atención al problema equivalente de la bancarrota moral.[3] «Los momentos más oscuros de Estados Unidos han llegado cuando los argumentos económicos

---

[1] Title X es el nombre corto que reciben las únicas ayudas federales a la planificación familiar y la salud preventiva que existen en EEUU. Las ayudas Title X fueron establecidas por la Family Planning Services and Population Research Act [Ley de servicios de planificación familiar e investigación demográfica] de 1970. [N. del T.]

[2] Nancy L. Cohen, *Delirium: How the Sexual Counterrevolution Is Polarizing America,* Berkeley, Counterpoint, 2012, p. 335, y Peter Montgomery, «The Tea Party and the Religious Right Movements: Frenemies with Benefits» en Lawrence Rosenthal y Christine Trenthal, Lawrence Rosenthal y Christine Trost (eds.), *Steep: The Precipitous Rise of the Tea Party*, Berkeley, University of California Press, 2012, pp. 16-17.

[3] States News Service, «Pence Addresses March for Life "A Nation That Will Not Stand for Life Will Not Stand for Long"», *States News Service*, 23 de enero de 2011.

triunfaron sobre los principios morales», dijo en una reunión de activistas por el derecho a la vida. Sí, hay que centrarse en el presupuesto, pero:

> Empecemos por negar toda financiación federal al aborto en el país y en el extranjero. El mayor proveedor de abortos de Estados Unidos no debería ser también el mayor receptor de financiación federal en virtud del Title X. Ha llegado el momento de negar toda y cualquier financiación federal a Planned Parenthood of America.

En octubre de 2013, los mismos republicanos de la Cámara de Representantes se negaron a aprobar un aumento del techo de la deuda a menos que Obama accediera a retirar la financiación a la Affordable Care Act o eliminar el control de la natalidad de sus disposiciones de atención médica preventiva. Instigado por el senador Ted Cruz, el enfrentamiento llevó a Estados Unidos al borde del impago, poniendo en riesgo su solvencia ante los inversores internacionales por segunda vez en dos años, al tiempo que obligó a cerrar el gobierno durante dos semanas.[4] El argumento de que la Affordable Care Act —*Obamacare* para sus detractores— era un caballo de Troya para la medicina socializada, el gasto deficitario desenfrenado y la eugenesia estatal llevaba varios años ganando fuerza en la derecha del Tea Party. Poco después de la victoria presidencial de Obama, un periodista que escribía para *American Spectator* advertía de que el presidente electo planeaba poner en marcha una «agenda abortista radical» —consistente en generosos gastos del Title X y presupuestos para educación sexual— en los primeros cien días de su gobierno. Esta agenda tendría sin duda un alto coste para las finanzas de la nación y elevaría una deuda nacional ya sobrecargada hasta niveles catastróficos.[5]

Cuando el gobierno cerró en abril de 2011, Concerned Women for America [Mujeres Preocupadas por América] publicó una «Declaración sobre la crisis fiscal de Estados Unidos» en la que pedía la derogación del *Obamacare*, como primer paso de un programa para abolir todos los gastos sociales, incluidos Medicare y la Seguridad Social. Cuanta más deuda contraía el gobierno para pagar esos derechos, se argumentaba, más carga fiscal recaía sobre la familia estadounidense y menos dinero tenía para mantener a sus miembros. La creciente deuda federal era la medida de la decadencia de la familia, cuando literalmente se trataba del *Obamacare*, que, según se afirmaba, canalizaba dinero hacia «mujeres solteras» sexualmente activas y servía de tapadera para la financiación del aborto por parte

[4] Adele M. Stan, «Shutdown Ends, Debt Crisis Averted, But Birth Control Still an Issue», *Rewire News*, 17 de octubre de 2013.

[5] David N. Bass, «Obama's Abortion Spending Spree», *American Spectator*, 29 de diciembre de 2008.

de los contribuyentes.[6] Mientras tanto, el expresidente del Family Research Council [Consejo de Investigación sobre la Familia], Gary Bauer, argumentaba contra toda evidencia que la Affordable Care Act era la legislación más proabortista que se había aprobado en el Congreso en décadas, mientras que Sarah Palin advertía de los «paneles de la muerte» que pronto decidirían quién era lo suficientemente productivo como para vivir.[7]

El celo con el que esta nueva cohorte de republicanos, una vez en el poder, trató de localizar y erradicar toda posible fuente de financiación federal del aborto y el control de la natalidad sorprendió a muchos comentaristas que habían asumido que el Tea Party no era más que una tapadera del libertarianismo económico de los hermanos Koch. Nancy Cohen, una de las primeras y más astutas observadoras del movimiento, sugiere que esta percepción errónea fue cuidadosamente cultivada: cualquiera que hubiera seguido al Tea Party sobre el terreno habría sido consciente de que el elemento conservador religioso era al menos tan fuerte como el libertarianismo económico, aunque los operativos políticos del movimiento sabían que no debían anunciarlo. Se trataba de hacerse con el Congreso —y con el Partido Republicano— con sigilo, colocando al mayor número posible de activistas del Tea Party en las primarias republicanas y marginando a sus rivales del *establishment.*[8]

En apoyo de esta tesis, los politólogos Robert Putnam y David Campbell descubrieron que el mejor predictor de la afiliación al Tea Party, después de ser republicano, era el «deseo de que la religión desempeñe un papel destacado en [...] la política».[9] Otros han señalado que el movimiento estaba dividido internamente: los grupos financiados por empresas como FreedomWorks y Americans for Prosperity, de Charles y David Koch, que se adhirieron al Tea Party en 2009, quitaron importancia a sus elementos de derecha religiosa ante el público en general, aunque solo Dick Armey,

---

[6] Janice Shaw Crouse, *A Declaration about America's Fiscal Crisis,* Washington, Concerned Women for America, 2011, pp. 25-26.

[7] Véase John Dombrink, *The Twilight of Social Conservatism: American Culture Wars in the Obama Era*, Nueva York, NYU Press, 2015, pp. 44, 29.

[8] Cohen, *Delirium...*, pp. 233-237, 315-316.

[9] Robert D. Putnam y David E. Campbell, *American Grace: How Religion Divides and Unites Us*, Nueva York, Simon & Schuster, 2012, p. 574. Llamativamente, señalan que «la preferencia por mezclar religión y política supera a la preferencia por un gobierno más pequeño como predictor del apoyo al Tea Party». Haciendo más hincapié en la heterogeneidad interna del movimiento, Gervais y Morris argumentan que los partidarios del Tea Party «se distinguen de otros estadounidenses —y a menudo de otros republicanos— en una o más de tres áreas clave: conservadurismo fiscal, conservadurismo racial y conservadurismo social». Bryan T. Gervais e Irwin L. Morris, *Reactionary Republicanism: How the Tea Party in the House Paved the Way for Trump's Victory*, Oxford, Oxford University Press, 2018, p. 19. En lo que sigue, mostraré cómo cada uno de estos elementos se fusionó en la política del Tea Party.

de FreedomWorks, trató activamente de amortiguar la influencia de los conservadores cristianos dentro del movimiento.[10] Sin embargo, cuando el Council for National Policy, o CNP, entró en escena en 2010, amplificó deliberadamente el papel de los fundamentalistas religiosos, al tiempo que se le unía la ostensiblemente agnóstica Americans for Prosperity para patrocinar actos pro-vida del Tea Party.[11]

Sería tentador desenmarañar las sensibilidades conservadoras religiosas y libertarianas económicas de las bases del Tea Party —poner una como tapadera de la otra—, como han hecho tan a menudo en el pasado los observadores del populismo estadounidense. Pero para ello habría que hacer caso omiso de la autopresentación de los propios activistas del Tea Party, que afirman en voz muy alta la inseparabilidad de la política moral y fiscal y se niegan a ver una subordinada a la otra. Como señaló Phyllis Schlafly, la voz pionera de la derecha religiosa convertida en animadora del Tea Party bajo Obama:

> Los medios de comunicación siempre están intentando crear división en el Partido Republicano entre los que más se preocupan por las llamadas cuestiones sociales y los que quieren prioridad para las cuestiones fiscales [...] La verdad es que las cuestiones sociales y fiscales no pueden separarse. Los que hacen hincapié en el gasto público desbocado y en la deuda y el déficit fuera de control deben afrontar el hecho de que esos billones de dólares están siendo gastados por el gobierno en problemas sociales. Es el desmoronamiento de nuestra cultura lo que ha hecho que millones de estadounidenses dependan del gobierno para sus gastos de subsistencia y para encontrar soluciones a sus problemas personales. Los conservadores fiscales y sociales se necesitan mutuamente. Remediar nuestra cultura y restaurar una sociedad matrimonial es la única manera de reducir el tamaño y los costes del Estado del bienestar.[12]

---

[10] Montgomery, «The Tea Party and the Religious Right Movements...», pp. 249-250.

[11] Sobre la participación del Consejo de Política Nacional, véase Anne Nelson, *Shadow Network: Media, Money, and the Secret Hub of the Radical Right*, Nueva York, Bloomsbury, 2019, pp. 154-156. Sobre el vínculo entre Americans for Prosperity y la derecha religiosa, véase Adele M. Stan, «Anatomy of the War on Women: How the Koch Brothers Are Funding the Anti-Choice Agenda», *Rewire News*, 5 de noviembre de 2013.

[12] Phyllis Schlafly, «Important Issues for the 2010 Election», *Phyllis Schlafly Report*, núm. 43: 12, 2010, pp. 1-4. En su estudio sobre el Tea Party, Skocpol y Williamson hacen el perspicaz comentario de que «la cuestión fiscal en el imaginario del Tea Party es algo más que un asunto redistributivo, algo más que un conjunto de preocupaciones sobre los impuestos y el gasto social. En el relato altamente emocional de muchos miembros del Tea Party, el abultado déficit federal se funde en una sensación general de colapso inminente para Estados Unidos». Theda Skocpol y Vanessa Williamson, *The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism*, Oxford, Oxford University Press, 2016, p. 76.

En ninguna parte es más evidente esta fusión de preocupaciones morales y fiscales que en torno a la cuestión del aborto, que los conservadores cristianos diagnostican rutinariamente como la fuente de la desintegración familiar y el motor de la agobiante deuda nacional. En un llamamiento a los contribuyentes indignados, el senador del Tea Party Jim DeMint calculó que «el gasto total en aborto desde *Roe v Wade* en Estados Unidos» era «igual a 22.000 millones de dólares», y ello sin contar los «importantes costes médicos de los problemas psicológicos postaborto, la infertilidad y el mayor riesgo de cáncer». Pero los «costes directos del aborto» palidecían en comparación con «el coste económico de la pérdida de 44 millones de trabajadores, consumidores y contribuyentes estadounidenses», que ya no podían llenar las arcas del gobierno con su productivo dinero de los impuestos.[13] Más allá de las objeciones morales más conocidas, DeMint y otros como él están indignados porque se espera que los trabajadores contribuyentes subvencionen los abortos de futuros ciudadanos estadounidenses. ¿No equivale esto a abortar la nación estadounidense?[14]

Estos argumentos han sido omnipresentes en el discurso de la derecha religiosa desde los años setenta, cuando los católicos se unieron por primera vez a los evangélicos y fundamentalistas para oponerse a la financiación del aborto por parte del Estado. A pesar de sus posiciones a menudo opuestas en política económica, los católicos y los cristianos renacidos[15] fueron capaces de forjar una alianza duradera en torno a la idea de que las patologías morales y fiscales de Estados Unidos estaban profundamente entrelazadas.[16] Por

[13] Jim DeMint y J. David Woodard, *Why We Whisper: Restoring Our Right to Say It's Wrong*, Lanham, Rowman & Littlefield, 2008, p. 137. Este argumento está muy extendido en la derecha religiosa. Una fuente de referencias frecuentes es John S. Payne, «Factoring Out Abortion», *Human Life Review*, núm. 17: 2, 1991, pp. 59-64.

[14] La asociación entre el aborto legalizado y el declive nacional era evidente ya en los años setenta. Véase Bernard N. Nathanson y Richard N. Ostling, *Aborting America*, Toronto, Life Cycle Books, 1979, para una visión conservadora religiosa sobre el impacto destructivo del aborto en la nación. Carol Mason ofrece un análisis convincente del decadente nacionalismo del movimiento del derecho a la vida. Carol Mason, *Killing for Life: The Apocalyptic Narrative of Pro-Life Politics*, Ithaca, Cornell University Press, 2002, pp. 20-21. Véase también Lauren Berlant para una amplia reflexión sobre el proceso por el que «toda una cultura puede llegar a identificarse con, y como, un feto». Lauren Berlant, «America, "Fat", the Fetus», *Boundary*, núm. 21: 3, 1994, p. 150.

[15] Nacer de nuevo, o experimentar el nuevo nacimiento, *Born Again* en inglés, significa entre las denominaciones religiosas evangélicas el «renacimiento espiritual» o una regeneración del espíritu humano. En estas iglesias, a diferencia del nacimiento físico, «nacer de nuevo» se debe a la acción del Espíritu Santo y ocurre cuando una persona entrega su vida a Cristo. Es una doctrina fundamental de las denominaciones de las iglesias cristianas evangélicas, anabaptistas, moravas, metodistas, baptistas, de los Hermanos de Plymouth y pentecostales. [N. del T.]

[16] La historiadora Jennifer Donnally escribió un esclarecedor relato de los inicios del movimiento por el derecho a la vida y su peculiar entrelazamiento de sentimientos antiimpuestos y antiaborto. Véase Jennifer Donnally, «The Politics of Abortion and the Rise of the New Right», tesis doctoral, Universidad de Carolina del Norte, Chapel Hill, 2013.

desconcertante que pueda parecer a los observadores externos, la cadena de asociaciones entre la deuda nacional, la desintegración familiar y el aborto no es nueva en sí misma. Lo que es asombrosamente nuevo es la capacidad de la derecha religiosa, en la forma del Tea Party, para activar esas ideas en el ámbito del Partido Republicano. Los conservadores cristianos han sido aliados fiables, aunque insatisfechos, del Partido Repúblicano desde finales de los años setenta, cuando la nueva derecha los incorporó por primera vez al redil republicano. Pero el intercambio ha funcionado a menudo a favor del *mainstream* repúblicano, que ha aprovechado repetidamente a la derecha religiosa para poner en práctica su programa económico, mientras que frenaba la plena realización de su política moral. Con el auge del Tea Party, el equilibrio de poder cambió, liberando a los conservadores religiosos para imponer su voluntad a la coalición del Partido Republicano. Aunque los republicanos del Tea Party están tan decididos a equilibrar el presupuesto y reducir los impuestos como sus homólogos libertarianos, lógicamente han perseguido este programa apuntando a lo que perciben como la causa subyacente de los problemas fiscales de Estados Unidos: la supuesta financiación federal del aborto.

Tras la sentencia del Tribunal Supremo de 2022 que anuló el caso *Roe v. Wade*, es fácil olvidar hasta qué punto las cuestiones fiscales del gasto público en sanidad y los impuestos han sido fundamentales en la cruzada de la derecha religiosa contra el aborto. Sin embargo, mucho antes de la sentencia del caso *Dobbs v. Jackson*, los conservadores cristianos ya habían conseguido dificultar al máximo el acceso al aborto, a los métodos anticonceptivos y a otros servicios de salud sexual. La contrarrevolución moral llegó en forma fiscal, antes de que un Tribunal Supremo ultraconservador la impusiera por decreto judicial. A raíz de *Dobbs v. Jackson*, estas limitaciones económicas se han vuelto más decisivas que nunca, en la medida en que las mujeres de los estados contrarios al aborto se enfrentan a unos gastos de desplazamiento prohibitivos y a la pérdida de salarios, por no hablar de la persecución penal, cuando necesitan interrumpir un embarazo. Las mujeres más afectadas son las de menores ingresos y, de forma desproporcionada, las afroamericanas o latinas. Resulta cuando menos irónico, por tanto, que la derecha religiosa haya enmarcado sistemáticamente su búsqueda de la ilegalización del aborto como una cruzada contra la eugenesia.

Howard Phillips

Uno de los pocos agentes políticos que ha recorrido el camino desde la derecha religiosa de los años setenta hasta el movimiento del Tea Party de la década de los dos mil diez fue Howard Phillips, identificado por

algunos como el «padre fundador» del movimiento.[17] Miembro a menudo olvidado de la coalición de la nueva derecha de los años setenta, Phillips fue uno de los principales instigadores de la nueva derecha religiosa y un converso personal al protestantismo fundamentalista de la variedad reconstruccionista cristiana. Durante muchos años intentó transformar el Partido Republicano desde dentro, antes de separarse para formar el U.S. Taxpayers Party [Partido de los Contribuyentes Estadounidenses], más tarde, Constitution Party [Partido de la Constitución], a principios de los años noventa. Con su amalgama de economía libertariana, nativismo antimigrante y reconstruccionismo cristiano, el Constitution Party engendró a muchas de las figuras políticas que más tarde regresaron al Partido Repúblicano como miembros del Tea Party en las elecciones de mitad de mandato de 2010.[18] Aunque pasó desapercibido en su momento, su regreso triunfal a las filas del Partido Republicano representó una especie de reivindicación para Phillips, que había pasado muchos años intentando reformar el gobierno desde dentro y que decidió, en los años noventa, que la opción del extremismo *outsider* daría más dividendos que el compromiso reformista. Cuando los activistas del Tea Party volvieron al redil en 2010, se dispusieron a poner en práctica la estrategia de implosión institucional que Phillips había ensayado en los años setenta, centrándose especialmente en retirar de la financiación a los servicios de control de la natalidad y de salud sexual para las mujeres con rentas bajas.

Howard Phillips era un consumado estratega político. En 1960, cofundó Young Americans for Freedom [Jóvenes Americanos por la Libertad] un grupo de jóvenes republicanos que se habían animado con el desafío de la derecha dura de Goldwater a la corriente dominante de Eisenhower y que pretendían crear una alianza duradera de libertarianos económicos y conservadores sociales dentro de las filas más jóvenes y activistas del Partido Republicano.[19] Phillips pasó a trabajar para Nixon en un momento en que

---

[17] Véase Adele M. Stan, «What Rand Paul and Sharron Angle Have in Common: A Far-Right "Biblical Law" Political Party», *AlterNet*, 15 de junio de 2010. Pero véase también James C. Sanford, *Blueprint for Theocracy: The Christian Right's Vision for America*, Providence, Metacomet Books, 2014, pp. 185-191; Julie J. Ingersoll, *Building God's Kingdom: Inside the World of Christian Reconstruction*, Oxford, Oxford University Press, 2015, pp. 207-208.

[18] Sobre las múltiples conexiones entre el Partido de la Constitución de Howard Phillips y el Tea Party, véase Sanford, *Blueprint for Theocracy*, pp. 187-91; Ronald P. Formisano, *The Tea Party: A Brief History*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2012, pp. 51-62; y Sarah Posner y Julie Ingersoll, «Gun Ownership: "An Obligation to God"», en Laura Flanders (ed.), *At the Tea Party: The Wing Nuts, Whack Jobs and Whitey-Whiteness of the New Republican Right... and Why We Should Take It Seriously*, Nueva York, OR Books, 2010, pp. 116-124.

[19] Howard Phillips, «A New Right Perspective», en Howard Phillips (ed.), *The New Right at Harvard*, Viena, Conservative Caucus, 1983, p. 3. Sobre Young Americans for Freedom, véase John A. Andrew, *The Other Side of the Sixties: Young Americans for Freedom and the Rise of Conservative Politics*, New Brunswick, Rutgers University Press, 1997. Para una his-

el presidente republicano intentaba captar los votos de los racistas sureños y los conservadores de cuello azul. En 1973, tras ganar sus segundas elecciones con la promesa de una reforma de extrema derecha, Nixon nombró a Phillips director en funciones de la Office of Economic Opportunity [Oficina de Oportunidades Económicas] (OEO) con el propósito expreso de desmantelar la agencia desde dentro. Y lo hizo con sumo cuidado.

Los objetivos especiales de Phillips eran los programas de servicios jurídicos que combinaban el activismo contra la pobreza, los derechos de asistencia social y la libertad sexual de las mujeres y adolescentes con bajos ingresos. Aunque financiados por la OEO, estos servicios a menudo caminaban por la cuerda floja entre el cumplimiento de las directrices del gobierno y la reforma activista. En los años sesenta y setenta, las empresas de interés público de izquierdas, en parte subvencionadas por la OEO, desafiaban las condiciones morales impuestas a los clientes de la asistencia social y las prácticas punitivas asociadas a los servicios de planificación familiar financiados por el gobierno. Phillips estaba especialmente indignado por el trabajo del National Legal Program on Health Problems of the Poor, con sede en UCLA, que en los años anteriores a *Roe v. Wade* había contribuido con asesoramiento jurídico y escritos *amicus curiae* en casos de prueba que desafiaban todo, desde leyes de esterilización involuntaria, requisitos de consentimiento paterno para el acceso al control de la natalidad y leyes estatales contra el aborto. Los abogados de interés público del National Legal Program [Programa Legal Nacional] subrayaron los peligros extremos a los que se enfrentaban las mujeres pobres cuando querían interrumpir un embarazo: en una época en la que se podía solicitar el aborto si se consideraba que la vida de la madre estaba en peligro, las mujeres blancas de clase media podían acceder a abortos legales con relativa facilidad en hospitales privados, mientras que el aborto en hospitales públicos estaba mucho más vigilado.[20] Como resultado, las mujeres no blancas tenían cinco veces más probabilidades de morir a causa de abortos practicados en clínicas ilegales y, simultáneamente, más probabilidades de que se les «ofrecieran» esterilizaciones no deseadas en hospitales públicos. Incluso cuando ayudaban a impugnar las leyes estatales de esterilización eugenésica, los abogados del National Legal Program impugnaban la no aplicación de las directivas federales que debían garantizar la cobertura de los métodos anticonceptivos por parte de Medicaid y AFDC, luchaban por la abolición de las leyes de consentimiento paterno para los servicios

toria comparativa de Young Americans for Freedom y la nueva izquierda, véase Rebecca E. Klatch, *A Generation Divided: The New Left, the New Right, and the 1960s*, Berkeley, University of California Press, 1999.

[20] Alan F. Charles, «National Legal Program on Health Problems of the Poor: Abortion Law Challenges Growing», *Clearinghouse Review,* núm. 3: 10, 1970, p. 257.

de salud sexual y defendían la legalización del aborto.[21] El hecho de que estos abogados de oficio trataran de utilizar dinero público para permitir la libertad sexual de los pobres y los jóvenes era especialmente escandaloso para Phillips.[22] La asistencia social financiada con impuestos ya era bastante atroz. Pero los impuestos pagados al servicio de la libertad sexual de las mujeres, especialmente cuando esas mujeres tenían bajos ingresos y no eran blancas, eran el blanco especial de la ira de Phillips.

En una serie de artículos publicados en la revista conservadora *Human Events* tras su marcha de la OEO, Phillips presentó un informe detallado sobre lo que denominaba «actividades abortistas» del «programa de servicios legales».[23] En este elaboró una crónica del declive que hacía del aborto el síntoma y la causa de todo lo que iba mal en la cultura estadounidense: no solo su caída en la desgracia moral, sino también sus problemas fiscales y monetarios. La idea de que un Estado del bienestar cada vez más liberal era responsable de la desintegración de la familia, el aumento de la deuda nacional y la inflación ya era un estribillo familiar entre los neoconservadores laicos.[24] Pero los conservadores religiosos como Phillips fueron un paso más allá e identificaron el aborto como la manifestación literal del declive nacional y familiar. De hecho, las cuestiones de la deuda nacional y el aborto nunca estuvieron muy alejadas entre sí en sus reflexiones: la pérdida de fundamento económico señalada por el abandono del patrón dólar/oro por parte de Nixon, los déficit rutinarios que ahora se incluían en las previsiones presupuestarias del gobierno y la deuda nacional récord eran a sus ojos signos de bancarrota moral y fiscal.

Con la expansión del Estado del bienestar, se lamentaba, los trabajadores contribuyentes subvencionaban a los holgazanes y parásitos improductivos. Más aún, con la ampliación de los fondos federales para cubrir el control de la natalidad y, por un breve momento después de *Roe v. Wade*, el aborto, se pedía a los ciudadanos productivos que financiaran la destrucción activa del futuro de la nación. «Si no es vergonzoso vivir del trabajo ajeno, mucha gente [...] se lanzará alegremente al paro», reflexionó

---

[21] Sobre la lucha para garantizar la anticoncepción y el aborto financiados por AFDC y Medicaid, véase Alan F. Charles, «Enforcing Legal Rights to Family Planning and Abortion», *Clearinghouse Review*, núm. 7, 1972, pp. 422-423. Sobre la batalla contra las leyes de consentimiento paterno, véase Joanne B. Stern, «H.R.1: Changes in Family Planning Requirements», *Clearinghouse Review,* núm. 6: 8, 1972, pp. 476-77.

[22] Howard Phillips, «Uncle Sam's Assault against the Family», *Human Events*, núm. 34: 3, 1974, p. 10.

[23] Howard Phillips, «Will Nixon Redeem Anti-Abortion Pledge?» *Human Events*, núm. 34: 4, 1974, p. 10.

[24] Melinda Cooper, *Family Values: Between Neoliberalism and the New Social Conservatism,* Nueva York, Zone Books, 2017, pp. 25-66 [ed. cast.: *Los valores de la familia. Entre el neoliberalismo y el nuevo social-conservadurismo*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2022].

Phillips, añadiendo que «el mismo tipo de irresponsabilidad moral [...] se traduce anualmente en el aborto de millones de bebés sanos, asesinados sin apenas estigma, y con mucho dinero federal, porque son incómodos para los que han decretado su muerte».[25] ¿Por qué había que obligar a los productivos a subvencionar a los improductivos y a los estériles deliberados? ¿No equivalía esto a pedir a los contribuyentes de a pie que pagaran el aborto de su propio futuro?

Cuando el presidente republicano Gerald Ford propuso un proyecto de ley de seguro médico nacional en su discurso inaugural ante el Congreso, Phillips unió sus fuerzas a las de viejos amigos de su época de Young Americans for Freedom para denunciar a gritos la amenaza de la «medicina socializada». Al igual que «el gobierno federal financia y fomenta ahora el aborto con fondos del HEW y la OEO», advirtió, «dentro de unos años sus impuestos podrían utilizarse para financiar la "interrupción" de la vida de sus abuelos, sus padres o quizás incluso de usted. [...] La vida se volvería dura para los médicos que se negaran a seguir las directrices del HEW o de su comisión local de "interrupción del embarazo"».[26] A raíz de esta advertencia, el congresista republicano por Maryland Robert Bauman, antiguo presidente de Young Americans for Freedom envió una instancia en nombre de Americans against Socialized Medicine [Estadounidenses contra la Medicina Socializada] en la que alertaba a sus electores de que «los que se niegan a trabajar para recibir asistencia social estaban a punto de conseguir abortos gratuitos [...] que ustedes pagarán» y «clínicas de enfermedades venéreas gratuitas [...] que ustedes pagarán».[27]

Para entonces, Phillips ya no trabajaba en la OEO. Su nombramiento se había rescindido tras solo seis meses, cuando el Tribunal Supremo lo declaró inconstitucional. Sin embargo, su medio año de destrucción institucional seguiría siendo un modelo para un pequeño grupo de estrategas, incluido el propio Phillips, que se unieron tras la dimisión de Nixon bajo la bandera de la nueva derecha. En los años siguientes, los activistas de la nueva derecha tratarían de ampliar el efímero ensayo de Phillip en la OEO convirtiendo la retirada de fondos de las «actividades abortistas» en la pieza central de una campaña nacional de base con estrechos vínculos con actores clave del Congreso. Mucho antes que muchos miembros de la

[25] Howard Phillips, «U.S. Social Fabric Threatened by Budget Growth», *Human Events*, núm. 35: 3, 1975, p. 14.

[26] Howard Phillips, «Liberals Receive Campaign Cash from AARP Boss», *Human Events*, núm. 34: 4, 1974, p. 16.

[27] Robert E. Bauman, *Petition to the Chairman and Members of the House Subcommittee on Health against Senator Kennedy's Bill, H.R. 21 Government Takeover of Medical Care*, Americans against Socialized Medicine, 20 de septiembre de 1977, Group Research Inc, Records; Box 23, Series 1 Topical, 1955-1996; Rare Book and Manuscript Library, Columbia University Library.

derecha republicana, estos hombres de la nueva derecha reconocieron que los católicos económicamente progresistas podían abandonar a los demócratas por la única cuestión del aborto, mientras que los evangélicos y los fundamentalistas políticamente apáticos podían convertirse en militantes republicanos enérgicos si el partido atendía a sus preocupaciones morales. A pesar de todas sus diferencias en materia de bienestar económico, los católicos y los cristianos renacidos podrían ser persuadidos de trabajar juntos para oponerse al uso del dinero de los contribuyentes en la financiación del aborto. Para la elección de Ronald Reagan en 1980, la retirada de la financiación de Planned Parenthood y de los programas del Title X se había convertido en un estribillo familiar en la derecha republicana y el propio Howard Phillips se había convertido en el campeón de una cruzada más amplia para «desfinanciar a la izquierda».

La nueva mayoría religiosa de Nixon

Solemos situar el surgimiento de la derecha religiosa en los años inmediatamente anteriores a la revolución de Reagan de 1980. Sin embargo, los estrategas republicanos habían estado pidiendo una movilización de las fuerzas religiosas interconfesionales durante más de una década antes de que Reagan llegara al poder. Estos persuadieron brevemente a Nixon para que se acercara a los conservadores religiosos *blue collar* en los prolegómenos de su segundo mandato. Los resultados de George Wallace en las elecciones presidenciales de 1968 convencieron a estos estrategas de que la coalición demócrata del New Deal se estaba deshaciendo: Wallace, un antiguo demócrata sureño que atraía a los obreros con una mezcla de populismo económico antiplutocrático, supremacismo blanco y una buena dosis de moralismo fundamentalista, galvanizó a una parte considerable de los votos de los sureños blancos cuando se presentó como independiente a las elecciones de 1968.

Para estrategas republicanos como Kevin Phillips, M. Stanton Evans, Pat Buchanan y William Rusher, esto sugería que los trabajadores blancos, que antes habían estado sólidamente unidos al Partido Demócrata, podían ser atraídos con unos pocos incentivos seleccionados.[28] Como es bien sabido, este razonamiento dio origen a la llamada *southern strategy* [estrategia sureña], por la que los republicanos trataron de atraer a los votantes sureños y de clase media baja de los suburbios, alejándolos del

[28] M. Stanton Evans, *The Future of Conservatism: From Taft to Reagan and Beyond*, Nueva York, Holt, 1968; Kevin Phillips, «"The Emerging Republican Majority": An Interview with Kevin Phillips», *Human Events*, núm. 29: 33, 1969, pp. 8-14; Kevin Phillips, *The Emerging Republican Majority,* New Rochelle, Arlington House, 1969; Patrick Buchanan, *Conservative Votes, Liberal Victories: Why the Right Has Failed*, Nueva York, Quadrangle, 1975; William A. Rusher, *The Making of the New Majority Party*, Ottawa, Green Hill, 1975.

Partido Demócrata, mediante un ataque a la redistribución racial. Menos conocidos, pero igual de importantes a largo plazo, fueron los primeros esfuerzos de Nixon por afiliar a los conservadores religiosos al bando republicano.[29] Cuando Nixon se preparaba para enfrentarse al candidato demócrata progresista George McGovern en las elecciones de 1972, el estratega republicano Kevin Phillips, sin parentesco con Howard, predijo una aplastante victoria de Nixon, siempre que luchara duro por atraer el voto conservador religioso.[30] En un momento en el que la mayoría de los expertos se centraban en el impacto del «bloque juvenil» contracultural, Phillips presagiaba un cambio más importante y a más largo plazo en el patrón de voto, en consonancia con las cambiantes condiciones económicas. Durante muchos años, el Partido Demócrata había representado al Sur agrícola blanco, al Noreste industrial y al Medio Oeste septentrional frente al *establishment* republicano del noreste. Pero los demócratas de McGovern dependían cada vez más de una clase emergente de trabajadores del conocimiento y burócratas privilegiados económicamente y progresistas socialmente. Estos votantes proponían una alianza de intereses con la clase obrera tradicionalmente demócrata, observó Phillips, pero la atracción no era necesariamente mutua. Era más probable que la antigua clase obrera blanca se sintiera alienada respecto de la campaña de McGovern, antes que incluida en la misma. Esto era especialmente cierto para el caso de los votantes católicos blancos «étnicos» del noreste, quienes, como apasionados opositores al aborto, tenían motivos para temer la asociación de McGovern con la izquierda estudiantil y progresista.[31] En opinión de Kevin Phillips, el Partido Demócrata «iba a pagar un alto precio por haberse convertido en el partido de los profesionales acomodados, los ejecutivos bien informados de la industria, los activistas de causas sociales y las minorías de diversos matices sexuales, raciales, etarios y de otro tipo».[32]

Esta literatura se entiende mejor de una forma performativa antes que descriptiva. La inclusión de minorías «sexuales, raciales [y] etarias» en las filas de la élite económica confunde el resentimiento populista con la formación real de clase y, de este modo, respalda lo que pretende diagnosticar. Pero cualesquiera que fuesen las deficiencias del análisis, la perspectiva de un giro abrumador hacia el Partido Republicano fue lo suficientemente seductora como para convencer a Nixon de que probase las aguas. Tras un ensayo en California en 1970, donde el Comité Republicano del estado

[29] En *The Long Southern Strategy: How Chasing White Voters in the South Changed American Politics* (Oxford, Oxford University Press, 2019), Angie Maxwell y Todd Shields argumentan convincentemente que los componentes raciales y sexuales / religiosos del realineamiento del Partido Republicano eran inseparables.

[30] Kevin Phillips, «How Nixon Will Win», *New York Times*, 6 de agosto de 1972.

[31] Ibídem.

[32] Ibídem.

organizó a los votantes católicos para que se inscribieran en masa en el Partido Republicano en protesta por el apoyo del Partido Demócrata de California a la despenalización del aborto, Nixon llevó la estrategia a la escena nacional en el periodo previo a las elecciones de 1972.[33] En abril de 1971 anuló ostentosamente una directiva que permitía a las bases militares practicar abortos terapéuticos, a pesar de que su propia administración había introducido la directiva dos años antes. A continuación, rechazó las conclusiones de un informe sobre población y planificación familiar que él mismo había encargado, alegando que el aborto sin restricciones degradaría la vida humana.[34] Cuando Nixon inició su segundo mandato en 1973, el nombramiento de Howard Phillips como director en funciones de la Oficina de Oportunidades Económicas puso de manifiesto la seriedad de sus palabras: Phillips, después de todo, tenía la intención de desmantelar los programas de acción comunitaria en general, pero su obsesión personal eran las «actividades abortistas» de la OEO y el hecho de que se utilizara el dinero de los contribuyentes para financiarlas.[35] Nixon no podría haber encontrado una mejor forma de expresar su recién descubierto compromiso con el conservadurismo fiscal y social. Pero Nixon demostró ser un socio poco fiable y dio marcha atrás en esta estrategia incluso antes de que estallara el escándalo Watergate, para gran decepción de Howard Phillips y otros conservadores del partido. Cuando Gerald Ford derrotó a su favorito, Ronald Reagan, como sucesor en la Casa Blanca, y cuando el presidente Ford nombró vicepresidente al moderado por excelencia Nelson Rockefeller, un grupo de jóvenes activistas de derechas se embarcó en una nueva estrategia de formación de coaliciones desde los márgenes del partido. Inmediatamente después del nombramiento de Rockefeller, el antiguo secretario ejecutivo de Young Americans for Freedom, Richard Viguerie, invitó a un grupo de conservadores afines a formar la llamada nueva derecha, un grupo militante que se negaba a hacer las paces con los centristas del partido. Sus miembros principales eran el propio Viguerie, Paul Weyrich, John Terrence «Terry» Dolan y Howard Phillips.[36]

---

[33] Linda Greenhouse y Reva B. Siegel, «Before (and after) Roe v. Wade: New Questions about Backlash», *Yale Law Journal,* núm. 120, 2011, pp. 2028-2087.

[34] Ibídem, pp. 2054-2056. Nixon caminaba por la cuerda floja: mientras que en sus discursos públicos recurría libremente a la retórica católica sobre la «santidad de la vida», buscaba al mismo tiempo atraer a una franja mucho más amplia del público votante, que esperaba viera su defensa del no nacido como un compromiso con el conservadurismo social en general. Al mismo tiempo, sin embargo, las encuestas de opinión seguían mostrando que la mayoría del público estadounidense y un número creciente de católicos estaban a favor de liberalizar las leyes sobre el aborto. Cuando tuvo lugar el caso *Roe v. Wade* a principios de 1973, Nixon pidió a sus ayudantes que guardaran silencio sobre el asunto (pp. 2055-2059).

[35] Phillips, «Will Nixon Redeem Anti-Abortion Pledge?...», p. 82.

[36] Richard A. Viguerie, *The New Right: We're Ready to Lead,* The Viguerie Company, Falls Church, 1981, pp. 50-51.

