



Revista tiempo&economía
ISSN: 2422-2704
tiempoyeconomia@utadeo.edu.co
Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano
Colombia

Reaganomics: una línea divisoria

Komlos, John

Reaganomics: una línea divisoria

Revista tiempo&economía, vol. 6, núm. 1, 2019

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Colombia

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=574562124004>

DOI: <https://doi.org/10.21789/24222704.1409>

Reaganomics: una línea divisoria

Reaganomics: A historical watershed

John Komlos

Universidad de Múnich, Alemania

john.komlos@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.21789/24222704.1409>

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=574562124004>

Recepción: 14 Septiembre 2018

Aprobación: 30 Octubre 2018

RESUMEN:

Documentamos el impacto de la Reaganomics y su legado de largo plazo. Los datos indican que el crecimiento económico no fue particularmente impresionante después de los recortes de impuestos de 1981. El PIB simplemente retornó al potencial y su tasa de crecimiento no fue superior a las tasas logradas en décadas anteriores o posteriores. Los supuestos incentivos de la economía de la oferta no se materializaron. La gente no trabajó más, no ahorró ni invirtió más, y el efecto de goteo fue insignificante, como el de la melaza. En cambio, la presidencia de Reagan fue una línea divisoria en el desarrollo económico de Estados Unidos en el sentido de que revirtió muchos de los logros del New Deal e inauguró una era en la que la desigualdad aumentó sustancialmente, los salarios de los trabajadores poco calificados iniciaron un largo periodo de descenso y la participación del trabajo en el PIB siguió disminuyendo. El legado de Reagan es una economía dual que acompañó al deterioro de la clase media, la desregulación que llevó a la crisis financiera, un enorme incremento de la deuda nacional, del 30% al 50% del PIB, que no pudo ser detenido posteriormente y es superior al 100% en 2018, el antiestatismo que contribuyó al ascenso del trumpismo, un desmesurado aumento de la desigualdad que dio origen a una oligarquía y a una plutocracia, y el abandono de los trabajadores de overol que eventualmente se convirtieron en los deplorables de Hillary. En otras palabras, nada goteó hacia las mayorías. Los ricos y los súper ricos recibieron todos los beneficios de los recortes de impuestos. Este es el verdadero legado de la economía de la oferta de la administración Reagan.

PALABRAS CLAVE: Reaganomics, macroeconomía, política económica, USA, historia económica.

ABSTRACT:

We document the impact of Reaganomics and its long-term legacy. The preponderance of data indicate that economic growth was not particularly impressive in the wake of the tax cuts of 1981. GDP just snapped back to potential and failed to accelerate beyond the rates achieved in the prior or subsequent decades. The supposed incentives of supply-side economics failed to materialize. People did not work more, they did not save or invest more, and the trickle-down effect was that of molasses. Instead, Reagan's presidency was a watershed in U.S. economic development in the sense that it reversed many of the accomplishments of the New Deal and inaugurated an era in which inequality increased substantially, low-skilled men's wages began a long period of decline, and labor's share of GDP continued to fall. Reagan's legacy is a dual economy that accompanied the hallowing out of the middle class, deregulation that led to the Financial crisis, a stupendous increase in the national debt from 30% to 50% of GDP that could not be halted subsequently and is in excess of 100% in 2018, anti-statism that contributed to the rise of Trumpism, a stupendous rise in inequality that gave birth to an oligarchy and plutocracy, and the abandoning of blue-collar workers who eventually became Hillary's deplorables. In other words, nothing trickled down to the masses. The rich and the super-rich kept all the windfall of the tax cuts to themselves. This is the true legacy of the supply-side economics of the Reagan administration.

KEYWORDS: Reaganomics, macroeconomics, economic policy, USA, economic history.

INTRODUCCIÓN

La Presidencia de Ronald Reagan fue una línea divisoria en la historia económica de Estados Unidos, de un tipo que sólo se presenta una vez en una o dos generaciones. Reagan fue elegido en el otoño de 1980, en un momento en que la economía no estaba en buena forma. La inflación rondaba el 13,5%, la tasa de desempleo era de un incómodo 7,7% y el crecimiento de la productividad era mediocre (Modigliani, 1988).

¹ En noviembre, la tasa de fondos federales llegó al 16%. ² Aunque el ingreso personal disponible real per cápita crecía a una tasa aceptable del 1,2% anual a pesar de las dos recesiones que siguieron a los dos choques

petroleros,³ se frenó durante la campaña presidencial. De manera similar, el PIB real había estado estancado durante dos años y medio cuando los ciudadanos acudieron a las urnas.⁴ Una economía estancada con inflación se llegó a conocer como estanflación, un fenómeno que hasta entonces no se conocía. La economía parecía estar al revés.

En forma doctrinaria, Reagan culpó al gobierno por el mal desempeño económico:

Primero, la mayor regulación del gobierno, que incrementó los costos de producción. Segundo, los altos impuestos, que redujeron los incentivos al trabajo y al ahorro. Tercero, los pagos de transferencias para bienestar y seguridad social, que redujeron el empleo de los pobres y de los trabajadores de más edad. (Rothschild, 1982)

Los males eran reales, los remedios propuestos fueron amargos y su éxito dudoso. La política de libertad económica que Reagan adoptó significaba ante todo romper las cadenas de la regulación y la tributación excesivas utilizando los principios no comprobados de la economía de la oferta, conocida también como economía del goteo, o la Reaganomics para abreviar. Su filosofía era “redistribuir el ingreso a las personas con alta propensión a ahorrar –la gente rica– y esperar a que su buena disposición o su frugalidad inspiraran de alguna manera el crecimiento económico” (Rothschild, 1982). Por supuesto, la propuesta no se formuló en esos términos. Se formuló, en cambio, en términos de redistribución de los beneficiarios de la asistencia social a los asalariados: “No es sorprendente que los votantes fueran muy receptivos al mensaje de que los impuestos y el gasto del gobierno se debían reducir drásticamente para compensar la distribución del ingreso entre asalariados y beneficiarios de la asistencia social” (Feldstein, 1993, p. 13).

La Reaganomics fue respaldada por un entusiasta grupo de economistas conservadores encabezado por Milton Friedman. Pero esa visión audaz se basó más en la fe que en la evidencia empírica (Galbraith, 1982). David Stockman, director de la Oficina de Administración y Presupuesto, admitió que el programa “se basaba en la creencia de que el mundo funciona” (Greider, 1981). Todo era “una especie de ilusión conveniente: una nueva retórica para cubrir la vieja doctrina republicana”, admitió Stockman y añadió cínicamente: “La parte más difícil del recorte de impuestos a la oferta es bajar la tasa máxima del 70 al 50%”. El texto implícito era claro: para apoyar a los trabajadores industriales, hombres, blancos,... [para que puedan] volver a trabajar y “para patear a los pobres eliminando los programas sociales” (Rothschild, 1981), lo que Robert Hall de la Universidad de Stanford denominó “verter dinero en agujeros de ratas” (Hall, 1981). Los “agujeros de ratas” que tenía en mente incluían los programas de empleo y de capacitación, de cupones de alimentos, de almuerzos escolares y servicios sociales. Los gastos militares eran vacas sagradas.

En resumen, Reagan defendió los recortes de impuestos de los ricos merecedores, lo que daría incentivos para aumentar los ahorros y las inversiones y así crear empleo, lo cual después “se filtraría” a las masas para que se beneficiaran a su debido tiempo.⁵ Además, los impuestos más bajos significaban un aumento del salario neto y eso proporcionaría un incentivo para que la gente trabajara más y los empresarios asumieran más riesgos, con lo que crecería la economía y aumentarían los ingresos.

Arthur Laffer fue un notable defensor de la opinión de que el recorte de impuestos aumentaría los ingresos del gobierno:

Es razonable concluir que cada una de las reducciones de las tasas de impuestos del 10% propuestas, en términos de ingresos fiscales totales, se autofinanciaría en menos de dos años. A partir de entonces, cada pago proporcionaría una contribución positiva a los ingresos fiscales totales. (Laffer, 1981, p. 21)

Sin embargo, pocos economistas reputados consideran aceptable la afirmación de Laffer (Mankiw y Weinzierl, 2006; Fullerton, 2008, p. 839; Galbraith, 1982). James Tobin, ganador del Premio Nobel, calculó que la tasa de impuestos a los salarios debía ser del orden del 83% para que los recortes de impuestos generaran ingreso adicional, y los cálculos modernos no son muy diferentes (Tobin, 1981).⁶

Sin embargo, desde el principio también hubo mucho escepticismo hacia la Reaganomics.