La nueva derecha

Como veteranos de la campaña de Goldwater en 1964, los cuatro de la nueva derecha compartían el conservadurismo fiscal y el anticomunismo de línea dura de su candidato. Sin embargo, lo que les separaba de Goldwater era su infalible enfoque en las «cuestiones familiares» tan queridas por los conservadores religiosos, de ahí su voluntad de buscar como aliados políticos a católicos, fundamentalistas sureños y cristianos renacidos. Como se explicaba en un editorial del *Conservative Digest* de la nueva derecha, durante el último medio siglo:

> Los conservadores han hecho hincapié casi exclusivamente en la política económica y exterior. La nueva derecha comparte las mismas creencias básicas de otros conservadores en materia de política económica y exterior, pero creemos que los conservadores no pueden convertirse en la fuerza política dominante en Estados Unidos hasta que hagamos hincapié en las cuestiones que preocupan a los estadounidenses étnicos y *blue collar*, a los cristianos renacidos, a los católicos provida y a los judíos. Algunos de estos temas son el *busing,*[37] el aborto, la pornografía, la educación, los valores morales bíblicos tradicionales y las cuotas.[38]

Como concienzudos alumnos de los estrategas del realineamiento de la época de Nixon, los líderes de la nueva derecha estaban decididos a retomar las cosas donde Nixon las había dejado. Revivirían la estrategia de Nixon de cortejar a los cristianos mientras descartaban su asistencialismo conservador en favor de un libertarianismo del gobierno mínimo al estilo de Goldwater. Pero una vez aprendida la lección de que los presidentes bienintencionados pueden prometer el mundo y acabar cediendo ante la presión, necesitaban encontrar alguna forma más duradera de hacer que los legisladores rindieran cuentas. La formación de coaliciones de base era esencial para su visión, al igual que cultivar a candidatos al Congreso jóvenes y de línea dura, en la derecha de la corriente republicana. No se trataba tanto de atraer a nuevos votantes religiosos a un aparato partidista ya existente como de utilizar a los conservadores cristianos como agentes de una transformación general del partido. Si esto significaba sacrificar a congresistas republicanos considerados demasiado moderados, que así fuera. Como explicó Paul Weyrich, «somos radicales que queremos cambiar la

---

[37] La cita se refiere al *desegregation busing,* las medidas de transporte escolar desagregado que se pusieron en marcha en los años sesenta y setenta en muchos lugares de Estados Unidos y generaron fuertes resistencias por parte de los padres. La aplicación de las medidas fue particularmente dura en los lugares en los que los sistemas escolares aun estaban segregados. [N. del T.]

[38] *Conservative Digest...*, octubre de 1980, pp. 11, 17.

estructura de poder existente. No somos conservadores en el sentido de aceptar el *statu quo*».[39]

Más importante que las lealtades partidistas era la causa superior de la contrarrevolución conservadora. Antes de unirse como colectivo, los cuatro de la nueva derecha habían practicado durante muchos años la política de coalición que ahora pretendían convertir en un movimiento nacional. Aunque todos, excepto Howard Phillips, se habían criado en familias católicas de obreros, no compartían la lealtad casi automática al Partido Demócrata del New Deal, tan común entre los emigrantes católicos de bajos ingresos. De jóvenes, se habían ganado sus galones políticos en las ramas militantes y juveniles del Partido Republicano, pero también estaban más que dispuestos a cruzar líneas políticas y teológicas para trabajar con demócratas conservadores y fundamentalistas sureños.

Nacido en Texas en 1933, Richard Viguerie fue criado por una familia de devotos católicos de origen francés de Luisiana. Al principio de su carrera, Viguerie trabajó para el radioevangelista Billy James Hargis, un antiguo fundamentalista que predicaba contra los males de la «desegregación racial» y el comunismo.[40] Más tarde pondría estas habilidades al servicio del republicano de la vieja guardia Barry Goldwater y del segregacionista confederado George Wallace. Paul Weyrich era hijo de obreros inmigrantes alemanes católicos que se habían establecido en el Medio Oeste. Activo en las

---

[39] Viguerie, *The New Right...*, p. 56. En una época en la que los dos grandes partidos estaban en crisis, los agentes de la nueva derecha intentaron la insurrección tanto en el bando demócrata como en el republicano, antes de decantarse finalmente por una relación antagónica con el Partido Republicano. En 1975, a instancias de William Rusher, la nueva derecha consideró seriamente la idea de crear un tercer partido como vía de escape a la inercia republicana. Sin embargo, el plan se abandonó cuando su favorito, el renegado Ronald Reagan, declinó unirse a ellos. Daniel Schlozman y Sam Rosenfeld, «The Long New Right and the World It Made», ponencia inédita, American Political Science Association Meetings, 31 de agosto de 2018, pp. 35-37. Todavía en 1978, Paul Weyrich apoyó a un demócrata conservador contra el republicano de sangre azul George H. W. Bush en las elecciones al Congreso de Texas, mientras que ese mismo año Howard Phillips se presentó como demócrata contra un republicano liberal en las primarias al Senado por Massachusetts. Daniel K. Williams, *God's Own Party: The Making of the Christian Right*, Oxford, Oxford University Press, 2010, p. 168. Tras esto, la nueva derecha parece haber determinado que la mejor manera de evitar la neutralización por parte de la maquinaria republicana era crear lastre a su derecha. Fue un acto de mimetismo consciente. Durante años, afirmó Howard Phillips, los progresistas liberales habían conseguido «dar forma a las políticas de los partidos demócrata y republicano» construyendo una red de «instituciones extrapartidistas» a la izquierda del centro demócrata. Phillips, «A New Right Perspective...», p. 6. La nueva derecha estaba decidida a invertir esta situación construyendo una infraestructura alternativa a la derecha, con puertas abiertas a la extrema derecha.

[40] La siguiente información biográfica está extraída de Alan Crawford, *Thunder on the Right: The «New Right» and the Politics of Resentment*, Nueva York, Pantheon Books, 1980, pp. 3-41, que abarca un abanico de agentes más amplio que los cuatro conocidos de la nueva derecha; Michele McKeegan, *Abortion Politics: Mutiny in the Ranks of the Right,* Toronto, Free Press, 1992, pp. 4-10; y Nelson, *Shadow Network...*, pp. 24-25.

Juventudes Republicanas de Racine, Milwaukee, comenzó su carrera como reportero de radio y televisión antes de lanzarse a la campaña presidencial de Barry Goldwater en 1964. El catolicismo de Weyrich era tan ortodoxo que más tarde se unió a la Iglesia de Rito Oriental en protesta contra la liturgia liberalizada de la Iglesia posterior al Vaticano II. Terry Dolan también era un devoto católico del Medio Oeste que a los trece años se convirtió en uno de los voluntarios más jóvenes en apuntarse a la campaña de Goldwater. Dolan pasó gran parte de su corta vida vociferando contra gays, lesbianas y feministas. Murió de complicaciones por SIDA en 1986. Howard Phillips, el único no católico entre los cuatro de la nueva derecha, era un judío de clase media-baja que compartía con sus amigos el horror al aborto. A mediados de los años setenta se convirtió a una forma extrema de calvinismo conocida como reconstruccionismo cristiano, bajo la dirección de su fundador y principal teólogo, Rousas John Rushdoony. Durante el resto de su vida, se referiría a Rushdoony como su «sabio consejero».[41]

En sus declaraciones públicas sobre sí mismos, los cuatro de la nueva derecha se centraron siempre en sus orígenes católicos de clase obrera. Aunque, irónicamente, todos ellos se ganaban la vida en las industrias «improductivas» de los medios de comunicación y la cultura que decían despreciar, se sentían perpetuamente despreciados por el republicanismo de «club de campo» del noreste anglo protestante y conjuraban un simulacro de lucha de clases para darle sentido.[42] Más que un punto de referencia personal, los tres miembros católicos de la nueva derecha y su converso fundamentalista entendían su propio sentimiento de exclusión como un indicio de la existencia de fisuras más amplias en la cultura estadounidense. Pensaban que, con un poco de fuerza, estas fisuras podrían aprovecharse para resquebrajar toda la coalición del New Deal. Así, prestaron mucha atención cuando los católicos irlandeses se organizaron contra el transporte escolar desegregado en Boston o cuando los *hardhats* se volvieron contra los manifestantes de la guerra de Vietnam en Nueva York.[43] Más allá de los sospechosos habituales —los católicos blancos que los estrategas de la época de Nixon habían identificado—, los agentes de la nueva derecha pensaron en varios momentos que podían atraer a sus redes a negros de clase media, judíos urbanos y miembros activos de sindicatos.[44]

---

[41] Howard Phillips (ed.), *The Next Four Years: A Vision of Victory*, Franklin, Adroit Press, 1992, p. xiii.

[42] «Vengo de un distrito pobre de gente de clase trabajadora», recordaba Weyrich, y los «candidatos republicanos ni siquiera se molestaban en aparecer por mi barrio, que estaba formado por eslavos de clase media baja, polacos, checos, italianos, etc.». Paul Weyrich, «Family Issues, October 13 1981», en Howard Phillips (ed.), *The New Right at Harvard*, Viena, Conservative Caucus, 1983, p. 20.

[43] Crawford, *Thunder on the Right...*, p. 246.

[44] Todavía en 1981, Viguerie era optimista sobre las perspectivas de reclutar para la causa a negros de clase media y a trabajadores sindicados. Viguerie, *The New Right...*, pp. 162-170.

Sus aspiraciones eran a veces grandiosas. Incluso sin la intercesión de la AFL-CIO, que lanzó un bombardeo publicitario contra la nueva derecha a finales de los años setenta, el movimiento nunca iba a hacer incursiones masivas entre los sindicalistas, dado su activismo en paralelo a favor de las leyes de derecho al trabajo y en contra de los piquetes en los centros de trabajo.[45] Tampoco tenían muchas esperanzas de atraer a los negros de clase media, dado su historial de persecución de antiguos votantes de George Wallace y su animadversión contra el transporte escolar. Donde sí tuvieron éxito fue entre los conservadores religiosos, que buscaban ampliar y profesionalizar sus esfuerzos precisamente en el momento en que los activistas de la nueva derecha buscaban militantes sobre el terreno. Con medio siglo de activismo contra el «control artificial de la natalidad» a sus espaldas, el movimiento católico por el derecho a la vida tenía algo con lo que la nueva derecha solo podía soñar: un ejército de soldados cristianos dedicados a librar la guerra contra las mujeres asesinas y sus cómplices políticos.[46] Fue entre los activistas católicos del National Right to Life Committee [Comité Nacional del Derecho a la Vida] donde la nueva derecha encontró sus primeros aliados conservadores religiosos. Y fueron ellos los que ayudaron a triangular la alianza incorporando a protestantes conservadores. El National Right to Life Committee había estado acercándose a los evangélicos y a los fundamentalistas desde la decisión *Roe v. Wade* de 1973. La nueva derecha siguió su ejemplo y consiguió establecer un pacto duradero con Jerry Falwell a finales de los años setenta.[47] Los cristianos renacidos

---

[45] Crawford, *Thunder on the Right...*, pp. 248-254. Para una visión temprana del activismo antilaboral de la nueva derecha, véase Arch Puddington, «Evolving Threat of the New Right» en *The New Right: Issues and Analyses*, Press Profile, núm. 5, Oakland, Data Center 1981, pp. 1-5.

[46] El National Right to Life Committee [Comité Nacional por el Derecho a la Vida] era la mayor y más antigua organización antiabortista del país. Se fundó bajo los auspicios de la Conferencia Nacional de Obispos Católicos en 1968. Poco después, se separó formalmente de la Iglesia católica y se esforzó por implicar a activistas antiabortistas no católicos. Sin embargo, la organización siguió estando dominada por católicos y mantuvo estrechos vínculos con la propia Iglesia católica. Véase Neil J. Young, *We Gather Together: The Religious Right and the Problem of Interfaith Politics*, Oxford, Oxford University Press, 2016, pp. 118-135.

[47] Según Jennifer Donnally, el senador republicano de Carolina del Norte, Jesse Helms, dijo a los asistentes a la Conferencia de Acción Política Conservadora de febrero de 1975 que la movilización de los evangélicos era un componente necesario del realineamiento del Partido Republicano. Donnally, «The Politics of Abortion and the Rise of the New Right...», p. 139. En 1976, Paul Viguerie predijo que «la próxima gran área de crecimiento de la ideología y la filosofía (política) conservadoras se encuentra entre los evangélicos». Citado en Jim Wallis y Wes Michaelson, «The Plan to Save America», *Sojourners*, abril de 1976, p. 11. La nueva derecha consiguió finalmente penetrar en los círculos cerrados de los baptistas del Sur cuando un miembro del Caucus Conservador de Howard Phillips, Ed McAteer, les consiguió una audiencia con Jerry Falwell. La histórica reunión electrizó a Falwell y llegó justo a tiempo, un año antes de las elecciones presidenciales de 1980. Inmediatamente después de este intercambio, Falwell organizó una campaña masiva de inscripción de votantes entre los feligreses baptistas del sur, apartándose del protocolo

parecían los aliados naturales de la derecha republicana: su número estaba creciendo a pasos agigantados en un momento en el que las principales iglesias protestantes estaban estancadas, y sus líderes habían estado cultivando lazos con el Partido Republicano desde Eisenhower.[48] El hecho de que casi la mitad de ellos no estuvieran inscritos en el censo electoral no hizo sino aumentar su atractivo a ojos de los estrategas de la nueva derecha.[49] Con los fundamentalistas y evangélicos del Sur de su lado, la nueva derecha recibió una infraestructura de base de megaiglesias y medios de comunicación lo bastante poderosa como para competir con los sindicatos del New Deal. A cambio, los conservadores religiosos recibieron una vía de acceso a los círculos políticos y un medio de ejercer presión directa sobre el proceso electoral. «El consenso común era que, de alguna manera, habíamos planeado y conspirado para movilizar a esos millones de personas», reflexionó Weyrich en retrospectiva, pero el hecho es que ya tenían todos los recursos estructurales necesarios para una organización. Lo único que les faltaba era saber «cómo maniobrar en política».[50]

Alianzas incongruentes

De todas las reorganizaciones políticas que tuvieron lugar en los turbulentos años setenta, la aparición de una alianza interconfesional de cristianos conservadores fue seguramente la más incongruente. Antes de esa época, pocos podían prever una tregua entre fundamentalistas y evangélicos, y mucho menos entre católicos y protestantes. La idea de que estas diferentes confesiones pudieran colaborar activamente resultaba impensable. Los fundamentalistas sureños llevaban décadas luchando contra sus hermanos modernizadores, los evangélicos, cuya aceptación optimista del cambio político en general y de los derechos civiles en particular consideraban una capitulación fatal ante el mundo secular.[51] Pero fundamentalistas y evangélicos estaban unidos en su desconfianza hacia los católicos estadounidenses, de los que durante gran parte del siglo XX se sospechó que mantenían una lealtad secreta al Vaticano. La filosofía católica de la vida, y

fundamentalista para instar a votar a Reagan. Poco después, se dirigió a predicadores evangélicos y pentecostales. Williams, *God's Own Party*, p. 172.

[48] Williams, *God's Own Party...*, p. 3. Como explica Williams, los protestantes conservadores empezaron a considerar al Partido Republicano como defensor del anticomunismo y del orden moral a partir de los años cuarenta, y se acercaron a Eisenhower en los cincuenta. Sin embargo, no alcanzaron una influencia capaz controlar al partido hasta 1980.

[49] Ibídem, p. 176.

[50] Weyrich, «Family Issues...», p. 21.

[51] Williams, *God's Own Party...*, pp. 76-78.

la oposición radical al aborto que inspiraba, eran profundamente ajenas a la sensibilidad protestante estadounidense.

Los cristianos renacidos eran fervientes defensores de la pureza moral, sin duda, pero la idea de que el aborto constituía un atentado contra la vida por nacer estaba demasiado arraigada en la doctrina del derecho natural como para merecer su bendición.[52] De hecho, hasta mediados de los años setenta, incluso las iglesias baptistas y fundamentalistas más conservadoras del Sur se mostraron partidarias de la legalización de los abortos terapéuticos dentro de ciertos límites temporales.[53] Sin embargo, a medida que avanzaba la década, los conservadores religiosos empezaron a sentirse más amenazados por la creciente liberalización de la cultura estadounidense que incluso avanzaba entre ellos mismos. Aprendieron así a dejar de lado las diferencias doctrinales en aras de una acción unida.[54] La cuestión del aborto sirvió como improbable fuente de consenso, ya que los protestantes evangélicos y fundamentalistas empezaron a ver la postura provida, tradicionalmente católica, como un baluarte contra una situación general de decadencia moral. Desde este punto de vista, el aborto era algo más que una perversión de la ley natural; era también un símbolo de las múltiples amenazas a la familia que abundaban en la cultura estadounidense. Como explicó Jerry Falwell, «en otro contexto estaríamos derramando sangre», pero «nuestro compromiso con la familia nos ha unido a los que tenemos opiniones y orígenes diferentes para luchar por una causa justa [...] para luchar por la familia».[55]

Sin embargo, si los católicos y los protestantes conservadores encontraron una causa común en la defensa de la familia, sus muchas otras diferencias supusieron un desafío. La fuente de tensión más obvia residía en sus actitudes sorprendentemente diferentes hacia el Estado del bienestar y el papel de los impuestos progresivos en su financiación. Como emigrantes empobrecidos procedentes de los márgenes económicos de Europa, los católicos estadounidenses habían sido aliados naturales de los demócratas del New Deal y ellos mismos participaron activamente en la campaña para instituir un salario familiar a principios del siglo XX. De hecho, en el

---

[52] Frances Fitz Gerald, *The Evangelicals: The Struggle to Shape America*, Nueva York, Simon & Schuster, 2017, pp. 299-300.

[53] Daniel K. Williams, «Sex and the Evangelicals: Gender Issues, the Sexual Revolution, and Abortion in the 1960s» en Axel Schäfer (ed.), *American Evangelicals and the 1960s,* Madison, University of Wisconsin Press, 2013, pp. 111-112.

[54] Seth Dowland, *Family Values and the Rise of the Christian Right*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2016, pp. 112-124. Para un relato detallado del cambio de actitud sobre el aborto entre los protestantes conservadores tras el caso *Roe v. Wade*, véase Young, *We Gather Together...*, pp. 97-137.

[55] Edward E. Plowman, «Is Morality All Right? The New Religious Lobbies Say "Yes" - with Impact», *Christianity Today*, 2 de noviembre de 1979, p. 76.

contexto estadounidense, la doctrina social católica desempeñó un papel crucial, aunque a menudo no reconocido, en la popularización de la idea de que cada trabajador varón debía ganar lo suficiente para mantenerse a sí mismo, a su mujer y a sus hijos.[56]

Un síntoma de este enredo es el término «derecho a la vida», que ahora asociamos automáticamente con el movimiento antiabortista de los años setenta y fue acuñado por primera vez por el filósofo social católico John Ryan como defensa del salario familiar del varón proveedor.[57] Sobre la base de la tradición tomista del derecho natural y de la doctrina social del Papa León XIII, Ryan predicó que todo trabajador varón tenía derecho a un «salario digno» en virtud del carácter sagrado universal de la vida humana. Al insistir en el valor de toda vida —independientemente de la clase, la raza o la nación—, el derecho natural católico sancionaba una visión radical del bienestar social. Sin embargo, el mismo argumento sustentaba la defensa de Ryan de la familia numerosa y su estridente oposición a cualquier forma de control «antinatural» de la natalidad, que él entendía tanto como una desviación de la ley natural que como una forma de suicidio racial.[58]

Los católicos fueron quienes más se opusieron al movimiento de Margaret Sanger para liberalizar el control de la natalidad en los años veinte y empezaron a hacer campaña contra el movimiento eugenésico en los años treinta, en una época en la que las medidas coercitivas de control de la población se dirigían muy a menudo contra los católicos de la periferia de Europa.[59] Tan inseparables eran en sus mentes las cuestiones del bienestar social y la protección del feto que, cuando la Asociación Médica Estadounidense respaldó la legalización del control de la natalidad en 1937, un clérigo católico advirtió de que la degradación de la vida no

---

[56] Laura Murphy, «An "Indestructible Right": John Ryan and the Catholic Origins of the U.S. Living Wage Movement, 1906-1938», *Labor Studies in Working-Class History*, núm. 6: 1, 2009, pp. 57-86; Daniel K. Williams, «The Partisan Trajectory of the American Pro-Life Movement: How a Liberal Catholic Campaign Became a Conservative Evangelical Cause», *Religions*, núm. 6: 2, 2015, pp. 453-54.

[57] John A. Ryan, *A Living Wage: Its Ethical and Economic Aspects*, Nueva York, Macmillan, 1906, pp. 45, 324.

[58] Sharon M. Leon, *An Image of God: The Catholic Struggle with Eugenics*, Chicago, University of Chicago Press, 2013, pp. 30-33. La crítica de la ley natural de Ryan al control de la natalidad puede encontrarse en John A. Ryan, *Family Limitation; and the Church and Birth Control*, Nueva York, Paulist Press, 1916. Irónicamente, dada la crítica católica de Ryan a la eugenesia, el término «suicidio racial» fue acuñado por el eugenista Edward Alsworth Ross en 1900. Laura L. Lovett, *Conceiving the Future: Pronatalism, Reproduction, and the Family in the United States*, *1890-1938*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2007, pp. 77-108.

[59] Leon, *An Image of God...*, pp. 1-10, 29-30; Denise Shannon, «Bishops on Birth Control: A Chronicle of Obstruction», *Conscience*, noviembre/diciembre de 1991, p. 14. Este artículo es un resumen de Maggie Hume y Denise Shannon, *Bishops on Birth Control: A Chronicle of Obstruction*, Washington, Catholics for a Free Choice, 1991.

nacida provocaría una reacción general contra los derechos de los trabajadores.[60] El floreciente movimiento eugenésico de los años veinte y treinta quedó definitivamente desacreditado tras la Segunda Guerra Mundial, por la plena revelación de las atrocidades nazis, lo que no quiere decir que las prácticas eugenésicas no sobrevivieran.[61] En ese momento, los católicos estadounidenses intentaron que los derechos de los no nacidos se consagraran en los documentos fundacionales de la legislación sobre derechos humanos.[62] Aunque su campaña solo tuvo un éxito parcial —los no nacidos fueron reconocidos en la Declaración de los Derechos del Niño de la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1959, pero no en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948—, los católicos nunca abandonaron la idea de que una visión global de los derechos humanos debía estar imbuida del espíritu de la ley natural. En los años siguientes, siguieron entrelazando los temas del bienestar social, el Holocausto y los derechos humanos de los no nacidos, convirtiendo la ecuación entre genocidio y aborto en un elemento básico del discurso sobre el derecho a la vida a finales de siglo.[63] El pronatalismo universalista y no específico racialmente que defendían los católicos hizo que su crítica de la eugenesia se adaptara notablemente a diferentes épocas y circunstancias.

En los años sesenta, cuando los líderes nacionalistas negros organizaron sus propias campañas contra las clínicas federales de planificación familiar en los barrios pobres, a menudo se les unieron progresistas católicos que

---

[60] Williams, «The Partisan Trajectory of the American Pro-Life Movement...», p. 455.

[61] Una característica llamativa del movimiento eugenésico de principios del siglo XX fue su respetabilidad entre una amplia gama de reformistas progresistas, científicos, especialistas en salud pública y economistas, incluidos muchos que hoy supondríamos que pertenecen a la izquierda. Thomas C. Leonard, *Illiberal Reformers: Race, Eugenics, and American Economics in the Progressive Era*, Princeton, Princeton University Press, 2016. El historiador Mark Largent cuestiona la importancia de los juicios de Núremberg en la marginación a largo plazo de la ciencia eugenésica. Sostiene que el apoyo profesional a las propuestas eugenésicas, como las leyes de esterilización obligatoria, ya estaba disminuyendo en la década de 1930. Mark Largent, *Breeding Contempt: The History of Coerced Sterilization in the United States,* New Brunswick, Rutgers University Press, 2011, p. 161. Aunque acepto esta lectura, también deseo destacar la especial importancia de los juicios de Núremberg para los católicos. Las últimas leyes estatales de esterilización se aprobaron en Georgia en 1937, si bien la mayoría de estas leyes fueron finalmente derogadas. Sin embargo, la práctica de la esterilización obligatoria continuó hasta bien entrados los años sesenta, y esta vez fuera de las instituciones estatales para dementes o débiles mentales. Los nuevos objetivos eran los pobres y las personas dependientes de la asistencia social, a quienes se podía esterilizar sin consentimiento ni conocimiento en los hospitales o a quienes los tribunales ordenaban someterse a la esterilización como condición para la libertad condicional. Las mujeres afroamericanas y latinas fueron los principales objetivos. Alexandra Minna Stern, *Eugenic Nation: Faults and Frontiers of Better Breeding in Modern America*, Berkeley, University of California Press, 2005.

[62] Williams, «The Partisan Trajectory of the American Pro-Life Movement...», pp. 454-455.

[63] Para un ejemplo muy leído del género, véase Paul Marx, *The Death Peddlers: War on the Unborn*, Collegeville, St. John's University Press, 1971.

veían la defensa de la vida no nacida de los negros como una extensión natural de su trabajo por los derechos civiles.[64] Una nueva generación de activistas negros, desde Malcolm X hasta los Panteras Negras, pasando por una serie de líderes de los derechos civiles más reformistas, estaban convencidos de que la financiación federal del control de la natalidad, que empezó a estar disponible en 1965 bajo los auspicios de la OEO, era un complot para exterminar a la raza negra.[65] Tanto si se inspiraban en el conservadurismo religioso de la Nation of Islam como en el marxismo revolucionario de los Black Panthers, los nacionalistas negros entendían la reproducción de la raza como algo fundamental para su proyecto y veían a las mujeres como un instrumento para este fin, «el campo del hombre para producir su nación», en palabras de Elijah Muhammad.[66]

Tenían buenas razones para desconfiar de la planificación familiar financiada por el gobierno: el resurgimiento de las teorías malthusianas sobre la superpoblación en los años sesenta, a menudo expresadas en el lenguaje de los límites medioambientales del crecimiento, se produjo justo en el momento en el que los movimientos de liberación negra y antiimperialistas ganaban terreno en todo el mundo. El lobby del control demográfico se vio asediado por conflictos durante este periodo, ya que Planned Parenthood y otras fundaciones intentaron distanciarse de las posturas neomalthusianas cada vez más autoritarias y racistas en el naciente movimiento ecologista.[67] Los críticos, que sospechaban de los motivos de los programas federales de planificación familiar, se hicieron fuertes cuando se reveló, a principios de los años setenta, que varias mujeres y niñas negras habían sido esterilizadas sin su consentimiento en clínicas financiadas por la HEW en todo el Sur.[68] No obstante, las mujeres afroamericanas, incluidas destacadas miembros de las Panteras Negras, tenían sus propias razones para acoger con satisfacción la provisión de anticonceptivos y abortos financiados por el Estado. Enfrentadas a las amenazas combinadas de la esterilización forzada, el

---

[64] Williams, «The Partisan Trajectory of the American Pro-Life Movement...», pp. 455-456.

[65] Robert G. Weisbord, *Genocide? Birth Control and the Black American*, Westport, Greenwood Press, 1975, pp. 91-109; Simone M. Caron, «Birth Control and the Black Community in the 1960s: Genocide or Power Politics?», *Journal of Social History*, núm. 31: 3, 1998, pp. 545-69. Entre los numerosos textos de Black Panther sobre el control de la natalidad y el aborto, véase Van Keys, «Thoughts for Negroes», *Black Panther*, núm. 2: 25, 1969, p. 4; Michael Hill, «The Anatomy of Extermination», *Black Panther*, núm. 2: 18, 1969, p. 7; «And Pharaon Said», *Black Panther,* núm. 2: 30, 1969, p. 4; Judi Douglas, «Birth Control», *Black Panther*, núm. 4: 9, 1970, p. 7; «The Sterilization Bill», *Black Panther*, núm. 6: 7, 1971, p. 4; y «Concerning Birth Control», *Black Panther*, núms. 4: 25-26, 1970, p. 5.

[66] Citado en Caron, «Birth Control and the Black Community in the 1960s...», p. 547.

[67] Donald T. Critchlow, *Intended Consequences: Birth Control, Abortion, and the Federal Government in Modern America*, Oxford, Oxford University Press, 1999, pp. 150-154.

[68] Ibídem, pp. 144-146.

acceso inadecuado a los métodos anticonceptivos y los abortos potencialmente mortales, las feministas negras forjaron una noción ampliada de la justicia reproductiva, que exigía liberarse tanto de la coerción estatal como de la comunitaria; y pedía, por lo tanto, el derecho a interrumpir un embarazo en sus propios términos.[69] Como portadoras designadas de la continuidad racial, las mujeres a cargo de sus propias decisiones reproductivas podían ser tan amenazadoras para la futura nación negra como los defensores neomalthusianos del control demográfico.[70] Durante este periodo, los nacionalistas negros utilizaron en gran medida el repertorio antieugenésico católico para formular sus argumentos contra la planificación familiar financiada por el gobierno y la liberación de la mujer.[71] Por su parte, los numerosos clérigos católicos que lucharon junto a los nacionalistas negros para cerrar las clínicas de control de la natalidad ampliaron su vocabulario para incluir los temas del genocidio negro y la esclavitud. Los católicos que habían presentado la defensa de los no nacidos como una extensión de la lucha por los derechos de los trabajadores y el bienestar universal en los años treinta, y que habían comparado el control de la natalidad con el Holocausto en la posguerra, ahora configuraron la causa provida como un resurgimiento del movimiento abolicionista y la cuestión definitoria de los derechos civiles de la época.[72] En su esclarecedora prehistoria de la causa del derecho a la vida, el historiador Daniel K. Williams señala que a menudo olvidamos los orígenes del movimiento en el activismo católico por el bienestar social y los derechos civiles, debido en gran parte a su posterior dominio por parte de los evangélicos orientados al libre

---

[69] Sobre los matices del movimiento por los derechos reproductivos de las mujeres negras, que estaba interesado simultáneamente en frenar las medidas eugenésicas coercitivas y en permitir la libertad sexual, véase Jennifer Nelson, *Women of Color and the Reproductive Rights Movement*, Nueva York, NYU Press, 2003, pp. 133-178.

[70] Sobre la oposición feminista negra a los argumentos nacionalistas negros contra el aborto, véase Caron, «Birth Control and the Black Community in the 1960s...», pp. 548-549; Dorothy Roberts, *Killing the Black Body: Race, Reproduction, and the Meaning of Liberty*, Nueva York, Vintage Books, 2017, pp. 99-101; y Melissa Murray, «Raceing Roe: Reproductive Justice, Racial Justice, and the Battle for Roe v. Wade», *Harvard Law Review*, núm. 134: 2025, 2021, pp. 2043-2045.

[71] Resulta interesante que las denuncias de los Panteras Negras del aborto como genocidio durante este periodo se refiriereran más a menudo al Holocausto que a la experiencia de la esclavitud de los negros estadounidenses. Véase Hill, «The Anatomy of Extermination», donde se compara la situación de los afroamericanos con la de los judíos antes del Holocausto.

[72] Michael Novak, «How Placidly They Support Aborting So Many Black Babies», *Human Life Review*, núm. 4: 2, 1978, pp. 95-96; John Noonan, «The Meaning of Dred Scott», *Human Life Review*, núm. 5: 4, 1979, pp. 104-112; y John C. Willke, *Abortion and Slavery: History Repeats*, Cincinnati, Hayes Publishing, 1984. La contribución de Michael Novak es una de las pocas que sugieren la intención estratégica que subyace a la acusación de genocidio. Como escribe: «Puedo imaginar una situación polémica inversa a la actual. ¿Quién defiende ahora los derechos de los niños negros no nacidos? Supongamos que el aborto se percibiera como un programa social racista dirigido desproporcionadamente a los negros. ¿A quién se acusaría entonces de genocidio?» (p. 96).

mercado. El movimiento contra el aborto, llega a afirmar, comenzó como una causa «progresista».[73] Más exactamente, podríamos decir que surgió de la combinación de conservadurismo social y economía redistributiva propugnada por los católicos, y muchos otros demócratas del New Deal, a mediados de siglo. Para quienes habían crecido en una cultura política en la que el aborto era ilegal, los métodos anticonceptivos apenas eran accesibles y las mujeres estaban relegadas al papel de madre y esposa, la conexión entre el bienestar social y la defensa de los no nacidos era perfectamente lógica. La misma mezcla de conservadurismo sexual y progresismo económico estaba en juego en los movimientos por los derechos civiles y la liberación de los negros de los años sesenta y setenta. Para los muchos clérigos católicos que simpatizaban con estos movimientos, habría tenido sentido luchar por el bienestar y los derechos civiles de los afroamericanos incluso cuando se oponían vehementemente a la expansión de la libertad sexual de las mujeres. Como portadoras universales de la vida reproductiva, las mujeres no podían hacer valer su derecho a la autonomía corporal sin ser acusadas de intenciones eugenésicas.

Las tendencias político-económicas de los protestantes conservadores de mediados de siglo no podían estar más alejadas de las de los católicos. La mayoría de los evangélicos, baptistas del Sur y fundamentalistas, que se identificaban como blancos nativos, se concentraban en el Sur y el Suroeste del país, y se inclinaban naturalmente hacia un conservadurismo pro gobierno mínimo.[74] Mientras que los católicos recurrían a la ley natural y al lenguaje de los derechos humanos universales para construir su teología social, los protestantes conservadores declaraban su lealtad a la Constitución estadounidense, a la que infundían la palabra literal de Dios.[75] Los evangélicos y los fundamentalistas estaban tan fervientemente comprometidos en la defensa de la moralidad sexual como los católicos, pero mientras que estos trataban de ajustar las instituciones estatales de bienestar a su propia doctrina moral, los cristianos renacidos creían que la familia era la forma más perfecta de bienestar, que por tanto había que defender frente al Estado. Sus emblemáticas campañas políticas (mucho más frecuentes de lo que parece sugerir su profeso quietismo) consistían en la defensa de enclaves cristianos privados frente a la influencia corruptora y las imposiciones fiscales del gobierno federal. A partir de los años cincuenta y hasta los años sesenta, los fundamentalistas lucharon contra las

[73] Williams, «The Partisan Trajectory of the American Pro-Life Movement...», pp. 451-475.

[74] Williams, *God's Own Party...*, pp. 34-49.

[75] Michael Lienesch, «Creating Constitutional Conservatism», *Polity*, núm. 48: 3, 2016, pp. 387-413; Ken I. Kirsch, *Conservatives and the Constitution: Imagining Constitutional Restoration in the Heyday of American Liberalism*, Oxford, Oxford University Press, 2019, pp. 247-296.

órdenes del Tribunal Supremo que obligaban a las escuelas cristianas totalmente blancas a eliminar la segregación y contra los edictos federales que prohibían la oración obligatoria en las escuelas públicas.[76] Fueron algunos de los más apasionados opositores a los planes de Truman de introducir la «medicina socializada» —es decir, la asistencia sanitaria financiada por el gobierno— después de la Segunda Guerra Mundial, convencidos de que era un caballo de Troya para el «totalitarismo» socialista.[77] Cuando la atención se centró cada vez más en la amenaza federal a la familia en los años setenta, evangélicos y fundamentalistas lanzaron un ataque sin tregua contra los primeros intentos de Nixon por introducir guarderías públicas gratuitas, sorprendiendo a todos por su ferocidad.[78] Esta fue la primera de una serie de campañas que les enfrentarían a las transgresiones financiadas con impuestos de los profesores de las escuelas públicas y del sistema de bienestar social. A lo largo de la década, los cristianos renacidos tradujeron las preocupaciones de los economistas del libre mercado al lenguaje del declive de la familia, acusando a la inflación de estar erosionando los cimientos del salario del cabeza de familia masculino y obligando a las amas de casa a trabajar por cuenta ajena.[79] Afirmaban que la riqueza privada de la familia estaba siendo succionada en forma de impuestos sobre la propiedad y sobre la renta con el propósito de pagar los salarios de los profesores de las escuelas públicas y otros agentes del Estado social, empeñados, se temía, en socavar la autoridad de los padres sobre los hijos.[80] En

---

[76] Dowland, *Family Values...*, pp. 23-48; Williams, *God's Own Party...,* pp. 70-71.

[77] Williams, *God's Own Party...,* pp. 38-40.

[78] Kimberly J. Morgan, «A Child of the Sixties: The Great Society, the New Right, and the Politics of Federal Child Care», *Journal of Policy History*, núm. 13: 2, 2001, pp. 215-250.

[79] El argumento fue esgrimido por primera vez por el periodista especializado en la economía de la oferta George F. Gilder en *Wealth and Poverty*, Nueva York, Basic Books, 1981, pp. 68-69. Luego se popularizó en los círculos religiosos y políticos. Entre la derecha religiosa fue promovido por Phyllis Schlafly, «American Capitalism = Pro-Family Politics (A Review of Wealth and Poverty, by George Gilder)», *Phyllis Schlafly Report,* núm. 14: 11, sección 1, 1981, pp. 1-4.

[80] Estas quejas son omnipresentes en la literatura evangélica, fundamentalista y de la nueva derecha de los años setenta. Sobre la importancia de la cuestión fiscal para los conservadores religiosos, véase Robert O. Self, *All in the Family: The Realignment of American Democracy since the sixties,* Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2012, pp. 313-14. Para una visión general de la convergencia entre la derecha religiosa y el pensamiento de la nueva derecha en este asunto, véase Molly Michelmore, «Creating the Marriage Penalty: Tax Politics, Gender, and Political Realignment in 1970s America», *Journal of Women's History,* núm. 30: 2, 2018, pp. 150-51. Para conocer las perspectivas de la derecha sobre la relación entre los impuestos y la familia, con aportaciones de diversas perspectivas religiosas y no religiosas, véase Carl A. Anderson y William J. Gribbin (eds.), *The Family and the Flat Tax*, Washington, American Family Institute, 1984. Para saber cómo los conservadores religiosos entrelazaron las cuestiones de los impuestos, la inflación, la deuda nacional y la familia, véase Tim LaHaye, *The Battle for the Family*, Old Tappan, Power Books, 1982, pp. 53-102; Jerry Falwell, *Listen, America!*, Camden City, Doubleday, 1980, pp. 59-81 y 130-37; y Onalee McGraw, *The Family, Feminism and the Therapeutic State*, Washington,

1978, fundamentalistas y evangélicos volvieron su ira contra el IRS cuando este amenazó con retirar la exención fiscal a las escuelas cristianas privadas que no habían cumplido los mandatos de discriminación positiva.[81] Esta y otras batallas menos espectaculares con el IRS solo sirvieron para confirmar su creencia de que el gobierno federal estaba utilizando los impuestos como un arma contra la familia cristiana blanca. Había una disonancia cognitiva considerable en estas diatribas contra el Estado del bienestar. Después de todo, la exención de impuestos era en sí misma una forma de gasto público, y esta era solo una de las diversas formas de apoyo que los evangélicos conservadores y fundamentalistas recibieron del gobierno durante este periodo. Con la proliferación de contratos de financiación federal a mediados de los años sesenta, junto con la preferencia de la Gran Sociedad por la transferencia de la prestación de servicios, los protestantes conservadores financiaron una proporción cada vez mayor de sus colegios, residencias de ancianos y otros servicios sociales con la ayuda de gastos federales directos o indirectos. En la práctica, lo que más les importaba no era la fuente de financiación, sino la capacidad de utilizarla sin seguir las directivas federales contra la discriminación.[82] Así, incluso cuando sus propias instituciones dependían cada vez más del dinero del gobierno, los cristianos renacidos seguían despotricando contra los males del laicismo financiado con impuestos.

Con sus sensibilidades tan finamente sintonizadas con los vínculos entre la decadencia fiscal y moral, era natural que enmarcaran la cuestión del aborto también en estos términos, como un crimen contra la familia financiado por los impuestos. Por el contrario, la mayoría de católicos que se lanzaron al activismo contra el aborto tras el caso *Roe v. Wade* eran herederos directos del movimiento del New Deal en favor del derecho a la vida y su apoyo al bienestar social. Su respuesta favorita a la decisión de *Roe v. Wade* —el reconocimiento constitucional del derecho a la vida desde el momento de la concepción— estaba tan íntimamente moldeada

Heritage Foundation, 1980. Aunque era católica, Phyllis Schlafly compartía los sentimientos contrarios a los impuestos de los protestantes conservadores. Véase Phyllis Schlafly, «The Financial Squeeze on the U.S. Worker, Social Security, Welfare, Jobs, Savings», *Phyllis Schlafly Report*, núm. 8: 7, sección 1, 1975, pp. 1-4; Phyllis Schlafly, «How the Libs and the Feds Plan to Spend Your Money», *Phylis Schlafly Report*, núm. 9: 10, sección 2, 1976, pp. 1-3. Sobre la continua relevancia de la cuestión fiscal para los conservadores religiosos, véase Richard J. Meagher, «Family Taxes: Conservatives Frame Estate Tax Repeal», *Journal of Policy History*, núm. 26: 1, 2014, pp. 73-102. Sobre el resurgimiento de la patria potestad como tema organizador de la política de la derecha religiosa, especialmente en su relación con la transición infantil y la disconformidad de género, véase Max Fox, «The Traffic in Children», *Parapraxis*, diciembre de 2022; Sophie Lewis, «On Innocence and Experience», *Tank Magazine,* núm. 94, 2023.

[81] Williams, *God's Own Party...*, pp. 163-164.

[82] Axel R. Schäfer, *Piety and Public Funding: Evangelicals and the State in Modern America*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 2012, pp. 123-162.

por esta historia que muchos la vieron como un preludio de la expansión de los derechos de bienestar para los no nacidos.[83] Sin embargo, los católicos también tenían una larga tradición de hacer campaña contra el uso de los impuestos para pagar la distribución de anticonceptivos en los hospitales públicos.[84] En lo que resultó ser una obsesión duradera, los católicos bloquearon con éxito el desembolso de fondos de bienestar local para las clínicas de Planned Parenthood ya en los cincuenta. En 1959, los obispos católicos emitieron una declaración en la que advertían de que los votantes católicos, que representaban una cuarta parte del electorado estadounidense, nunca tolerarían el uso del dinero de sus impuestos para promover el control de la natalidad, el aborto o la esterilización de las mujeres pobres, ni en su país ni en el extranjero.[85] En 1965, el New York State Catholic Welfare Committee [Comité Católico del Estado de Bienestar del Estado de Nueva York], seguido por muchos otros en todo el país, acusó al gobierno estatal de utilizar «fondos de los impuestos para

[83] Sara Dubow señala que la Junta de la Seguridad Social consideraba que los niños no nacidos tenían derecho a percibir ayudas por hijos a partir de 1941, lo que permitía a los Estados ampliar las prestaciones por este motivo, pero no les obligaba a ello. La cuestión resurgió en los años sesenta y setenta, cuando las mujeres que recibían asistencia social intentaron ampliar su cobertura al periodo de embarazo mediante el reconocimiento de sus hijos no nacidos. Sin embargo, la cuestión se complicó considerablemente tras la aprobación del caso *Roe v. Wade*, ya que el reconocimiento de los derechos asistenciales de los no nacidos también habría supuesto una prohibición moral del aborto. Véase Sara Dubow, *Ourselves Unborn: A History of the Fetus in Modern America*, Oxford, Oxford University Press, 2013, pp. 62-63. En este punto, los activistas católicos provida se volvieron hacia la cuestión de los derechos de bienestar para los no nacidos como una forma de prohibir el aborto. Con respecto a las implicaciones para el bienestar de la enmienda sobre la vida humana, el jurista católico Robert A. Destro escribió que «la protección de la vida no nacida debe partir especialmente de la idea general de que las medidas preventivas prevalecen sobre las represalias. Por lo tanto, es un deber del Estado crear instituciones sociales y asistenciales para proteger la vida por nacer» (p. 1347). Para Destro, el reconocimiento de los derechos asistenciales del no nacido implicaba la prohibición del aborto ya que «es la madre quien, por naturaleza, tiene encomendada la protección de la vida por nacer», la «principal intención de los esfuerzos del Estado para proteger la vida debe ser despertar —y por necesidad— fortalecer la voluntad de la futura madre para proteger la vida por nacer en los casos en que esta voluntad se haya perdido (1348)». Robert A. Destro, «Abortion and the Constitution: The Need for a Life-Protective Amendment», *California Law Review*, núm. 63: 5, 1975, pp. 1250-1351. Durante este periodo, los católicos provida presentaron varias demandas contra los departamentos estatales de asistencia social, pidiéndoles que reconocieran los derechos de AFDC de los no nacidos. Véase, por ejemplo, el caso presentado contra el Departamento de Bienestar de Virginia, que incluía una contribución *amicus curiae* del administrador apostólico de la Diócesis Católica de Richmond Walter F. Sullivan, un católico provida que también era un firme defensor de los derechos de bienestar. Jane Doe, en su propio nombre, en nombre de su hijo no nacido y en nombre de todos los demás en situación similar, contra William L. Lukhard, Director del Departamento de Bienestar e Instituciones, 493 F.2d 54 (4th Cir. 1974), U.S. Court of Appeals for the Fourth Circuit - 493 F.2d 54 (4th Cir. 1974). Argumentado el 5 de diciembre de 1973. Decidido el 26 de febrero de 1974.

[84] Shannon, «Bishops on Birth Control...», pp. 14-17.

[85] McKeegan, *Abortion Politics...*, p. 63.

condonar conductas promiscuas», cuando este se aventuró a proporcionar información sobre el control de la natalidad a las madres solteras que recibían asistencia social.[86]

Sin renunciar a su programa más ambicioso de lograr el reconocimiento constitucional de los no nacidos, los católicos siguieron haciendo uso de estos argumentos contra los impuestos tras el caso *Roe v. Wade*. Fue esta tradición menor del activismo católico la que, en última instancia, facilitó el diálogo con evangélicos y fundamentalistas. A pesar de su lealtad histórica al Estado del bienestar, los católicos se oponían virulentamente al uso del dinero de los contribuyentes cuando subvencionaba la destrucción de la vida no nacida. Los cristianos renacidos, por su parte, siguieron denunciando el Estado del bienestar como un ataque totalitario a la familia, al tiempo que renegaban convenientemente de su propia dependencia, cada vez mayor, del dinero de los contribuyentes. Así, la lucha contra el aborto financiado con impuestos surgió como un punto obvio de convergencia entre aliados improbables.

Unidos contra la eugenesia y la medicina socializada

Los líderes de la nueva derecha entraron en contacto por primera vez con el movimiento por el derecho a la vida a principios de 1975, cuando invitaron a Mildred Jefferson a asistir a la Conservative Political Action Conference [Conferencia de Acción Política Conservadora].[87] Hija de un pastor metodista, republicana acérrima, de Texas, y primera mujer afroamericana licenciada por la Facultad de Medicina de Harvard, Jefferson había sido elegida recientemente presidenta del National Right to Life Committee. Se le había encomendado la misión de tender puentes entre católicos y protestantes, activistas blancos y negros. Sus objetivos estratégicos encajaban perfectamente con los de la nueva derecha. Tanto Jefferson como sus aliados de la nueva derecha estaban convencidos de que evangélicos y fundamentalistas tendrían que entrar en el redil para crear un movimiento nacional creíble. Y ambos pensaban que los demócratas católicos tendrían que moderar sus deseos instintivos de bienestar social para colaborar adecuadamente con los evangélicos y los fundamentalistas.[88]

En septiembre de 1975, Mildred Jefferson invitó al Committee for the Survival of a Free Congress [Comité para la Supervivencia de un Congreso Libre] de Weyrich para que le ayudara a formarse, tanto a ella como a

[86] Shannon, «Bishops on Birth Control...», p. 15.

[87] Donnally, *The Politics of Abortion and the Rise of the New Right...*, p. 133.

[88] Ibídem, pp. 132-133.

otros treinta activistas antiabortistas, en el arte de coordinar campañas nacionales.[89] La oportunidad perfecta para poner a prueba estas nuevas habilidades se presentó a principios de 1976, cuando el congresista Henry Hyde, un republicano católico de Illinois, propuso enmendar la normativa de asignaciones presupuestarias de la Cámara de Representantes para no permitir que Medicaid financiara abortos. Tan pronto como la enmienda fue aprobada por la Cámara de Representantes, el National Right to Life Committee se puso en marcha para asegurarse de que no fuera anulada en el Senado.[90] En el periodo previo a las elecciones de noviembre, Jefferson y sus colaboradores mantuvieron el tema permanentemente en el candelero, presionaron a los candidatos Jimmy Carter y Gerald Ford para que hicieran declaraciones, consiguieron una entrevista de un contrito Ronald Reagan, arrepentido de su decisión de legalizar el aborto en California, y amenazaron con expulsar a cualquier aspirante al Congreso que se apartara de la línea antiabortista.[91] Deseosa de explotar las crecientes fracturas dentro de la coalición demócrata del New Deal, Jefferson invocó una versión femenina de la «mayoría silenciosa» de Nixon para advertir a los candidatos de que las mujeres provida estaban dispuestas a desertar del bando demócrata al republicano por esta cuestión.[92] Aunque sin duda estaba impulsada por sus propias convicciones religiosas, Jefferson era el señuelo perfecto para la nueva derecha. Con una mujer afroamericana al timón, el National Right to Life Committee pudo presentarse como un defensor desinteresado de las personas vulnerables, incluso mientras hacía campaña para retirar la financiación del aborto para mujeres con bajos ingresos. Al mismo tiempo que se debatía la Enmienda Hyde en el Congreso, los actos del National Right to Life Committee utilizaron ampliamente la visión, compartida por católicos y nacionalistas negros, del aborto como forma de genocidio contra pobres y no blancos.[93] Mientras tanto, la revista mensual de la organización informaba regularmente sobre la campaña contra la esterilización forzosa de las mujeres con bajos ingresos, ignorando asiduamente el hecho de que las militantes negras y feministas por los derechos sociales también apoyaban el derecho de las mujeres al aborto y al control de la natalidad.[94] Como *outsider* en todos los aspectos, Jefferson era una enemiga formidable de los posibles críticos progresistas del movimiento por el derecho a la vida. Jefferson no era ni católica ni activista de los derechos civiles —además de

[89] Ibídem, p. 137.

[90] Ibídem, p. 165.

[91] Ibídem, pp. 152, 171. Los comentarios de Reagan pueden encontrarse en Alice Hartle, «Reagan Likes HLA, Gives Views on Abortion, Euthanasia», *National Right to Life News*, diciembre de 1975, pp. 1, 14-15.

[92] Donnally, *The Politics of Abortion and the Rise of the New Right...*, p. 151.

[93] Ibídem, pp. 167-168.

[94] Ibídem, pp. 112-114.

su trabajo contra el aborto, también participó en las protestas contra el transporte escolar no segregado organizadas por Howard Phillips[95]—, pero su condición de mujer negra ayudó a desviar las acusaciones de que atacaban injustamente los derechos de las mujeres de minorías con bajos ingresos.[96]

El debate en el Congreso que precedió a la votación en el Senado demostró lo útil que había resultado la cuestión fiscal para tender un puente entre los católicos y los protestantes que se oponían al aborto. El promotor del proyecto de ley, Henry Hyde, parecía estar canalizando tanto los argumentos católicos a favor del derecho a la vida como los argumentos tradicionales a favor del gobierno mínimo cuando preguntó por qué se debía obligar a los contribuyentes a pagar por la «matanza de niños inocentes, inoportunos y no nacidos».[97] Cuando se le presionó para que explicara la aparente injusticia de una ley que afectaba especialmente a las mujeres pobres y de las minorías, Hyde destacó la injusticia aún mayor que sufría el niño no nacido del gueto. «Ciertamente me gustaría impedir, si pudiera legalmente, que alguien abortara, una mujer rica, una mujer de clase media o una mujer pobre», dijo a su audiencia. «Desgraciadamente, el único vehículo disponible es el proyecto de ley HEW Medicaid. Una vida es una vida. La vida de un niño del gueto es tan importante como la de una persona rica. Y así procedemos en este proyecto de ley».[98] Haciendo referencia a una reciente declaración de Planned Parenthood, en la que se atribuía a los abortos un ahorro futuro para el Estado del bienestar, Hyde se lamentó de los falsos economistas que prodigaban dinero federal en abortos para ahorrar dinero federal en bienestar. «Gastamos unos 50 millones de dólares al año para pagar unos 300.000 abortos en Medicaid», observó, a menudo con el argumento de que «cuesta demasiado traer al mundo a estos niños de la asistencia social». Como protesta, Hyde estaba «dispuesto a pagar el precio para que reciban una educación, una vivienda decente y ropa adecuada».[99]

---

[95] Crawford, *Thunder on the Right...,* p. 38.

[96] Siguiendo los pasos de Mildred Jefferson, otras mujeres afroamericanas mantuvieron posiciones destacadas en el movimiento por el derecho a la vida en las décadas siguientes. Para más información sobre su activismo y su compleja relación con el discurso conservador religioso, véase Linda Kintz, *Between Jesus and the Market: The Emotions That Matter in Right-Wing America*, Durham, Duke University Press, 1997, pp. 84-91. Para un análisis del activismo antiabortista de las mujeres negras y su relación con la tradición conservadora negra, véase Louis G. Prisock, *African Americans in Conservative Movements: The Inescapability of Race*, Cham, Suiza, Palgrave Macmillan, 2018, pp. 95-143.

[97] House of Representatives, *Congressional Record 123*, 1977, p. 19, 700.

[98] Ibídem.

[99] Ibídem, pp. 19, 700-701.

Por el contrario, los conservadores no católicos eran más proclives a creer que el aborto financiado por el gobierno suponía realmente una carga fiscal significativa para el Estado. Orrin Hatch, senador republicano por Utah, uno de los novatos en el congreso que venían siendo cultivados por la nueva derecha, veía la financiación federal del aborto como una continuación del propio Estado del bienestar, es decir, como una peligrosa desviación de los impuestos para financiar la destrucción de la familia. Al igual que Howard Phillips, Hatch establecía una conexión un tanto tortuosa entre la financiación federal del aborto y el vertiginoso crecimiento de la deuda nacional. Hay una «notable similitud», observó, «entre muchos de los que creen en el aborto y [aquellos] que están llevando a este país a la bancarrota monetaria». Las mismas personas «que votan a favor del aborto», afirmaba Hatch, son las que fomentan a los pobres ociosos.[100] Las opiniones de Hatch sobre la relación entre el Estado del bienestar y el aborto estaban en total desacuerdo con las de sus compañeros congresistas católicos. Solo un horror compartido ante la financiación del «genocidio» por parte de los contribuyentes podía salvar sus diferencias.

El 29 de junio de 1977, tras un año de impugnaciones ante los tribunales federales y debates en el Congreso, el Senado votó a favor de la Enmienda Hyde, con la salvedad de que se podían conceder exenciones cuando la vida de la madre estuviera en peligro, o en casos de violación o incesto. Ese mismo día, el Tribunal Supremo había otorgado a la enmienda su imprimátur constitucional.[101] Esta no solo fue la primera y más duradera victoria legislativa del movimiento por el derecho a la vida, sino también el momento en el que se sellaron las alianzas fundacionales de la nueva derecha religiosa, gracias en gran parte al atractivo ambidiestro del argumento fiscal contra el aborto. Como la nueva derecha había comprendido desde el principio, la retirada de financiación para el aborto de las mujeres con rentas bajas era la vía más rápida hacia el éxito y la mejor manera de garantizar la unidad entre las diversas facciones de la derecha religiosa. En retrospectiva, el debate del Congreso en torno a la Enmienda Hyde aparece como un punto de inflexión. En el momento del debate, los partidarios católicos y no católicos del proyecto de ley seguían exponiendo perspectivas marcadamente diferentes sobre el Estado del bienestar, aun cuando encontraran un punto de consenso en su oposición al aborto financiado con impuestos.

En los años siguientes, la diferencia entre las voces católicas y evangélicas en el movimiento por el derecho a la vida se fue atenuando cada vez más, gracias a los cambios en la política partidista del movimiento y a

[100] Senate, Congressional Record 123, 1977, p. 21, 485.

[101] Adam Clymer, «Senate Vote Forbids Using Federal Funds for Most Abortions», *New York Times,* 30 de junio de 1977.

su creciente alineación con el Partido Republicano. Sorprendentemente, las posturas demócratas y republicanas sobre la cuestión del aborto se invirtieron por completo a lo largo de los años setenta. A principios de la década, más republicanos que demócratas —68 % frente a 58 %— estaban a favor del aborto. En 1979, un número cada vez mayor de senadores republicanos se declaraban a favor de la vida, sin duda atentos al creciente contingente de evangélicos conservadores que se preparaban para votarles. Los demócratas de la Cámara de Representantes, por el contrario, se estaban volviendo más proabortistas, a medida que antiguos enemigos del aborto como Ted Kennedy, Al Gore y Jesse Jackson revisaban sus posiciones anteriores.[102] La presidencia del evangélico sureño Jimmy Carter, que reunió brevemente a los votantes cristianos del Sur en torno al Partido Demócrata, resultó decisiva. Los evangélicos y fundamentalistas del Sur que habían depositado su fe en Carter, solo para sentirse decepcionados por su relativo progresismo cultural en el cargo, llegaron a la conclusión de que el Partido Republicano era su única opción real.

No todos los católicos estaban contentos con la creciente alianza entre la derecha religiosa y el Partido Republicano. Y algunos católicos provida, incluida la National Conference of Catholic Bishops [Conferencia Nacional de Obispos Católicos], seguirían oponiéndose a los recortes sociales en nombre de un derecho a la vida más amplio, lo que los convertía en aliados duraderos, aunque díscolos, de los demócratas.[103] Pero muchos más católicos aparcaron su potente discurso sobre el derecho a la vida dentro del marco del New Deal a cambio de un presidente que respondiera por el bienestar de los no nacidos en el útero. Así pues, a finales de la década, las posturas católicas y protestantes conservadoras que aún podían distinguirse en el debate sobre la Enmienda Hyde empezaron a difuminarse, a medida que los católicos suavizaban sus anteriores posturas a favor del *welfare* y los evangélicos borraban cualquier recuerdo de su anterior indiferencia hacia el aborto.

Lo que quedaba de la antigua y más amplia política católica del derecho a la vida era una preocupación por la violencia genocida del Estado eugenésico y una retórica centrada en el feto negro como objetivo más vulnerable.[104] Este tema era lo bastante parecido a los antiguos temores

[102] Greenhouse y Siegel, «Before (and after) Roe v. Wade...», pp. 2067-2068.

[103] Williams, «The Partisan Trajectory of the American Pro-Life Movement...», pp. 466-467.

[104] Sin embargo, el espíritu del movimiento progresista contra el aborto sigue vivo en el trabajo de feministas y socialistas católicas, liberales pro-vida y ciertas corrientes del antirracismo feminista. Erika Bachiochi, «Where Will the Anti-Abortion Feminist Movement Go Post-Roe?», *EPPC*, 10 de diciembre de 2021; Elizabeth Stoker, «Why I'm a Pro-Life Liberal», *Week*, 12 de enero de 2015; «Capitalism», *Progressive Anti-Abortion Uprising*, 2022; y Andrea Smith, «Beyond Pro-Choice versus Pro-Life: Women of Color and Reproductive Justice», *NWSA Journal*, núm. 17: 1, 2005, pp. 119-140. Para una visión general de estas

fundamentalistas a la «medicina socializada» como para que también lo adoptaran los protestantes conservadores, que sin duda lo vieron como una buena oportunidad para renegar de su propia historia comprometida en materia de derechos civiles. A partir de entonces, las amenazas combinadas del aborto financiado por los contribuyentes y la eugenesia estatal se convertirían en los pilares de la retórica del derecho a la vida.

El fantasma de Margaret Sanger

Fue durante este periodo cuando los conservadores religiosos resucitaron la figura de Margaret Sanger como archienemiga del movimiento por el derecho a la vida. Los católicos habían criticado duramente a Sanger en los años veinte y treinta, pero apenas aparece en las denuncias católicas del «holocausto» del aborto durante gran parte de la posguerra. De hecho, Sanger solo retorna de la tumba a finales de los años setenta y principios de los años ochenta. Sanger fue una figura ambivalente que durante toda su vida hizo campaña por los derechos de la mujer, al tiempo que abandonaba gradualmente sus anteriores convicciones anarquistas y socialistas en favor de una versión claramente feminista de la eugenesia.[105] Frustrada por la falta de interés general en la autonomía reproductiva de las mujeres entre las feministas y los activistas obreros, Margaret Sanger recurrió a la ciencia de la eugenesia al mismo tiempo que se lanzaba a la campaña para liberalizar las leyes de control de la natalidad y proporcionar clínicas gratuitas a las mujeres de clase trabajadora.[106]

A Sanger le indignaba que las mujeres de clase media y alta tuvieran fácil acceso a métodos anticonceptivos, mientras que las mujeres de clase trabajadora, que soportaban el peso de las leyes Comstock[107] contra la obscenidad,

---

corrientes, véase Victoria Browne, «Anti-Abortion Feminism: How is This Even a Thing?», *Radical Philosophy,* octubre de 2022.

[105] En este punto, sigo a Mary Ziegler, quien sostiene que entre 1890 y 1930, un grupo de activistas por los derechos de las mujeres creó una cepa única de «feminismo eugenésico». Aunque pueden distinguirse varias versiones diferentes del feminismo eugenésico, todas coincidían en que el objetivo eugenésico de la mejora racial solo podía alcanzarse mediante la liberación política, sexual y legal de las mujeres. Mary Ziegler, «Note, Eugenic Feminism: Mental Hygiene, the Women's Movement, and the Campaign for Eugenic Legal Reform, 1900-1935», *Harvard Journal of Law & Gender,* núm. 31, 2008, pp. 211-35.

[106] Los siguientes detalles sobre Margaret Sanger se han extraído de Ziegler, «Note, Eugenic Feminism», y Linda Gordon, *The Moral Property of Women: A History of Birth Control Politics in America,* Chicago, University of Chicago Press, 2007, pp. 134-255.

[107] Las leyes Comstock de 1873 son una serie de disposiciones vigentes en la legislación federal que, en general, tipifican como delito la participación del Servicio Postal de Estados Unidos, sus funcionarios o un transportista común en el transporte de material obsceno, material que incite a la comisión de delitos o material relacionado con el aborto. [N. del T.]

estaban condenadas a continuos embarazos no deseados y a una muerte prematura. En sus escritos sobre el control de la natalidad, Sanger adoptó plenamente el lenguaje eugenésico de la purificación racial para esgrimir argumentos que la mayoría de los eugenistas rechazaban enérgicamente. La omnipresencia de una moral sexual de inspiración masculina, argumentaba, había condenado a las mujeres a un estado de ignorancia sexual que, en última instancia, conducía a la degeneración de la raza. Aunque hizo suyo el lenguaje de los eugenistas sobre la mejora racial, Sanger criticó a la corriente eugenista. Este objetivo solo podía alcanzarse si se concedía a las mujeres plena igualdad legal y sexual. Durante los años veinte, se acercó a reconocidos eugenistas con la esperanza de reclutarlos para la causa del control de la natalidad. Igualmente publicó varios textos racistas y contra los inmigrantes en su revista *Birth Control Review*. Sin embargo, el movimiento eugenésico oficial se aferró a la idea de que la sexualidad femenina sin restricciones era en sí misma una forma de degeneración racial y, en una asamblea general celebrada en 1925, emitió un rotundo voto en contra de la liberalización de las leyes de control de la natalidad. En 1930, Margaret Sanger y el movimiento eugenésico se habían separado. La propia ciencia eugenésica de principios del siglo XX pronto perdería su legitimidad profesional. Para los conservadores religiosos, la adopción de la eugenesia por parte de Margaret Sanger era algo más que una nota histórica a pie de página: como fundadora de Planned Parenthood, era la línea que conducía desde las leyes eugenésicas de las dos primeras décadas del siglo XX a las esterilizaciones involuntarias de mujeres negras en los años sesenta y setenta, así como a la sentencia *Roe v. Wade* de 1973. La historia había demostrado que el aborto legalizado, y el feminismo que lo exigía, era un proyecto irremediablemente racista.

La historia se complica por el hecho de que Sanger se opuso resueltamente tanto al aborto como a las leyes estatales de esterilización. Pero si el conservadurismo religioso tergiversa los detalles cuando se trata de la postura de Sanger sobre el aborto, tergiversa deliberadamente la historia del moderno movimiento interconfesional por el derecho a la vida, que fue impulsado mucho más directamente por la amenaza feminista a la reproducción como tal, que por la política eugenésica de la reproducción selectiva. A evangélicos y fundamentalistas nunca les había preocupado demasiado la interrupción del embarazo como medida de planificación familiar, y solo abrazaron la postura católica del «derecho a la vida» cuando el aborto empezó a asociarse con la demanda feminista de libertad sexual.

Los católicos, por el contrario, siempre han luchado contra la amenaza eugenésica y feminista a la familia natural con la misma ferocidad, sin discernir ninguna diferencia clara entre el control coercitivo de la maternidad de las mujeres por parte del Estado y el propio poder de las mujeres

para interrumpir sus embarazos. En el periodo posterior a *Roe v. Wade*, los conservadores religiosos de todas las tendencias centraron la mayor parte de su atención en frenar el derecho de las mujeres al aborto voluntario. Sin embargo, en las representaciones públicas de su política, han silenciado sistemáticamente su deseo de recortar las libertades corporales de las mujeres, presentándose en cambio, al menos siempre que ha sido posible, como cruzados contra la eugenesia racista y el Estado totalitario genocida.

Con este fin, han blandido la figura de Margaret Sanger como prueba de que el feminismo y la eugenesia son, en cualquier caso, una misma cosa.[108] Si las referencias a Margaret Sanger eran escasas y poco frecuentes en la literatura de los años setenta sobre el derecho a la vida, en las décadas siguientes se convierte en una figura omnipresente.[109] A partir de los años ochenta, los conservadores religiosos desarrollaron una contrahistoria de Planned Parenthood, que, irónicamente, se basaba en gran medida en la historiografía feminista crítica del primer movimiento de control de la natalidad.[110]

Un momento decisivo fue la publicación en 1988 de *Grand Illusions: The Legacy of Planned Parenthood* [Grandes ilusiones. El legado de Planned Parenthood], un texto revisionista escrito por George Grant, un cristiano reconstruccionista y estrecho aliado de Howard Phillips.[111] *Grand Illusions*

---

[108] Sobre la ecuación entre esclavitud y aborto, véase Deve Andrusko, «Lessons in Hypocrisy», *National Right to Life News*, 11 de agosto de 1993, pp. 2, 14, 26; Cardinal John O'Connor, «A Move to Expand 'Abortion Rights», *National Right to Life News*, 30 de marzo de 1994, p. 5; Paul Greenberg, «Our Own Roger Taney Retires», *National Right to Life News*, 14 de abril de 1994, p. 7. Sobre la supuesta influencia continuada de la eugenesia de Margaret Sanger en la actual Planned Parenthood, véase Richard D. Glasow, «New Disguise for Planned Parenthood's Old Commitment to Abortion Advocacy» *National Right to Life News*, 12 de mayo de 1993, p. 10.

[109] Una figura del derecho a la vida que hizo referencia temprana a la eugenesia de Margaret Sanger fue el católico Randy Engel, que fundó la Coalición por la Vida de Estados Unidos en Pittsburgh en 1972. En la Conferencia de la Casa Blanca sobre la Juventud de 1970, Engel identificó a Sanger como precursora del movimiento de control de la población, al tiempo que señalaba que sus conexiones con el movimiento eugenésico no eran bien conocidas. Randy Engel, «Statement of Randy Engel (Mrs Thomas K. Engel), Demographic Adviser to Women Concerned for the Unborn Child», en *White House Conference on Youth: Hearing before the Subcommittee on Children and Youth of the Committee on Labor and Public Welfare*, Ninety-Second Congress, August 2 , Washington, U.S. Government Printing Office, 1971, p. 586.

[110] El innovador trabajo histórico de Linda Gordon sobre el movimiento anticonceptivo abrió el camino a valoraciones más críticas del legado de Margaret Sanger. Linda Gordon, *Woman's Body, Woman's Right: A Social History of Birth Control in America*, Nueva York, Grossman, 1976. Este libro se incluye en la lista de referencias de *Grand Illusions* de George Grant, *The Legacy of Planned Parenthood*, Franklin, Adroit Press, 1988/1992.

[111] Grant, *Grand Illusions*... George Grant ayudó a redactar el programa del Partido de los Contribuyentes, fundado por Howard Phillips en 1992. Véase Richard Cimino, «Religious Right Agenda Is Basis of New Party», *Tampa Bay Times*, 20 de julio de 1991. En aquella época, George Grant era vicepresidente de la organización evangélica Coral Ridge Ministries, en Coral Ridge, un suburbio de Miami. Sobre la conexión de Grant con el movi-

fue ampliamente difundido en el movimiento del derecho a la vida y reeditado en múltiples ocasiones, evocaba el caso de una «Roxanne Robertson [...] joven, negra, desinformada, asustada, soltera, embarazada y, lo mejor de todo, cualificada para recibir subsidios del gobierno», cuya vulnerabilidad la convertía en «justo el tipo de cliente que Planned Parenthood [estaba] buscando».[112] Esta entidad de planificación familiar, sostenía Grant, había acumulado millones de dólares de los contribuyentes para financiar sus designios eugenésicos contra los pobres que recibían asistencia social. Al igual que su fundadora, la «frívola» y «despilfarradora» Margaret Sanger, Planned Parenthood rendía culto en el santuario de Mammón, blanqueando el dinero de los contribuyentes para obtener «sucio lucro» y financiar la «concupiscencia».[113] Aunque Grant era sin duda consciente de que Margaret Sanger no era judía, su temprano socialismo fue motivo suficiente para acusarla de avaricia financiera, gracias a la perdurable mitología del judeo-bolchevismo.

La extrema derecha estadounidense ha considerado durante mucho tiempo el socialismo y el nazismo como dos caras de la misma moneda: de ahí a la idea de que Margaret Sanger, la antigua socialista y fantasmática judía, era también una nazi y supremacista blanca había solo un paso.[114] Lo esencial, según Grant, era que «Planned Parenthood se organizó conscientemente, en parte, para promover e imponer la supremacía blanca. Al igual que el Ku Klux Klan, el Partido Nazi y los mencheviques, ha sido desde sus inicios implícita y explícitamente racista».[115] Y así, el feto negro, por un lado, y el Estado totalitario eugenésico, por otro, se convirtieron en figuras habituales del discurso del derecho a la vida a medida que este se solidificaba en los años ochenta, permitiendo a católicos y evangélicos

---

miento reconstruccionista cristiano, véase Markku Ruotsila, «Christian Reconstructionist Movement», en Frank J. Smith (ed.), *Religion and Politics in America: An Encyclopedia of Church and State in American Life (Volume 1)*, Santa Bárbara, ABC-Clio, 2016, p. 145.

[112] Grant, *Grand Illusions...*, p. 133.

[113] Ibídem, pp. 140, 135.

[114] Para un análisis sin parangón de esta constelación metafórica y sus usos en el discurso del derecho a la vida, véase Andrea Slane, *A Not So Foreign Affair: Fascism, Sexuality, and the Cultural Rhetoric of American Democracy*, Durham, Duke University Press, 2001, pp. 71-105.

[115] Grant, *Grand Illusions...*, p. 96. En cuanto a la equiparación entre socialismo y nazismo en la derecha fundamentalista, anticomunista y contraria al New Deal, Andrea Slane señala que «la consolidación de la imagen conservadora de la democracia estadounidense basada en roles de género estrictos y en la heterosexualidad reproductiva monógama después de 1945 supuso la fusión del nazismo con el comunismo soviético bajo la etiqueta común de "totalitarismo". Acuñado en los años treinta y reforzado por el pacto nazi-soviético de 1939, el término reunía elementos del estalinismo, que representaba a todos los comunismos, y del nazismo, y los oponía directamente al concepto de democracia. Los temas melodramáticos de la destrucción de la familia y la iglesia siguieron siendo focos dominantes, avivados por las llamas de los problemas percibidos en la propia familia estadounidense». Slane, *A Not So Foreign Affair...*, p. 75.

exculparse en todos los frentes. Mientras tanto, sin aparente sentido de la ironía, el movimiento por el derecho a la vida continuó librando una guerra implacable contra los servicios de planificación familiar para mujeres de bajos ingresos y pertenecientes a minorías.

Desfinanciar a la izquierda: la nueva derecha, los conservadores cristianos y Reagan

La nueva derecha cristiana se entusiasmó con la elección de Ronald Reagan en 1980, segura de que el presidente debía su asombrosa victoria a su movilización histórica. Ningún presidente había prometido tanto a los conservadores religiosos y nunca antes los evangélicos y los fundamentalistas se habían unido de forma tan incondicional a un partido. En la Convención Republicana de julio de 1980, el partido reiteró su oposición a *Roe v. Wade*, pidió la protección de las academias cristianas privadas frente a Hacienda y prometió el «nombramiento de jueces en todos los niveles del poder judicial que respeten los valores familiares tradicionales y la inviolabilidad de la vida humana inocente».[116] Un mes después, Reagan fue el único candidato presidencial que aceptó una invitación para hablar ante una concentración masiva de baptistas del sur en Dallas, Texas. Organizado por Ed McAteer, antiguo director nacional del caucus conservador de Howard Phillips, el acto representó el primer encuentro público de activistas de la nueva derecha y fundamentalistas sureños con Reagan.[117] Reagan derrotó rotundamente al demócrata renacido Jimmy Carter y todos los estados del Sur, excepto Georgia, se pasaron al bando republicano. De los cuarenta y tres candidatos a la Cámara de Representantes y al Senado respaldados por las secciones estatales de la Moral Majority [Mayoría Moral], cuarenta resultaron elegidos.[118] Consciente de que Reagan estaría inevitablemente sometido a las presiones de las facciones una vez dentro de la Casa Blanca, se creó una organización paraguas, el Council for National Policy [Consejo para la Política Nacional], o CNP, para mantener la comunicación entre el círculo íntimo de Reagan y el movimiento conservador que lo había llevado al poder. Fundado en 1981 por el evangélico Tim LaHaye y codirigido por Howard Phillips y LaHaye durante sus primeros años de existencia, el CNP fue concebido como un equivalente conservador del progresista Council on Foreign Relations [Consejo de Relaciones Exteriores]. En última instancia, su objetivo era pedir cuentas a Reagan facilitando el tráfico entre el *mainstream* republicano y sus márgenes activistas, donde los cristianos reconstruccionistas se mezclaban con activistas por el derecho a llevar

[116] «Republican Party Platform of 1980», *American Presidency Project*, 15 de julio de 1980.

[117] Nelson, *Shadow Network...*, pp. 12-16.

[118] Williams, *God's Own Party...*, pp. 193-194.

armas, así como con jaleadores de los escuadrones de la muerte centroamericanos. En sus reuniones trianuales, los altos funcionarios de Reagan y los donantes de derechas se reunían bajo el mismo techo que los militantes de extrema derecha, asegurándose de que las personas de dentro de la Casa Blanca nunca estuvieran demasiado alejadas de las radicalizadas bases del partido.[119] Pero para quienes pensaban que la guerra estaba casi ganada con la elección de Reagan, el ritmo del cambio resultó frustrantemente lento.

La fragmentación de su electorado colocó a Reagan en una posición difícil. Aunque la unión interconfesional de la derecha religiosa en torno a su causa le había asegurado una ventaja, figuras como Jerry Falwell eran un anatema para los votantes republicanos más laicos, y cualquier avance real en las principales demandas de la derecha religiosa probablemente alienaría al grueso de los partidarios de Reagan.[120]

Teniendo esto en cuenta, Reagan optó por una estrategia de evasivas: aunque no perdía ocasión de manifestar su simpatía personal por los conservadores religiosos, se ausentaba misteriosamente cuando se trataba de decisiones legislativas clave. Los conservadores religiosos estaban desconcertados por la mezcla de intimidad y distancia que caracterizaba su relación con la administración Reagan. Al parecer, su apoyo era tan valioso para Reagan, que creó un puesto de enlace permanente entre él y el movimiento. Este puesto lo ocupó nada menos que Morton Blackwell, un estrecho colaborador de la nueva derecha desde los tiempos de Young Americans for Freedom que había trabajado para la operación de correo directo de Richard Viguerie y había sido editor colaborador de su periódico del movimiento, *Conservative Digest*. Al mismo tiempo, sin embargo, el puñado de evangélicos nombrados para ocupar altos cargos en la administración no alcanzaba ni de lejos el 30-40 %, correlativo a su porcentaje global en la población, prometido por Reagan. Aunque los conservadores religiosos fueron sembrados en los niveles inferiores del gobierno y uno

---

[119] Sobre la creación del Consejo de Política Nacional, véase Russ Bellant, *The Coors Connection: How Coors Family Philanthropy Undermines Democratic Pluralism*, Cambridge, South End Press, 1991, pp. 36-45; Nelson, *Shadow Network...*, pp. 20-34. Bellant hace especial hincapié en la porosidad del Consejo hacia la extrema derecha. Señala que sus orígenes «no se encuentran en el conservadurismo dominante ni en el Partido Republicano tradicional, sino en los círculos nativistas y reaccionarios de la derecha radical, incluida la sociedad John Birch». La opinión de la derecha radical de que una organización como el CNP era necesaria surgió de su percepción de que el Consejo de Relaciones Exteriores —estrechamente identificado con la familia Rockefeller— estaba vendiendo los intereses estadounidenses en pos de una agenda imaginada de política exterior de izquierdas» (p. 43). Para una lista de los primeros miembros, véase Adam Clymer, «Conservatives Gather in Umbrella Council for a National Policy», *New York Times*, 20 de mayo de 1981. Sobre el papel inicial de Howard Phillips, véase Sarah Posner, «Just Who Is the Council for National Policy, and Why Isn't It Paying Taxes?», *AlterNet,* 1 de marzo de 2005.