El ‘keynesianismo militar’: el gran aumento del gasto militar en la recesión perjudicará las inversiones y la innovación para el crecimiento de largo plazo y dejará varados algunos segmentos del mercado laboral, incluidas las jóvenes negras, el 41% de las cuales seguían desempleadas a finales de 1981. (Rothschild, 1982)

Además, las personas que ya tenían empleo de tiempo completo probablemente no aumentarían sus horas de trabajo. Con una tasa de desempleo del 12% a finales de 1982, no era obvio que la gente pudiera encontrar más trabajos, aunque quisiera. Y las inversiones adicionales eran poco probables, excepto que hubiese nuevas oportunidades que ofrecieran un rendimiento aceptable, y tampoco eran obvias. Y si los ricos gastaran sus ingresos adicionales en consumo conspicuo comprando bienes de lujo extranjeros, viajando al exterior o invirtiendo fuera del país, el efecto de goteo ocurriría en otra parte del mundo. ¿Y qué pasaría si compraran títulos del gobierno extranjeros o nacionales en vez de invertir en capital físico? De modo que había muchas preguntas abiertas si alguien se preocupaba por profundizar un poco más. El punto principal es que el camino de los recortes de impuestos hacia el crecimiento económico en general no es obvio. Depende del contexto.

No obstante, en 1981,

El Congreso aprobó la principal reforma tributaria que se convirtió en pieza central de la economía de la oferta. El énfasis... era modificar las tasas marginales de impuestos para fortalecer los incentivos al trabajo, al ahorro, a la inversión y a la toma de riesgos. (Feldstein, 1986, p. 26)

La ley incluía “una reducción general del 25% de las tasas de impuestos personales”. Se suponía que los déficits no serían un problema porque, como resumió el Secretario de Defensa Caspar Weinberger, “En realidad no se está aumentando sustancialmente el déficit cuando se aumenta el gasto de defensa porque el gasto suele ser, si no igual, al menos cercano al aumento del ingreso generado por el gasto en defensa” (Rothschild, 1982). En cambio, los pagos de transferencias supuestamente no eran tan beneficiosos porque “en general van a bienes de consumo no duraderos. Estos tienen un menor componente de inversión y un menor efecto multiplicador” (Rothschild, 1982). Entonces, los déficits para los militares son buenos, pero para bienestar no lo son.

Al abandonar su antigua política de conservadurismo fiscal y de presupuestos balanceados, la corriente principal republicana se volvió promotora de la Reaganomics. Según Feldstein, la “notable reducción de las tasas del impuesto de renta personal... redujo la pérdida de eficiencia asociada [en una cantidad sustancial]” (Feldstein, 1989, p. 108). En tono de auto elogio, añadió que “la reestructuración... es testimonio del poder de las ideas económicas” (Feldstein, 1989, p. 108). Él simplemente olvidó, igual que todos los partidarios de Reagan, que los modelos tributarios que estaban utilizando no consideraban los usos productivos de los impuestos. Cuando los impuestos se invierten en bienes públicos –como infraestructura, educación o investigación básica– aumentan la eficiencia, la productividad y el PIB en periodos posteriores. Esto fue descartado por Feldstein y por los demás promotores de las políticas de oferta.

También dejaron fuera de consideración la creciente carga de los déficits presupuestales endémicos, el deterioro de la clase media, el olvido de los bienes públicos incluida la inversión en infraestructura y educación, el fortalecimiento del complejo militar-industrial, la desregulación del sector financiero que se volvería perjudicial, la benévola desatención de las clases bajas que se radicalizaron, el estancamiento de los salarios de los trabajadores poco calificados, el aumento de la desigualdad y el “deslizamiento continuo hacia la oligarquía económica” (Hacker y Pierson, 2010; Temin, 2017). Estos son los legados verdaderamente duraderos de la Reaganomics.

LA EVIDENCIA EMPÍRICA: LA REAGANOMICS FUE UN FRACASO

Incentivos ineficaces: ninguna variable económica respondió como se esperaba

Se suponía que los fuertes recortes de impuestos estimularían las inversiones, los ahorros y las horas de trabajo. No lo lograron (Modigliani, 1988; Friedman, 1988; Peterson, 1988; Leamer, 2001, p. 16). Es cierto que hubo una demanda reprimida de inversiones cuando la economía salió de la doble caída de la recesión de 1982, pero eso terminó en 1984. La inversión privada bruta real aumentó a una tasa del 4,24% entre 1950 y 1979, y de 4,26% entre 1980 y 1988.⁷ La inversión fija incluso se desaceleró, del 6,5% al 4,2%.⁸ Y desde entonces, la inversión no logró crecer durante cuatro años completos.⁹ Los déficits absorbieron gran parte de los ahorros, de modo que las inversiones no podían aumentar significativamente. Así, la evidencia empírica contradice un principio fundamental de la teoría de la oferta. Esto era claro desde el principio: “Los grandes déficits gubernamentales ahora proyectados constituirán un impedimento sustancial para la formación de capital neto de la economía de Estados Unidos incluso después de que la economía retorne al pleno empleo” (Friedman, 1983, p. 93). Además de los déficits, otra razón por la cual no aumentó la inversión fue el exceso de capacidad industrial. En general, la utilización de la capacidad disminuyó y llegó a un pico del 86,7% durante la administración Carter; en la de Reagan el nivel máximo fue ligeramente inferior, del 85,2%.¹⁰

También se suponía que el esfuerzo de trabajo respondía a los supuestos incentivos, pero no lo hizo: el número de horas trabajadas fue de 1.813 al año per cápita en 1979 e igual a finales de la presidencia de Reagan (Leamer, 2001, p. 11).¹¹ Esto tampoco debería ser sorprendente. Los estadounidenses ya vivían con apremios. Era difícil exprimir aún más su jornada de trabajo. La tasa de participación de la fuerza de trabajo masculina tampoco se modificó. Era ligeramente inferior al 76,3% en 1981 y al 75,4% en 1989.¹² Es cierto que la tasa de participación femenina sí aumentó, pero había aumentado durante décadas por razones sociales en medio del movimiento feminista, no a causa de incentivos fiscales. El mismo Feldstein tuvo que admitir que los incentivos no funcionaron:

“Aunque esperaríamos un aumento del esfuerzo laboral por la reducción de las tasas marginales de impuestos más altas, toda la evidencia anterior indica que hubo cambios relativamente pequeños”. Sin embargo, había “falta de evidencia de un aumento inducido del número de personas que desean trabajar...” (Feldstein, 1986, p. 28).

Además, el desempleo se mantuvo persistentemente alto. La tasa oficial era del 7,5% a comienzos de la presidencia de Reagan y siguió siendo igual a finales de su primer periodo en parte por la recesión ocasionada por la política de altas tasas de interés de la Fed. Sin embargo, después de ocho años de Reaganomics disminuyó hasta alcanzar el 5,4%, pero era aún más alta que durante fases similares de ciclos de negocios anteriores (Leamer, 2001, p. 10). Además, la verdadera tasa de desempleo, también llamada subempleo (o U6), era mucho mayor, el 9,3% en diciembre de 1989, la primera fecha para la que se dispone de esos datos; y era aún mucho más alta entre los subgrupos de población en situación de desventaja. Por ejemplo, entre los afroamericanos sin diploma de escuela secundaria era del 28% (tabla 1).¹³ De modo que el desempeño en materia de desempleo tampoco se puede juzgar de manera positiva.

| | Porcentaje (%) |
|--------------------------------|----------------|
| Promedio de la fuerza laboral | 9,3 |
| Hispanos | 14,5 |
| Afroamericanos | 17,5 |
| De 16 a 24 años de edad | 17,4 |
| Menos que secundaria | 18,3 |
| Grado de secundaria | 9,9 |
| Negro con menos que secundaria | 28,3 |
| Negro con secundaria | 18,0 |

TABLA 1

Tasa de subempleo entre subpoblaciones en desventaja, diciembre de 1989

Fuente: Economic Policy Institute, State of Working America Data Library "Underemployment".