[120] Williams, *God's Own Party...*, pp. 199-200, 204.

de ellos, C. Everett Koop, fue elegido *Surgeon General,*[121] solo un evangélico —el secretario de Interior, James Watt— fue nombrado miembro del gabinete durante el primer mandato de Reagan.[122]

Al mismo tiempo, el poderoso triunvirato de asesores del gabinete de Reagan —el jefe de gabinete James Baker, el jefe de gabinete adjunto Michael Deaver y el consejero del presidente Edwin Meese— pedía paciencia. Las cuestiones morales podían esperar; primero Reagan tenía que ocuparse de las cuestiones más urgentes: el déficit y las bajadas de impuestos.[123] Estos asesores formaron una especie de cordón sanitario alrededor de Reagan, filtrando cuidadosamente las líneas de comunicación entre el presidente y su contingente de partidarios profundamente religiosos.[124] El periodista Sidney Blumenthal contaba, siguiendo a una fuente anónima de la Casa Blanca, que se había aconsejado a los miembros del gabinete que mantuvieran a la derecha religiosa en un estado de «movilización perpetua».[125] Lo supiera o no, el enlace público Morton Blackwell había sido nombrado distractor jefe.

Mientras tanto, Reagan hizo mucho para decepcionar a sus partidarios cristianos conservadores. Durante su primer año en el cargo, nombró a Sandra Day O'Connor, una juez de Arizona que apoyaba el derecho al aborto, para un puesto vacante en el Tribunal Supremo, incumpliendo directamente las promesas de la Convención Republicana del año anterior.[126] El presidente tampoco fue de gran ayuda cuando se trató del objetivo a largo plazo del movimiento por el derecho a la vida de socavar *Roe v. Wade* por medios constitucionales o legislativos. Los conservadores cristianos se enzarzaron en luchas internas sobre cuál de las dos propuestas apoyar: una enmienda constitucional que permitiera a los estados aprobar sus propias leyes sobre el aborto, propuesta por el senador Orrin Hatch, republicano de Utah, o un proyecto de ley que declarara que la vida humana comienza en el momento de la concepción, propuesto por el senador republicano de Carolina del Norte, Jesse Helms. Tras negarse a entrar en la contienda, la falta de iniciativa de Reagan acabó condenando al fracaso ambas iniciativas.[127]

---

[121] *Surgeon General*, literalmente cirujano general, hace referencia al cargo que en los sistemas europeos se suele llamar ministro de Sanidad. [N. del T.]

[122] Sidney M. Milkis y Daniel J. Tichenor, *Rivalry and Reform: Presidents, Social Movements, and the Transformation of American Politics*, Chicago, University of Chicago Press, 2018, p. 238.

[123] Williams, *God's Own Party...,* pp. 197.

[124] Milkis y Tichenor, *Rivalry and Reform...*, pp. 239-240.

[125] Sidney Blumenthal, «Righteous Empire», *New Republic,* núm. 191*,* 1984, pp. 18-24.

[126] Williams, *God's Own Party...*, p. 196.

[127] Young, *We Gather Together...*, pp. 212-14.

En enero de 1982, un grupo de activistas y empresarios conservadores, muchos de ellos miembros del CNP, se reunieron en el Hotel Mayflower de Washington DC para hacer balance del primer año de mandato de Reagan. Tras un día de debates a los que solo se pudo asistir por invitación, los asistentes emitieron una declaración colectiva en la que señalaban graves deficiencias en la actuación de la administración.[128] Al tiempo que reiteraban su entusiasmo por Reagan, los firmantes expresaron su alarma por el hecho de que los asesores de alto nivel parecían estar frustrando sus intentos de cumplir su misión, tal y como la definía la nueva derecha. La cuestión más irritante a sus ojos era, con mucho, la inercia de los principales cargos de la administración, muchos de los cuales habían sido seleccionados por su experiencia burocrática previa y seguían reflejando el sesgo progresista general de la élite gerencial. Era evidente para todos que «en una agencia tras otra», los partidarios entregados de Reagan eran «una clara minoría, cuando no estaban totalmente aislados». Independientemente de sus méritos por otros motivos, los burócratas de carrera estaban «mal equipados para llevar a cabo el programa de Reagan», que requería personas «audaces, decididas y dispuestas a enfrentarse a las furias progresistas sin inmutarse».[129] Estos nombramientos habían jugado en contra de Reagan incluso en lo que respecta a sus reformas económicas prioritarias. Pero el problema era más visible cuando se trataba de las cuestiones culturales y morales más importantes para la derecha religiosa: en el Departamento de Justicia, por ejemplo, la mayoría del personal procedía «de sectores de nuestra cultura opuestos a los temas sociales por los que el presidente fue elegido».[130] Para corregir este estancamiento institucional, los firmantes instaron a una revisión completa de los nombramientos en la administración: la revolución de Reagan requería fanáticos apasionados, no pragmáticos ni chupatintas profesionales.

Unos meses más tarde, la revista insignia de la nueva derecha, *Conservative Digest*, dedicó un número entero al problema de «cómo financia Washington a la izquierda».[131] El número especial, que publicaba una lista de 175 organizaciones financiadas por el gobierno que supuestamente servían de fachada a la izquierda, estaba diseñado para alertar al público de la inmensidad del desafío institucional. Los editores se declaraban entusiastas partidarios de las bajadas de impuestos y deseaban, de hecho, que los recortes del gasto público de Reagan se impulsaran aún más,

---

[128] «Conservative Leaders Find Administration Officials Undermining Reagan Mandate», *Human Events*, núm. 42: 5, 1982 pp. 17-18.

[129] Ibídem, p. 17.

[130] Ibídem, p. 18.

[131] «The New Pork Barrel: How Washington Funds the Left», *Conservative Digest*, núm. 8: 4, abril de 1982, pp. 1-56.

pero la austeridad fiscal por sí sola no cumpliría el mandato de Reagan. Lo que también se necesitaba era un enfoque inquebrantable en la raíz del problema: «Izquierdistas de carrera atrincherados en los niveles inferiores de la burocracia, donde se toman la mayoría de las decisiones sobre subvenciones».[132] Se admitió que Reagan había conseguido algunas victorias significativas: se habían recortado una cuarta parte de los fondos asignados a los «servicios juridicos», la *bête noire* de Howard Phillips; el programa federal Comprehensive Employment and Training Act, CETA, tenía previsto su cierre en 1982; VISTA, o Volunteers in Service to America, un programa que pagaba un salario ínfimo a los voluntarios en proyectos contra la pobreza, iba a ser revisado en breve.[133]

También se felicitó a Reagan por seguir adelante con la agenda del «federalismo» orientado al Estado, que pretendía destripar lo que quedaba de los programas de acción comunitaria de Johnson: al consolidar las subvenciones finalistas existentes en un número menor de subvenciones generales y recortar la financiación global en una cuarta parte, Reagan había obligado a los estados y ciudades a cerrar muchos de los programas heredados de la Guerra contra la Pobreza.[134] Pero la magnitud de los abusos financieros supuestamente descubiertos por *Conservative Digest* —desde el teatro de lesbianas desnudas financiado con impuestos hasta la promoción de la sodomía y el sexo adolescente— sugería que el proyecto de retirar la financiación a la izquierda tenía mucho camino por recorrer. El número especial atribuía a Howard Phillips el mérito de haber sido el pionero de la estrategia de «desfinanciación de la izquierda». Tras probar la idea durante su breve mandato en la Office of Economic Opportunity, Phillips creó una unidad de investigación a tiempo completo en su caucus conservador y le encargó la tarea de localizar a los beneficiarios de ayudas públicas de tendencia izquierdista.[135]

De hecho, gran parte de la información publicada en el mismo número de *Conservative Digest* había sido recopilada como parte de esta empresa por la hermana de Howard Phillips, Susan, a la que había contratado como ayudante de investigación a tiempo completo. A pesar de la frustración de los conservadores religiosos por el ritmo del cambio, Reagan había nombrado a un pequeño ejército de reformistas muy motivados para ocupar puestos en el subgabinete del departamento más importante, el de Salud y Servicios Humanos. Como informó el *Washington Post*, «los antiabortistas

[132] «Reagan Grants to Anti-Reagan Groups» en ibídem, p. 3.

[133] Martin Wooster, «Hostile Congress May Scuttle President's New Budget» en ibídem, pp. 18-19.

[134] Fran Griffin Gemma, «Media Proves a Stumbling Block to Conservative Reform» en ibídem, p. 44.

[135] «The Grant Watchers», en ibídem, pp. 47-49.

han ganado sin fanfarria puestos clave en la administración Reagan y han lanzado un esfuerzo para alterar la política federal no solo en materia de aborto, sino de educación sexual, planificación familiar y control demográfico mundial».[136]

El mismo artículo filtraba la noticia de que dos militantes antiabortistas habían conseguido una reunión con el director de la Oficina de Gestión y Presupuesto, David Stockman, y con Reagan en los primeros meses de su toma de posesión, donde presentaron un libro blanco en el que instaban al presidente a fusionar sus objetivos conservadores fiscales y sociales en un ataque coordinado contra los programas federales de planificación familiar. Estos militantes, según se reveló más tarde, eran Judie y Paul Brown, del grupo de línea dura American Life Lobby.[137] El libro blanco proporcionaba una lista de la docena de estatutos, desde el conocido Title X hasta fuentes más oscuras, bajo los cuales se podían financiar los servicios de planificación familiar, e incluía los habituales detalles salaces sobre los programas de educación sexual para adolescentes. Se explicaba que, frustrando estas fuentes de financiación, Reagan podría frenar el déficit y «al mismo tiempo hacer mucho por el avance de la familia y sacar al gobierno de EEUU del negocio del aborto y de la lucha contra la familia».[138]

Ese mismo año, los Brown encargaron a Howard Phillips que formara a sus seguidores en las estrategias del movimiento para atacar el poder institucional de la izquierda. «No hay ningún secreto para desfinanciar los programas de la izquierda», explicó Phillips a los delegados del American Life Lobby:

> Primero hay que aprender cómo consiguen el dinero, luego hay que vigilar los «puntos de decisión» legislativos y ejecutivos cuando se renueva la financiación o el programa y, por último, hay que crear opinión popular y presión de base para conseguir la eliminación del programa. Pero, para que todo este proceso sea eficaz, necesitamos que todas las organizaciones trabajen en todos los niveles de la Administración supervisando estos programas y coordinando nuestra acción unificada.[139]

---

[136] Bill Peterson, «Abortion Foes Gain Key Federal Posts», *Washington Post*, 6 de marzo de 1981.

[137] Paul A. Brown y Judie Brown, «White Paper: Tax Payer Dollars (Federal Budget): Programs That Can Be Cut and at the Same Time Do a Great Deal to Advance the Family and Take the U.S. Government out of the Abortion and Anti-Family Business», February 17, 1981 Folder, «Human Life Amendment» Box 11, Morton Blackwell Files, Ronald Reagan Library.

[138] Ibídem.

[139] Press Release: «"New Right" Leader, Howard Phillips to Tell "Unity '81", "How to Defund Anti-Life, Anti-Family Organizations"», Grassroots Pro-life Education Conference, 11 de septiembre, Folder «American Life Lobby» (3 of 4), Box 1, Morton Blackwell Files, Ronald Reagan Library.

Los Brown se situaban en la extrema derecha del movimiento por el derecho a la vida y habían creado el American Life Lobby como alternativa al National Right to Life Committee en 1979, cuando este último permitió el aborto en caso de violación o incesto. Como tales, eran aliados naturales del extremista Howard Phillips, con quien a menudo actuaban de común acuerdo. Pero incluso los aliados más moderados y conscientes de las relaciones públicas del movimiento provida se mostraron diligentes a la hora de apoyar la agenda de la nueva derecha de desfinanciar los servicios federales de planificación familiar. Para el crítico puesto de secretario, Reagan nombró al opositor al aborto Richard Schweiker, quien a su vez nombró a Marjory Mecklenburg, fundadora de Minnesota Citizens Concerned for Life [Ciudadanos de Minnesota Preocupados por la Vida], para un puesto en el subgabinete con jurisdicción sobre los programas de planificación familiar del Title X.[140]

Según el testimonio de un antiguo empleado del Departamento de Salud y Servicios Humanos, Mecklenburg tenía sobre su mesa una copia del número especial de 1982 de *Conservative Digest* sobre «cómo retirar la financiación a la izquierda» e instruyó a su personal para que rechazara las subvenciones a cualquiera de las 175 organizaciones que allí aparecían.[141] Schweiker y Mecklenburg pasaron su primer año en el Departamento de Salud persiguiendo a Planned Parenthood por el presunto uso indebido de los fondos del Title X: reservados para servicios de control de la natalidad y educación sexual, la derecha religiosa llevaba mucho tiempo acusando a Planned Parenthood de desviar secretamente estos fondos para financiar abortos.[142] Pero como era poco probable que estas investigaciones encontrasen pruebas fehacientes de irregularidades y estaban diseñadas más para acosar que para otra cosa, los funcionarios pronto centraron su atención en los propios fondos del Title X, aparentemente convencidos de que las directrices para proporcionar métodos anticonceptivos a los adolescentes estaban socavando la autoridad de los padres en la familia y que, de todos modos, muchos métodos anticonceptivos eran abortivos.[143]

La financiación del Title X sufrió un descenso del 23 % entre 1981 y 1982. Los conservadores religiosos continuarían esta guerra institucional de desgaste durante todo el segundo mandato de Reagan. Sin embargo, aunque su campaña de acoso burocrático consiguió poner los servicios de planificación familiar a la defensiva, no se produjeron nuevos avances importantes como lo fue la Enmienda Hyde.[144]

---

[140] McKeegan, *Abortion Politics...*, p. 66.

[141] Ibídem, p. 72.

[142] Ibídem, p. 57.

[143] Ibídem, p. 66.

[144] Ibídem, p. 75.

Los líderes de la nueva derecha estaban decepcionados por que Reagan estuviera tan rodeado por sus asesores. «Como conservador, rechazo la idea de que nuestro papel en la política estadounidense sea "perder tan lentamente como sea posible"», declaró Howard Phillips al *New York Times* en vísperas del segundo mandato de Reagan.[145] Al volver la vista atrás sobre los años ochenta, Richard Viguerie reflexionó sobre el hecho de que, aunque Reagan había sido elegido como un auténtico conservador, las personas de dentro del partido le habían impedido gobernar como tal en el cargo. «Nuestro próximo reto», concluyó, «será nominar y elegir a un conservador como presidente, y proporcionarle una mayoría conservadora en el Congreso y en los estados para que pueda gobernar realmente como un conservador».[146]

Durante un tiempo, los cuatro de la nueva derecha pensaron que habían encontrado esta figura mesiánica en la persona de Pat Robertson, carismático cristiano y televangelista que había sido presidente del CNP entre 1985 y 1986. Robertson se presentó contra George H. W. Bush para la nominación presidencial republicana de 1988, con el pleno respaldo de la Free Congress Foundation de Weyrich.[147] Sin embargo, cuando esta campaña fracasó, el núcleo de la nueva derecha, antaño unificado, quedó desorganizado, ya que cada uno de sus miembros encontró diferentes formas de responder al fracaso. Paul Weyrich puso sus energías en la Coalición Cristiana, una federación nacional interconfesional de activistas cristianos que Pat Robertson había reunido a partir de las ruinas de su campaña electoral.[148]

Weyrich concibió la Coalición Cristiana como una versión más sofisticada que la Moral Majority de Falwell, que se estaba disolviendo justo cuando esta empezaba. Fue Weyrich quien convenció al joven republicano Ralph Reed para que asumiera el cargo de director ejecutivo.[149] Reed era la figura ideal para liderar una coalición política respaldada por la nueva

---

[145] Howard Phillips, «3 for G.O.P. Eyes (Not Only)», *New York Times*, 19 de agosto de 1984

[146] Richard A. Viguerie, *Takeover: The 100-Year War for the Soul of the GOP and How Conservatives Can Finally Win It*, Washington, WND Books, 2014, p. 83.

[147] Paul Weyrich se convirtió en uno de los asesores de Robertson durante este periodo y prestó los recursos de su Free Congress Foundation a la campaña. David John Marley, *Pat Robertson: An American Life*, Lanham, Rowman & Littlefield, 2007, pp. 107, 142; David Edwin Harrell Jr, *Pat Robertson: A Life and Legacy,* Grand Rapids, William B. Eerdmans, 2010, p. 92.

[148] Williams, *God's Own Party...*, pp. 228-w31.

[149] Harrell, *Pat Robertson...*, p. 128; Nina J. Easton, *Gang of Five: Leaders at the Center of the Conservative Crusade*, Nueva York, Simon & Schuster, 2001, p. 212. Sobre las duraderas conexiones entre la Coalición Cristiana y la Free Congress Foundation de Paul Weyrich, véanse los ensayos recogidos en Chip Berlet (ed.), *Eyes Right! Challenging the Right-Wing Backlash,* Boston, South End Press, 1997.

derecha y el instrumento perfecto para los propios designios estratégicos de Weyrich. Miembro fundador de Christians for America, contraparte religiosa de Young Americans for Freedom, también había comenzado su carrera política en los márgenes radicales del Partido Republicano. Sin embargo, al igual que Weyrich, también tenía la disciplina personal y política necesaria para jugar al largo juego institucional.[150] La Coalición Cristiana mostraba un nuevo realismo respecto a la relación entre los conservadores religiosos y el Partido Republicano. Mientras que Falwell había proclamado precipitadamente la condición mayoritaria de los estadounidenses de moral cristiana, con la plena esperanza de saltar en paracaídas al Partido Republicano desde fuera, los cristianos conservadores, que habían pasado la década luchando por imponerse dentro de un bloque republicano gobernante, se veían ahora obligados a reconocer su actual (y quizá) perdurable condición minoritaria. Robertson, Weyrich y Reed respondieron a este callejón sin salida adoptando una nueva postura de moderación.

La Coalición Cristiana tendería puentes y establecería contactos con otras religiones, razas y etnias, así como con los conservadores no religiosos de la derecha republicana. Sus líderes tenían la vista puesta en el largo plazo. En lugar de intentar dar un golpe de Estado en el Partido Republicano, intentarían influir desde la base, introduciéndose en las campañas locales, estatales y primarias, donde es más fácil ganar. «Creemos que el Señor nos va a devolver esta nación distrito a distrito, barrio a barrio y estado a estado», dijo Reed a un periodista de *Christianity Today*. «No vamos a ganarlo todo de una vez».[151] Aunque esto pudiera parecer una confesión de debilidad, también ocultaba una estrategia a largo plazo para hacerse con la agenda del Partido Republicano por medios poco transparentes. Al informar sobre una reunión de dirigentes de la Coalición Cristiana celebrada de incógnito en 1992, un periodista político asistió a una sesión en la que se instruyó a activistas locales sobre cómo infiltrarse en la Convención Nacional Republicana.[152] El director de campaña de la coalición explicó que solo se necesitaba el 15 % de los votantes con derecho a voto para influir en unas elecciones presidenciales; en unas elecciones municipales y legislativas de baja participación, el voto decisivo podía ser de tan solo el 6 % o el 7 %. Si la Coalición Cristiana consiguiera presentar candidatos simpáticos y llevar a sus legiones de enérgicos miembros a las urnas el día de las elecciones, tendría muchas posibilidades

---

[150] Sobre la biografía temprana de Reed, véase Williams, *God's Own Party...,* pp. 228-229. En contraste con la imagen de Reed como archimediador durante sus años en la Coalición Cristiana, siendo estudiante participó activamente en piquetes contra las clínicas abortistas y despotricó contra el aborto como «genocidio negro» en los periódicos universitarios.

[151] «Robertson Regroups "Invisible Army" into New Coalition», *Christianity Today*, núm. 34: 7, 1990, p. 35.

[152] Frederick Clarkson, «The Christian Coalition: On the Road to Victory?», *Church and State*, núm. 45: 1, 1992, p. 4.

de reemplazar a los republicanos en el poder, circunscripción por circunscripción. Ralph Reed hablaba de los planes de movilización de los votantes del grupo como si estuviera describiendo una operación militar encubierta: «Quiero ser invisible. Hago guerra de guerrillas. Me pinto la cara y viajo de noche. No sabes que se ha acabado hasta que estás en una bolsa para cadáveres. No lo sabes hasta la noche de las elecciones».[153]

Entre los cuatro miembros originales de la nueva derecha, Howard Phillips era el más pesimista acerca de la posibilidad de seguir trabajando dentro de las estructuras del Partido Republicano. Al final del segundo mandato de Reagan, su valoración del historial del presidente apenas había cambiado desde 1983, cuando acusó a Reagan de una «política consciente de distensión con la izquierda» y le reprochó no haber acabado con «los grandes bancos, la infraestructura de la Gran Sociedad, el poder judicial imperial, los abogados fariseos, el sacerdocio cultural del humanismo en los medios de comunicación, los socialistas empresariales y los tergiversadores de la verdad que siguen dominando nuestras instituciones educativas».[154] El sombrío panorama de Phillips se confirmó cuando Pat Robertson abandonó las primarias y el nuevo candidato presidencial del Partido Republicano resultó ser George H. W. Bush, un republicano del *«establishment»* que hasta hacía poco había apoyado abiertamente a Planned Parenthood. Bush se vio obligado a renegar de su pasado proabortista en el periodo previo a las elecciones, lo que demuestra la influencia que los conservadores religiosos tuvieron en el Partido Republicano durante estas elecciones. Pero cuando el recién elegido Bush nombró a un moderado para el Tribunal Supremo, el siempre intransigente Phillips dio definitivamente la espalda al Partido Republicano y revivió el viejo sueño de la nueva derecha de crear un tercer partido de extrema derecha.[155]

Howard Phillips no estaba ni mucho menos solo en su valoración de la situación. Mientras muchos conservadores cristianos seguían a Robertson, Reed, Weyrich y Viguerie en su larga marcha por las instituciones republicanas, muchos otros optaron entonces por formas extralegales de acción directa o terrorismo.[156] Para los radicales del movimiento, el fundamen-

---

[153] Ibídem.

[154] Howard Phillips, «Message for the President», *Review of the News*, 12 de enero de 1983, pp. 55 y 53.

[155] Howard Phillips, «Statement of Howard Phillips, Chairman, the Conservative Caucus, Inc.» en Nomination of David H. Souter to Be Associate Justice of the Supreme Court of the United States: Hearings before the Committee on the Judiciary, United States Senate, One Hundred First Congress, Second Session... 13, 14, 17, 18 y 19 de septiembre de 1990, United States Congress, Senate Committee on the Judiciary , Washington, U.S. Government Printing Office, 1991, pp. 890-893.

[156] Sobre esta división ideológica y estratégica y el papel de la Reconstrucción Cristiana, véase Williams, *God's Own Party...,* pp. 224-27.

talismo intransigente del reconstruccionismo cristiano era el refugio ideológico obvio frente a la moderación de la Coalición Cristiana. A partir de este momento, Howard Phillips y sus antiguos socios de la nueva derecha viajaron en dos órbitas que no se cruzaban, una paciente y pragmática, la otra tan extrema e intransigente que estaba, seguramente, condenada al fracaso. Sin embargo, el distanciamiento no era tan total como parecía. Mientras Phillips se escoraba hacia la extrema derecha, Viguerie y Weyrich redoblaron la estrategia dentro / fuera que habían adoptado desde los años setenta, con un pie en la política electoral convencional del Partido Republicano y el otro en el miasma de los grupúsculos de extrema derecha que existían en su periferia. Siempre conscientes, sin embargo, de que necesitaban una correa de transmisión fiable entre los conservadores del movimiento populista, los representantes del Congreso y los grupos de presión de Washington, los incondicionales de la nueva derecha que quedaban reforzaron su presencia en el CNP durante estos años.[157]

Incluso como presidente de un tercer partido de extrema derecha, Phillips, al igual que otros militantes de la derecha radical, era un invitado habitual a las reuniones trienales del CNP. En última instancia, él había sido su primer director. En esas reuniones, se mezclaba libremente con congresistas republicanos, lobistas de Washington y compromisarios profesionales como Ralph Reed y Pat Robertson, como si el momento de la ruptura nunca hubiera existido.[158] La mera existencia de este espacio intermedio ayuda a explicar por qué los activistas del movimiento provida que se separaron durante los años de Clinton podían reunirse tan fácilmente en circunstancias diferentes. En 2010, cuando el CNP apoyó el movimiento del Tea Party, en el que Howard Phillips y sus socios de extrema derecha estaban plenamente integrados, los miembros fundadores de la nueva derecha se encontraron de nuevo viajando por la misma órbita.

«Hillarycare» y el espectro de la eugenesia

Sin embargo, justo cuando se anunciaba la muerte de la derecha cristiana, los conservadores religiosos sorprendieron a todo el mundo derrotando la Health Security Act [Plan Nacional de Asistencia Sanitaria] del presidente Clinton.[159] El golpe fue inesperado porque los católicos conservadores y

---

[157] Nelson, *Shadow Network...*, pp. 77-99.

[158] Estoy en deuda con Schlozman y Rosenfeld por el argumento de que el CNP funcionaba como un sistema de vasos comunicantes que permitía que los republicanos de la corriente dominante y la extrema derecha se entremezclaran. Schlozman y Rosenfeld, «The Long New Right and the World It Made...».

[159] Para historias generales del fallido proyecto de ley de Clinton sobre la sanidad, véase Jacob S. Hacker, *The Road to Nowhere: The Genesis of President Clinton's Plan for Health*

los cristianos renacidos habían expresado posturas muy diferentes sobre el valor de la asistencia sanitaria universal a comienzos de la administración Clinton. Sin embargo, su enfoque común sobre la cuestión de la cobertura del aborto acabó por echar por tierra el plan.

Para los agentes de la nueva derecha como Ralph Reed, esta colaboración no del todo concertada demostraba que los conservadores religiosos podían ser formidables soldados de infantería en la derrota de iniciativas sociales, así como socios indispensables en la Revolución Republicana de Gingrich, si esos mismos republicanos lo reconocían. La batalla marcó un antes y un después en la política de la derecha religiosa: no solo convirtió a los católicos económicamente progresistas en saboteadores de un proyecto que, por lo demás, apoyaban por motivos sociales y económicos, sino que también desplazó de forma duradera la política de muchos evangélicos mucho más a la derecha. Los evangélicos que antes tenían una opinión centrista sobre el valor de la sanidad universal, en línea con el propio Partido Republicano, ahora se convirtieron en enemigos acérrimos de un proyecto que consideraban irremediablemente «humanista» y «socialista».[160] A partir de ese momento, las cuestiones de la sanidad universal y el aborto quedaron inextricablemente unidas en el imaginario político estadounidense, y los aspirantes a reformadores apenas podían contemplar la perspectiva de la sanidad universal sin desencadenar una tormenta de protestas en torno a la cuestión del aborto financiado con impuestos.

La campaña contra *«Hillarycare»*, como llegó a conocerse en la derecha a la Health Security Act, representó la primera gran colaboración entre los conservadores religiosos vinculados al Council for National Policy de la nueva derecha y los militantes del libre mercado organizados en torno a Citizens for a Sound Economy, financiada por los Koch. Como tal, debe verse como un ensayo para la campaña del Tea Party contra la Affordable Care Act, también conocida como *«Obamacare»*, que reunió a una coalición similar entre el Council for National Policy y la organización Americans for Prosperity, financiada por los Koch, más de una década después.

Cuando los demócratas se pusieron a trabajar en la reforma sanitaria en los primeros meses de 1993, había una sensación de urgencia en todos los

Security, Princeton, Princeton University Press, 1996; Haynes Johnson y David S. Broder, *The System: The American Way of Politics at the Breaking Point*, Boston, Little, Brown and Company, 1996; Theda Skocpol, *Boomerang: Clinton's Health Security Effort and the Turn against Government in U.S. Politics*, Nueva York, Norton, 1996; Kant Patel y Mark E. Rushefsky, *Politics, Power and Policy Making: Case of Health Care Reform in the 1990s*, Londres, Routledge, 1998; y Paul Starr, *Remedy and Reaction: The Peculiar American Struggle over Health Care Reform*, New Haven, Yale University Press, 2013.

[160] Sobre este cambio de actitud entre los evangélicos y los baptistas del Sur, véase Andrew R. Lewis, *The Rights Turn in Conservative Christian Politics: How Abortion Transformed the Culture Wars*, Cambridge, Cambridge University Press, 2017, pp. 90-92.

bandos. Hillary Clinton, que asumió el cargo de líder del grupo de trabajo para la reforma sanitaria cinco días después de la toma de posesión de Bill Clinton, advirtió que los demócratas tenían que actuar lo más rápido posible si querían evitar la derrota en las siguientes elecciones presidenciales.[161] El protegido de la nueva derecha Newt Gingrich, entonces segundo al mando de los republicanos en la Cámara de Representantes, comprendió lo importante que era este proyecto para la suerte de los demócratas: la sanidad universal era la pieza que faltaba en el inacabado proyecto del New Deal; si tenía éxito, representaría el primer gran acto de legislación social que se aprobaba desde los años sesenta. Por ello, Gingrich temía que la aprobación de la sanidad universal sellaría de forma duradera la lealtad de los ciudadanos estadounidenses al Estado Social, tanto como pacientes que como trabajadores de un sector sanitario ampliado, al hacerlo, crearía un electorado natural permanente para el Partido Demócrata. Del mismo modo, si los republicanos fueran capaces de derrotar la ansiada reforma de Clinton en el primer año de su gobierno, destruirían toda la confianza en sus capacidades y darían a los republicanos muchas más posibilidades de hacerse con el control del Congreso en las siguientes elecciones.[162]

Para Wanda Franz, presidenta del National Right to Life Committee, la aprobación del proyecto de ley sanitaria de Clinton sería una «calamidad» para el movimiento provida, ya que se corría el riesgo de extender la cobertura sanitaria a todos los procedimientos abortivos, independientemente de que la mujer en cuestión fuera pobre o de clase media.[163] Si el plan sanitario de Clinton, como temía, definía el aborto como una práctica médica rutinaria, incluso la victoria parcial de la Enmienda Hyde se perdería al ser absorbidas las mujeres de Medicaid por un sistema nacional de cobertura. Ralph Reed, de la Coalición Cristiana, por su parte, recurrió a una larga tradición de ataques fundamentalistas contra la «medicina socializada» para denunciar el plan como una «pesadilla burocrática, bizantina y sindicalista al estilo europeo».[164]

Cuando Clinton presentó su plan en una sesión conjunta del Congreso en septiembre de 1993, ya había conseguido un impresionante contingente de partidarios, incluidos grupos tan diversos como los sindicatos AFL-CIO,

---

[161] Lawrence J. McAndrews, *What They Wished For: American Catholics and American Presidents, 1960-2004*, Athens, University of Georgia Press, 2014, p. 307.

[162] Broder y Johnson, *The System...*, pp. 11-12, 39, 462-463; John B. Judis, *The Paradox of American Democracy: Elites, Special Interests, and the Betrayal of the Public Trust*, Nueva York, Pantheon Books, 2000, p. 212.

[163] Wanda Franz, «Pro-Lifers Must Keep Abortion out of Any National Health Plan», *National Right to Life News*, 14 de septiembre de 1983, p. 3.

[164] Dan Balz, «Christian Coalition Launches Effort against Clinton Plan», *Washington Post*, 19 de febrero de 1994.

la Bussiness Roundtable, la National Manufacturers Association e incluso la otrora intratable Cámara de Comercio.[165] Desde el principio, los católicos fueron uno de los activos más importantes de esta coalición. Tanto la Catholic Health Association [Asociación Católica de la Salud] (CHA), que representaba a cientos de hospitales y residencias de ancianos de todo el país, como la United States Conference of Catholic Bishops [Conferencia de Obispos Católicos de Estados Unidos] (USCCB) que defendían desde hacía tiempo la sanidad universal. Dada su importante presencia en el sistema sanitario del país, más del 10 % de los hospitales y el 15 % de las camas hospitalarias están bajo los auspicios de la CHA, la lealtad católica al plan de Clinton era una baza muy importante.[166] Se invitó debidamente a destacados aliados católicos a todos los anuncios oficiales sobre los progresos en la ejecución del plan.[167]

Sin embargo, a medida que se iban conociendo los detalles del plan, la cuestión de la cobertura del aborto se convirtió en un escollo irresoluble. La USCCB y la CHA, que al principio discreparon, fueron expresando cada vez más su oposición a medida que se descubría que la cobertura del aborto iba a incluirse en la amplia categoría de «servicios relacionados con el embarazo». Aunque a los católicos se les aseguró que podrían excluirse del plan invocando la «cláusula de conciencia», el hecho de que se cubriera el aborto resultó demasiado para estos aliados antaño incondicionales. Aprovechando su poder como algunos de los principales agentes sanitarios del país, la USCCB y la CHA se negaron a poner su sello final de aprobación a un plan que permitiría la financiación del aborto por parte de los contribuyentes.[168] Y cuando el gobierno de Clinton trató de impulsar el plan hacia su cierre, la llamativa reserva de estos aliados se convirtió en un peligroso lastre. Si los líderes católicos estaban en conflicto en su postura sobre la asistencia sanitaria universal, no existía tal ambivalencia entre los grupos activistas provida, como el National Right to Life Committee, dominado por los católicos. El NRLC había estado en alerta máxima desde los primeros días de Clinton en el cargo, cuando firmó una serie de órdenes ejecutivas que anulaban las restricciones republicanas en todos los ámbitos, desde la investigación del tejido fetal hasta la financiación de los servicios de planificación familiar por parte de USAID.[169] En aquel momento, el director legislativo federal del National Right to Life Committee, Douglas Johnson, había advertido que:

---

[165] Judis, *The Paradox of American Democracy...*, p. 211.

[166] McAndrews, *What They Wished For...*, p. 309.

[167] Ibídem, p. 311.

[168] Ibídem, pp. 312-318.

[169] Lewis, *The Rights Turn in Conservative Christian Politics...*, p. 97.

> Estos eran solo los primeros disparos de una batalla mucho mayor que el movimiento provida debe ganar: la batalla para bloquear el plan de Clinton de imponer a nivel federal la cobertura del aborto para toda la nación, a través de su próxima propuesta de un sistema sanitario nacionalizado.[170]

El NRLC no tardaría en anunciar su oposición general a la reforma sanitaria. Wanda Franz predijo que un programa de atención sanitaria universal dirigido por Clinton «institucionalizaría» el aborto al convertirlo en una atención médica rutinaria, subvencionada a costa del contribuyente.[171] Franz citó las medidas de eficiencia de costes del proyecto de ley —que la administración Clinton había incluido como concesión preventiva a los críticos del libre mercado— como prueba de intención eugenésica.

Más allá de los riesgos obvios para los no nacidos, razonaba Franz, el proyecto de ley «también podría ser una amenaza masiva para los nacidos que son físicamente imperfectos, discapacitados o frágiles y ancianos. El infanticidio, la denegación de atención médica y la eutanasia bien podrían ser los frutos de un planteamiento erróneo de la atención sanitaria».[172] Franz predijo que:

> Las madres se verán presionadas para abortar a sus hijos porque los burócratas que administran el plan sanitario del gobierno se verán presionados para ahorrar dinero evitando el encarecimiento de los servicios de natalidad. Los discapacitados, los enfermos graves y los ancianos y frágiles podrán correr riesgo de denegación de tratamiento si su calidad de vida se considera demasiado baja para justificar un tratamiento médico. Médicos, enfermeras, farmacéuticos, hospitales... se verán inmersos en un sistema impuesto por el gobierno que ordena matar como «servicio» médico.[173]

A estas alturas, los católicos partidarios del derecho a la vida estaban tan versados en el lenguaje de los derechos de los contribuyentes como los evangélicos y los fundamentalistas. Richard Doerflinger, director asociado de actividades provida de la Conference of Catholic Bishops, se quejó de que la reforma sanitaria de Clinton «no era "pro elección" para los contribuyentes», que «se verían obligados, bajo amenaza de multas y prisión, a

---

[170] Douglas Johnson, «Clinton Seeks Hyde Amendment Repeal; Wants National Health Plan to Pay for Abortion on Demand», *National Right to Life News*, 14 de abril de 1993, p. 12.

[171] Wanda Franz, «Clinton's Health Care Plan: The Latest Step in His Obsession with Abortion Rights», *National Right to Life News*, 26 de abril de 1994, p. 3.

[172] Ibídem.