La tasa de ahorro tampoco respondió. "La estrategia no funcionó... Los impuestos más bajos llevaron a una tasa de ahorro más baja y no a una tasa de ahorro más alta" (Thurow, 1983). De hecho, la tasa de ahorro empezó su larga marcha hacia cero durante la presidencia de Reagan. En 1980, el ahorro personal como porcentaje del ingreso disponible era del 11,1% y no había señales de que después disminuiría sustancialmente. Durante las tres décadas de 1951 a 1981 fue en promedio del 11,4% pero en 1985 comenzó a disminuir: en 1988 ya se había reducido al 8,5% y llegó al punto más bajo: 3,2%, en 2005.¹⁴

Se suponía que los beneficios de los millonarios tendrían un efecto de goteo que aumentaría los salarios de los trabajadores típicos. Tampoco sucedió así: los salarios de los hombres disminuyeron o se estancaron durante la presidencia de Reagan y aún más allá: el ingreso anual de los hombres que trabajaban tiempo completo era de 53.200 en 1980 y de 53.350 dólares en 1988.¹⁵ Sólo los que tenían educación universitaria experimentaron alguna ganancia, pero incluso sus salarios disminuyeron durante el primer periodo de Reagan. En cambio, los que no tenían educación universitaria experimentaron una disminución durante todo el periodo (figura 1). El salario promedio por hora de los hombres sin diploma de escuela secundaria era de 18,40 dólares por hora. La reducción abrupta comenzó en 1981; en 1984 se redujo en 1,70 dólares para llegar a 16,70 dólares; en 1988 era de 16,30 dólares. Por lo tanto, los efectos de goteo de los recortes de impuestos tuvieron la viscosidad de la melaza, ya que casi nada llegó a los menos educados.

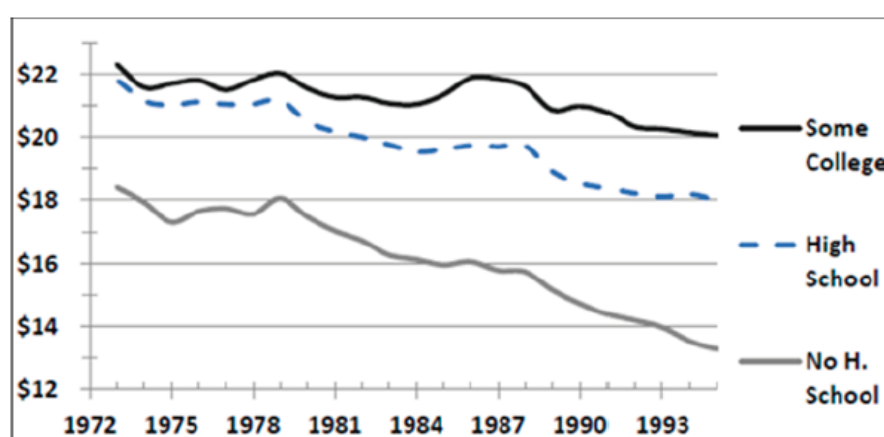


FIGURA 1

Salarios por hora de los hombres, según su educación.

Fuente: Economic Policy Institute, State of Working America Data Library, "Wages by Education", <https://www.epi.org/data/#?subject=wage-education&g=>*

Debido al estancamiento o incluso la disminución de los salarios y a la poca capacidad negociadora de los trabajadores, la proporción de su ingreso en el PIB disminuyó del 63,1% en la segunda mitad de la década de 1970 al 61,7% durante la presidencia de Reagan (figura 2). Y la reducción fue permanente: el trabajo nunca recuperó su entusiasmo anterior.¹⁶ La caída del 1,4% como proporción del PIB podría parecer pequeña, pero equivalía a una pérdida de unos 73 mil millones de dólares para los 80 millones de trabajadores de tiempo completo, cerca de 900 dólares por trabajador, lo que representaba unas dos semanas de salario, una suma que no era insignificante.¹⁷

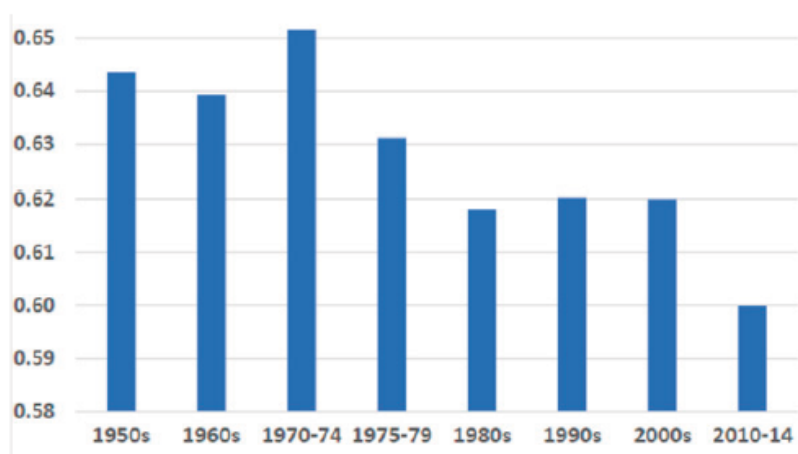


FIGURA 2

Proporción del ingreso laboral en el PIB.

Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis, Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices, LABSHPUSA156NRUG

El crecimiento del PIB tampoco se aceleró. En vez del aumento pronosticado por la administración Reagan, a un 2,2% anual per cápita, el crecimiento de la década de 1980 estuvo a la par del crecimiento de periodos anteriores y posteriores (figura 3).¹⁸ Allí tampoco hubo un efecto perceptible. El crecimiento apenas fue suficiente para que el PIB corriente alcanzara al PIB potencial después de la recesión de 1982, pero no indicaba un desempeño espectacular (figura 4).¹⁹ Por lo tanto, ninguna variable económica mostró ningún signo de desempeño extraordinario durante la administración de Reagan. Los observadores de la época así lo reconocieron: “los recortes de impuestos de Reagan... [fueron] un fracaso” (Thurow, 1983).

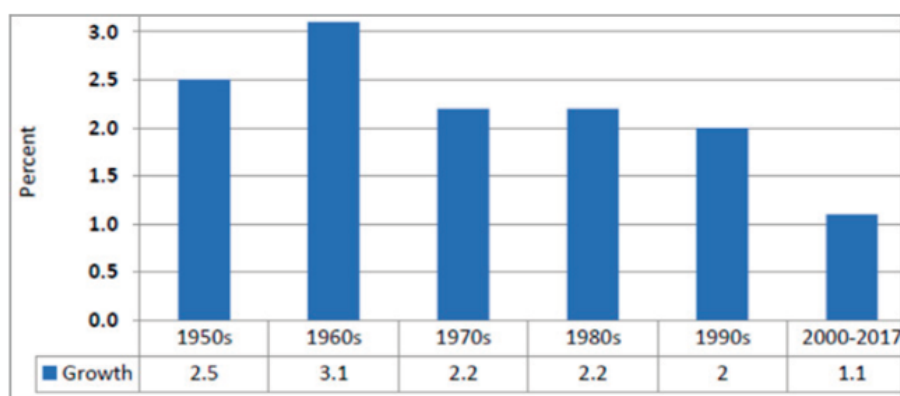


FIGURA 3

Tasas de crecimiento anual promedio del PIB real per cápita.

Fuente: Bureau of Economic Analysis, Tabla 7.1, series Selected Per Capita Product and Income <https://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=3&isuri=1&1921=survey&1903=264>

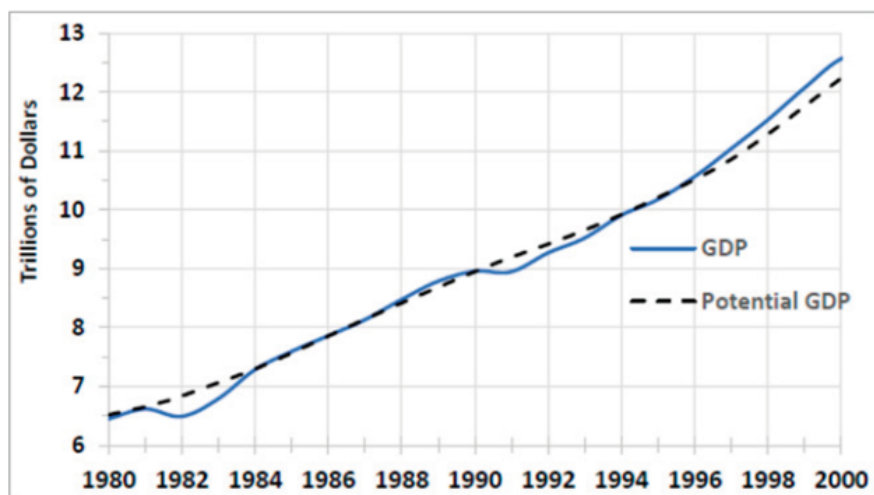


FIGURA 4

PIB real y PIB potencial, precios de 2009.

Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis, series GDPCA y GDPPOT.

Los déficits endémicos son uno de los principales legados duraderos de la Reaganomics

“La política fiscal federal está a la deriva sin un timón”, manifestó James Tobin el economista ganador del Premio Nobel en 1986. Aunque Reagan calificó como “excesivamente alto” el déficit presupuestal de Carter de 59.600 millones de dólares y prometió que “se reducirá, y en pocos años se eliminará”, lo que sucedió fue exactamente lo contrario. Los profundos recortes tributarios, junto con el aumento más lento de lo esperado del PIB y de los ingresos, ocasionaron el mayor aumento del déficit del gobierno desde la Segunda Guerra Mundial. En contraste, la administración pronosticó que en 1984 “el presupuesto federal debería estar balanceado... [y] generar realmente un superávit en 1985 y 1986, por primera vez desde 1969” (White House, 1981). En vez de superávits, lo que llegó fue un torrente de saldos en rojo cuando no se materializaron los efectos económicos de los hipotéticos incentivos y los ingresos se mantuvieron muy por debajo de las expectativas.

En 1981, la Oficina de Presupuesto del Congreso había proyectado que los ingresos aumentarían a 1 billón de dólares para 1985. Pero fueron de 266 mil millones de dólares menos, es decir, un 29% menores (Timiraos y Shin, 2017), dado que el ingreso verdadero fue de 734 mil millones de dólares. En consecuencia, en 1986 el déficit llegó a 221 mil millones de dólares en lugar del excedente de 30 mil millones que se había pronosticado (figura 5). En total, Reagan aumentó la deuda nacional en un monto sin precedentes de 1.776 mil millones de dólares.²⁰ La deuda total del gobierno en enero de 1981 era de 965 mil millones y en enero de 1989, de 2.740 mil millones de dólares. En otras palabras, Reagan prácticamente triplicó la deuda y la mitad del incremento fue para los militares.²¹ Por lo tanto, la deuda pública total como porcentaje del PIB se duplicó, del 31% al 61%, a finales de la presidencia de Bush padre (figura 6).

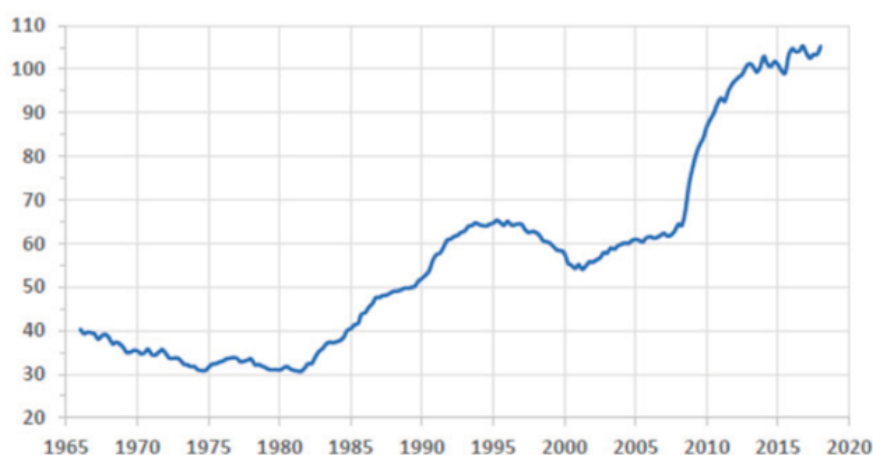


FIGURA 5

Superávit o déficit del presupuesto federal.

Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis, Public Debt as Percent of Gross Domestic Product, serie GFDEGDQ188S.

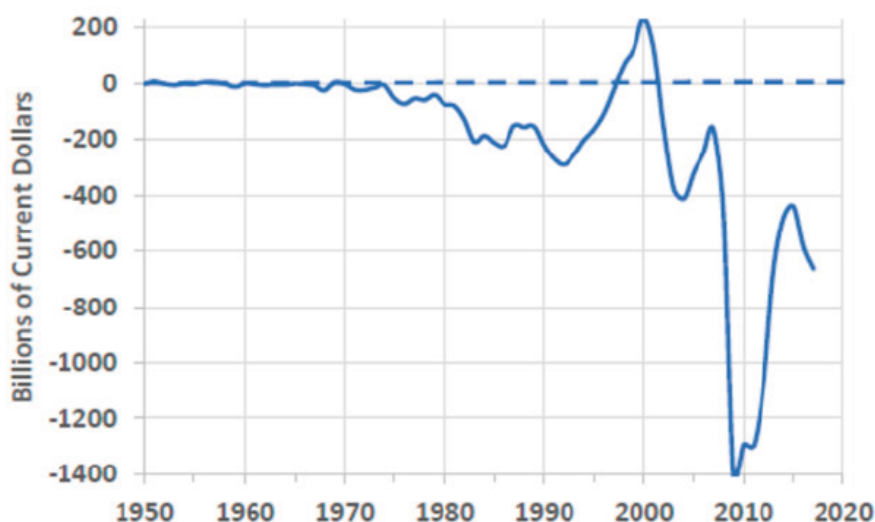


FIGURA 6

Deuda federal como porcentaje del PIB

Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis, Federal Budget Surplus or Deficit, serie FYFSD.

Ningún otro pronóstico de la administración estuvo tan errado. Esta fue una ruptura fundamental con el pasado a expensas de las generaciones futuras: “La carga fiscal que enfrentan todas las generaciones futuras a lo largo de su vida será de un 17% a un 24% mayor que la que enfrentan los nacidos en 1989” (Auerbach et al., 1991). Este fue también el momento en que se inició el desbalance comercial endémico, una consecuencia usual de los déficits presupuestales del gobierno (figura 7) (Bernheim, 1988).

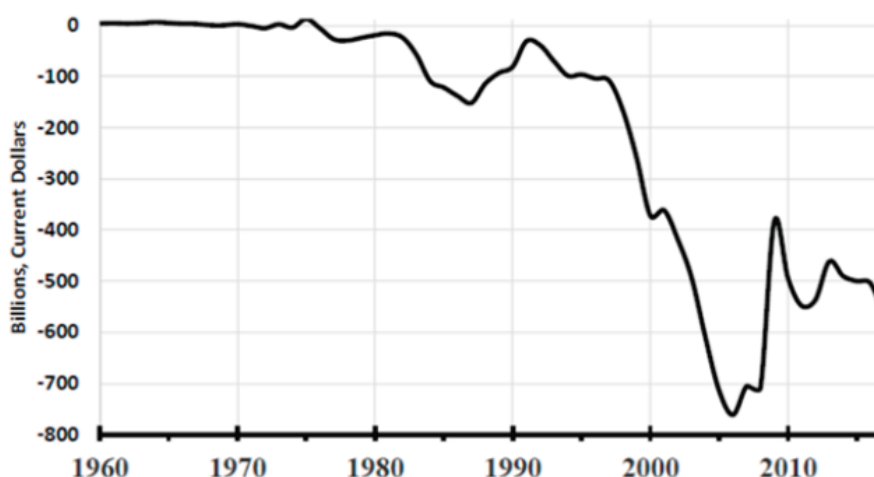


FIGURA 7

Balanza comercial de Estados Unidos en bienes y servicios

Fuente: U.S. Census, Bureau, "Foreign Trade, Historical Statistics", <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/index.html>

El flujo de saldos en rojo no se pudo revertir desde entonces, excepto brevemente durante la administración Clinton (figura 5). El establecimiento político de Estados Unidos se volvió adicto a gastar más que a recaudar ingresos. Antes de Reagan los déficits eran pequeños o se incurría en déficit cuando la actividad económica se desaceleraba. Sin embargo, después de 1981, los déficits se volvieron endémicos tanto en los buenos tiempos como en los malos.²² Eso se convirtió en un legado duradero de la Reaganomics. A finales de la década, Janet Yellen, futura presidenta de la Reserva Federal, observó que "a juicio de la mayoría de los economistas de la nación, estos acontecimientos son profundamente perturbadores" (1989).