[173] Franz, «Pro-Lifers Must Keep Abortion out of Any National Health Plan...».

pagar cientos de miles de procedimientos que muchos de nosotros reconocemos como el asesinato de niños pequeños».[174] Sin embargo, a pesar de su preocupación por los contribuyentes, la mayoría de los activistas católicos contra el aborto mantuvieron su apoyo de siempre a las medidas de bienestar maternalistas y al apoyo estatal a la familia. Así, a menudo se sentían indignados por el hecho de que se contemplara la cobertura federal del aborto, al mismo tiempo que ciertos estados restringían las prestaciones sociales para madres e hijos mediante el uso de topes sociales antinatalistas. Para Doerflinger, la reforma sanitaria propuesta por Clinton «ni siquiera era "proabortista" para las mujeres pobres»:

> Las mujeres de bajos ingresos no abortan porque estén a favor, generalmente lo hacen en situaciones de presión social y económica [...] presión que solo puede aumentar cuando el gobierno proporciona financiación ilimitada para el aborto, incluso cuando corta el pago por hijos adicionales bajo diversas formas de la llamada reforma de la asistencia social. Con la política de Clinton, los pobres tendrán los abortos que los ricos quieren que tengan.[175]

Grupos evangélicos como Concerned Women for America, Focus on the Family y el Family Research Council eran alérgicos a la idea misma de la asistencia social, pero blandían los mismos fantasmas de la eugenesia, la esclavitud moderna y los paneles de la muerte estatales para expresar su oposición. La secretaria de prensa de Concerned Women for America bromeó diciendo que, si bien la administración Clinton había incluido una «cláusula de conciencia» para enfermeras y médicos, no se había previsto nada parecido para los contribuyentes, que se verían obligados contra su voluntad a subvencionar ataques a la familia.[176] El contribuyente cristiano, le preocupaba, se vería obligado a financiar programas de rehabilitación para drogadictos, el cuidado de enfermos de SIDA y las clínicas escolares propuestas «que dispensan preservativos y otros métodos anticonceptivos a estudiantes de secundaria y bachillerato sin permiso de los padres».[177] Gran parte de esto era pura espe-

---

[174] Richard Doerflinger, «Clinton Determined to Multiply Number of Abortions», *National Right to Life News,* 12 de mayo de 1993, p. 20.

[175] Ibídem.

[176] Marian Wallace, «Reform or Ruin? National Health Care», *Family Voice*, núm. 16: 1, 1994, pp. 4-9. El Family Research Council publicó opiniones similares. Véase Scott E. Daniels y Gracie S. Hsu, «Whose "Status Quo"? Making Us Pay for Abortion on Demand as a Fringe Benefit», *Family Research Council*, septiembre de 1993; Scott E. Daniels y Gracie S. Hsu, «Liberating Our Children: Abortion, Sex Education, and School-Based Clinics in the Clinton Health Plan», *Family Research Council*, abril de 1994.

[177] Wallace, «Reform or Ruin? National Health Care...», p. 3. Aunque las clínicas escolares se plantearon como un posible objeto de financiación en los debates sobre el plan de Clinton, no se había tomado ninguna decisión firme en el momento en que se archivó el proyecto de ley. Hubo una falta similar de concreción en cuanto a la cobertura de los ser-

culación; otra parte, incluido un supuesto «dividendo de la promiscuidad» para las mujeres sexualmente activas, era pura fantasía.

Phyllis Schlafly, del Eagle Forum, en sintonía con católicos de la nueva derecha como Viguerie y Weyrich, era alguien inusual. Entre los católicos no era habitual adoptar una línea dura contra cualquier tipo de seguro social, escribió: «La propuesta sanitaria de Hillary Clinton es socialismo genuino: un intento de controlar todos los aspectos de la sanidad estadounidense bajo un Consejo Nacional de Salud que funcione como un Comité Central Comunista».[178] Dándole la vuelta a la lógica del seguro social, Schlafly predijo que la cobertura universal llevaría a menos, no a más, asistencia. Bajo el Consejo Nacional de Salud propuesto, una «red de burócratas con un poder sin precedentes» limitaría los costes «negando el tratamiento a aquellos que los guardianes determinen que tienen una calidad de vida muy pobre».[179] Y mientras los contribuyentes sucumbían al poder soberano del burócrata, el dinero de sus impuestos se desviaría para pagar los «tipos de atención sanitaria con intereses especiales» de los Clinton, como «todos los abortos, todos los trastornos mentales, todos los drogadictos y preservativos en todas las escuelas públicas».[180]

Como feminista autodeclarada e hija de los años sesenta, fue la primera dama y no el presidente quien llegó a encarnar todos los peligros del prepotente estatismo a ojos de los conservadores religiosos. Hillary Clinton, a la que se consideraba una voraz devoradora de hombres y una lesbiana castradora, una feminista que odiaba a los niños y una indulgente defensora de los derechos de los niños, representaba contradicciones fantaseadas que no podían resolverse en la tranquilizadora dialéctica *madre o puta.*[181] En palabras de Rush Limbaugh, era una «feminazi», una combinación de feminista proabortista y nacionalsocialista.[182]

---

vicios de salud sexual. Véase J. I. Rosoff, «The Clinton Health Plan: What Does It Do for Reproductive Health Services?», *Family Planning Perspectives*, núm. 26: 1, 1994, pp. 39-41.

[178] Phyllis Schlafly, «Clinton's Totalitarian Health Plan», *Phyllis Schlafly Report,* núm. 27: 4, 1993, p. 2. Ver también Phyllis Schlafly, «Hillary, Health Care, and 'Remolding' Government», Phyllis Schlafly Report, núm. 26: 11, 1993, pp. 1-4.

[179] Schlafly, «Clinton's Totalitarian Health Plan...», pp. 1-2.

[180] Ibídem, p. 1.

[181] Skocpol, *Boomerang...*, pp. 150-153; Slane, *A Not So Foreign Affair...*, pp. 87-88, 278-280, 177. Para una visión de la fantasmagoría de los miedos que rodean a Hillary Clinton, véase Texe Marrs, *Big Sister Is Watching You: Hillary Clinton and the White House Feminists Who Now Control America*, Austin, Living Truth Publishers, 1993. Texe Marrs fue reverendo fundamentalista y director del *Living Truth Ministry* de Austin, Texas. Estos críticos suelen considerar que las feministas blancas de clase media explotan y engañan a la ingenua madre negra. Sin embargo, para un agudo análisis del modo en que Clinton y otros han explotado a la madre negra como figura redentora de la reconciliación racial, véase Jennifer C. Nash, *Birthing Black Mothers*, Durham, Duke University Press, 2021, pp. 24-25, 120-121.

[182] Según Limbaugh, el término «feminazi» se refiere a cualquier feminista para quien «lo más importante en la vida es procurar que se practique el mayor número posible de abor-

A diferencia de la feminazi blanca, las mujeres afroamericanas aparecían en el discurso del derecho a la vida como aspirantes a madres y víctimas involuntarias de un complejo médico feminista de supremacía blanca. Cualquier figura pública que se desviara de esta imagen maternal e ingenua era objeto de una avalancha de vitriolo. La joven abogada afroamericana Anita Hill fue uno de esos objetivos: cuando Hill presentó acusaciones de acoso sexual contra el candidato de George H. W. Bush al Tribunal Supremo, el conservador católico Clarence Thomas, se ganó el odio permanente de los conservadores religiosos.[183]

Otra destacada mujer afroamericana y candidata de Clinton a *Surgeon General*, la doctora Joycelyn Elders, también fue objeto de implacables ataques. El hecho de que Jocelyn Elders adoptara sin reparos un enfoque de reducción de riesgos para la salud sexual y el consumo de drogas recreativas la hizo inutilizable como figura de la *pietá*.[184] Si los conservadores religiosos no podían meterla en la categoría «víctima del feminismo eugenésico» es porque debía ser una colaboradora y una traidora a la raza. En palabras de Texe Marrs, jefe de la iglesia fundamentalista Living Truth de Texas:

> Aunque Joycelyn Elders es, ella misma, una negra estadounidense, ella, Hillary y sus amigos liberales parecen estar especialmente fascinados por proporcionar el implante Norplant de 500 dólares por unidad a adolescentes negras de los guetos y los barrios marginales de los centros urbanos en decadencia donde las tasas de embarazo se están ahora disparando. Naturalmente, los contribuyentes tendrán que pagar la factura.[185]

A medida que se intensificaba el debate sobre la atención sanitaria, la NRLC y otros grupos destacados de la derecha religiosa se vieron arrastrados por la gigantesca, y perfectamente financiada, campaña de la Coalición

---

tos». Rush Limbaugh, *The Way Things Ought to Be*, Nueva York, Pocket Books, 1992, p. 193. Muchas de estas mismas proyecciones pueden encontrarse también en la izquierda, por supuesto, que siempre ha criticado de forma mucho más frenética y personal a Hillary Clinton que a Bill Clinton o a Barack Obama, a pesar de lo casi idéntico de sus políticas.

[183] Sobre las denuncias de acoso de Anita Hill contra Clarence Thomas como un complot feminista soviético, véase ibídem, pp. 115-126.

[184] «Despite Unanswered Questions, Evangelical Groups Back Thomas», *Christianity Today*, núm. 35: 12, 1991, pp. 34-35. Sobre la campaña contra Joycelyn Elders, véase «Can Elders' Nomination Be Stopped?», *Human Events*, núm. 53: 34, 1993, p. 6. Sobre Elders como nazi, véase Paul Greenberg, «The Banality of Evil», *National Right to Life News*, 3 de febrero de 1994, p. 12. Sobre Elders como defensor de la esclavitud moderna, véase Andrusko, «Lessons in Hypocrisy...», p. 26.

[185] Marrs, *Big Sister Is Watching You...*, p. 116. Sobre los ataques de la derecha cristiana contra Elders, en plena campaña contra la reforma sanitaria, véase Sara Diamond, *Not by Politics Alone: The Enduring Influence of the Christian Right*, Nueva York, Guilford Press, 2000, p. 47.

Cristiana. Cuando Ralph Reed anunció la oposición de la organización al plan sanitario de Clinton en septiembre de 1993, lo hizo en un lenguaje que daba la misma importancia a las preocupaciones fiscales y morales. La coalición, informó el *Wall Street Journal:*

> Pretendía influir en la reforma sanitaria, luchando contra la financiación de los abortos electivos en cualquier plan nacional, oponiéndose a la afiliación obligatoria a cooperativas sanitarias que pudieran limitar la elección de médicos por parte de las familias y resistiéndose a exigir a las pequeñas empresas que pagaran la cobertura sanitaria de sus empleados.[186]

La formulación reflejaba la determinación de Reed de aumentar el poder de la derecha religiosa ampliando su enfoque más allá de la cuestión de la sexualidad. En un artículo publicado en la revista *Policy Review* de la Heritage Foundation en el verano de 1993, Reed argumentó que la derecha religiosa no podía ganar únicamente con campañas sobre un único tema.[187] Las encuestas recientes sugerían que relativamente pocos votantes estaban dispuestos a elegir entre candidatos basándose únicamente en sus convicciones religiosas, e incluso los conservadores cristianos comprometidos solían estar más motivados por cuestiones fiscales más amplias como los impuestos, el gasto público y el déficit que por el aborto. Si esto podría haber desanimado a alguien más purista en su enfoque, Reed percibió una oportunidad para «ampliar la red». Los conservadores económicos y religiosos podían discrepar sobre la cuestión de legislar la moral sexual, argumentaba, pero su convergencia en torno a las cuestiones fiscales reflejaba una preocupación básica de que el gasto público excesivo era una amenaza para los intereses de la familia. Si la Coalición Cristiana conseguía enmarcar de forma convincente las cuestiones morales en términos fiscales y viceversa, se haría legible para un espectro mucho más amplio de votantes de derechas. Según Reed, la tensión entre conservadores religiosos y económicos es exagerada:

> Lo que la mayoría de los religiosos conservadores quieren no es utilizar el gobierno para imponer sus valores a los demás, sino reducir y delimitar el gobierno para que la izquierda no pueda seguir imponiendo sus valores seculares a las iglesias y las familias […] Utilizando la política fiscal como política social —trasladando el control de la educación al ámbito local, acabando con las subvenciones fiscales al aborto y transfiriendo ciertas funciones de bienestar a la sociedad

---

[186] Gerald F. Seib, «Christian Coalition Hopes to Expand by Taking Stands on Taxes, Crime, Health Care, and NAFTA», *Wall Street Journal*, 7 de septiembre de 1983, p. A18.

[187] Ralph Reed, «Casting a Wider Net», *Policy Review,* núm. 65, verano de 1993, pp. 31-35.

> civil—, los conservadores sociales podrían reducir el tamaño del gobierno de tal forma que se promovieran de forma mensurable los valores tradicionales.[188]

Esto no tiene por qué significar abandonar los temas favoritos de los conservadores religiosos, tranquilizó Reed a sus correligionarios.[189] De hecho, los cristianos conservadores podrían alcanzar objetivos hasta ahora inalcanzables en el frente antiabortista si integraran la cuestión del aborto financiado por los contribuyentes en una lucha más amplia contra la idea misma del bienestar social. Si «los conservadores religiosos y económicos [pudieran] cooperar en lo posible y mantenerse civilizados en el desacuerdo», predijo Reed, «lograrían mucho más juntos que por separado».[190] Al optar por esta estrategia, la Coalición Cristiana no solo pretendía llegar a un sector más amplio de los votantes, sino también introducirse de forma más permanente en las estructuras del Partido Republicano. Para tener alguna esperanza de conseguirlo, Reed calculó que la Coalición Cristiana necesitaba unirse a los entonces poderosos conservadores de la derecha republicana. Reed imaginó la Coalición Cristiana como un «equivalente profamilia» de los insurgentes republicanos del *Sunbelt* que se habían reunido en torno a Newt Gingrich y la organización Citizens for a Sound Economy, financiada por los Koch.[191] Pero si podía demostrar que era indispensable para el éxito a largo plazo de la derecha republicana de Gingrich, calculó Reed, con el tiempo podría asegurarse un papel como socio igualitario en la coalición gobernante.[192]

El proyecto del Health Security Act de Clinton fue la oportunidad perfecta para poner a prueba este plan. La campaña del libre mercado contra

---

[188] Ralph Reed, *Active Faith: How Christians Are Changing the Soul of American Politics*, Nueva York, Free Press, 1996, p. 189.

[189] «Algunos conservadores temen que estemos elevando el desfase blanco en cuestiones morales. No tienen por qué preocuparse. Trabajar otros temas —delincuencia, impuestos, educación— fortalecerá nuestra voz en cuestiones de conciencia, no la debilitará. Durante el debate sobre la reforma sanitaria, por ejemplo, la oposición al aborto financiado por los contribuyentes se entrelazó con las preocupaciones sobre la elección de médico y el empleo como un tapiz ininterrumpido». Ralph Reed, *After the Revolution*, Dallas, Word Publishing, 1994, p. 232.

[190] Ralph Reed, «Conservative Coalition Holds Firm», *Wall Street Journal*, 13 de febrero de 1995.

[191] Específicamente, Reed se refirió a la Coalición Cristiana como «el equivalente pro-familia de la sociedad conservadora de oportunidades [de Newt Gingrich]». Reed, *Active Faith...*, p. 198.

[192] Según el *Washington Post*, Reed reconoció que «el cambio de táctica, si tiene éxito, "puede acumular capital político" con los grupos de presión empresariales y otros grupos conservadores. Ayudándoles en cuestiones que les preocupan, podrían vernos de otra manera». David S. Broder, «Christian Coalition, Shifting Tactics, to Lobby against Clinton Budget», *Washington Post*, 18 de julio de 1993.

la reforma sanitaria fue impulsada por Citizens for a Sound Economy, financiada por los Koch, que representaba a los muchos intereses empresariales más pequeños y no corporativos que más se oponían a la asistencia sanitaria obligatoria por parte del empleador. Entre ellas había un puñado de asociaciones de pequeñas empresas, como la National American Wholesale Grocers Association, la National Retailers Federation, la National Restaurant Association y, la más importante de todas, la National Federation of Independent Business, cuyos numerosos miembros temían, en su mayor parte erróneamente, dadas las exenciones previstas, que se les obligara a contribuir a la atención sanitaria de los trabajadores.[193] Durante toda la campaña, Citizens for a Sound Economy trabajó en estrecha colaboración con la oficina de Newt Gingrich en el Capitolio.[194]

Había muchas cosas que predisponían a la Coalición Cristiana y a Citizens for a Sound Economy a trabajar juntos. Ambas organizaciones habían salido de los años de Reagan y Bush convencidas de que necesitaban establecer una presencia de base más allá de la circunvalación de Washington si querían seguir impulsando su agenda.[195] En los primeros años de Clinton, ambas presidían una red de asociaciones más pequeñas que eran capaces, en cualquier momento, de movilizar a los electores enfadados. Sus respectivas bases de afiliados se adaptaban bien a la acción conjunta. Como señaló Ralph Reed, existía un considerable solapamiento entre las legiones de pequeños empresarios de CSE y los soldados de la Coalición Cristiana: el 43 % de los pequeños empresarios representados por la Federación Nacional de Empresas Independientes eran cristianos evangélicos.[196] Durante el verano de 1993, cuando Hillary Clinton emprendió una gira nacional en autobús para promover el proyecto de ley sanitaria, la Coalición Cristiana y Citizens for a Sound Economy organizaron una emboscada con sus fuerzas combinadas.[197]

En cada pequeña ciudad en la que se detenía la caravana de Clinton, era rechazada a gritos por una multitud de propietarios de pequeños negocios y activistas de la derecha religiosa que portaban pancartas con mensajes como «El aborto no es asistencia sanitaria para los bebés» o «Detengan el

---

[193] Judis, *The Paradox of American Democracy...*, pp. 213-214; Skocpol, *Boomerang...*, pp. 134-157; Starr, *Remedy and Reaction...*, pp. 112-119.

[194] Broder y Johnson, *The System..*, p. 466.

[195] Sobre Citizens for a Sound Economy y el giro hacia la organización de base, véase Nancy MacLean, «Since We Are Greatly Outnumbered: Why and How the Koch Network Uses Disinformation to Thwart Democracy», en W. Lance Bennett y Steven Livingston (eds.), *The Disinformation Age: Politics, Technology, and Disruptive Communication in the United States*, Cambridge, Cambridge University Press, 2020, p. 128. Sobre la misma cuestión abordada por la Coalición Cristiana, véase Skocpol*, Boomerang...*, p. 154.

[196] Reed, «Conservative Coalition Holds Firm...».

[197] Broder y Johnson, *The System...*, pp. 460-467.

plan de racionamiento de Hillary».[198] Los manifestantes venían preparados con frases hechas para leer a los principales medios de comunicación, mientras que Rush Limbaugh, en estrecha colaboración con la oficina de Gingrich, utilizó su programa nacional para difundir el mensaje de los manifestantes a través de las emisoras de radio locales.[199]

En una inspirada pieza de propaganda electoral, los activistas anti Sanidad Pública respondieron a la imagen televisada de Hillary Clinton sosteniendo una tarjeta de seguridad sanitaria roja, blanca y azul, repartiendo una réplica de la «tarjeta de racionamiento» con el mensaje «Stop a la medicina socializada». La tarjeta podría devolverse por correo al presidente con las siguientes casillas de mensaje marcadas:

> ¡NO quiero que el gobierno elija a mi médico! [...] ¡NO quiero que mis impuestos se utilicen para pagar facturas médicas exorbitantes creadas por estilos de vida inmorales! ¡NO QUIERO pagar por el asesinato de bebés inocentes! NO QUIERO PAGAR IMPUESTOS MÁS ALTOS para financiar la MEDICINA SOCIALIZADA EN AMÉRICA![200]

Al mismo tiempo que organizaba este espectáculo de indignación popular, Citizens for a Sound Economy mantuvo una presión constante sobre los aliados empresariales y políticos del plan Clinton. Tras incorporar a la National Federation of Independent Bussinesses [Federación Nacional de Empresas Independientes] (NFIB) a sus propias filas, la campaña de CSE amenazó con socavar el poder de otras asociaciones comerciales más consolidadas. Mientras que la Cámara de Comercio, antaño renegada, se alineaba con la Bussiness Roundtable en apoyo del plan sanitario de Clinton, la NFIB, recién descubierta y durante muchos años prima pobre de la Cámara, amenazaba ahora con robarle miembros a esta última.[201] La Business Roundtable hizo lo mismo.[202] A medida que estos aliados clave se alejaban, los propios demócratas empezaron a vacilar, gracias en gran parte a la intervención de la Conferencia Episcopal de Estados Unidos.[203]

---

[198] Véase la imagen fotográfica de los eslóganes de las pancartas en *National Right to Life News*, 5 de agosto de 1994, p. 28.

[199] Broder y Johnson, *The System...*, p. 467; Skocpol, *Boomerang...*, pp. 149-150.

[200] Carpeta 13 «Stop Socialized Medicine Materials», Serie 2, Subgrupo 1, Grupo de registro 3, Falwell Family Papers, Liberty University Archive, Lynchburg (VA). Con ligeras diferencias, la cartilla de racionamiento fue impresa y difundida por todos los grupos de la alianza Coalición Cristiana / Citizens for a Sound Economy.

[201] Judis, *The Paradox of American Democracy...*, p. 215.

[202] Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *American Amnesia: How the War on Government Led Us to Forget What Made America Prosper*, Nueva York, Simon & Schuster, 2017, pp. 213-218.

[203] Tras recibir una carta de la USCCB el 13 de julio de 1994, setenta demócratas de la Cámara de Representantes anunciaron que votarían en contra de cualquier proyecto de ley sanitaria que incluyera la cobertura del aborto. McAndrews, *What They Wished For...*, p. 317.

La Health Security Act de Clinton se archivó oficialmente en septiembre de 1994. Había bastado menos de un año para que un proyecto de ley aparentemente imbatible fuera desterrado de la agenda política. Y la Coalición Cristiana podía atribuirse buena parte del mérito de este espectacular giro. Aprovechando esta victoria, los conservadores religiosos apoyaron a Newt Gingrich en las elecciones legislativas de 1994, convencidos de que ahora tenían poder de negociación para aplicar su propio programa.[204]

Cuando se hizo evidente la magnitud de la victoria republicana en el Congreso, la Coalición Cristiana tuvo motivos para envalentonarse. Los evangélicos habían acudido en masa a apoyar a la derecha republicana. Una encuesta a pie de urna del *Washington Post* reveló que uno de cada cuatro votantes se identificaba como cristiano «evangélico» o «renacido», mientras que una encuesta posterior a las elecciones, patrocinada por la Coalición Cristiana, informaba de que los «conservadores religiosos» representaban el 33 % de todos los votantes, el doble del umbral del 15 % que sus estrategas habían considerado necesario para decantar las elecciones a su favor.[205] Como señaló el semanario conservador *Human Events*, treinta y ocho de los cincuenta y dos novatos republicanos en la Cámara de Representantes eran conservadores religiosos o estaban estrechamente alineados con ellos.[206] Incluso los críticos de la derecha religiosa pensaban que los republicanos de Gingrich tenían una enorme deuda con sus soldados cristianos de a pie. Arthur J. Kropp, presidente del *think tank* progresista People for the American Way, señaló que «la noticia más importante en Washington DC, no es la toma del Congreso por el Partido Republicano. Es el ascenso de un movimiento político que antes se consideraba "exótico" y que ahora, sorprendentemente, cuenta con la lealtad de las dos cámaras del Congreso».[207] Ralph Reed afirmó que las elecciones «acabaron de una

---

[204] Clyde Wilcox y Mark J. Rozell (eds.), *God at the Grass Roots: The Christian Right in the 1994 Elections*, Lanham, Rowman & Littlefield, 1995; Judith Warner y Max Berley, *Newt Gingrich: Speaker to America*, Nueva York, Signet, 1995, pp. 188-193; David John Marley, *Pat Robertson: An American Life*, Lanham, Rowman & Littlefield, 2007, p. 222; y Reed, *Active Faith...*, pp. 197-198. Reed respaldó la decisión de Gingrich de no incluir el aborto y otras demandas de la derecha religiosa en el *Contrato con América*, al tiempo que tranquilizaba a los activistas de la Coalición Cristiana asegurándoles que su paciencia se vería recompensada a su debido tiempo. Williams, *God's Own Party...,* p. 236; Diamond, *Not by Politics Alone...*, pp. 102-103. Mientras tanto, la Coalición Cristiana aprovechó la exigencia del *Contrato con América* de un equilibrio presupuestario y lo redefinió en términos esencialmente morales, como una medida para defender a la familia de la amenaza de la extorsión fiscal del gobierno. Reed, *Active Faith...*, p. 171.

[205] Edward Warsh, «Many Republicans' Votes Came from Those Who Distrust Government», *Washington Post,* 9 de noviembre de 1994; «Religious Group Sees Role in Election Outcome», *Congressional Quarterly Weekly Report*, 19 de noviembre de 1994 p. 3364.

[206] «Christian Right Helps Work GOP Miracle», *Human Events*, núm. 50: 44, 1994, p. 7.

[207] Citado en Warner y Berley, *Newt Gingrich...*, p. 188.

vez por todas con el mito de que somos un lastre más que un activo en el Partido Republicano».[208]

Sin embargo, su euforia duró poco, ya que la Coalición Cristiana volvió pronto a verse marginada por los aliados republicanos. El premio de consolación por apoyar el *Contrato con América* —un *Contrato con la Familia* de diez puntos que pedía la prohibición del aborto tardío y la abolición del Departamento de Educación— recibió la bendición oficial de Gingrich, pero a falta de apoyo real entre los republicanos de la Cámara de Representantes, languideció en el comité del Congreso.[209] En el momento de la decisiva reelección de Clinton en 1996, la Coalición Cristiana había obtenido poco resultado para tanto esfuerzo.[210] Para Howard Phillips, la saga confirmó lo que había sospechado todo el tiempo: al menos por el momento, el camino hacia la victoria cristiana se encontraba fuera de los límites de la política electoral.

El milenarismo de la deuda

En el último año del gobierno de George H. W. Bush, Howard Phillips estaba tan frustrado con el *mainstream* republicano que creó una empresa disidente, el Partido de los Contribuyentes de EEUU, rebautizado como Partido de la Constitución en 1999. Al anunciar su decisión en la Conferencia anual de Acción Política Conservadora de la nueva derecha, o CPAC, en abril de 1991, dijo a su audiencia que el pragmatismo de la formación de alianzas «no funciona, al menos no a largo plazo».[211] Y Phillips tenía la vista puesta en el largo plazo. El Partido Republicano era una «casa dividida», afirmó: «Los trabajadores se oponen a Planned Parenthood, a la sodomía segura, a los impuestos altos y al Nuevo Orden Mundial, pero los líderes están a favor de todo lo anterior. En el Partido Republicano, los conservadores tienen la plataforma pero los progresistas tienen el gobierno».[212] Aseguró a su audiencia que el Partido Republicano se dividiría en dos, quizá en la próxima década. Mientras tanto, solo un tercer partido tendría la libertad necesaria para aplicar el tipo de programa de «reforma radical» que tenía en mente, nada menos que la «reconstrucción radical de

---

[208] Citado en Marley, *Pat Robertson...*, p. 223.

[209] Ibídem, p. 224.

[210] Ibídem, pp. 230-233.

[211] Citado en Daniel J. Murphy y George E. Lee, «"Where Do Conservatives Go from Here?" Activists Gather in Washington for 18th Annual CPAC», *Human Events*, núm. 51: 8, 1991, p. 12.

[212] Howard Phillips, Speech by U.S. Taxpayers Party Presidential Nominee, U.S. Taxpayers Convention, New Orleans, Louisiana, *C-SPAN*, 5 de septiembre de 1992, 57.01-57.18.

Estados Unidos, tal y como debería ser».[213] El uso que Phillips hacía del término «reconstrucción» distaba mucho de ser casual. Para quienes estuvieran familiarizados con la terminología, quedaba claro que la plataforma del Partido de los Contribuyentes de EEUU estaba impregnada de los principios del reconstruccionismo cristiano, la corriente marginal de la teología reformada, calvinista, a la que Phillips se había convertido a mediados de los años setenta.

El reconstruccionismo cristiano había enseñado a Phillips que los redactores de la Constitución estadounidense se inspiraron en la ley del Antiguo Testamento. Esta lectura idiosincrásica de la historia estadounidense consideraba la Declaración de Independencia como el preámbulo de la Constitución y se negaba a reconocer cualquier enmienda aprobada después de la Guerra Civil. Los reconstruccionistas cristianos como Phillips negaban que Estados Unidos no tuviera una religión de Estado: si la Primera Enmienda prohibía al Congreso promulgar ninguna ley «relativa al establecimiento de una religión», no imponía tal restricción a los estados, cada uno de los cuales tenía su propia religión oficial en el momento de la independencia.[214] Además, Estados Unidos no era una democracia, sino una república de estados teocráticos fundada en la ley bíblica.[215]

Lo más importante, para Phillips, era la afirmación de que el gobierno no tenía derecho a ejercer funciones que no estuvieran explícitamente enumeradas en el texto original de la Constitución.[216] Como todos los conservadores fiscales, Phillips rechazó la revolución constitucional del New Deal que pretendía descubrir un poder federal ampliado para gravar y gastar en la cláusula de bienestar general (Artículo 1, Sección 8, Cláusula 1) de la Constitución. Toda redistribución era un robo, tanto si se realizaba a punta de pistola como si se votaba en las urnas.[217] La familia, desde este punto de vista, era la única fuente legítima de bienestar. El gasto público en servicios seculares de bienestar, educación y sanidad no solo era inconstitucional, sino también contrario a la ley bíblica. El gobierno no tenía ningún mandato para crear deuda o recaudar impuestos sobre la renta. Tampoco la Reserva Federal tenía autoridad para imprimir dinero o inflar la deuda: había que abolirla.

---

[213] Citado en Murphy y Lee, «Where Do Conservatives Go from Here?...», p. 13.

[214] Eric Holberg, «An Interview with Howard Phillips», *God's Law and Society*, DVD, Murphys, Alliance for Revival and Reformation, 1999.

[215] Howard Phillips, Speech by U.S. Taxpayers Party Presidential Nominee, U.S. Taxpayers Convention, 46:14-46.32.

[216] Howard Phillips, Speech by U.S. Taxpayers Party Presidential Nominee, U.S. Taxpayers Convention, 25: 43-26.08.

[217] Howard Phillips y David A. Keene, «Is It Time for Social Conservatives to Abandon the Republican Party?», *Insight on the News*, núm. 12: 29, 1996, p. 24.

Phillips heredó también del reconstruccionismo un sentido de urgencia profética ante un siempre inminente día del juicio final. «Ambos partidos políticos nos han dado una deuda de proporciones históricas», advirtió en una entrevista durante la campaña de 1992.[218] No solo habían dilapidado el crédito de Estados Unidos gastando por encima de sus posibilidades, sino que habían canalizado este exceso de gasto hacia la subvención de la «decadencia moral».[219] Al destinar dinero a organizaciones como Planned Parenthood y Gay Men's Health Crisis, tanto republicanos como demócratas habían gastado «millones de dólares [...] en promover un modo de vida que es contraproducente y destructivo». El recuento final llegaría pronto, advirtió Phillips. «La deuda», como el pecado, «no está exenta de consecuencias.[220] A menos que cambiara de rumbo en pocos años, Estados Unidos se vería envuelto en una «depresión inflacionaria» como nunca antes se había experimentado. El Partido de los Contribuyentes podría suavizar el golpe retirando inmediatamente los fondos de la asistencia social —con recortes de 500.000 millones de dólares en gasto público— y comenzando el trabajo de reconstrucción moral, pendiente desde hacía tiempo.

El reconstruccionismo cristiano, rama fundamentalista de la Iglesia reformada, o calvinista, fue fundado por el teólogo presbiteriano Rousas John Rushdoony a mediados de los años sesenta. Surgido de la efervescencia de la resistencia fiscal de la John Birch Society y de la reacción protestante que hizo estragos en el *Sunbelt* en plena Guerra Fría, representa uno de los intentos más sostenidos hasta la fecha de unir los preceptos de la economía de libre mercado y la austeridad sexual. Al igual que los primeros puritanos de Nueva Inglaterra, los cristianos reconstruccionistas no reconocen ninguna ruptura entre el Antiguo y el Nuevo Testamento: el Dios vengativo de la antigua alianza no fue sustituido por el Dios compasivo de la nueva cuando Jesús murió en la cruz, decía Rushdoony a sus seguidores.[221] Pero los reconstruccionistas van más allá que la mayoría de los calvinistas al sostener que las leyes civiles y penales, no solo las morales, del Antiguo Testamento siguen vigentes, a menos que sean explícitamente revocadas por la revelación del Nuevo Testamento.[222] En este espíritu, la infame obra maestra de Rushdoony, *The Institutes of Biblical Law*, pretende recuperar una casuística completa de las leyes morales, civiles y penales de los libros del Antiguo Testamento con el objetivo último de aplicarlas en la América actual.[223]

---

[218] Howard Phillips, Campaign Interview, C-SPAN, 14 de abril de 1992, 1:20-1:24.

[219] «Interview with Howard Phillips», *Harvard Crimson*, 5 de marzo de 1992

[220] Phillips, *Campaign Interview,* 1:47-2:13.

[221] Rousas John Rushdoony, *The Institutes of Biblical Law*, Phillipsburg, Presbyterian and Reformed Publishing, 1973, pp. 1:550-551; Ingersoll, *Building God's Kingdom...*, pp. 23-25.

[222] Gary North y Gary DeMar, *Christian Reconstruction: What It Is, What It Isn't,* Tyler, Institute for Christian Economics, 1991, p. 43.

[223] Rushdoony, *The Institutes of Biblical Law*...

Como partidarios de una escatología posmilenio, los reconstruccionistas cristianos depositan una gran fe en el activismo institucional y legal como medio de precipitar el milenio. A diferencia de la gran mayoría de los evangélicos modernos, que como premilenaristas creen que los cristianos deben esperar pasivamente el regreso de Dios para poder gobernar, salvando en el mejor de los casos el mayor número posible de almas por el camino, los reconstruccionistas están convencidos de que deben establecer el Reino de Dios en la Tierra antes de que este se digne a regresar. Por ello, consideran que el proselitismo es necesario pero insuficiente. Más allá de la evangelización, su mandato bíblico es iniciar de inmediato las obras de construcción del Reino venidero, ocupando si es necesario los intersticios del Estado laico para sembrarlos de instituciones alternativas bajo la ley del Antiguo Testamento.

No se trata en absoluto de una solución pacifista, aunque al principio pueda presentarse como tal. Los reconstruccionistas no ven un terreno neutral entre lo religioso y lo secular; uno u otro triunfará a largo plazo.[224] Sin embargo, aprueban la ocupación táctica del espacio «neutral» en aras de establecer una ventaja a largo plazo. Por ejemplo, enseñan que el derecho liberal por antonomasia a la «libertad religiosa» puede explotarse para crear un ejército permanente de verdaderos creyentes fuera y más allá del Estado, que en algún punto de inflexión milenario se alzarán y se tragarán el mismo Estado progresista que tan amablemente los ha tolerado.[225] Es fácil ver cómo este mensaje podría haber atraído a alguien como Howard Phillips, que era un estratega a largo plazo tanto como un purista. Por muy inútiles que fueran los terceros partidos en el panorama bipolar de la política electoral estadounidense, la Reconstrucción Cristiana ofrecía cierta esperanza de que la victoria pudiera lograrse por otros medios, mediante el cultivo paciente del teísmo de los enclaves cristianos: la escuela en casa, la milicia cristiana y el tribunal bíblico. No se trataba tanto de un ataque frontal al Estado como de una exhortación a la contrainsurgencia institucional. Si la política partidista dentro del Partido Republicano ofrecía la perspectiva de «perder lentamente», el reconstruccionismo cristiano tranquilizaba a Howard Phillips asegurándole que ocupando los márgenes podría de hecho «ganar lentamente».[226]

---

[224] De hecho, Rushdoony afirma que el secularismo representa otra forma de religión, el paganismo, que debe considerarse herética. Rousas John Rushdoony, *The Roots of Christian Reconstruction*, Vallecito, Ross House Books, 1991, pp. 1112-1114.

[225] Gary North, «The Intellectual Schizophrenia of the New Christian Right» en James B. Jordan (ed), *The Failure of the American Baptist Culture: A Symposium*, Tyler, Geneva Divinity School, 1982, p. 25.

[226] Sobre «perder lentamente» vease Phillips, «3 for G.O.P. Eyes (Not Only)».

El intento de Rushdoony de amalgamar la teocracia cristiana y el libertarianismo económico no carecía de precedentes. En las primeras décadas del siglo XX, los protestantes fundamentalistas se armaron contra el evangelio social de la era progresista y la amenaza aún mayor del New Deal, forjando un híbrido único de conservadurismo cristiano y economía libertariana. Esta tendencia fusionista era tan dominante dentro del movimiento libertariano a mediados de siglo que su publicación insignia, *Faith and Freedom,* fue la responsable de introducir a las principales figuras de la economía austriaca, Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, en la escena estadounidense, al tiempo que presentaba regularmente textos tanto de cristianos fundamentalistas como de los principales exponentes estadounidenses del libertarianismo de inspiración austriaca, Henry Hazlitt y Murray Rothbard.[227]

Cuando el movimiento libertariano empezó a dejar de lado a sus exponentes cristianos en los años sesenta, Rushdoony estaba tan bien establecido que se sintió capaz de continuar el proyecto por su cuenta. Con la esperanza de situar la economía cristiana sobre bases teológicas más sólidas, encargó a un joven discípulo, Gary North, que forjara una síntesis global entre la economía austriaca y la teología reconstruccionista. Con Rushdoony como mentor, North consiguió una serie de puestos clave trabajando para importantes organizaciones libertarianas como el Fondo Volker y la Fundación para la Educación Económica a principios de los años sesenta.[228] El resultado de su aprendizaje fue la *Introduction to Christian Economics* [Introducción a la economía cristiana], un manual libertariano cristiano publicado en 1974 como volumen complementario de los *Institutes of Biblical Law* [Institutos de Derecho Bíblico] de Rushdoony.[229]

De los neoliberales austriacos y sus seguidores libertarianos estadounidenses, North derivó la idea de que un mercado verdaderamente libre solo podía establecerse sobre la base del dinero honesto, es decir, dinero respaldado por un referente inmutable como el oro o la plata. Los libertarianos contraponían la honradez del dinero mercancía a la fraudulencia del dinero estatal moderno, por medio de un trío de subterfugios: las leyes de curso legal, que autorizan al Estado a monopolizar la creación de dinero; la banca de reserva fraccionaria, que permite a los bancos autorizados por el Estado a crear dinero de la nada sin garantías equivalentes; y lo más traicionero de todo, el banco central, una institución mediante la cual el Estado realiza el

---

[227] Michael J. McVicar, «The Libertarian Theocrats: The Long, Strange History of R. J. Rushdoony and Christian Reconstructionism», *Public Eye Fall,* 2007, pp. 3-5.