1981 FUE UN PUNTO DE INFLEXIÓN HISTÓRICO

La Reaganomics representó un cambio fundamental en la filosofía dominante de la gobernancia, que se alejó del activismo del New Deal. El comienzo de la administración Reagan fue un verdadero punto de inflexión con respecto a muchos indicadores económicos. Sin duda, como en toda revolución, la Reaganomics también tuvo precursores. Después de todo, es tema de debate que el pequeño arroyo de Minnesota sea la fuente del río Mississippi y que la Revolución Francesa se inspiró en los filósofos de la Ilustración. En forma similar, mucho antes de Reagan, el movimiento conservador estaba cobrando impulso alentado por grupos de expertos conservadores, con la fundación de la Heritage Foundation (1973), el Cato Institute (1974) y el Manhattan Institute (1977). Estos serían grandes promotores de la Reaganomics y ayudarían a legitimar su ideología hasta que se convirtió en la corriente principal (Phillips-Fein, 2009). Luego hubo una reacción a las decisiones de la Corte Suprema en los casos *Brown v. la Junta de Educación* y *Roe v. Wade*, junto al movimiento social de los Derechos Civiles que llevó a la pérdida de apoyo al Partido Demócrata en el Sur y que en la década de 1970 fortaleció el ala derecha del Partido Republicano, así como a los evangélicos (Hacker y Pierson, 2010; Mayer, 2016; MacLean, 2017). De modo que es justificado deducir que la Reaganomics no fue un relámpago totalmente inesperado.

Se tienen que buscar con cuidado los indicadores económicos que se pueden considerar precursores de la Reaganomics, pero hay algunas posibilidades en la punta del iceberg. Por ejemplo, las tendencias del ingreso entre el 0,1% superior –es decir, de 80.000 de los casi 80 millones de hogares– indican que la desigualdad en realidad disminuyó en 1970 y luego tocó fondo (figura 8). La desigualdad no sólo se mantuvo sin cambio durante nueve años, sino que la participación en el ingreso después de impuestos de esos 80.000 hogares del

grupo superior, que fluctuó ligeramente en el rango del 1,2% al 1,4% entre 1970 y 1978, se situó en el punto más bajo jamás registrado. Después, en 1979, su participación aumentó repentinamente al 1,76%, seguida de un 1,74% en 1980 (figura 8). Esta no era aún una tendencia y no causó preocupación. Simplemente era un retorno al nivel de desigualdad de 1967 o 1968 y acorde con la reducción de la tasa de impuestos promedio al 0,1% superior de los receptores de ingresos del 59,8% al 56,0% en 1978. Sin embargo, la reducción de la tasa de impuestos sólo afectó al 0,05% más alto; las tasas de impuestos de la otra mitad del 1% superior en realidad aumentaron (Piketty y Saez, 2007, tabla 2). De modo que estos sólo eran temblores menores y aún no se alejaban significativamente de la época anterior.

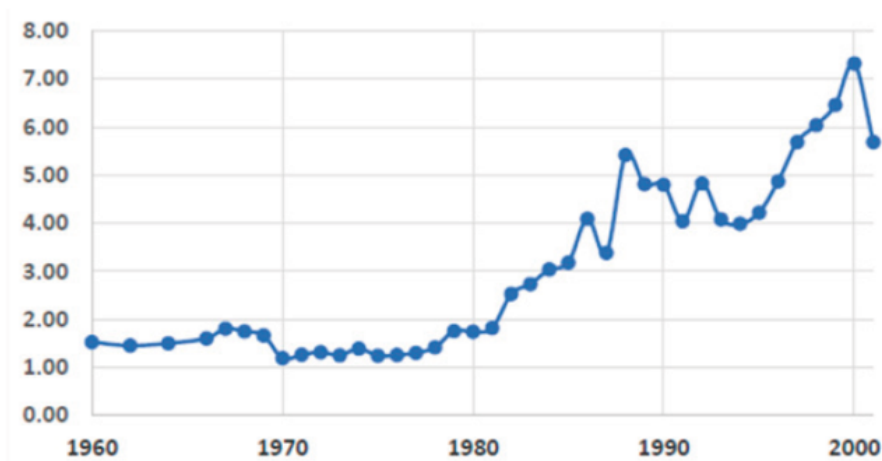


FIGURA 8

Participación en el ingreso después de impuestos del 0,1% superior

Fuente: Piketty y Saez (2007), tabla complementaria A2, <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/xls/>

| Periodo / Años | Crecimiento de la productividad (%) | | Crecimiento de los salarios (%) | | Relación | Diferencia |
|----------------|-------------------------------------|-------|---------------------------------|-------|----------|------------|
| | Total | Anual | Total | Anual | Anual | Anual (%) |
| 1947-1970 / 23 | 85 | 2,7 | 83 | 2,7 | 0,98 | -0,0 |
| 1970-1982 / 12 | 19 | 1,4 | 14 | 1,1 | 0,74 | -0,3 |
| 1982-1999 / 17 | 17 | 2,0 | 20 | 1,1 | 0,49 | -0,9 |
| 1999-2016 / 17 | 17 | 1,9 | 16 | 0,9 | 0,44 | -1,0 |

TABLA 2

Crecimiento de la productividad y remuneración real, U.S. 1947-2011

Nota: el total se refiere al aumento porcentual total durante el periodo. Anual es la tasa anual compuesta de crecimiento. Relaciones la razón entre tasas de crecimiento anual. 2017 se refiere al primer semestre del año. Salarios se refiere a la remuneración total.

Fuente: elaboración propia.

El verdadero choque llegó tres años después cuando la tendencia se desató; en 1981 el 0,1% superior de la distribución del ingreso recibió el 1,8% del ingreso total, en 1982 el 2,5% y en 1983 el 2,7%. De modo que en 1983 la participación en el ingreso de estos 80.000 hogares se duplicó en comparación con 1977. Entonces se abrieron las compuertas, y se mantuvieron abiertas: en 1988 su participación llegó al 5,4% y en 2000 al 7,3% (Piketty y Saez, 2007, figura 3).²³ Pasar del 1,3% al 7,3% del ingreso nacional es un cambio de juego. Además, el 0,01% superior de los beneficiarios de ingresos tiene exactamente la misma tendencia, pero el resto del 1% superior, es decir, aquellos entre los percentiles 99 y 99,9 comenzaron a subir tres años después.

La brecha entre productividad y remuneración

Desde un punto de vista teórico, las empresas deben pagar salarios equivalentes al valor del producto marginal de sus empleados. Este teorema fundamental implica que los salarios reales deben seguir el ritmo

del crecimiento de la productividad de la fuerza de trabajo. Sin embargo, esto se contradice con la evidencia empírica de Estados Unidos, ya que el crecimiento de la remuneración (salarios, bonificaciones y beneficios) quedó muy por detrás del crecimiento de la productividad después de 1981 (figura 9).

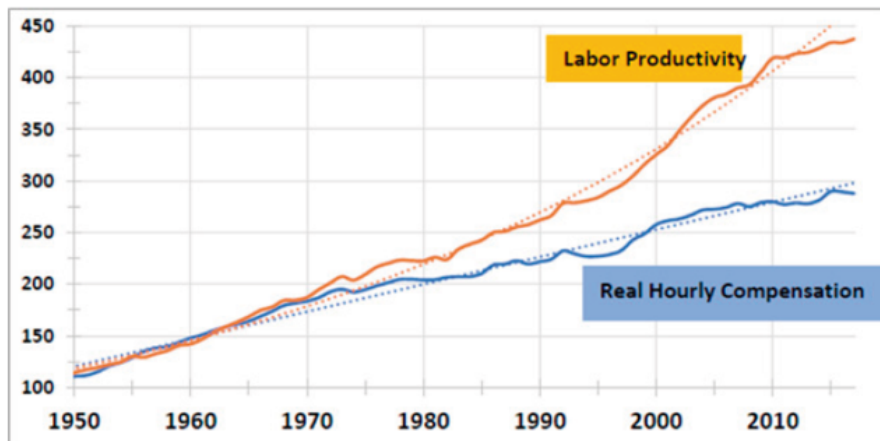


FIGURA 9

Brecha de compensación de la productividad.

Fuente: Fleck, Glaser y Sprague (2011). Los datos de 2012-2016 fueron proporcionados amablemente por Shawn Sprague del Bureau of Labor Statistics.

Entre 1947 y 1970, el crecimiento de los salarios reales fue exactamente igual al crecimiento de la productividad, tal como lo predice la teoría; ambos se duplicaron prácticamente en los 23 años transcurridos, creciendo a una tasa anual compuesta impresionante del 2,7% (tabla 2).

Después, en la década de 1970 apareció una pequeña diferencia, y los salarios crecieron a un 0,3% anual más bajo que la productividad (tabla 2). Sin embargo, durante la presidencia de Carter las dos variables aumentaron al mismo ritmo, de modo que la brecha no se amplió durante su mandato (figura 10). El primer signo real de una ruptura estructural en la relación entre productividad y salarios apareció en 1982, ya que bajo la presidencia de Reagan la brecha se amplió sustancialmente y continuó ampliándose hasta la actualidad. Después de Reagan, el crecimiento de la remuneración fue casi la mitad del crecimiento de la productividad (tabla 2).

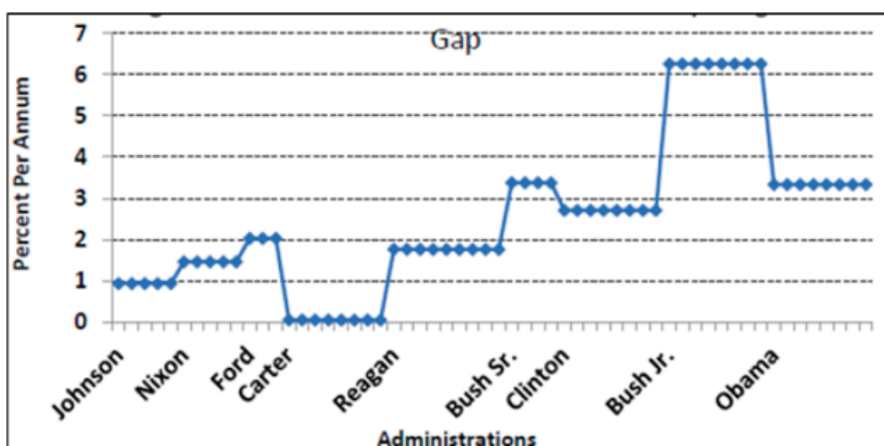


FIGURA 10

Tasa de aumento de la brecha productividad-salario

Fuente: ver la figura 9.

Así, después de 1982, la brecha se amplió continuamente hasta el presente, aunque cada administración demócrata sucesiva parece haber disminuido levemente la velocidad a la que aumentaba la brecha (figura 10). Esto concuerda bastante bien con la tesis de Bartel (2016) de que los presidentes republicanos aumentaron la desigualdad más que los demócratas. Durante la presidencia de Clinton, la brecha creció a un ritmo más lento que durante la de Bush padre y, de manera similar, en la de Obama volvió a aumentar más lentamente que en la de Bush hijo. Sin embargo, en la presidencia de Bush hijo, la brecha aumentó a un ritmo de 6 puntos porcentuales por año. A comienzos de 2017, la brecha había alcanzado 150 puntos porcentuales. Es decir, la remuneración del trabajo había aumentado en un 288% desde 1947, mientras que la productividad había aumentado en un 438%. La productividad creció entonces 2,3 veces más rápidamente que los salarios (figura 9). La diferencia recibida por las ganancias creció exponencialmente. El poder de los sindicatos se estaba desvaneciendo, y el gobierno no simpatizaba con el trabajo, de modo que dejó que se valiera por sí mismo (Farber et al., 2018). Sin poder compensatorio, los trabajadores estaban en desventaja. Y, así, la Reaganomics no proporcionó un crecimiento incluyente.

Además de los recortes de impuestos que favorecían a los ricos, otro aspecto de la Reaganomics que contribuyó al deterioro de la clase media fue la represión de la huelga de la Organización de Controladores de Tráfico Aéreo Profesional (Stiglitz, 2013, p. 81). El sindicato dejó de existir y fueron despedidos 11.000 trabajadores, lo que marcó el final de la influencia de los grandes sindicatos.²⁴ Por la intimidación, se redujo el número de huelgas en las que participaban al menos 1.000 trabajadores, de 235 en 1979 a sólo 17 en 1999 (McCartin, 2007, p. 1126), y el porcentaje de trabajadores sindicalizados, que aún era de un 26% durante la presidencia de Carter, cayó precipitadamente en la tercera parte, para llegar al 17%, a finales del segundo periodo de Reagan (figura 11).²⁵ El poder sindical ya era entonces cosa del pasado (Mishel, 2012).

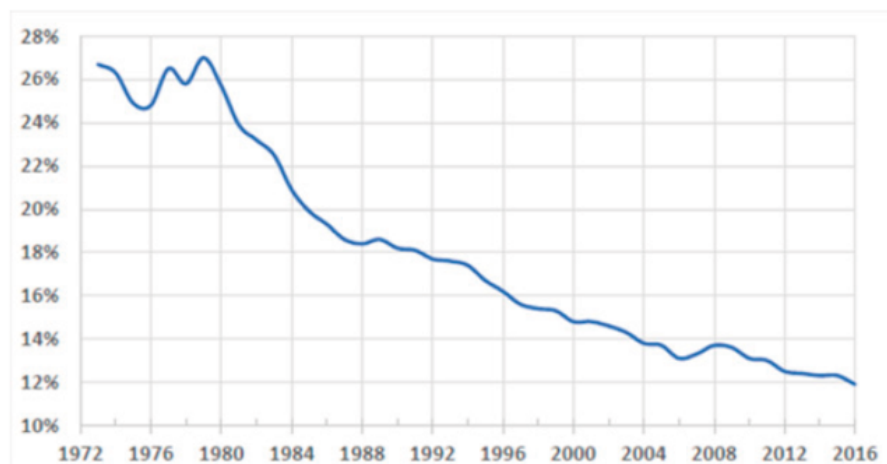


FIGURA 11
Porcentaje de trabajadores sindicalizados

Fuente: Economic Policy Institute, State of Working America Data Library, "Union Coverage", <https://www.epi.org/data/#?subject=unioncov>

Los sindicatos habían sido la columna vertebral de la clase media, especialmente de la clase media baja. Estos aseguraban que una parte de las ganancias se destinara también a los trabajadores, no sólo a los ejecutivos y a los accionistas. Colectivamente, los trabajadores podían amenazar con ir a huelga, ejerciendo así un poder compensatorio suficiente para obtener un poco más que un salario digno, una parte de las rentas que obtenía la empresa. Sin ese poder compensatorio, la mayoría de los trabajadores sin educación universitaria, en especial aquellos que no tenían habilidades especiales, estaban a su propia merced (Bivens et al., 2014). Los resultados fueron devastadores para este segmento de la clase media. Unidos, los trabajadores tenían algún poder de negociación, divididos no tenían ninguno. El resultado fue que los trabajadores quedaron en desventaja y que su salario quedara muy por detrás de lo que merecían con base en su productividad (figura 9). La diferencia,

que iba a parar a las ganancias, creció exponencialmente. A medida que disminuía el poder de los trabajadores, también se reducía su capacidad para influir en el Congreso. En consecuencia, el salario mínimo federal se redujo durante la presidencia de Reagan de 9,03 dólares a 6,80 dólares (a precios de 2016), una disminución del 25%. Los intervalos de impuestos estaban indexados a la inflación, pero no el salario mínimo, y Reagan estaba orgulloso de ello: “el salario mínimo ha causado más miseria y desempleo que cualquier cosa desde la Gran Depresión”, dijo (Kwak, 2017, p. 7).