[228] McVicar, «The Libertarian Theocrats...», p. 6.

[229] Gary North, *An Introduction to Christian Economics*, Nutley (NJ) Craig Press, 1974.

mismo juego de manos a expensas de los ciudadanos trabajadores.[230] Para los libertarianos económicos, la creación estatal de dinero y deuda representaba la más peligrosa de las instituciones económicas modernas y una afrenta a la libertad de mercado. Sin duda, el Estado siempre puede robar a sus ciudadanos mediante el contundente instrumento de los impuestos y la distribución. Pero el Tesoro también puede evitar los inevitables conflictos asociados a los impuestos emitiendo su propia deuda y permitiendo que el Estado gaste por encima de sus posibilidades. Cuando el banco central cambia esta deuda por dinero de nueva creación, degrada la moneda e infla los precios, imponiendo una forma de fiscalidad encubierta a sus ciudadanos más productivos. La inflación es el peor de los crímenes económicos porque redistribuye la riqueza de los acreedores a los deudores, y de los ahorradores a los consumidores.

North era un alumno aplicado de los economistas de la Escuela austriaca. Sin embargo, estaba convencido de que el reconstruccionismo cristiano ofrecía algo de lo que ellos carecían. Después de todo, aunque Ludwig von Mises y Murray Rothbard veían con suficiente claridad que la libertad de mercado se sostenía en la premisa de la escasez de metal, en última instancia no podían explicar por qué debía haber austeridad en lugar de abundancia. El reduccionismo teológico de North cavó más hondo y encontró a Dios. «Dios ha maldecido la tierra (Gn 3:12-19). Este es el punto de partida de todo análisis económico», escribió North. «La tierra ya no da sus frutos automáticamente. El hombre debe sudar para comer».[231] Donde los economistas austriacos veían deuda, North veía culpa, y donde ellos veían bancarrota, North veía pecado. North recorrió el Antiguo Testamento en busca de fundamentos bíblicos para los principios del libre mercado. Así, sostenía que la doctrina libertariana del dinero honesto estaba justificada por la insistencia del Antiguo Testamento en pesos y medidas fiables. Denunció la inflación por ser contraria a la ley bíblica de la escasez. El cobro de intereses de la deuda era pecaminoso entre correligionarios, pero permisible cuando se aplicaba a herejes. La deuda denotaba pecado, pero podía racionalizarse si estaba totalmente garantizada.

La deuda personal estaba prohibida a menos que estuviera garantizada por su equivalente en dinero contante y sonante, mercancías o trabajo, mientras que el impago de una deuda personal podía legitimar la esclavitud del deudor. La deuda pública, por el contrario, era pecaminosa en cualquier circunstancia, porque nunca estaba destinada a ser reembolsada

---

[230] Ver, por ejemplo, Murray N. Rothbard, *What Has Government Done to Our Money?*, Auburn, Ludwig von Mises Institute, 1963.

[231] North, *An Introduction to Christian Economics...*, p. vii.

y violaba el mandato bíblico contra la pignoración de garantías a múltiples acreedores. «La deuda pública del gobierno federal está erosionando constantemente la unidad monetaria», escribió North; «desde un punto de vista bíblico, esto es totalmente corrupto. "El impío pide prestado y no vuelve a pagar" (Sal 37:21). Las autoridades civiles no pretenden reducir esta deuda y devolver el principal. Favorecen el endeudamiento perpetuo. Las leyes que se transgreden en el universo de Dios tendrán su propio castigo incorporado».[232] La inflación y la deuda pública no solo eran actos de fraude cometidos contra el ciudadano contribuyente; eran transgresiones de la ley bíblica y, como tales, estaban destinadas a ser castigadas.

Para los reconstruccionistas cristianos, los pecados fiscales del Estado están íntimamente ligados a la corrupción moral de la familia. North explica que gran parte de la deuda contraída por el Estado moderno se debe a sus esfuerzos por sustituir las funciones bíblicas de la familia por la panoplia de instituciones corruptas del Estado del bienestar, desde la escuela pública hasta la medicina socializada y la propia asistencia social. Al crear alternativas al bienestar familiar, el Estado despilfarrador y derrochador anula los lazos intergeneracionales y socava el incentivo para legar riqueza. A medida que el Estado se hace cargo de los vínculos naturales de parentesco, los jóvenes pierden todo sentido de su conexión genealógica con los padres, mientras que los mayores abandonan toda inversión en el futuro de sus hijos.

El resultado inevitable es la guerra entre jóvenes y viejos: las generaciones que ya no dependen unas de otras para el bienestar basado en la familia aprenden a verse como cargas improductivas y se acostumbran así a los males eugenésicos del Estado moderno. «Al abandonar el principio de responsabilidad familiar», escribe North, «el Estado mesiánico moderno malgasta el capital de una cultura y hace más aceptables tanto la eutanasia, que reduce el gasto de cuidar a los ancianos improductivos, como el aborto, que reduce el gasto de formar y cuidar a los jóvenes improductivos».[233] Pero cuanto más usurpa el Estado el papel de la familia, más precarios son sus propios fundamentos económicos. Al ofrecer demasiada seguridad económica, el Estado del bienestar desincentiva el trabajo productivo y erosiona la base impositiva, obligándose de este modo a sí mismo a asumir niveles de deuda cada vez mayores.[234] Una vez iniciada, la dinámica se autorrefuerza. Si el aborto es la manifestación literal de la autoimplosión de la familia, North predice el mismo destino para la nación estadounidense,

---

[232] Ibídem, p. 11.

[233] Gary North, *Liberating Planet Earth: An Introduction to Biblical Blueprints,* Tyler, Dominion Press, 1987, p. 85.

[234] Ibídem, p. 84.

que en algún momento se derrumbará bajo su carga acumulada de deuda económica y culpa moral. «El Estado pseudofamiliar es un agente de la bancarrota social, política y económica [...] La pseudofamilia es suicida».[235] North dilucida así la relación secreta entre deuda pública y aborto que tan a menudo se da por supuesta en la retórica cristiana conservadora.

Con una audiencia que va más allá del pequeño círculo de los reconstruccionistas cristianos para incluir a preparacionistas, miembros de las milicias y libertarianos económicos, Gary North ha desempeñado un papel fundamental a la hora de avivar un miedo generalizado al inminente colapso económico en la extrema derecha estadounidense. En manos de North, la teoría económica austriaca —ya más atenta que la mayoría de las tradiciones económicas a los grandes ciclos de auge y caída— se infunde con una sensibilidad milenarista, prediciendo un castigo inevitable por la arrogancia de la creación gratuita de dinero fiduciario por parte del Estado. Los contornos precisos del colapso que se avecina han variado con notable frecuencia (desde la crisis de la deuda del Tercer Mundo de los años ochenta hasta el efecto 2000 y la crisis de las hipotecas de alto riesgo de principios del siglo XXI), pero North nunca ha abandonado la idea de que el día del juicio final está cerca:

> El mundo se enfrenta a una crisis, o más deuda a deudores insolventes o un impago. O más inflación para conseguir los préstamos o una gigantesca retirada de depósitos a escala internacional. Y todo ello se ha producido porque los amos de las finanzas y los políticos a los que compran se niegan a respetar los principios bíblicos básicos de la deuda.[236]

Solo una reconstrucción completa de la sociedad, que abarque desde la prohibición del aborto hasta una «reforma monetaria basada en la Biblia», podría evitar la crisis que se avecina.[237] La reforma necesaria «puede tener que venir a través del colapso económico, que implicará la destrucción del actual sistema monetario mundial. Entonces, de los escombros [...] surgirá otra cosa». Mientras tanto, North aconseja a sus seguidores que empiecen a atesorar oro, plata y alimentos no perecederos como preparación para el cataclismo que se avecina.[238]

---

[235] Ibídem, p. 85.

[236] Gary North, *Honest Money: The Biblical Blueprint for Money and Banking*, Fort Worth, Dominion Press, 1986, pp. 101-102. Sobre el catastrofismo de North y su amplia influencia en la extrema derecha estadounidense, tanto cristiana como laica, véase Michael J. McVicar, *Christian Reconstruction: R. J. Rushdoony and American Religious Conservatism*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2015, pp. 186-190.

[237] North, *Honest Money...*, p. 137.

[238] Ibídem, p. 141. Para las previsiones mas recientes de impago ver Gary North, «The Looming Federal Default: Sooner or Later?», *LewRockwell.com*, 6 de agosto de 2008.

Hay en la obra de North una especie de fatalismo temerario ante el colapso económico. Si la quiebra es el preludio de la reconstrucción moral, parece decir, que así sea. Esto refleja el creciente radicalismo de los libertarianos estadounidenses en general, que en los últimos años se han vuelto mucho más dispuestos que sus antepasados austriacos a recomendar la depresión catastrófica y la deflación de la deuda como un útil catalizador para la reforma sistémica.[239] Convencidos como están de que Estados Unidos se dirige hacia la bancarrota, los libertarianos han llegado a creer que podría ser mejor acelerar el evento en lugar de aplazarlo a través de otra ronda de inflación. «El impago será doloroso», observó Ron Paul en el punto álgido del enfrentamiento por el techo de la deuda pública en julio de 2011, «pero es casi inevitable para un país tan endeudado como Estados Unidos».[240] Es mejor empujar a Estados Unidos por el precipicio fiscal ahora que condenar al país al destino mucho más doloroso de la hiperinflación. «Aumentar continuamente el techo de la deuda» «solo adelantará el día del ajuste de cuentas y asegurará que cuando llegue, será cataclísmico», entonó. El lenguaje de Ron Paul era casi milenarista. Gary North lo fue explícitamente.[241] «Obligar a Estados Unidos a incumplir sus obligaciones —y hacerlo en la cuestión concreta de la financiación del aborto— tal vez acarrearía un terrible sufrimiento al pueblo estadounidense, pero también actuaría como purgante moral y preludio de la reconstrucción».

Que tales ideas circulen entre los activistas del Tea Party es menos sorprendente si tenemos en cuenta que el reconstruccionismo cristiano es una de las diversas variedades de fusionismo que han florecido en la órbita del Partido Libertariano de Ron Paul. Desde hace varias décadas, Ron Paul ha jugado con múltiples audiencias, presentándose en el escenario principal como un libertariano económico purista de la variedad del Instituto Cato, mientras cultiva también estrechos vínculos con la *alt-right* paleoconservadora y los reconstruccionistas cristianos. La relación de Ron Paul con Gary North viene de lejos. North fue el primer economista de plantilla de Paul a mediados de los años setenta y, más recientemente, se le encargó la creación del plan de estudios para la educación en casa de Ron Paul, basado, en palabras de North, en el «principio bíblico del

[239] El trabajo de Philipp Bagus, economista de la Escuela austriaca y afiliado al Instituto Mises, es sintomático de este cambio. Bagus critica a Hayek y a von Mises, por lo general «amigos de la deflación», por no apreciar los efectos universalmente beneficiosos de la misma. Philipp Bagus, *In Defense of Deflation*, Nueva York, Springer, 2015. El expartidario de la economía de la oferta Bruce Bartlett fue uno de los pocos en reconocer que para muchos republicanos del Tea Party, forzar un impago de la deuda era todo el asunto. Bruce Bartlett, «For Many Hard Liners, Debt Default Is the Goal», *New York Times*, 14 de octubre de 2013.

[240] Ron Paul, «Default Now, or Suffer a More Expensive Crisis Later», *Bloomberg*, 22 de julio de 2011.

[241] North, *Honest Money...*, p. 102.

autogobierno y la responsabilidad personal».[242] Ron Paul tenía una predisposición igualmente cálida hacia Howard Phillips y con frecuencia era el orador principal en las reuniones del Partido de la Constitución, mientras que los reconstruccionistas cristianos se encontraban entre los electores más devotos de Ron y Rand Paul.[243] La porosidad de las fronteras entre el reconstruccionismo cristiano y los círculos ostensiblemente laicos de Ron y Rand Paul explica en cierta medida por qué los republicanos del Tea Party que se presentaron como libertarianos económicos radicales en el proceso electoral acabaron llevando a cabo un ataque implacable contra el control de la natalidad una vez en el cargo. Los libertarianos económicos puristas podrían haber sido igual de intransigentes en la cuestión del techo de la deuda, pero solo los libertarianos teocráticos estarían dispuestos a sacrificar la solvencia del dólar estadounidense para abolir el pecado del aborto. El suyo era un juego milenario a largo plazo, que los demócratas y el *mainstream* republicano confundieron con un farol.

Nativismo y natalismo

Con su posición al margen de la nueva derecha religiosa de los años setenta, la Reconstrucción Cristiana ha mantenido durante mucho tiempo un apego idiosincrásico a la política nativista y segregacionista de la antigua derecha protestante.[244] Los católicos que mantenían posturas conservadoras sobre la familia y el papel de la mujer tenían más probabilidades de inclinarse hacia el progresismo en las cuestiones de la inmigración y los derechos civiles. El movimiento evangélico de posguerra se había distinguido de sus hermanos fundamentalistas por abrazar el movimiento por los derechos civiles y el republicanismo moderado de Eisenhower. Los fundamentalistas acérrimos, por el contrario, habían participado activamente en la campaña de «resistencia masiva» contra la decisión *Brown v. Board of Education* de poner fin a la segregación en las escuelas públicas y habían predicado que la integración racial era contraria a la voluntad de Dios hasta bien entrada la década de los años sesenta.[245]

---

[242] Sarah Posner, «The Christian Fundamentalism behind Ron Paul's Home- Schooling Curriculum», *Guardian,* 12 de abril de 2013.

[243] Julie Ingersoll, «Rand Paul and the Influence of Christian Reconstructionism», *Religion Dispatches*, 25 de mayo de 2010

[244] Como observa Julie Ingersoll, los «reconstruccionistas cristianos pueden verse como un vínculo entre la Antigua Derecha Cristiana de principios del siglo XX y el resurgimiento a principios del siglo XXI del conservadurismo religioso sureño y el Tea Party». Ingersoll, *Building God's Kingdom...,* p. 38.

[245] Sobre la división entre fundamentalistas y evangélicos en la cuestión de la segregación, véase Williams, *God's Own Party...*, pp. 34-48.

Más que su tan citado (pero dudoso) quietismo, fue este excepcionalismo en la cuestión racial lo que impidió cualquier alianza más amplia con otros conservadores religiosos y cualquier relación duradera entre los fundamentalistas protestantes y la corriente dominante del Partido Republicano. Cuando los católicos y los evangélicos unieron sus fuerzas con el fundamentalista Jerry Falwell a finales de los años setenta, fue con la condición de que renegara de su pasado segregacionista.[246] Este acto de traición le granjeó el desprecio duradero de los fundamentalistas de siempre, como Bob Jones Jr. y Carl McIntire, que a su vez se desvanecieron en la insignificancia.[247] La derecha cristiana de los años ochenta luchó denodadamente por olvidar la alianza histórica entre los fundamentalistas y los supremacistas blancos, incluso mientras sus iglesias y congregaciones seguían siendo abrumadoramente blancas. En la de los años noventa, cuando la Coalición Cristiana de Ralph Reed hizo verdaderos acercamientos a las iglesias conservadoras históricamente negras, el negacionismo fue sustituido por el recuerdo activo y el remordimiento.[248] Sin embargo, el reconstruccionismo cristiano permaneció inmune a estas presiones y, de hecho, se desplazó aún más a la derecha durante esa misma década, momento en el que su principal teólogo, Rushdoony —junto con su discípulo Howard Phillips— estrechó lazos institucionales y teológicos con los movimientos neoconfederado y nativista. Durante mucho tiempo, esto garantizó que el Partido de la Constitución quedara relegado más allá de la política de derechas dominante. Pero a medida que el movimiento nativista cobró impulso a principios del siglo XXI y cada vez más republicanos se sumaron a la campaña contra la ciudadanía por derecho de nacimiento, el propio Partido Republicano se fue acercando al Partido de la Constitución, hasta que, con el auge del Tea Party y su éxito en las elecciones de mitad de mandato de 2010, la extrema derecha religiosa y nativista empezó a desbordar al *mainstream* del partido.

En el momento de su fundación en 1992, estas cuestiones no estaban en primera línea de la agenda del Partido de los Contribuyentes de EEUU. Durante este periodo se produjo un aumento espectacular de los ataques a clínicas abortistas, en tanto los miembros más radicales de la derecha religiosa rechazaron la política de consenso de la Coalición Cristiana y se volcaron en la desobediencia civil y el terrorismo.[249] Según todos los indi-

---

[246] Susan Friend Harding, *The Book of Jerry Falwell: Fundamentalist Language and Politics*, Princeton, Princeton University Press, 2001, p. 112.

[247] Williams, *God's Own Party...*, pp. 174-175.

[248] Nancy D. Wadsworth, *Ambivalent Miracles: Evangelicals and the Politics of Racial Healing*, Charlottesville, University of Virginia Press, 2014, pp. 81-155.

[249] Leonard Zeskind, *Blood and Politics: The History of the White Nationalist Movement from the Margins to the Mainstream*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2009, pp. 322-323.

cios, el Partido de los Contribuyentes de EEUU fue uno de los principales catalizadores del resurgimiento del movimiento de las milicias patriotas de la década de 1990, que en sus primeros años se centró sobre todo en las imposiciones morales y fiscales del gobierno federal, bajo la apariencia del aborto legal y los impuestos, y en el derecho a defenderse de ellas. Entre los primeros asociados del partido se encontraban los activistas provida Randall Terry, fundador de Operation Rescue, y Matthew Trewhella, fundador de Missionaries for the Preborn, que llevaron las tácticas de desobediencia civil, obstrucción de clínicas y acoso personal tan lejos como podían llegar sin caer en manos de la ley, al tiempo que alimentaban a muchos de los militantes que acabarían cometiendo asesinatos o provocando incendios.[250] El reconstruccionista cristiano Gary North fue una importante fuente de inspiración para este activismo: North había editado una colección sobre la teología de la resistencia cristiana a principios de la los años ochenta, y este libro había servido como manual de instrucciones para toda la gama de milicias patriotas.[251] De hecho, al menos un estudioso de la extrema derecha estadounidense ha sugerido que la Reconstrucción Cristiana fue el verdadero centro neurálgico de la actividad de las milicias durante este periodo.[252]

A finales de los años noventa, sin embargo, el Partido de la Constitución estaba ampliando su red para llegar a los nativistas antiinmigrantes y a los defensores neoconfederados de una cultura sureña blanca.[253] Como muestra de este cambio, la lista de oradores de la Convención de Contribuyentes de EEUU de 1996 incluía a Larry Pratt, un activista antiabortista que también fue fundador de *English First*, un grupo nativista antiinmigración, y director ejecutivo de Gun Owners of America.[254] Entre 1996 y 1999, el cargo de presidente del partido lo ocupó William K. Shearer, antiguo miembro del Partido Populista de David Duke y cofundador del Partido Independiente Americano, que en 1968 había designado al segregacionista George Wallace como su primer candidato presidencial.[255]

---

[250] Frederick Clarkson, *Eternal Hostility: The Struggle between Theocracy and Democracy,* Monroe, Common Courage Press, 1997, p. 152.

[251] Gary North (ed.), *The Theology of Christian Resistanc*e, Tyler, Geneva Divinity School Press, 1983.

[252] James Scaminaci, «Chapter 15: The Christian Right and the Formation of the Patriot Militia», *Academia.edu*, p. 34.

[253] Durante este periodo, las nebulosas teorías de un nuevo orden mundial fueron suplantadas por la amenaza más concreta de los inmigrantes que entraban en Estados Unidos desde el sur de la frontera: se temía que obedecieran a un secreto plan mexicano para reconquistar el Suroeste. Ibídem, pp. 4-5.

[254] Clarkson, *Eternal Hostility...*, pp. 103-104, 118; Diamond, *Not by Politics Alone...*, p. 107.

[255] Martin Durham, *The Christian Right, the Far Right and the Boundaries of American Conservatism*, Manchester, Manchester University Press, 2000, p. 180.

El bandazo del Partido de la Constitución hacia la derecha supremacista blanca se confirmó con la elección de George W. Bush, un presidente cuyo intervencionismo en el extranjero y conservadurismo *color-blind* [indiferente al color] lo hacían casi tan intolerable como un demócrata. La extrema derecha nativista se indignó cuando Bush apoyó la amnistía para los inmigrantes indocumentados y nombró a moderados o neoconservadores afroamericanos como Colin Powell y Condoleezza Rice para puestos clave de defensa. El candidato presidencial del Partido de la Constitución en 2004 fue Michael Peroutka, que se oponía intransigentemente al aborto y era miembro de la Liga Neoconfederada del Sur, un grupo que celebraba el Sur anterior a la Guerra Civil y la estrategia de secesión.[256]

Esto no surgió totalmente de la nada. El reconstruccionismo cristiano tiene una relación intelectual con el movimiento neoconfederado mucho más larga de lo que se suele reconocer. De hecho, ya en los años sesenta, el trabajo de Rushdoony ayudó a revivir la idea de que la Guerra Civil no fue tanto una lucha por la esclavitud como una batalla entre un Sur cristiano blanco y un Norte herético.[257] Sin embargo, no fue hasta finales de los años noventa cuando el reconstruccionismo cristiano como movimiento hizo causa común con la derecha neoconfederada. Poco después de que se fundara la Liga del Sur en 1994, la revista de Rushdoony, *The Chalcedon Report,* publicó un simposio de respuestas a la Guerra Civil que incluía posturas a favor y en contra de la causa neoconfederada. Cinco años más tarde, *The Chalcedon Report* solo publicaba artículos en apoyo de la neoconfederación, mientras que la propia Liga del Sur adoptaba una lectura reconstruccionista cristiana mucho más explícita de la Guerra Civil.[258] La extrema derecha cristiana y neoconfederada se habían fusionado en una sola, y esta síntesis se reflejó en la elección de candidatos del Partido de la Constitución.

---

[256] Scaminaci, «Chapter 15: The Christian Right and the Formation of the Patriot Militia...», p. 8.

[257] Edward H. Sebesta y Euan Hague, «The US Civil War as a Theological War: Confederate Christian Nationalism and the League of the South», *Canadian Review of American Studies*, núm. 32: 3, 2002, pp. 253-84. Los presbiterianos conservadores del Sur habían avanzado la tesis de la guerra teológica tras la Guerra Civil. Durante muchos años, solo sobrevivió como un estribillo menor junto a otras apologías más conocidas de la «causa perdida» del Sur confederado. Sin embargo, en el apogeo del movimiento por los derechos civiles de los años sesenta, la obra de estos primeros apologistas cristianos de la esclavitud fue rescatada de los archivos y reeditada en nuevas ediciones impresas. Rushdoony no tardó en incorporar esta obra a sus escritos teológicos, en los que sostenía, por ejemplo, que la Guerra Civil había derrotado a una nación de estados cristianos ortodoxos y que esta nación tendría que ser reconstruida para que el Reino de Dios reinara en la Tierra. Otras figuras clave en el renacimiento de esta tradición apologética presbiteriana del siglo XIX fueron el agrarista sureño Richard Weaver y Gregg Singer. Rushdoony presta especial atención a la obra del teólogo presbiteriano Robert Lewis Dabney (1820-1898), profesor del Union Theological Seminary de Virginia y capellán del ejército confederado.

[258] Ibídem, p. 267.

Cuando Barack Obama fue elegido primer presidente negro de Estados Unidos en 2008, se convirtió en un pararrayos de las ansiedades nativistas y neoconfederadas sobre los límites de la ciudadanía. Mientras los presentadores de *Fox News* y los locutores de radio conservadores se obsesionaban con la cuestión de si Obama cumplía los requisitos para obtener la ciudadanía por derecho de nacimiento, el natalismo de la extrema derecha cristiana entró en una nueva y a veces díscola alianza con el nativismo de la extrema derecha supremacista blanca. El llamado movimiento *birther* [nativista] amalgamó las pesadillas dispares de la extrema derecha y las proyectó sobre la figura de Obama, un hombre que era en sí mismo una fusión de dos opuestos aterradores: hijo de madre blanca soltera y padre negro, no del todo afroamericano pero políticamente identificado con la comunidad afroamericana, negro pero bien educado y «elocuente», en las memorables palabras de Joe Biden, nacido en Estados Unidos pero criado en Indonesia, país de mayoría musulmana, un hombre negro que también era feminista y partidario de la elección reproductiva de las mujeres.[259] Ante estas contradicciones, el movimiento *birther* dio voz a la sospecha generalizada de que Obama no era, de hecho, un auténtico estadounidense. Esta sospecha alimentó una insaciable litigiosidad sobre la cuestión del derecho de nacimiento de Obama.

El Partido de la Constitución de Howard Phillips fue la zona cero del movimiento *birther.* Jerome Corsi, estrecho colaborador de Phillips y, en un momento dado, candidato a la dirección del partido, fue el principal defensor de la teoría de que Obama no había nacido en suelo estadounidense y que, por tanto, no tenía derecho a la ciudadanía estadounidense, una teoría que no desapareció ni siquiera cuando Obama hizo público su certificado de nacimiento completo.[260] La investigación de Corsi sobre los detalles del nacimiento de Obama desplegó un espectacular caleidoscopio de temores. Al abordar la cuestión del *ius soli*, Corsi se refirió a Obama como nuestro «trabajador sin papeles» en la Casa Blanca y evocó de pasada lo que él consideraba la cuestión conexa de los «bebés ancla», los niños que supuestamente dan a luz mujeres no ciudadanas en suelo estadounidense para asegurarse el derecho a la ciudadanía.[261] Siguió estableciendo una distinción entre los ciudadanos «nacidos por naturaleza» según los términos

[259] Cuando se le preguntó sobre la candidatura de Obama a la presidencia en 2007, el entonces senador Biden hizo el siguiente comentario: «Es decir, tienes al primer afroamericano *mainstream* que es elocuente, brillante, limpio y un tipo atractivo. Es un libro de cuentos». «Biden's Description of Obama Draws Scrutiny», *CNN International*, 9 de febrero de 2007.

[260] Adele M. Stan, «Howard Phillips' World: Could the Constitution Party Pick Up the Pieces of the GOP?», *Mother Jones*, 3 de noviembre de 2008.

[261] Jerome R. Corsi, *Where's the Birth Certificate? The Case That Barack Obama Is Not Eligible to Be President*, Washington, WND Books, 2011, pp. xi, 306-308.

de la Constitución original y los ciudadanos por derecho de nacimiento reconocidos tras la Guerra Civil con la aprobación de la Decimocuarta Enmienda; según él, solo los primeros tienen el derecho constitucional a ser presidentes, un argumento que socava sigilosamente los plenos derechos de ciudadanía de los afroamericanos y da pie al revisionismo constitucional de la extrema derecha.[262]

Curiosamente, sin embargo, la adopción del nativismo por parte de los reconstruccionistas cristianos no ha disminuido su compromiso con el pronatalismo universalista que fue tan formativo de la alianza entre católicos y cristianos renacidos en los años setenta. Así, en medio de un argumento que pretendía demostrar la ilegitimidad de la primogenitura de un presidente negro, Jerome Corsi pasó bruscamente a la cuestión de los derechos de los no nacidos. Obama, acusó, «elige convenientemente ignorar el gran daño causado a las comunidades afroamericanas» por el aborto. «El asombroso número de abortos de afroamericanos desde el caso *Roe v. Wade* en 1973 sugeriría que el apoyo de la izquierda política al aborto está permitiendo que se cometa un genocidio contra los negros en Estados Unidos».[263]

Los reconstruccionistas cristianos han sido, de hecho, algunos de los más prolíficos e influyentes vendedores de la idea de que Planned Parenthood es un agente de genocidio contra los negros estadounidenses. Sus convicciones no han hecho más que aumentar en los últimos años, en el mismo momento en que han virado bruscamente hacia el supremacismo blanco.[264] Esto ha servido para crear un cisma muy real dentro de la extrema derecha. Porque mientras que el ala no religiosa de la extrema derecha nativista suscribe las ideas eugenésicas clásicas sobre la necesidad de un control selectivo de la población, los cristianos conservadores asociados con el Tea Party son mucho más selectivos en su distribución de simpatías nativistas y natalistas. Su nacionalismo, en

---

[262] Ibídem, pp. 42-59. También Michelle Goldberg, «Jerome Corsi's Where's the Birth Certificate? Why Birthers Won't Die», *Daily Beast*, 31 de mayo de 2011

[263] Jerome R Corsi, *The Obama Nation: Leftist Politics and the Cult of Personality,* Nueva York, Simon & Schuster, 2008, p. 240. Corsi cita aqui la web Black Genocide, «Abortion and the Black Community...».

[264] George Grant, autor de *Grand Illusions,* es un reconstruccionista cristiano y fue un estrecho colaborador de Howard Phillips en vida de este. Para un ejemplo reciente de antieugenesia reconstruccionista cristiana, véase Gary North, «A Political Alliance of Bastards: The Welfare State and Population Control», *Tea Party Economist*, 23 de enero de 2013. Sobre el enredo de ciudadanía y persona fetal en el discurso del derecho a la vida, véase Lauren Berlant, quien comenta que el movimiento provida estadounidense ha fusionado «el contradiscurso de los derechos de las minorías con una retórica nacionalista providencial revitalizada» y así «ha compuesto un espectáculo mágico y espeluznante de asombrosa vulnerabilidad: la persona desprotegida, el ciudadano sin país ni futuro, el feto injustamente encarcelado en el gulag hostil de su madre». Berlant, «America, "Fat", the Fetus...», p. 151.

otras palabras, atribuye la ciudadanía incondicional a los no nacidos, pero la matiza inmediatamente en el momento del nacimiento, cuando el niño adquiere de repente toda una serie de cualidades particulares que le impiden ser ciudadano de pleno derecho.

Como feto, Obama seguramente habría merecido su ostentoso amor; una vez nacido, es un bebé ancla que succiona hasta dejar seco al Estado del bienestar; y como hombre, se convierte en un superdepredador y un terrorista. Esta confusión de argumentos nativistas y natalistas explica por qué los activistas del Tea Party podían obsesionarse con el derecho de nacimiento de Obama, acusándole de ser musulmán, socialista, nacionalista negro y un chimpancé, y argumentar simultáneamente que había que oponerse a la Affordable Care Act, a través de su financiación eugenésica de la planificación familiar, porque servía al objetivo racista de abortar a los niños negros. Como ejemplo singular del no nacido genérico, el feto negro sirve como objeto de amor universal y como conveniente muestra del nacionalismo *color-blind*. El Obama postnatal, por el contrario, representa todo lo que más teme la derecha del Tea Party: un «musulmán indonesio convertido en abusador de la beneficencia y racista en jefe», en palabras de un activista del Tea Party.[265] La acusación de «totalitarismo» eugenésico esgrimida contra Obama permitió a los militantes del Tea Party blanquear su propia historia al tiempo que presentaban a un presidente negro tanto como una amenaza singular para el feto minoritario como una amenaza general para la nación estadounidense.

«La nueva derecha de larga data»: del Tea Party a Trump

Según los criterios convencionales de la política electoral, el Partido de la Constitución de Howard Phillips fue un fracaso aplastante. El partido nunca obtuvo más del 0,2 % de los votos y no vio a ningún candidato elegido para la Cámara de Representantes o el Senado, aunque algunos miembros han ocupado cargos públicos a nivel estatal. Todos los esfuerzos por reclutar a un candidato de peso —el más notable, Pat Buchanan, que en 1996 amenazó con pasarse al Partido de los Contribuyentes de EEUU si los republicanos nombraban a un vicepresidente proabortista— fueron en vano. Durante la mayor parte de su existencia, los principales medios de comunicación trataron al Partido de la Constitución como un espectáculo cómico de los fanáticos de John Birch y los mártires de los no nacidos.[266]

---

[265] Nicholas Graham, «"Tea Party" Leader Melts Down on CNN: Obama Is an "Indonesian Muslim Turned Welfare Thug"», *Huffington Post*, 15 de noviembre de 2009.

[266] Sasha Abramsky, «When God Laughs, It's Not Funny», *Progressive*, núm. 60: 10, 1996, pp. 24-25.

Con unas pocas excepciones notables, la historiografía académica tampoco ha visto con buenos ojos a Howard Phillips, y en general lo ha descartado como el hijo perdido de la nueva derecha.[267]

Sin embargo, con el auge del Tea Party, Phillips parecía estar en todas partes. Representantes que habían participado activamente en las secciones estatales del Partido de la Constitución o sus afiliados se presentaban ahora como candidatos del Tea Party en las listas republicanas. Los activistas del Tea Party estaban siendo instruidos en la Constitución por los socios de Phillips. El Tea Party en su conjunto parecía estar hablando el lenguaje de la ley cristiana propugnado por Phillips y su «sabio consejero», Rushdoony. La repentina ubicuidad de Howard Phillips parecía sugerir que las explicaciones disponibles de la política estadounidense habían pasado por alto el importante canal de comunicación entre el Partido Republicano, el libertarianismo económico y la extrema derecha religiosa.

El eslabón perdido era el Council for National Policy (CNP) de la nueva derecha, y sus vínculos financieros cada vez más estrechos con los libertarianos hermanos Koch. En el periodo previo a las elecciones de mitad de mandato de 2010, el Tea Party y sus diversos grupos estaban recibiendo una «alegre ronda» de financiación de los hermanos Koch y el CNP.[268] A pesar de su indiferencia hacia las cuestiones «sociales» del aborto y la libertad religiosa, los hermanos Koch nunca han sido capaces de conectar con una base popular, por lo que se han vuelto cada vez más dependientes de las conexiones del CNP a la hora de animar la causa libertariana. El CNP, a su vez, siempre ha dispuesto de los formidables medios financieros de los hermanos Koch.[269] Juntos, tenían capacidad organizativa, dinero en abundancia y una fuente aparentemente inagotable de ira. Pero el papel de la extrema derecha religiosa dentro del Tea Party se consolidó realmente cuando el CNP decidió seguir a los hermanos Koch en su apoyo. Howard

---

[267] Sin embargo, periodistas políticos y estudiosos del interés público siguieron de cerca su carrera, en particular los asociados a Group Research Inc. o Political Research Associates. Fundada en 1962 por el periodista Wesley McCune, Group Research Inc. de Washington, siguió las actividades de la derecha estadounidense hasta mediados de los años noventa. Sus archivos se encuentran en la colección de libros raros de las bibliotecas de la Universidad de Columbia. Political Research Associates fue fundada en 1981 por Jean Hardisty y Chip Berlet y sigue realizando investigaciones sobre la extrema derecha religiosa, nativista y neoconfederada. La periodista política Adele M. Stan ha seguido de cerca la carrera de Howard Phillips.

[268] Nelson, *Shadow Network...*, p. 157. FreedomWorks, de Dick Armey, y Americans for Prosperity, financiado por Koch, fueron los primeros en canalizar dinero hacia el Tea Party. El ejecutivo del CNP estaba preocupado por el relativo silencio de los conservadores religiosos dentro del movimiento y no subió a bordo hasta 2010. Su participación parece haber dependido de la mayor amplificación de las voces fundamentalistas por parte de Americans for Prosperity (pp. 154-156).

[269] Según Anne Nelson, la colaboración comenzó a mediados de los años noventa, pero se ha estrechado tanto en la última década que las organizaciones asociadas con los Koch y el CNP se financian mutuamente de forma rutinaria. Nelson, *Shadow Network*, pp. 124-129.

Phillips aprovechó ambas vías de financiación. Muchas de las figuras políticas que se convirtieron en agitadores activos del Tea Party o en candidatos al Congreso eran antiguos miembros del CNP. Otros tenían conexiones tanto con el CNP como con el Partido de la Constitución: aparte del propio Howard Phillips, este era el caso del jefe de los *birther*, Jerome Corsi, y de Michael Peroutka, de la Southern League.[270] Como una de las figuras más significativas de la extrema derecha religiosa y miembro fundador del CNP, habría sido sorprendente que Howard Phillips no hubiera estado justo en el meollo de las cosas.

En enero de 2010, Richard Viguerie, ahora anciano estadista del CNP, se dirigió a una reunión de más de cien líderes del Tea Party con las siguientes palabras: «Hola. ¿Dónde habéis estado? [pausa] Os he estado esperando».[271] Con su fusión de libertarianismo económico, reacción racial y fanatismo religioso, el Tea Party cumplía todos los requisitos de la nueva derecha y parecía poseer el mismo ímpetu bullicioso que la derecha religiosa de los años setenta. El movimiento aún no tenía un candidato presidencial del calibre de Reagan, pero tenía un control mucho más estricto del proceso electoral que la anterior derecha religiosa, al tiempo que gozaba de una resonancia mediática incomparable.[272]

Las elecciones de mitad de mandato de noviembre de 2010 «resultaron ser casi todo lo que Viguerie había esperado», asegurando a los republicanos más escaños en la Cámara de Representantes que en cualquier otra elección de mitad de mandato desde los años treinta.[273] Viguerie, que una vez se había quejado de que Reagan se había visto frustrado por la falta de apoyos en el Congreso, ahora podía estar seguro de que cualquier futuro presidente elegido bajo los auspicios del CNP sería capaz de gobernar realmente como conservador, rodeado como estaría de partidarios de la extrema derecha. Que no se trataba de republicanos ordinarios quedó claro en los primeros meses de 2011, cuando los recién elegidos representantes del Tea Party llevaron al gobierno al borde del cierre por la aprobación de los fondos del Title X. Con los números de su lado, los conservadores religiosos estaban ahora en condiciones de rechazar la postura subordinada que se les había impuesto desde la época de Reagan. Ya no se dejarían

---

[270] Heidi Beirich y Mark Potok, «The Council for National Policy: Behind the Curtain», *Southern Poverty Law Center,* mayo de 2016.

[271] Viguerie, *Takeover...*, p. 189.