Hubo otro punto de inflexión en el caso de las ganancias corporativas. Este fue el inicio de la financiarización de la economía, así como del declive de las manufacturas. Entre 1963 y 1980, la participación de las ganancias corporativas originadas en el sector financiero era del 15%, mientras que la participación del sector manufacturero era del 49%.²⁶ Pero cuando Reagan dejó el cargo ya estaban en marcha la tendencia al alza de la primera y la tendencia a la baja de la última (figura 12 y tabla 3).

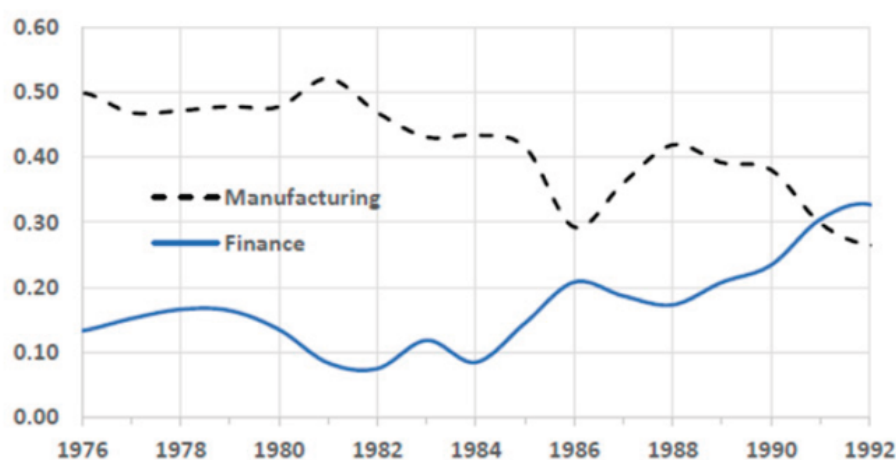


FIGURA 12

Proporción de las ganancias corporativas en las finanzas y las manufacturas.

Fuente: elaboración propia.

| | Fuerza de trabajo total | Empleo | | | | | Beneficios (%) | | |
|------|-------------------------|----------|----------|----------------|----------|------|----------------|----------|------|
| | | Millones | | Porcentaje (5) | | | MFG | Finanzas | Suma |
| | | MFG | Finanzas | MFG | Finanzas | Suma | | | |
| 1981 | 108,4 | 18,6 | 5,2 | 17,2 | 4,8 | 22,0 | 52,1 | 8,4 | 60,5 |
| 2000 | 142,6 | 17,3 | 7,7 | 12,1 | 5,4 | 17,5 | 24,9 | 27,4 | 52,3 |
| 2011 | 153,3 | 11,7 | 7,7 | 7,6 | 5,0 | 12,7 | 17,0 | 32,8 | 49,8 |

TABLA 3

Ganancias y empleo en manufacturas (MFG) y finanzas

Fuente: figura 11 y Bureau of Labor Statistics, Establishment data. Historical Employment. Tabla B-1. Employees on nonfarm Payrolls by major industry sector.

En el año 2000, la participación de las ganancias del sector financiero llegó al 27% y en 2011 al 33%, mientras que la del sector manufacturero se redujo al 17%. Sin embargo, esto constituyó un gran desafío porque, mientras que en el sector manufacturero se suprimían empleos, el lucrativo sector financiero no podía absorber a los trabajadores liberados. La participación conjunta de los trabajadores disminuyó del 22% al 13%.

EL ASCENSO INELUCTABLE DE UNA OLIGARQUÍA

Como argumentan Piketty y Saez, los recortes generales de impuestos aumentan la desigualdad. La evidencia es abrumadora:

Un análisis empírico exhaustivo muestra que existe una correlación negativa fuerte y sistemática entre la evolución de las tasas de impuestos más altas y la evolución de la participación del percentil superior en el ingreso antes de impuestos... En Estados Unidos, las participaciones de los estratos superiores en el ingreso son altas cuando las tasas de impuestos máximas son bajas (antes de la Gran Depresión y después de la administración Reagan) mientras que las participaciones de los estratos superiores en el ingreso son bajas cuando las tasas de impuestos máximas son altas (desde el New Deal hasta el comienzo de la administración Reagan). Entre países, hay una estrecha correlación entre el recorte de las tasas marginales de impuestos más altas y el aumento de la participación en el ingreso del percentil superior desde la década de 1960. (2014, S2)

La razón es clara: una reducción general de impuestos produce enormes beneficios a quienes se encuentran en la parte superior de la pirámide de ingresos, que ahorran e invierten de manera que sus ingresos crecen sustancialmente en los periodos siguientes. En cambio, el trabajador o empleado típico ahorra poco, si ahorra algo, de modo que el incremento del ingreso disponible representa un incremento pequeño y por una sola vez del ingreso. En otras palabras, los ricos invierten mientras que los pobres consumen sus beneficios, y así aumenta la escisión entre los que tienen y los que no tienen.

El índice de Gini resume el aumento de la desigualdad durante la presidencia de Reagan. El índice, que ya era alto en una comparación internacional, empezó a subir rápidamente poco después de la reforma tributaria de 1981 (figura 13). Todos los indicadores de desigualdad muestran un patrón idéntico en la parte superior del iceberg.²⁷ Por ejemplo, aunque la participación del decil superior en el ingreso nacional fluctuó ligeramente entre 1943 y 1981, se mantuvo esencialmente sin cambios alrededor del 34,5%. Luego comenzó a escalar abrupta y persistentemente para llegar al 40,6% en 1988 y al 48% en 2010 (figura 14).

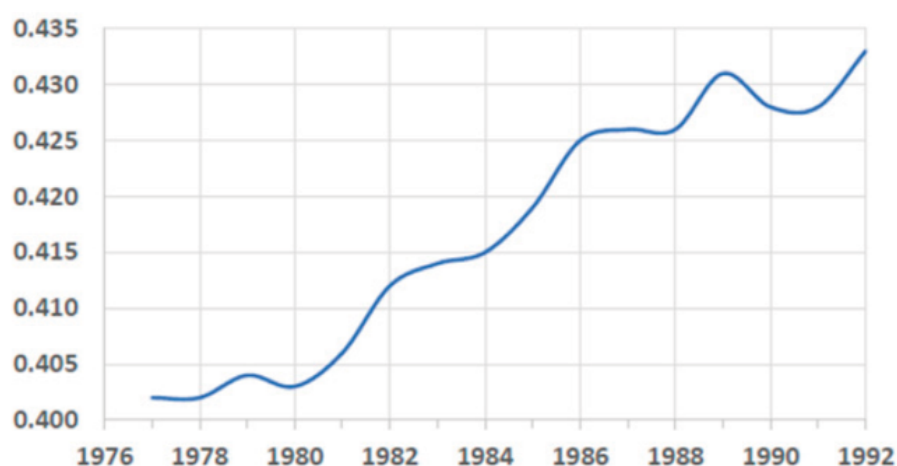


FIGURA 13
El índice de Gini, Estados Unidos, 1976-1992.

Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis, "Income Gini Ratio for All Households", serie GINIALLRH.27



FIGURA 14

Participación del decil superior en el ingreso, Estados Unidos.