[272] Además de la cadena nacional Fox News, que sirvió como portavoz virtual del movimiento en su apogeo, el mensaje del Tea Party se difundió por todo el país a través de una densa red de emisoras de radio locales y sitios de noticias creados por el CNP a lo largo de varias décadas. Anne Nelson analiza en detalle esta red de medios alternativos en *Shadow Network. Media, Money, and the Secret Hub of the Radical Right*, Bloomsbury, Bloomsbury Publishing, 2019.

[273] Viguerie, *Takeover...*, p. 190.

marginar por la agenda económica de los republicanos. En su lugar, aprovecharían el propio proceso de elaboración presupuestaria —proyectos de ley de créditos y aprobaciones anuales sobre el techo de la deuda— como medio para imponer sus mandamientos morales. Como pronto dejarían claro los enfrentamientos posteriores, los republicanos del Tea Party estaban dispuestos a poner en peligro la solvencia del dólar estadounidense para lograr su viejo sueño de eliminar la financiación de Planned Parenthood. El nuevo Partido Republicano actuaba como si estuviera poseído por el milenarismo de la deuda de un Gary North o un Howard Phillips.

En retrospectiva, cada vez parece más claro lo cataclísmicas que fueron realmente las elecciones de mitad de mandato de 2010. Los politólogos Bryan Gervais e Irwin Morris sostienen de forma convincente que la sabiduría convencional ha subestimado tanto la escala como la durabilidad de la toma del poder por parte de la extrema derecha en el 111º Congreso.[274] La mayoría de los análisis toman la afiliación formal al efímero caucus del Tea Party de la Cámara de Representantes como indicador de la pertenencia a la facción, pero esto excluiría a muchos de los representantes más destacados del Tea Party. Si tenemos en cuenta que hubo más de un modo de afiliación a esta facción —financiero, personal e ideológico— y que la influencia de la misma se extendió mucho más allá de la breve vida del caucus del Tea Party, entonces obtenemos una perspectiva muy diferente de la historia reciente del Partido Républicano. Los congresistas republicanos que no estaban afiliados al Tea Party después de 2010 eran una minoría asediada. No fue entonces Trump quien demolió el *mainstream* republicano. Fue el Tea Party, o, si adoptamos la perspectiva intergeneracional de Daniel Schlozman y Sam Rosenfeld, la «nueva derecha de larga data».[275]

Con su mala prensa entre los evangélicos, Trump no era la primera opción del CNP. Se trataba de Ted Cruz, un discípulo del dominionismo cristiano, una forma de evangelicalismo posmilenarista con estrechos

---

[274] Gervais y Morris, *Reactionary Republicanism...*, pp. 1-10. Ver también Rachel M. Blum, *How the Tea Party Captured the GOP: Insurgent Factions in American Politics*, Chicago, University of Chicago Press, 2020.

[275] Gervais y Morris, *Reactionary Republicanism...*, p. 29. Tomo prestado el término «nueva derecha de larga data» de Schlozman y Rosenfeld, que definen la nueva derecha como un proyecto insurgente que abarca múltiples instituciones y personajes y se extiende desde mediados del siglo XX hasta hoy. En sus palabras, «el propio enfoque de la política por parte de nuestros actores marca la línea divisoria desde los años cincuenta hasta la era de Trump», más «que cualquier continuidad biográfica o institucional» (p. 5). Este enfoque les lleva a concluir que «cuando el Partido Republicano, como partido, tuvo que decidir qué hacer con el intruso no deseado, Trump, el enigma de un partido que decidió no decidir parece mucho menos desconcertante: la nueva derecha de larga data vació al Partido Republicano». Schlozman y Rosenfeld, «The Long New Right and the World It Made...», p. 77.

vínculos con el reconstruccionismo cristiano.[276] Pero cuando quedó claro que Trump se disparaba por encima de sus rivales en las primarias, el entonces presidente del CNP, Tony Perkins, propuso un trato. El CNP podría ofrecer a Trump una ventaja decisiva sobre los demás candidatos regalándole tanto su bloque de votantes evangélicos como su incomparable control sobre los medios de comunicación y la política regionales. Invitado a exponer sus argumentos ante una audiencia de unos mil líderes evangélicos y del CNP en el Marriott de Times Square en junio de 2016, Trump salió con su plena bendición. A cambio, Trump nombró al católico «evangélico» Michael Pence, el favorito de Paul Weyrich, como su compañero de *ticket* y creó un consejo asesor evangélico formado por agitadores del Tea Party y miembros del CNP con el fin de ayudar a reconstruir la plataforma republicana.[277]

Crucialmente, prometió consultarles antes de hacer cualquier nominación judicial federal, una promesa que cumplió con creces con su legado de tres jueces del Tribunal Supremo.[278] En el poder, Trump se rodeó de miembros del CNP. Su antiguo estratega jefe, Stephen K. Bannon, era miembro del mismo; su jefa de campaña, Kellyanne Conway, formó parte en su día del comité ejecutivo del CNP; Jay Sekulow, el abogado principal del equipo jurídico personal de Trump, formaba parte de la junta directiva; Richard DeVos Sr., suegro de la secretaria de Educación, Betsy DeVos, fue presidente en dos ocasiones y es uno de los principales donantes de la organización; la madre de Betsy DeVos, Elsa Prince Broekhuizen, también se encontraba entre sus miembros ejecutivos y su círculo de donantes; el vicepresidente de Trump, Mike Pence, recibió formación en el Leadership Institute [Instituto de Liderazgo], dirigido por Morton Blackwell, miembro fundador del CNP; Pence también era un invitado habitual al almuerzo semanal de estrategia organizado por Paul Weyrich, veterano del CNP.[279]

Aunque la posición política personal de Trump parece acercarse más al ala nativista y neoconfederada del libertarianismo, caso de que Trump sea libertariano, su mayor deuda política es con la derecha cristiana a través de su conexión con el CNP. Puede que Trump nunca haya sido el recipiente perfecto, pero su «*deep State*» [Estado profundo] era fundamentalista

---

[276] Frederick Clarkson, «Dominionism Rising: A Theocratic Movement Hiding in Plain Sight», *Public Eye,* verano de 2016, pp. 12-20.

[277] Anne Nelson, «This Powerful Group Groomed Mike Pence for the White House», *Salon*, 25 de octubre de 2019. Paul Weyrich describió a Pence como el candidato «que he estado esperando en términos de liderazgo». Jason Deparle, «Star of the Right Loses His Base at the Border», *New York Times*, 29 de agosto de 2006.

[278] Nelson, *Shadow Network...*, p. 198.

[279] Emma Brown, «Influential Conservative Group: Trump, DeVos Should Dismantle Education Department and Bring God into Classrooms», *Washington Post,* 15 de febrero de 2017; Nelson, «This Powerful Group Groomed Mike Pence for the White House...».

cristiano y tan hostil a la normalidad como él. Trump demostró su disposición a apaciguarlos cuando en 2019 introdujo una ley mordaza que obligó a Planned Parenthood a abandonar la totalidad de su financiación del Title X.[280] Esta victoria, que la derecha religiosa había estado persiguiendo durante años, estaba destinada a perjudicar a las mujeres de bajos ingresos, menores de edad y minorías, que siempre se habían beneficiado más de los servicios del Title X. Y así, un presidente que solo era provida por casualidad fue más lejos que ningún otro a la hora de cumplir el sueño de la derecha religiosa de retirar la financiación a Planned Parenthood.

Dobbs, la antieugenesia y el retorno de la personalidad fetal

Sin embargo, no cabe duda de que el regalo más importante de Trump a la derecha religiosa fue el nombramiento de tres jueces conservadores para el Tribunal Supremo. Trump había prometido llenar el tribunal de jueces provida en su reunión de junio de 2016 con evangélicos y miembros del CNP.[281] Una vez en el cargo, cumplió esta promesa con una disciplina inusual. En el espacio de un mandato presidencial, nombró a los jueces Neil Gorsuch, Brett Kavanaugh y —en el último momento, días antes de perder la presidencia— a Amy Coney Barrett, dando así a los conservadores una supermayoría de 6 a 3. El nuevo Tribunal Supremo no decepcionó. En su primer mandato, dio a los conservadores religiosos la victoria que habían estado esperando durante décadas. En una decisión de 6 a 3, el caso *Dobbs v. Jackson Women's Health Organization* de 2022 anuló *Roe v. Wade* y puso fin a cinco décadas de protección constitucional del derecho al aborto.[282]

Tranquiliza pensar que es poco probable que la decisión sea la última palabra del Tribunal Supremo sobre este asunto. Durante décadas, los conservadores religiosos han querido anular *Roe v. Wade* y devolver las leyes sobre el aborto a las legislaturas estatales. Pero nunca han visto esto como el final de su lucha. Para el movimiento provida que surgió en los años setenta, la devolución de la autoridad a los estados era solo un peldaño en el camino hacia un objetivo más elevado: una prohibición federal del aborto que anulara la capacidad de cualquier estado para autorizar esta práctica.[283]

---

[280] Editorial Board, «Trump Just Won a Battle with Planned Parenthood, Thousands of Women Will Pay», *Washington Post*, 24 de agosto de 2019.

[281] Nelson, *Shadow Network...*, p. 198.

[282] *Dobbs v. Jackson Women's Health Organization,* núm. 19-1392, 597 U.S. (2022).

[283] Como señaló la jurista católica Erika Bachiochi en un artículo de opinión en respuesta a Dobbs, «la protección constitucional de los niños no nacidos como "personas" iguales ante la ley sigue siendo el objetivo último —aunque difícil de alcanzar— del movimiento». Erika Bachiochi, «What Makes a Fetus a Person?», *New York Times*, 1 de julio de 2022.

El reconocimiento de la personalidad del feto era un punto clave en este programa. Debido al antiguo topos católico del aborto como eugenesia, algunos de los primeros desafíos legales al derecho estatal al aborto se enmarcaron en términos de justicia racial. En los años previos a la sentencia *Roe v. Wade* de 1973, los activistas antiabortistas pidieron a los tribunales estatales y federales que reconocieran los derechos civiles de los no nacidos.[284] Apelaron a la Declaración de Independencia, con su afirmación del derecho inalienable a la vida, y a la Decimocuarta Enmienda para argumentar que los no nacidos merecían la misma protección y el debido proceso que cualquier otra minoría racial. En varios casos, citaron como precedente la decisión de 1954 en *Brown v. Education Council*, que prohibía la segregación, con la esperanza de convencer a los tribunales de que los fetos, como los afroamericanos bajo Jim Crow, eran personas físicas privadas injustamente de su pleno derecho a la vida.

Sus esfuerzos fueron rechazados sin contemplaciones por el juez Harry A. Blackmun, autor de la opinión mayoritaria en el caso *Roe v. Wade*, quien argumentó que la personalidad del feto no figuraba en ninguna parte del texto de la Constitución y que, en cualquier caso, el tribunal no tenía autoridad para pronunciarse sobre una cuestión que no estaba resuelta entre los eruditos religiosos y los biólogos.[285] Sin embargo, Blackmun reconoció que si el concepto de «persona» pudiera interpretarse de algún modo como aplicable a los no nacidos, nadie podría negar legítimamente a los fetos los derechos al debido proceso y a la igualdad de protección, y los argumentos a favor del derecho al aborto «se derrumbarían».[286]

A raíz de *Roe*, los conservadores religiosos mantuvieron la esperanza de poder trabajar a través del Congreso y los estados para conseguir una enmienda constitucional que estableciera la personalidad del feto de una vez por todas.[287] Sus esperanzas se desvanecieron en 1983, cuando la más prometedora de varias propuestas de este tipo murió en el Congreso. En ese momento, recurrieron a formas menos directas de introducir el concepto de persona fetal en la legislación. A partir de mediados de la los años ochenta, y de forma acelerada tras la sentencia del caso *Planned Parenthood v. Casey* de 1992, los activistas antiabortistas lucharon por conseguir leyes

---

[284] Mary Ziegler, *Dollars for Life: The Anti-Abortion Movement and the Fall of the Republican Establishment*, New Haven, Yale University Press, 2022, pp. 9, 11-13.

[285] Ibídem, p. 18. La opinión dice: «la palabra "persona", tal como se utiliza en la Decimocuarta Enmienda, no incluye a los no nacidos», por lo que el tribunal «no necesita resolver la difícil cuestión de cuándo comienza la vida». *Roe v. Wade*, 410 US, 113 (1973).

[286] *Roe v. Wade*, 410 US, 156-62 (1973).

[287] Mary Ziegler, *After Roe: The Lost History of the Abortion Debate,* Cambridge, Harvard University Press, 2015, pp. 38, 41, 84-85; Prudence Flowers, *The Right-to-Life Movement, the Reagan Administration, and the Politics of Abortion,* Cham (Suiza), Palgrave, 2018, pp. 63-88.

contra el homicidio fetal, prohibiciones del aborto tardío, legislación sobre el dolor fetal y edictos estatales que obligaran a las mujeres a ver imágenes de ultrasonidos de los fetos antes de abortar.[288] Al adoptar estas medidas más graduales, los conservadores religiosos estaban concediendo una derrota táctica. Sin embargo, nunca perdieron de vista el objetivo estratégico. Los cambios legales por los que luchaban estaban diseñados para convertir la idea de la personalidad del feto en sentido común, de modo que una acumulación de leyes menores pudiera invocarse como precedente cuando llegara el momento oportuno. Con una supermayoría conservadora de 6 a 3 y un Partido Republicano que se había desplazado mucho hacia la derecha, ese momento había claramente llegado. Los activistas antiabortistas vuelven ahora a su objetivo original: «El reconocimiento de la personalidad del feto y la penalización del aborto» en todos los estados.[289]

Al preparar el terreno para este desafío, los activistas antiaborto han revivido los argumentos basados en la raza que ensayaron por primera vez en los años setenta. Las juristas feministas Melissa Murray y Jeannie Suk Gersen han señalado la reciente oleada de leyes estatales «antieugenésicas» como un posible impulso para futuros ataques al aborto por parte del Tribunal Supremo y un trampolín para el reconocimiento de la personalidad del feto.[290] En los últimos años, varios estados han aprobado leyes que prohíben los abortos motivados por una presunta intención de discriminar al feto por motivos de raza, sexo o discapacidad.[291]

En 2016, la legislatura del estado de Indiana aprobó una versión particularmente draconiana de estas «leyes antidiscriminatorias de selección de rasgos». La HEA 1337 se enmarcó como una respuesta tardía a la historia de principios del siglo XX de la eugenesia forzada por el Estado de Indiana. Apenas diez años antes, la misma legislatura estatal había emitido una disculpa oficial por su «papel en el movimiento eugenésico de este país y las injusticias cometidas en virtud de las leyes eugenésicas». Reconociendo que las leyes eugenésicas del estado habían «tenido como objetivo a los más vulnerables entre nosotros, incluidos los pobres y las minorías raciales

---

[288] Glen A. Halva-Neubauer y Sara L. Zeigler, «Promoting Fetal Personhood: The Rhetorical and Legislative Strategies of the Pro-Life Movement after Planned Parenthood v. Casey», *Feminist Formations*, núm. 22: 2, 2010, pp. 101-123.

[289] Ziegler, *Dollars for Life...*, p. 211.

[290] Murray, «Race-ing Roe...». Murray predijo en un principio que el argumento antieugenésico se utilizaría para anular el caso *Roe v Wade*. Resulta que no fue necesario. Me parece, sin embargo, que el argumento se aplica incluso con más fuerza al antiguo objetivo de la derecha religiosa de instaurar la personalidad fetal en la ley. Sobre este punto, véase Jeannie Suk Gersen, «How Fetal Personhood Emerged as the Next Stage of the Abortion Wars», *New Yorker*, 5 de junio de 2019.

[291] «Abortion Bans in Cases of Sex or Race Selection or Genetic Anomaly», Gut Macher Institute, octubre de 2022.

[...] con el supuesto propósito de la salud pública y el bien del pueblo», la Asamblea General «inst[ó] a los ciudadanos de Indiana a familiarizarse con la historia del movimiento eugenésico» y a «repudiar las numerosas leyes aprobadas en nombre de la eugenesia y rechazar cualquier ley de este tipo en el futuro».[292] Al promulgar la ley HEA 1337, Pence retomó conscientemente este lenguaje, afirmando que «una sociedad puede ser juzgada por cómo trata a sus más vulnerables: los ancianos, los enfermos, los discapacitados y los no nacidos».[293]

La ley fue posteriormente invalidada por inconstitucional por el Tribunal Federal de Apelaciones, por considerar que imponía una «carga indebida» al derecho de la mujer al aborto. El Tribunal Supremo declinó ocuparse del caso, y la decisión del caso *Box v. Planned Parenthood* en 2019 pospuso cualquier consideración adicional de la cuestión hasta que otros tribunales de apelación se hubieran pronunciado sobre leyes similares de otros estados. Significativamente, sin embargo, el juez del Tribunal Supremo Clarence Thomas aprovechó la ocasión para escribir una larga reflexión sobre el tema del aborto, la raza y la eugenesia. Aunque coincidió con el tribunal en que la jurisprudencia aún no estaba lista para ser revisada, Thomas consideró que la cuestión era lo suficientemente importante como para justificar una detallada opinión en solitario, en la que expuso las razones por las que, en su opinión, dichas leyes debían legitimarse en última instancia.

Lo que está en juego en «esta y otras leyes», escribió, es nada menos que «el interés imperioso del Estado en evitar que el aborto se convierta en una herramienta de la eugenesia moderna».[294] En lo que sigue, Thomas repitió un estribillo que ha sido perfeccionado por el movimiento provida desde los años setenta. Haciendo un uso indiscriminado de la erudición histórica, trazó una cadena lógica de equivalencias desde los argumentos eugenistas de Margaret Sanger a favor del control voluntario de la natalidad hasta las leyes estatales de esterilización de principios del siglo XX, y de ahí a *Roe v. Wade*, sin reconocer ni una sola vez la existencia de la defensa feminista (y mucho menos de las feministas negras) del aborto como un derecho a la autonomía corporal.[295] Thomas concluyó su dictamen haciendo suyas las

---

[292] Disculpa de la Cámara y el Senado de Indiana, Resolución Concurrente del Senado, Ind. S. Res. 91, 115ª Asamblea General, 1ª sesión, §1 y §2 (2007).

[293] Citado en Mitch Smith, «Indiana Governor Signs Abortion Bill with Added Restrictions», *New York Times*, 24 de marzo de 2016.

[294] Justice Clarence Thomas, concurring, *Box v. Planned Parenthood of Indiana and Kentucky, Inc.*, 139 S. Ct. 1780 (2019), p. 2.

[295] Para refutaciones de la opinión, véase Mary Ziegler, «What Clarence Thomas Gets Wrong about the Ties between Abortion and Eugenics», *Washington Post*, 30 de mayo de 2019; Dorothy Roberts, «Dorothy Roberts Argues That Justice Clarence Thomas's *Box v. Planned Parenthood* Concurrence Distorts History», University of Pennsylvania Carey

opiniones de los nacionalistas negros de los años sesenta que consideraban «la "planificación familiar" como un eufemismo del genocidio racial».[296]

La postura de Thomas fue anticipada por la futura jueza del Tribunal Supremo Amy Coney Barrett, quien en su condición entonces de jueza del Tribunal Federal de Apelaciones de EEUU para el Séptimo Circuito impugnó la negativa del tribunal a considerar la «validez de una ley antieugenesia».[297] La idea de que el aborto constituye una forma de eugenesia ha sido reafirmada desde entonces por Mike Pence. En un discurso ante la Cumbre Nacional Pro Vida de 2022, el exvicepresidente proclamó que el aborto hoy en día «está siendo utilizado como una herramienta de eugenesia para la eliminación de los niños del sexo o raza equivocados o de aquellos que sufren alguna discapacidad». Continuó con la ya obligada referencia a «Margaret Sanger, la fundadora de Planned Parenthood», que «escribió una vez que la eugenesia, en sus palabras, era, cito "la vía más adecuada y completa para la solución de los problemas raciales, políticos y sociales"». En la actualidad, concluyó Pence, «Planned Parenthood se basa descaradamente en el legado de Margaret Sanger».[298]

El consenso entre el juez Clarence Thomas, antiguo nacionalista negro y católico errante, por un lado, y Mike Pence, autodenominado católico evangélico, y Amy Coney Barrett, carismática católica, por el otro, tiene mucho sentido si recordamos las primeras alianzas entre estas comunidades en los años setenta. Nunca antes, sin embargo, los exponentes de este punto de vista habían estado tan bien representados en el Tribunal Supremo, y nunca antes el Tribunal Supremo había estado tan estrechamente alineado con la facción religiosa ultraconservadora de la derecha republicana.

En recientes conferencias públicas, Thomas ha invocado su trayectoria personal como antiguo estudiante radical y católico no practicante para defender biográficamente la alianza entre el conservadurismo católico y el nacionalismo negro. Criado en la pobreza materna por un abuelo católico y

---

Law School, 6 de junio de 2019. Thomas cita a una serie de destacados historiadores de la eugenesia. Algunos de ellos han refutado públicamente su lectura. Eli Rosenberg, «Clarence Thomas Tried to Link Abortion to Eugenics», *Washington Post*, 30 de mayo de 2019: «Seven Historians Told the Post He's Wrong», *Washington Post*, 20 de mayo de 2019.

[296] *Thomas, concurring, Box v. Planned Parenthood*, p. 15. Thomas está citando a David Dempsey, «Dr. Guttmacher Is the Evangelist of Birth Control», *New York Times Magazine*, 9 de febrero de 1969.

[297] La disertación fue escrita por el juez de la corte de apelaciones colega de Coney Barrett, Easterbrook, y firmada por Coney Barrett, *Planned Parenthood of Indiana and Kentucky, Inc. v. Commissioner of the Indiana State Department of Health*, 917 F.3d 532 (7th Cir. 2018), 2018.

[298] Michael Foust, «Abortion Industry Is Guilty of Eugenics, Pence Says: "Margaret Sanger's Legacy" Continues», *Christian Headlines,* 24 de enero de 2022.

escolarizado en una escuela católica local, un joven Thomas abrazó las enseñanzas de la Iglesia como respuesta teológica a la opresión de los negros en el Sur de Jim Crow. Thomas atribuye a las monjas de la escuela el haberle enseñado que, como «hijo de Dios, no había ninguna fuerza en esta tierra que pudiera hacer de él menos que un hombre con la misma dignidad y el mismo valor». Esta verdad fue «repetidamente reafirmada y repetida en todo el mundo segregado de nuestra juventud», recuerda Thomas, al tiempo que «reforzaba nuestro papel como ciudadanos iguales, y no el papel perversamente distorsionado y reducido que nos ofrecía Jim Crow».[299]

Fue la convicción de que Dios «trasciende toda ley» —incluidas las leyes de la supremacía blanca del gobierno estadounidense— lo que llevó a Thomas a elegir el sacerdocio como vocación original.[300] Sin embargo, su breve estancia como único estudiante negro en un seminario del Sur se vio truncada cuando se vio obligado a afrontar el asesinato de Martin Luther King Jr. en 1968 y las actitudes despectivas que encontró entre sus compañeros. En ese momento, Thomas se trasladó al Norte para matricularse en el College of the Holy Cross, una institución de artes liberales integradora de Massachusetts. Sumergido en el movimiento estudiantil Black Power, Thomas se convirtió en un lector voraz de Malcolm X y destacó incluso entre otros radicales negros por sus opiniones intransigentes sobre el separatismo racial y la inmoralidad de las relaciones interraciales.[301] En retrospectiva, recuerda a su yo más joven como clarividente en su evaluación del racismo estadounidense, pero desesperadamente destructivo en las soluciones que encontraba.[302]

Durante la década siguiente, Thomas experimentó una serie de abruptas epifanías políticas y personales. En 1980, había dejado de ser demócrata y apoyaba abiertamente a Ronald Reagan, que le nombró presidente de la Comisión para la Igualdad de Oportunidades en el Empleo. En 1991, fue propuesto para el Tribunal Supremo por el Presidente George H. W. Bush, cargo al que accedió después de que se desestimaran las acusaciones de acoso sexual presentadas contra él por su exempleada Anita Hill. En algún momento de la década de los años noventa, Thomas volvió al catolicismo, después de «veinticinco años en el desierto, alejado de la Iglesia».[303]

---

[299] Clarence Thomas, «Lecture: Justice Clarence Thomas», Tocqueville Lecture, 16 de septiembre de 2021, 23.10-24.07.

[300] Joseph Serwach, «How Clarence Thomas Found a Catholic Way Home», *Medium,* 5 de febrero de 2020.

[301] Corey Robin, *The Enigma of Clarence Thomas,* Nueva York, Henry Holt, 2019, pp. 26-32.

[302] Thomas, «Lecture...», 33.14-33.24.

[303] Serwach, «How Clarence Thomas Found a Catholic Way Home...».

Sin embargo, nada de esto supuso una simple ruptura con el nacionalismo negro de sus años de estudiante. El teórico político Corey Robin argumenta convincentemente que Thomas sigue siendo un nacionalista negro hasta el día de hoy, aunque haya pasado de la izquierda radical a la derecha radical.[304] Como republicano, Thomas se ha aferrado a los elementos más conservadores del movimiento Black Power —su fidelidad a la pureza racial y a la dominación masculina—, al tiempo que ha ido sustituyendo gradualmente los principios de la izquierda revolucionaria sobre la autodeterminación económica y la ayuda mutua, defendidos por Malcolm X y los Panteras Negras, por los neoliberales de responsabilidad personal, familiar y comunitaria, asociados sobre todo con Louis Farrakhan.[305]

En el proceso, me atrevería a sugerir, Thomas también encontró una nueva forma de reconciliar las partes enfrentadas de su filosofía personal: el catolicismo y el nacionalismo negro. Con su regreso a la fe católica, Thomas recuperó su antigua intuición de que la igualdad racial estaba ordenada por la ley natural católica. Sin embargo, en lugar de elevar la Ley de Dios por encima de la ley humana, ahora creía que la ley natural era compatible con los textos fundacionales de la Constitución estadounidense y, de hecho, así lo ordenaban. Esta reconciliación, como hemos visto, ya había sido intentada por juristas católicos en los años setenta, que trataron de obtener el reconocimiento de la personalidad del feto apelando a un «derecho a la vida» constitucional recogido en la Declaración de Independencia y en la Decimocuarta Enmienda. Thomas, sin embargo, afirma haber recibido la misma sabiduría revelada sobre la base de su viaje personal de regreso a la Iglesia. El estudio de la Declaración de Independencia a mediados de los años ochenta, recuerda, le pareció «como volver a terreno conocido [...] La Declaración recogía lo que me habían enseñado a venerar de niño, pero que había rechazado cínicamente de joven. Todos los hombres son creados iguales, dotados por su creador de ciertos derechos inalienables».[306] Al «redescubrir los principios divinos de la Declaración y de nuestra fundación», continúa, «acabé volviendo a la Iglesia, que había estado enseñando las mismas verdades durante milenios».[307]

La opinión concurrente de Thomas en el caso *Box v. Planned Parenthood* simplemente extendió esta lectura católica de los derechos del hombre desde la Declaración de Independencia hasta la Decimocuarta

---

[304] Robin, *The Enigma of Clarence Thomas...*, pp. 2-8.

[305] Robin argumenta que, en cualquier caso, las líneas divisorias entre la autodeterminación anticapitalista y la autosuficiencia capitalista siempre fueron porosas en el movimiento Black Power y no pueden reducirse tan fácilmente a posiciones distintas de izquierda y derecha. Robin, *The Enigma of Clarence Thomas...*, pp. 90-92.

[306] Thomas, «Lecture...», 35.13-35-38.

[307] Ibídem, 36.00-36.13.

Enmienda y desde el hombre negro criado en el Sur de Jim Crow hasta el feto. La progresión es convincente —incluso inevitable— para alguien que ha aceptado la enseñanza católica de que la personalidad universal se encuentra en la figura del niño no nacido. Si la Constitución estadounidense ha de cumplir su promesa de «igual protección» para toda la vida, despojada de predicados raciales, la prueba definitiva de esta promesa debe residir en su voluntad de proteger la vida de los negros desde el momento de la concepción.

El objetivo de las recientes leyes antiaborto de selección de rasgos es poner a prueba al Tribunal Supremo en esta cuestión. Al aprobar estas leyes, legisladores estatales como Pence están planteando una pregunta capciosa, esperando claramente que se ponga a prueba en los tribunales y, sin duda, esperando que el asunto llegue hasta un Tribunal Supremo ultraconservador. Al dar a los legisladores estatales la respuesta que quieren —que las pruebas genéticas prenatales tienen, en efecto, potencial eugenésico— Thomas no solo está impugnando esta práctica específica, sino que también está presentando un argumento mucho más trascendental sobre los derechos legales de los no nacidos. El planteamiento de Thomas sobre la cuestión en términos de igualdad de protección supone que el estatus del feto ya se ha resuelto y está fuera de debate. «Lo que realmente está en juego» aquí, escribe la jurista Jeannie Suk Gersen, «es una idea de persona fetal». En efecto, «si el derecho a no ser discriminado por motivos de raza, sexo o discapacidad puede hacerse extensivo a un feto, entonces los fetos figuran como entidades con derechos antidiscriminatorios, como las personas». De este modo, «el feto adquiere derechos que la persona embarazada —y, por extensión, el proveedor del aborto— podría violar».[308] Al tiempo que pretende opinar sobre la discreta práctica del diagnóstico genético, Thomas está sentando las bases para la prohibición federal del aborto y la criminalización de las mujeres que abortan como asesinas.

No es difícil encontrar pruebas de esa ambición en la decisión de *Dobbs*. Escrito por el juez Samuel Alito, el texto de la decisión rebosa de comparaciones entre *Roe v. Wade,* la no personalidad del feto y la situación de los afroamericanos bajo la esclavitud o la segregación. A lo largo del dictamen, Alito se esfuerza por representar al feto como una persona natural que ha sido objeto de una larga y atroz historia de persecución comparable a la de los afroamericanos. Lo que está en juego aquí es una interpretación de la Decimocuarta Enmienda que impugna su uso para defender la libertad (y la intimidad sexual) de las mujeres en *Roe v. Wade*, al tiempo que respalda su reutilización como fundamento para proteger el derecho a la vida del feto. En varios puntos, Alito compara el «mal uso» de la cláusula

[308] Suk Gersen, «How Fetal Personhood Emerged as the Next Stage of the Abortion Wars...».

sustantiva del debido proceso de la Decimocuarta Enmienda en Roe con el «desastroso» uso de la misma cláusula en *Dred Scott*, la infame decisión de 1857 de excluir a los afroamericanos de la ciudadanía en los territorios federales.[309] En otros lugares, rebate el argumento de que *Roe v. Wade* debería dejarse en vigor sobre la base de *stare decisis*, la doctrina que aconseja a los jueces errar por el lado del precedente cuando se les insta a reconsiderar la ley establecida. Aquí invoca *Plessy v. Ferguson* —la decisión que justificó la segregación por el principio de que los afroamericanos estaban «separados pero eran iguales»— para argumentar que en momentos clave de su historia el Tribunal Supremo no ha tenido otra opción ética que apartarse del precedente. *Roe v. Wade* fue «atrozmente erróneo y ha estado en curso de colisión con la Constitución desde el día en que se decidió», escribe, al igual que la «infame decisión en *Plessy v. Ferguson*».[310] El tribunal estaba justificado para anular *Roe v. Wade* por la misma razón por la que tenía razón al anular la segregación en la sentencia *Brown v. Board of Education* de 1954.[311] Implícitamente, Alito está sugiriendo que cualquiera que reconozca los derechos civiles de los afroamericanos debería estar preparado para extender esos derechos también a los fetos.

La ecuación se explica explícitamente en una nota a pie de página, en la que Alito considera directamente la opinión concurrente de Clarence Thomas sobre la eugenesia antinegra en *Box v. Planned Parenthood.* Al mismo tiempo que afirma, de forma poco sincera, no tener ningún interés en cuestionar los «motivos de aquellos que se han opuesto a las leyes que restringen el aborto», Alito declara, sin embargo, que es «indiscutible que *Roe* ha tenido el efecto demográfico» de suprimir el tamaño de la población afroamericana.[312] En otro pasaje, esboza los motivos legítimos por los que un estado podría restringir el aborto y se refiere tanto a la protección de «la vida en todas las etapas del desarrollo» como a la «prevención de la discriminación por motivos de raza, sexo o discapacidad».[313] Claramente, Alito está sentando las bases de un caso en el que la validación de las leyes estatales «antieugenésicas» se lleva a su conclusión lógica: como pretexto para reconocer la plena personalidad fetal.

El diferente tratamiento que Alito reserva a la opresión sexual y racial es instructivo en este caso. Al mismo tiempo que propone la discriminación racial como razón para prohibir el aborto, Alito descarta de plano cualquier sugerencia de que prohibir el aborto pueda constituir una forma de

---

[309] *Dobbs v. Jackson*, p. 6.

[310] Ibídem, p. 5.

[311] Ibídem.

[312] Ibídem, p. 30, n. 41.

[313] Ibídem, p. 78.

discriminación sexual. En respuesta a los argumentos feministas de larga data de que el derecho al aborto podría basarse en la Cláusula de Igual Protección de la Decimocuarta Enmienda en lo que se refiere a las mujeres, responde sin rodeos que «la regulación estatal del aborto no es una clasificación basada en el sexo y, por tanto, no está sujeta al escrutinio intensificado que se aplica a tales clasificaciones».[314]

En su defensa, cita el caso *Geduldig contra Aiello* de 1974, tristemente célebre en la doctrina jurídica feminista por desplegar un concepto de persona abstracta, neutra en cuanto al sexo, como razón para negar la acusación de discriminación sexual contra las mujeres.[315] En este caso, el Tribunal Supremo dictaminó que las mujeres embarazadas no tenían derecho a la cobertura del programa de seguro de incapacidad del estado de California porque el embarazo no era una experiencia particular de las mujeres: la distinción relevante, argumentó el tribunal, no era entre mujeres y hombres, sino entre «mujeres embarazadas y personas no embarazadas».[316] En otras palabras, mientras que la diferencia racial, o sexuada o basada en la capacidad del feto es suficiente para hacerlo vulnerable a la discriminación

---

[314] Ibídem, p. 2. Las académicas feministas llevan mucho tiempo argumentando que el derecho a la intimidad invocado para decidir *Roe v. Wade* no es adecuado como justificación específicamente feminista para el aborto legalizado. En consecuencia, han intentado construir una razón constitucional alternativa para el aborto que se base en la cláusula de igual protección de la Decimocuarta Enmienda, tal y como se aplica a los derechos de la mujer basados en el sexo. Para un resumen de estos argumentos, véase Reva Siegel, «Abortion as a Sex Equality Right: Its Basis in Feminist Theory» en Martha Fineman e Isabel Karpin (eds.), *Mothers in Law: Feminist Theory and the Legal Regulation of Motherhood*, Nueva York, Columbia University Press, 1995, pp. 43-72. En las décadas posteriores a *Roe*, se realizaron avances significativos en el perfeccionamiento del marco de la igualdad de protección como forma de cuestionar la discriminación basada en el sexo. La opinión de la jueza Ruth Bader Ginsburg en *United States v. Virginia* es generalmente reconocida como un punto de inflexión en el avance del marco de igualdad de protección con respecto a las leyes que regulan el embarazo. En *Dobbs v. Jackson Women's Health Organization,* las juristas feministas Reva Siegel, Serena Mayeri y Melissa Murray presentaron un informe *amicus curiae* que continuaba en esta línea, intentando demostrar que la prohibición de Misisipi de abortar después de las quince semanas violaba la cláusula de igual protección y, por tanto, constituía una forma de discriminación contra la mujer por razón de sexo. Reva Siegel, Melissa Murray y Serena Mayeri, «Equal Protection and Abortion: Brief of Equal Protection Constitutional Law Scholars Serena Mayeri, Melissa Murray, and Reva Siegel as Amici Curiae in Support of Respondents in *Dobbs v. Jackson Women's Health Organization*», Faculty Scholarship at Penn Carey Law, 2021. Alito está respondiendo implícitamente a este *amicus curiae*.

[315] *Dobbs v. Jackson,* 2. Alito cita aquí dos casos: *Geduldig v. Aiello*, 417 US 484 (1974) y *Bray v. Alexandria Women's Health Clinic*, 506 US 263 (1993). Limito mi análisis a *Geduldig v. Aiello*. Para una crítica feminista temprana y aún relevante del uso de la personalidad abstracta en este caso, véase Zillah R. Eisenstein, *The Female Body and the Law*, Berkeley, University of California Press, 1988, pp. 66-69.

[316] En *Geduldig v. Aiello*, 417 U.S. 484 (1974), el Tribunal Supremo tuvo que decidir si el trato desfavorable a las mujeres embarazadas podía considerarse discriminación sexual en virtud de la Cláusula de Igual Protección. La cita puede encontrarse en *Geduldig v. Aiello*, p. 496N20.

y, por tanto, merecedor de igual protección, la especificidad sexuada del cuerpo femenino durante el embarazo no lo distingue de la persona abstracta y universal, presuntamente masculina, invalidando así cualquier reclamación de igual protección por motivos de corporeidad sexuada. Por muy bien intencionada que sea, la adopción generalizada del término del movimiento «persona embarazada» por parte de los juristas feministas corre el riesgo de oscurecer y, por tanto, repetir este juego de manos.[317] A pesar de las afirmaciones de los conservadores legales, las leyes antiaborto no van dirigidas a la persona abstracta o al sujeto universal de derechos; reúnen cuerpos sexuados en el trabajo no libre de la reproducción y, por tanto, asignan activamente la feminidad, independientemente de la identificación de género y, a veces, a pesar de ella. La labor del patriarcado es hacer que las especificidades corporales sean deterministas e ineludibles, de modo que la capacidad de tener un hijo se convierta en un imperativo. Al menos en este caso, los hombres trans y las personas no binarias caen bajo el martillo de las leyes diseñadas para disciplinar y definir a las mujeres.

El mensaje de Alito no puede ser más claro. Cuando los derechos entran en conflicto, la personalidad del feto debe prevalecer sobre la de la mujer. La obsesión de la derecha religiosa moderna con el aborto refleja el supuesto perdurable de que los cuerpos femeninos están obligados a llevar el nombre y la esencia biológica del padre a través de las generaciones. Para aquellos comprometidos con la defensa del linaje, la libertad sexual de las mujeres siempre será problemática, ya que las dota de la capacidad única de socavar los fines propios de la reproducción, o de rechazarla por completo.[318] Dentro del imaginario de la derecha religiosa moderna, el niño no

---

[317] Laura Briggs argumentó en este sentido varios años antes de la sentencia Dobbs. Briggs hace referencia específica al caso *Geduldig v. Aiello* y a la historia del movimiento legal conservador de utilizar la personalidad abstracta neutral en cuanto al sexo para invalidar casos de discriminación sexual. Laura Briggs, *How All Politics Became Reproductive Politics: From Welfare Reform to Foreclosure to Trump*, Berkeley, University of California Press, 2018, p. 5. Aunque era previsible que el precedente de *Geduldig v. Aiello* se utilizara contra las mujeres, también se ha desplegado más recientemente para negar la especificidad de la discriminación sexual contra las personas trans. Katie R. Eyer, «Transgender Equality and Geduldig 2.0», *Arizona State Law Journal*, de próxima publicación. Esto señala los límites de cualquier política que pretenda trascender las categorías sexuales esencialistas ignorando por completo los cuerpos. En mi opinión, la respuesta solo puede ser una proliferación de categorías sexuales, incluida la transexualidad, en lugar de una subsunción de todas las diferencias corporales bajo el paraguas de la neutralidad de género. A este respecto, véase el trabajo de Jay Prosser y Gayle Salamon, entre otros, que ofrecen una perspectiva sobre la corporeidad trans en desacuerdo con el rampante idealismo de género que reina en la izquierda contemporánea. Jay Prosser, *Second skins: The Body Narratives of Transsexuality*, Nueva York, Columbia University Press, 1998; Gayle Salamon, *Assuming a Body: Transgender and Rhetorics of Materiality*, Nueva York, Columbia University Press, 2010.

[318] La exposición más clara de esta lógica genealógica y sus viajes a través de esferas biológicas, culturales y religiosas puede encontrarse en Nira Yuval Davis, *Gender and Nation,* Londres, Sage, 1997.

nacido se valora como un pagaré para el futuro de la raza, donde la raza se plantea en su forma más indeterminada, aún no especificada, como la vida misma. Este futuro solo puede asegurarse perfectamente si los cuerpos de las mujeres son reclutados para el trabajo de la reproducción, si su personalidad jurídica se supedita a los intereses del niño no nacido.

La lógica patriarcal de la reproducción racial es bastante clara cuando se trata de formaciones hegemónicas de raza como el nacionalismo blanco. Pero los izquierdistas suelen rehuir el hecho de que la subordinación de las mujeres es intrínseca al proyecto de reproducción racial, hegemónico o no. Cualquier política que se proponga defender la integridad de la raza —concebida como un orden de reproducción o linaje genealógico— mirará inevitablemente con recelo a las mujeres, ya que cualquier libertad que tengan para retirar su trabajo reproductivo pone en sus manos el futuro de la raza. El antirracismo no tiene por qué adoptar esta forma reproductivista, pero cuando lo hace es tan implacable en su imposición de los imperativos patriarcales como el nacionalismo mayoritario.

Como ha señalado Corey Robin, el nacionalismo de Thomas siempre fue biológico y no territorial.[319] En sus viajes de la izquierda radical a la derecha radical, Thomas nunca ha dejado de ver la reproducción de la raza (negra) como el horizonte y el fin de su política. Como secretario de la Unión de Estudiantes Negros del College of the Holy Cross, suscribió el manifiesto de que «el hombre negro quiere... el derecho a perpetuar su raza».[320] A pesar de todas sus conversiones políticas, nunca abandonó la creencia de que «la salvación de nuestra raza» depende de «la fuerza y la voluntad de los hombres negros».[321]

Este compromiso duradero con los fines de la reproducción racial explica por qué Thomas se opuso vehementemente al matrimonio interracial hasta bien entrados los años ochenta, antes de conocer a su segunda esposa, Virginia Lamp Thomas, en 1986, y por qué siempre ha defendido los méritos de la segregación institucional.[322] A pesar de la acusación de que ha abandonado la comunidad en favor del individualismo, Thomas siempre ha entendido la igualdad como una igualdad de y entre (no necesariamente dentro de) las razas. Se trata de una postura que puede acomodarse cómodamente dentro del universalismo católico.

---

[319] Robin, *The Enigma of Clarence Thomas...*, p. 6.

[320] Citado en ibídem., p. 27.

[321] Citado en ibídem., p. 156.

[322] Para las opiniones de Thomas sobre las relaciones interraciales, véase ibídem, p. 27. Para sus opiniones sobre la integración, véanse las pp. 28, 73-79. Por ser claros, Thomas también ve la segregación institucional como una forma de corregir las relaciones de poder entre negros y blancos. Su defensa de la pureza racial se combina así con un astuto análisis de la persistente jerarquía racial en un contexto supuestamente postracial.

El catolicismo ha demostrado ser históricamente útil para unir a conservadores de distintas denominaciones, etnias y razas porque ofrece una filosofía universalista de la vida, bajo la cual las reivindicaciones singulares del linaje reproductivo pueden ser albergadas y reconciliadas momentáneamente.[323] Con su elevación de la vida como tal por encima de las formas particulares de vida, el catolicismo destila el núcleo abstracto de la ley genealógica común a todos los nacionalismos —territoriales, raciales o culturales— y proclama su igualdad a los ojos de Dios. Pero por la misma razón por la que reconoce la igualdad de todas las formas de vida reproductiva, el catolicismo debe negar la igualdad de la persona de la mujer. Como instrumento corporal de reproducción, después de todo, el derecho de la mujer a la vida debe estar siempre condicionado a su voluntad de obedecer este imperativo superior. La figura del niño no nacido es ese imperativo en forma icónica.

Aunque esta iconografía era exclusiva de los católicos, ahora se ha convertido en la lingua franca de la derecha religiosa. La ley natural católica es lo suficientemente inclusiva y abstracta como para unir a enemigos acérrimos en torno a una defensa compartida del no nacido antes de devolverlos a un mundo posnatal de enemistades raciales implacables y opresión negra duradera. En los años setenta, creó una improbable coalición de católicos y protestantes, evangélicos modernizados y fundamentalistas nostálgicos, así como cristianos blancos y nacionalistas negros. Hoy, curiosamente, es un lenguaje abrazado por un juez afroamericano del Tribunal Supremo y compañeros de viaje de Howard Phillips, que comparten poco más que la compulsión de reproducir su linaje.

[323] En una histórica declaración de unidad publicada en 1994, destacados evangélicos y católicos estadounidenses citaron el derecho a la vida (de ahí la ley natural católica) como un punto clave de convergencia. «Evangelicals and Catholics Together: The Christian Mission in the Third Millennium», *First Things,* mayo de 1994. El derecho natural católico también subyace en la petición de Saba Mahmood de una reconciliación entre el cristianismo y el islam a través de una ética aristotélica de la virtud. Saba Mahmood, *The Politics of Piety: The Islamic Revival and the Feminist Subject*, Princeton, Princeton University Press, 2011, pp. 118-152.

CONCLUSIÓN
SOBRE LA REVOLUCIÓN FISCAL Y MONETARIA

Siempre fue «una contrarrevolución sin revolución», parafraseando a Bernard Harcourt, un ataque preventivo contra una incipiente revolución social que nunca fue.[1] Durante años, esta contraofensiva ha socavado el poder de los sindicatos, destripado los servicios públicos y restablecido la familia privada como proveedor de bienestar de último recurso, al tiempo que, en su mayor parte, dejaba intactos los derechos formales. En la última década, la contrarrevolución ha cobrado un impulso acelerado. Alimentándose de su propia paranoia más que de cualquier amenaza real de la izquierda, está tratando ahora de extinguir incluso el legado de los derechos civiles, laborales y sexuales conquistados en una época anterior.

La escalada es visible en todas partes. Solo tenemos que mirar al Partido Republicano y su secuestro por la extrema derecha. El constante obstruccionismo del Congreso que trata de torpedear incluso los actos más rutinarios de gasto público. Una Reserva Federal que ha hecho todo lo que estaba en su mano para mantener la riqueza de los poseedores de activos mientras recurría a la máxima potencia de fuego cuando se enfrentaba al mero olorcillo de los aumentos salariales en los escalones más bajos del mercado laboral. Un Tribunal Supremo que ha destruido la principal legislación sobre el derecho al voto de los años sesenta, ha recortado el poder de los sindicatos y ha anulado el derecho constitucional al aborto.

Hablar de revolución parece tan inoportuno como siempre, salvo por el hecho de que la izquierda está más viva de lo que lo había estado en mucho tiempo. Desde las huelgas salvajes de profesores en estados con «derecho al trabajo» hasta los avances sindicales en Amazon y Starbucks y una nueva ola de militancia impulsada por el precariado académico de la universidad,

[1] «Ahora nos enfrentamos a una contrainsurgencia sin insurgencia. Una contrarrevolución sin revolución. La forma pura de contrarrevolución, sin revolución, como simple modalidad de gobernar en casa». Bernard E. Harcourt, *The Counterrevolution: How Our Government Went to War against Its Own Citizens,* Nueva York, Basic Books, 2018, p. 12. Harcourt se refiere concretamente al trasplante de las técnicas de contrainsurgencia estadounidenses, desplegadas en primer lugar en el extranjero, a las operaciones policiales y de vigilancia en el interior del país.

el movimiento obrero ha salido de su letargo de varias décadas. El Black Liberation Movement también ha adquirido un nuevo impulso, incluso frente a la reacción violenta de la extrema derecha. Black Lives Matter ha introducido en la agenda pública, como nunca antes, la cuestión del racismo policial sistémico y lo ha hecho haciendo explícitos los vínculos entre el encarcelamiento masivo, unos niveles criminales de endeudamiento cotidiano y la austeridad de los gobiernos locales.

El movimiento feminista recibió un golpe jurídico devastador con la decisión Dobbs de 2022. La decisión ha sido recibida, sin embargo, con un resurgimiento de las iniciativas de apoyo mutuo que no se veía desde el movimiento feminista por la salud de los años setenta. Aunque el resurgimiento de la izquierda apenas ha hecho mella en el delirio autoalimentado de la extrema derecha, al menos hemos recuperado la sensación de que las cosas podrían ser de otra manera. Y no es poco. El legado más insidioso de la contrarrevolución neoliberal fue, con mucho, el cierre de la imaginación política. Después de Reagan y Thatcher, no pocos izquierdistas desilusionados abrazaron la *realpolitik* del compromiso neoliberal. De hecho, tanto los neoliberales de la «tercera vía» como los Nuevos Demócratas en Estados Unidos o el New Labour en el Reino Unido acabaron aplicando a menudo medidas de austeridad con más celo y eficacia que sus homólogos de derechas. Se trataba de algo más que simple reformismo.

Al ceder a la triada de independencia del banco central, el equilibrio presupuestario y las bajadas de impuestos regresivas, el neoliberalismo de la «tercera vía» llegó a creer que el propio keynesianismo era utópico. La ambición política, incluso la más moderada, se sacrificó en aras del realismo económico. La izquierda podía fantasear todo lo que quisiera: sencillamente, ya no podíamos permitirnos la socialdemocracia y mucho menos un cambio revolucionario. Este dogma es, en cualquier caso, cada vez más difícil de mantener, aunque solo sea porque las autoridades monetarias y fiscales neoliberales han transgredido descaradamente sus propias normas de autocontrol durante la última década de crisis financiera. Cuando la Reserva Federal está dispuesta a estimular la inflación de precios de activos sin límite técnico aparente, ¿con qué argumentos podría oponerse a la misma intervención en nombre de los salarios o del bienestar social? Cuando el único límite que está dispuesta a reconocer es el de la inflación salarial —fantasmática o no—, resulta mucho más difícil ocultar lo que realmente está en juego. No es la «inflación» como tal el verdadero coco, sino la perspectiva de que los aumentos salariales superen los beneficios empresariales o erosionen el valor de los activos.

Una de las razones por las que la teoría monetaria moderna (TMM) se ha vuelto ampliamente legible en los últimos años es el hecho de que la Reserva Federal ha aplicado a la perfección su programa económico pero

al revés.[2] Traducción políticamente simplificada de la teoría poskeynesiana de izquierdas, la TMM enseña que podemos permitirnos cualquier cosa que pueda producir la fuerza de trabajo actual: en un régimen de dinero fiduciario, el banco central solo tiene que activar sus poderes de impresión de dinero para pagar cualquier gasto que el Tesoro quiera iniciar. Aunque este conocimiento no es ningún secreto para los banqueros centrales, la ortodoxia monetaria neoliberal lo había envuelto en el misterio, para que no se utilizara indebidamente al servicio de la inflación salarial, es decir, social. Sin embargo, en la última década, la Reserva Federal ha roto selectivamente su propio tabú para poner en práctica una versión invertida de la TMM, en la que los poderes del Estado para la creación de dinero fiduciario se despliegan al servicio casi exclusivo de los tenedores de activos. Si algo hemos aprendido de esta experiencia es que las leyes pseudocientíficas de la estabilidad de precios pueden transgredirse a voluntad, siempre que la riqueza resultante se redistribuya hacia arriba. Los límites a la creación de riqueza son políticos, no técnicos.

Pero, ¿está preparada la izquierda para actuar sobre la base de este conocimiento? Las críticas marxistas contemporáneas a la teoría monetaria moderna —que son muchas— se leen a veces como un consejo desesperado.[3] Cuando descartan la teoría como una medida keynesiana a medias, están afirmando lo obvio. Hay un valor innegable en la afirmación casi spinoziana de que las acciones fiscales y monetarias deben juzgarse por sus efectos en el mundo real, no por su distancia de las leyes económicas trascendentes.

---

[2] Para una introducción a la teoría monetaria moderna (TMM), véase L. Randall Wray, *Modern Money Theory: A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems*, Londres, Palgrave, 2012; Stephanie Kelton, *Modern Monetary Theory and the Birth of the People's Economy*, Londres, John Murray, 2020.

[3] La TMM ha sido muy criticada tanto por sus colegas poskeynesianos como por los marxistas. Véase, para una crítica poskeynesiana de la TMM, Gerald Epstein, *What's Wrong with Modern Money Theory: A Policy Critique*, Londres, Palgrave Pivot, 2019. Críticas marxistas prominentes de la TMM son: Doug Henwood, «Modern Monetary Theory Isn't Helping», *Jacobin*, 21 de febrero de 2019; Paul Mattick, «Money Magic», *Brooklyn Rail*, octubre de 2020; y Michael Roberts, «Modern Monetary Theory: A Marxist Critique», *Class, Race and Corporate Power*, núm. 7: 1, 2019, pp. 1-15. Si bien las acusaciones de ingenuidad política tienen sentido a primera vista, sospecho que malinterpretan el propósito estratégico de la TMM como un anteproyecto listo para la política, con todas las simplificaciones necesarias que este género implica. La mayor debilidad de estas críticas, sin embargo, es su tendencia a eludir la diferencia entre la monetización de la deuda al servicio de la inflación salarial (el espectro que perseguía a los años setenta) y la monetización de la deuda al servicio de la inflación de los precios de activos (la realidad de la flexibilización cuantitativa o QE). Así, un reciente comentario enmarca la TMM como la «ideología orgánica del Estado neoliberal posterior a la crisis». Jamie Merchant, «The Money Theory of the State: Reflections on Modern Monetary Theory», *Brooklyn Rail*, febrero de 2021. De hecho, la opción de monetización de la deuda contemplada por la TMM es la inversa de la QE, y considerablemente más suave. Mientras que la TMM reconoce la inflación salarial como un límite a la monetización de la deuda, la política reciente de la Reserva Federal no ve ningún límite intrínseco a la inflación de los precios de activos aparte de la inflación salarial.

Pero en otros aspectos, la TMM sigue comprometida con el proyecto keynesiano/hegeliano de mediación dialéctica, con todos sus amortiguadores incorporados: la distinción entre trabajo productivo e improductivo, el confinamiento de la socialdemocracia dentro de las fronteras nacionales y el miedo a un crecimiento salarial demasiado exuberante. Resulta revelador que tanto la TMM como la ortodoxia monetaria neoliberal estén de acuerdo en que el único límite «técnico» al «derroche» de los bancos centrales es la inflación salarial excesiva.

No hace falta decir que se trata de un proyecto limitado. El objetivo del keynesianismo es moderar la relación entre el trabajo y el capital para que la creación de dinero del banco central y el poder del Estado para gravar y gastar nunca se conviertan en una socialización total de las finanzas. Sin embargo, en su afán por demostrar lo obvio —que el keynesianismo tecnocrático nunca puede eliminar la austeridad capitalista— los críticos marxistas a veces parecen sugerir que no hay ninguna respuesta a la austeridad. En su versión más desesperada, sustituyen la praxis del cambio social por los consuelos de la escatología. Si esperamos lo suficiente, la larga desaceleración del capitalismo nos liberará de su captura.

Para quienes piensan que el marxismo debe ser más —no menos— ambicioso que el keynesianismo, esto no puede ser suficiente. Dado el papel cada vez más flagrante de las autoridades fiscales y monetarias nominalmente públicas en el sostenimiento de las cumbres de la riqueza privada, es difícil evitar una confrontación con la política del dinero. Hoy en día no puede haber un desafío verdaderamente radical al capitalismo sin una visión más amplia de la creación y el gasto colectivo de dinero. La cuestión de cómo organizar la creación de dinero liberándolo de las restricciones de la propiedad privada es clave para una praxis poscapitalista.[4] Sin este horizonte, el apoyo mutuo anarquista se convierte en una adaptación izquierdista a la austeridad y el antirreformismo marxista en una admisión de la derrota. ¿Qué haría falta entonces para radicalizar el proyecto de las finanzas socializadas? Si la teoría monetaria keynesiana se ve obstaculizada por su necesidad de mediar entre el trabajo y el capital, ¿cómo podríamos colectivizar y redistribuir la riqueza más allá de estos límites de clase, así como más allá de los límites de género, raciales y nacionales dentro de los cuales se ha confinado históricamente el Estado del bienestar? ¿Cómo implementaríamos un salario social despojado de todas las condicionalidades sexuales y raciales del salario familiar fordista? ¿Cómo sería el «derroche» monetario y fiscal desde la izquierda?

---

[4] Para una amplia reflexión sobre las posibilidades de creación de dinero sin apropiación privada de la riqueza, véase Alexander Kolokotronis, «Towards an An Anarchist Money and Monetary System: Entrevista con Nathan Cedric Tankus», *New Politics*, 5 de noviembre de 2016.

Saber que el «derroche» es técnicamente posible es un pequeño consuelo, por supuesto, cuando el abismo entre la posibilidad técnica y la realidad política es tan grande como siempre. Aunque los proyectos para una distribución más amplia de la riqueza han florecido tras la crisis financiera mundial, no podemos esperar que las reformas progresistas, y mucho menos el cambio revolucionario, se produzca por decreto tecnocrático.[5] La respuesta de emergencia a la pandemia del coronavirus fue recibida por muchos en la izquierda como un proyecto de demostración de abundancia fiscal y monetaria. Sin embargo, los bancos centrales están haciendo ahora todo lo posible para castigar a los asalariados por este breve momento de transgresión, como si estuvieran aterrorizados por las posibilidades que podría haber desencadenado. Hay que admitir que el equilibrio de poder es considerablemente menos favorable que a principios de los años setenta, cuando los sindicatos erosionaron brevemente la participación de los beneficios en la renta nacional y la inflación impulsada por los salarios infundió terror en los mercados financieros. En la actualidad, nos enfrentamos a una inflación impulsada por los beneficios y no por los salarios, y a los titulares de activos financieros les ha ido notablemente bien frente a las subidas de los tipos de interés que están paralizando el resto de la economía.[6]

Quizá lo más importante sea que la evolución del Estado capitalista ha alterado profundamente el terreno en el que se desarrollan las luchas anticapitalistas. El keynesianismo describe la estrategia mediante la cual el Estado transfiere a su contabilidad una parte cada vez mayor de los riesgos y las responsabilidades sociales. Su lógica de funcionamiento es centrípeta: siempre busca incorporar y neutralizar la lucha de clases. Los anarcocomunistas de los años setenta se veían a sí mismos trabajando «en y contra el Estado» para radicalizar el proyecto keynesiano de distribución de la riqueza, eludiendo al mismo tiempo la absorción dentro de sus limitaciones institucionales y normativas.[7] El Estado neoliberal, en cambio, está

[5] Más allá de la TMM, en los años transcurridos desde la crisis financiera mundial se han propuesto numerosos proyectos para una QE popular y otras versiones democratizadas de las finanzas monetarias. Véase, por ejemplo, Frank van Lerven, *Sovereign Money Creation: Paving the Way for a Sustainable Recovery*, Londres, Positive Money, 2013; Frances Coppola, *The Case for People's Quantitative Easing*, Londres, Polity, 2019; Eric Monnet, *La banque providence: Démocratiser les banques centrales et la monnaie*, París, Seuil, 2021; Saule Omarova, «The People's Ledger: How to Democratize Money and Finance the Economy», *Vanderbilt Law Review,* núm. 74, 2021, pp. 1231-1298.

[6] Véase Isabella M. Weber y Evan Wasner, «Sellers' Inflation, Profits and Conflict: Why Can Large Firms Hike Prices in an Emergency?», *Economics Department University of Massachusetts Amherst Working Paper Series,* núm. 343*,* 2023; Servaas Storm, «Profit Inflation Is Real», *INET Institute for New Economic Thinking*, 15 de junio de 2023. Storm ofrece una comparación sistemática de los aumentos relativos de salarios y beneficios en los años setenta y en la actualidad.

[7] La estrategia está implícita en James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York, St. Martin's Press, 1973 [ed. cast.: *La crisis fiscal del Estado,* Barcelona, Península, 1981], y

animado por el espíritu centrífugo de la secesión: sin renunciar a ninguno de sus poderes punitivos, está desesperado por renegar de sus obligaciones sociales históricamente asumidas, al tiempo que ayuda e instiga activamente los esfuerzos privados por eludir su esfera de supervisión reguladora.

¿Cómo podríamos entonces volver al espíritu del anarcocomunismo de los años setenta, reconociendo al mismo tiempo los retos tan diferentes que plantea el Estado antisocial neoliberal? ¿Está destinado el anarquismo a jugar el papel de colaborador involuntario cuando el propio capitalismo se desprende de sus antiguas funciones sociales? ¿Y va a ser siempre el socialismo resurgente la comadrona del keynesianismo, un amortiguador estatista de los deseos más revolucionarios? Este último peligro se ha hecho muy real con el despliegue de la política industrial del presidente Biden y la posible aparición de un keynesianismo verde militar.

En los últimos tiempos, algunas de las reflexiones más útiles sobre la estrategia frente al Estado neoliberal han venido del Debt Collective, un grupo surgido del movimiento Occupy Wall Street de 2011.[8] Originalmente concebido como un sindicato de deudores estudiantiles, el colectivo y sus ramificaciones han coordinado desde entonces una serie de impagos estratégicos que implican una gama mucho más amplia de deudas personales, con el fin de consolidarlas en una contrafuerza eficaz contra los poderes combinados de las finanzas privadas y el Estado. A través de su *Rolling Jubilee*, el colectivo ha comprado carteras de deuda médica, estudiantil, sobre nóminas, de libertad condicional y por sentencias judiciales en los mercados secundarios con el propósito expreso de cancelar los pasivos asociados.[9] Cuando la deuda impagada se vende en el mercado secundario, pierde gran parte de su valor de mercado a ojos de los acreedores. Sin embargo, la carga para el deudor individual sigue siendo tan abrumadora como siempre debido a la acumulación de tasas de interés, multas y un historial crediticio deteriorado. Así pues, aunque el Debt Collective afirma haber anulado la impresionante cifra de 832 millones de dólares de deudas personales, sus intervenciones valen mucho más que eso. Al rescatar al deudor de la devastadora prueba personal de ser acosado por los cobradores durante años y años, la cancelación masiva de deudas desactiva todo el mecanismo disciplinario que sostiene la economía del crédito privado. El impago colectivizado de la deuda, en este caso, desempeña un papel muy parecido al del pleno empleo en las reflexiones de Michał Kalecki sobre

explícita en London Edinburgh Weekend Return Group, *In and against the State: Discussion Notes for Socialists*, Londres, Pluto Press, 2021 [1979].

[8] La declaración estratégica más reciente del colectivo puede encontrarse en Debt Collective, *Can't Pay, Won't Pay: The Case for Economic Disobedience and Debt Abolition*, Chicago, Haymarket Books, 2020.

[9] Debt Collective, «Our History and Victories», 2023.

el keynesianismo: es un método por el que el Estado antisocial neoliberal puede verse obligado a reconocer sus propios límites.

Debt Collective parte de la premisa de que la ubicuidad del inmanejable endeudamiento de los hogares puede aprovecharse como fuente de solidaridad y usarse como una forma de liberar a las personas de la experiencia de la culpa y el castigo individual. Las mayores instituciones financieras se basan en el tamaño de sus pasivos y su interconexión con otros actores para exigir rescates del Tesoro y la acomodación monetaria de los bancos centrales. ¿Cómo podrían entonces los deudores consumidores y asalariados consolidar sus pasivos de manera que también se conviertan en un riesgo sistémico —por lo tanto, «demasiado grandes para quebrar»—? Al tiempo que abogan por la reforma de la regulación de los tipos de interés y de las leyes de quiebra, las acciones del colectivo están impulsadas por la agenda más ambiciosa de socializar las finanzas.[10] Después de todo, si se persigue a gran escala, el efecto del impago colectivo es transferir la deuda privada y familiar de nuevo al balance del Estado, donde asume el estatus de servicio público gratuito. Se trata de una forma muy directa de presionar las palancas fiscales desde abajo para que el gobierno se vea obligado a asumir costes que preferiría externalizar a los hogares. Aunque rara vez se articula como tal, esta misma estrategia de transferencia colectiva de la deuda está en juego en cualquier petición de asistencia sanitaria gratuita, educación pública o un salario digno.

Esta lente estratégica puede extenderse también al activismo laboral, que en su máxima expresión puede modificar profundamente las placas tectónicas de la distribución fiscal y monetaria. Las posibilidades son más evidentes en el sector público, por supuesto, donde cada disputa en torno a los salarios formales tiene repercusiones inmediatas para los presupuestos estatales y el salario social. Con su visible dependencia del apoyo gubernamental, los movimientos del sector público no tienen más remedio que enfrentarse a cuestiones fiscales y monetarias que suelen dejarse de lado en el proceso de negociación salarial: la relación entre los ingresos laborales, los precios de los activos y el gasto público; las apuestas distributivas de la fiscalidad y la creación de crédito; los retos de administrar un servicio público o gestionar el bienestar en condiciones de austeridad. Que estos retos pueden convertirse en fuentes de fortaleza lo demuestran las recientes iniciativas para crear coaliciones entre los trabajadores del sector público en huelga y sus supuestos clientes en un frente unido contra la austeridad permanente. Para hacerse una idea del alcance que pueden tener este tipo

[10] «No necesitamos tipos de interés más bajos o condiciones de préstamo menos abusivas, necesitamos finanzas verdaderamente públicas y socializadas: control público sobre el dinero público». Debt Collective, *Can't Pay, Won't Pay...*, p. 115. El texto hace referencia a J. W. Mason, «Socialize Finance», *Jacobin*, noviembre de 2016.

de campañas, la United Teachers Los Angeles [Unión de Docentes de Los Ángeles] (UTLA) ha luchado para eliminar el límite del impuesto sobre bienes inmuebles comerciales en la financiación escolar, para convertir los terrenos baldíos propiedad de las escuelas en viviendas asequibles y para contener el poder de los fondos de capital privado que explotan tanto a los inquilinos a través de sus carteras inmobiliarias como a los docentes a través de políticas fiscales estatales que privilegian las ganancias de capital a expensas de la financiación de las escuelas.[11]

El sindicalismo del sector público se descarta a veces como periférico a la labor real de la lucha anticapitalista sobre la anacrónica base de que el punto de apoyo de las relaciones de poder capitalistas se encuentra en el sector privado con ánimo de lucro. Esta suposición interpreta erróneamente el último siglo de organización capitalista, en el que la producción de plusvalía del «sector privado» fue suscrita masivamente por el Estado, ya fuera a través de subvenciones directas, gastos fiscales o contratos gubernamentales, pasando así por alto las afinidades ocultas entre el sindicalismo del sector público y del sector privado. Hoy en día, la línea divisoria entre el sector público y el sector privado es más tenue que nunca. Las clínicas sanitarias privadas dependen de los pacientes de Medicare y Medicaid asegurados por el gobierno y las universidades nominalmente públicas han transferido una parte cada vez mayor de sus costes a los estudiantes, mientras que las empresas dependen de una cornucopia de gastos fiscales y rescates para financiar sus iniciativas privadas.

Los intereses de los trabajadores de los sectores público y privado están, por tanto, más estrechamente alineados de lo que podría pensarse. Tomemos como ejemplo la huelga de General Motors de 2019, en la que 48.000 miembros de United Auto Workers abandonaron el trabajo en protesta por el estancamiento de los salarios y la inseguridad de las condiciones de trabajo, una década después de que la empresa fuera rescatada por valor de 50.000 millones de dólares procedentes del Tesoro de EEUU y un año después de que las bajadas de impuestos de Trump entregaran billones de dólares en recompra de acciones a los accionistas de GM.[12] La acción tuvo éxito a corto plazo: los trabajadores en huelga consiguieron ganancias salariales y una garantía de seguridad laboral a cambio del cierre de las plantas de Lordstown, Baltimore y Warren. Pero ¿cuán más poderosa podría ser la acción industrial si interviniera en la escena del crimen: es decir, si tratara de bloquear el desvío de los fondos de rescate y de las bajadas de impuestos

[11] Samir Sonti, «The Crisis of US Labor, Past and Present», *Socialist Register,* núm. 122, 2022, pp. 153-154; Sarah Jaffe, «The Radical Organizing That Paved the Way for the LA Teachers' Strike», *Nation*, 19 de enero de 2019.

[12] Nelson Lichtenstein, «What's at Stake in the General Motors Strike», *Dissent,* 20 de septiembre de 2019.

hacia la recompra de acciones? Hoy en día no cabe duda de que la adopción del capitalismo de los fondos de pensiones por parte del movimiento sindical fue un error fatal: al intercambiar el incremento de los precios de las acciones por el aumento de los salarios, los fondos de pensiones de los sindicatos contribuyeron a inflar la riqueza de los mayores propietarios de carteras individuales, mientras que aportaron muy poco a los asalariados, debido a sus escasas participaciones en bolsa y sus trayectorias laborales cada vez más precarias.[13] En GM, como en tantos otros sectores nominalmente privados de la economía, lo que hemos visto en las últimas décadas es una infusión directa de dinero público a manos de los poseedores de activos más ricos, los principales beneficiarios de los rescates y las bajadas de impuestos, mientras que los simples asalariados tuvieron que pagar el precio. Por tanto, las cuestiones más amplias de la política fiscal y monetaria se ciernen tanto sobre las disputas del sector privado como del sector público.

A pesar de todos los esfuerzos de la derecha por revigorizar, de forma simbólica, las líneas divisorias de raza, etnia y género, que dividían a los trabajadores en los años setenta, ya no nos enfrentamos al mismo conjunto de relaciones de clase. Los obreros de la construcción y el transporte ya no son mayoritariamente blancos. Los trabajadores autónomos pueden operar como auténticos propietarios de pequeñas empresas o como los trabajadores más explotados. Los trabajadores de cuello blanco no son automáticamente de clase media. Los salarios reales de los trabajadores de una misma institución pueden diferir enormemente en función de la carga de la deuda estudiantil y de la riqueza heredada. Las universidades públicas están cada vez más financiadas por sus estudiantes y, por eso, privatizadas *de facto,* mientras que cohortes enteras de estudiantes de posgrado se sitúan como trabajadores de bajo nivel en esas mismas instituciones. Las últimas décadas de inflación de los precios de activos han ampliado el foco del conflicto de clases, incluyendo cuestiones como la carestía de la vivienda y el aumento de los alquileres, al tiempo que han introducido nuevas líneas divisorias dentro de la clase: propietario frente a inquilino, heredero frente a no heredero. Podemos estar seguros de que algo profundo ha cambiado en la composición de clase de la fuerza laboral estadounidense cuando el sindicato United Auto Workers obtiene sus victorias más decisivas en el sector de la enseñanza superior gracias a los esfuerzos organizativos de los becarios posdoctorales, los profesores no titulares, los estudiantes de posgrado y otros trabajadores académicos precarios.[14] Pero también podemos observar que el alcance del propio conflicto de clase está cambiando

[13] Sanford M. Jacoby, *Labor in the Age of Finance: Pensions, Politics, and Corporations from Deindustrialization to Dodd-Frank*, Princeton, Princeton University Press, 2021, pp. 50-52.

[14] Nelson Lichtenstein, «The Largest Strike in the History of American Higher Ed», *Dissent,* 22 de noviembre de 2022.

cuando los sindicatos más combativos abordan regularmente la cuestión de la vivienda junto con los salarios. Las recientes reivindicaciones de las huelgas salvajes de la Universidad de Santa Cruz, que exigen aumentos salariales equivalentes a los crecientes precios de la vivienda en la costa de California, son un buen ejemplo de ello: al articular lo que actualmente es imposible —que los salarios se indexen a la inflación de los precios de los activos—, estas acciones amenazan la jerarquía básica entre el capital y los ingresos salariales y golpean el corazón de nuestro régimen capitalista contemporáneo.[15]

La experiencia de la austeridad salarial, es decir, social, junto con la riqueza incrementada de los propietarios de activos, es compartida tanto por los trabajadores del sector público como por los del privado, los administradores de los servicios públicos y sus supuestos clientes. Se extiende más allá de la relación salarial formal para incluir a aquellos que se enfrentan rutinariamente a la violencia racial de la policía cuando se mueven por el espacio urbano y a cualquiera que atraviese un campo minado de tarifas de usuario a cambio del uso de servicios nominalmente públicos. Aunque las posiciones de clase de los estudiantes de posgrado, los trabajadores del sector automovilístico, los profesores de escuelas públicas, los que sufren un exceso crónico de vigilancia policial, los desempleados de larga duración y los que dependen de la asistencia social no pueden confundirse, la austeridad del gasto público es el hilo conductor de sus diversas experiencias.

El reto de abordar las esferas aparentemente distantes de la política monetaria y fiscal es menos tecnocrático de lo que parece. Como demostró la inflación salarial impulsada por las huelgas de principios de los años setenta, las formas de acción «tradicionales» pueden ser los medios más eficaces para corroer el valor de los activos financieros y redistribuir la riqueza desde abajo. Las huelgas laborales, las huelgas de alquiler, los impagos estratégicos, las revueltas urbanas, las ocupaciones del espacio público y las ocupaciones ilegales pueden tener un efecto agudo sobre el valor de la riqueza privada y el cálculo de las prioridades del gasto público. El verdadero reto consiste en coordinar y consolidar tales acciones a escala tal que desplacen de forma duradera las palancas de la acción fiscal y monetaria en una dirección igualitaria. La izquierda nunca podrá permitirse el cambio revolucionario que anhela a menos que avance hacia la colectivización del proceso de creación de dinero y el gasto público. Cómo hacer posible ese cambio es el proceso mismo de la revolución.

[15] Ibídem.

AGRADECIMIENTOS

Tengo que dar las gracias a muchas personas por haber contribuido a hacer posible este libro.

Tengo una enorme deuda con todos aquellos que me dieron la oportunidad de testar los primeros borradores en el camino hacia la búsqueda de mi tesis. Estoy especialmente agradecido a Michael Szalay y Annie McClanahan de UC Irvine, Leslie Salzinger de UC Berkeley, Dorit Geva de la Central European University y Paul North de Yale.

Gran parte de este libro se escribió en una época de inmensa agitación institucional y epidemiológica. Quiero dar las gracias a mis colegas y estudiantes de la Australian National University por crear un entorno de trabajo tan amable y propicio. Tuve la suerte de recibir una beca Discovery del Australian Research Council (dp180101197) para llevar a cabo mis primeras investigaciones de archivo en los documentos de James M. Buchanan de la Universidad George Mason. Tengo una deuda especial con los muchos archivistas que escanearon documentos, enviaron bobinas de microfichas por correo o se desvivieron por facilitar que el material estuviera disponible durante el confinamiento.

Parte de este material vio la luz por primera vez en *Capitalism: A Journal of History and Economics, Dissent Magazine* y *The Baffler*. Los editores Julia Ott, Zach Webb, Nick Serpe y Natasha Lewis se esforzaron al máximo por afinar mi prosa y pulir mis argumentos. Los interlocutores en línea Bruce Bartlett, Nancy McLean y Bethany Moreton fueron especialmente generosos con sus comentarios, críticas y sugerencias. Algunas personas intervinieron para aportar ingredientes cruciales que faltaban, a veces sin que yo lo supiera. Se trata de Katrina Forrester, Will Bateman, Veena Dubal, Mark Gawne, Jeremy Walker, Jason Stanley, Daniel Judt, Amy Kapczynski, Corinne Blalock y Brendon O'Connor. Michel Feher, Wendy Brown, Meighan Gale, Julie Fry y Greg McNamee fueron extraordinariamente profesionales, tranquilizadores y pacientes durante todo el proceso editorial.

Por último, no estaría en ninguna parte sin Ari Heinrich, Joe Butters, Catherine Waldby, Paul K. Jones, Meredith Williams, Louise Boon-Kuo, Regrette Etcetera, Peter Banki, Hilary Caldwell, Elena Jeffreys, Janelle Fawkes, Melissa McAdam, Diablotine Cysique y Lucette Cysique.

Este libro está dedicado a Marina.