Fuente: Piketty (2014, cap. 0, figura I.1 y tabla TS1.1), <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/xls/>

Una desagregación del 10% superior en cuatro grupos indica que sorprendentemente la mayoría de las ganancias se registraron en la punta del iceberg: en el 0,1% más alto (figura 15). Su participación en el ingreso total empezó a aumentar inmediatamente, y llegó al 4,2% en 1982, algo que no se veía desde 1945. Al final de la presidencia de Reagan, su participación se duplicó, del 3,4% al 6,8%. La participación del 1% superior restante (del 0,1 al 1% superiores), también aumentó en un 2,1%, pero comenzó más tarde y aumentó en forma más lenta. La participación del grupo del 1% al 5% sólo aumentó un 0,6%. Sin embargo, la participación del grupo del 5% al 10% no aumentó nada. Por lo tanto, es justo decir que el sesgo de la distribución del ingreso empezó inmediatamente después de los recortes de impuestos de Reagan y que absolutamente nada goteó más abajo del 5% superior.

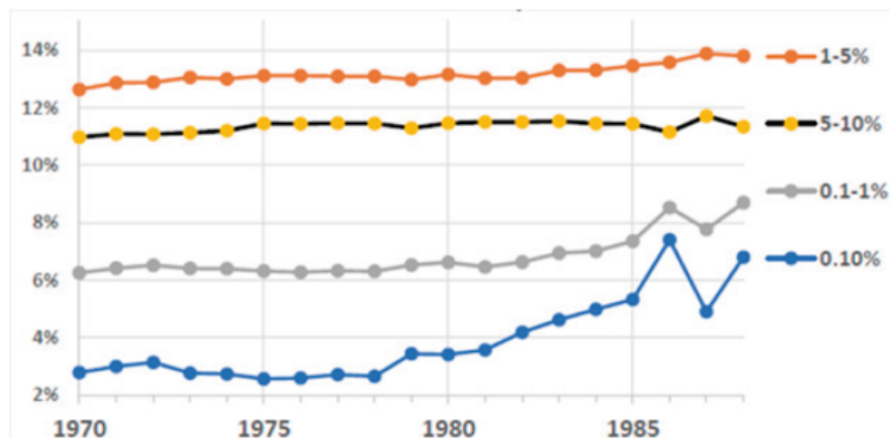


FIGURA 15

Participación del 10% superior en el ingreso antes de impuestos, en cuatro grupos.

Fuente: Piketty (2014, tabla TS8.2), <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/xls/>

Otra manera de considerar las tendencias de la desigualdad es observar que hasta 1980 la participación del 5% superior en el ingreso era igual a la de la clase media (el tercer quintil) pero durante la presidencia de Reagan empezó a aparecer una brecha que a inicios del mandato de Clinton llegaba al 5,9%. Todos los demás grupos perdieron participación, incluso la clase media alta, aunque los ricos (percentil 80-95) al menos pudieron mantener la suya (figura 16).

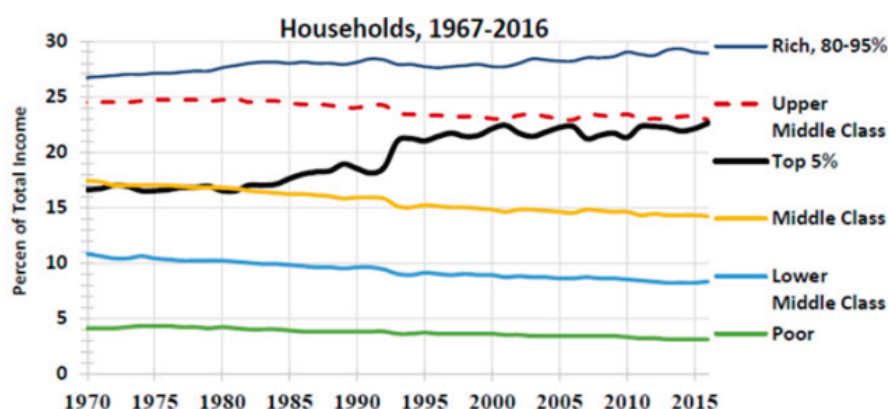


FIGURA 16

Tendencias de la participación en el ingreso total por hogares, 1967-2016.

Fuente: elaboración propia.

La figura 17 resume los cambios de la participación en el ingreso total de seis grupos y muestra que en la década de 1970 los cambios fueron pequeños y sin embargo desiguales. Los ricos ganaron pero los ultra ricos no. Pero desde entonces sólo ganaron los ricos y los ultra ricos. Todos los demás grupos perdieron participación. Esto fue particularmente pronunciado en los años ochenta y noventa para los ultra ricos, cuya participación aumentó en casi un 5% a expensas de la clase media. La tendencia continuó en el siglo XXI, pero de forma más moderada.

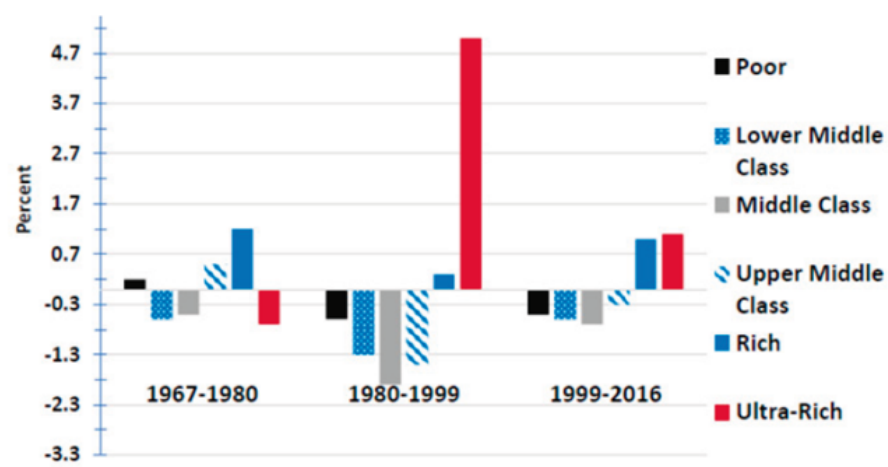


FIGURA 17

Cambios en la participación en el ingreso total en tres épocas, por quintiles.

Fuente: elaboración propia.

Las declaraciones de impuestos indican un patrón similar. Las declaraciones de impuestos de los grupos de altos ingresos se convirtieron en la parte más importante del total en la década de 1980 (figura 16).²⁸ El grupo de altos ingresos se define como aquel cuyo ingreso era superior a 200.000 dólares en 1976, equivalente a 880.000 dólares a precios de 2018. Eso situaría estas declaraciones de impuestos en el 1% superior en 2018. Su participación comenzó a aumentar en 1983. Entre 1981 y 1988 su participación aumentó en un factor de 4. El número de millonarios (a precios corrientes) también aumentó, pero estos están sobreestimados porque en ese lapso el nivel de precios aumentó en un 38%. No obstante, es un indicativo del patrón general de ganancias concentradas en la parte superior de la distribución del ingreso.

CONCLUSIÓN

La opinión general entre los economistas progresistas contemporáneos era que la economía de la oferta era una “falla teórica colosal de la Reaganomics” (Peterson, 1988, p. 3). Feldstein, un gran defensor de la Reaganomics, así lo reconoció: “Desde 1981, la experiencia no ha sido amable con la pretensión de los extremistas de la economía de la oferta según la cual una reducción general de las tasas de impuestos impulsaría un crecimiento sin precedentes, reduciría la inflación en forma indolora, aumentar el ingreso tributario y estimularía un aumento espectacular del ahorro personal. Cada una de esas predicciones resultó ser errónea” (1986, p. 29).²⁹

Desde el principio ha debido ser obvio, incluso para el círculo interno de Reagan, que se estaba tratando de cuadrar el círculo, como lo admitió en esa época David Stockman: “ninguno de nosotros entiende realmente lo que está pasando con todos estos números” (Greider, 1981). Continuó cínicamente: “La parte más difícil del recorte de impuestos en el lado de la oferta es reducir la tasa máxima del 70 al 50 por ciento, lo demás es un asunto secundario” –explicó Stockman–. ‘El argumento original era que el intervalo superior era demasiado alto, y que eso tenía el efecto más devastador sobre la economía. Después, el argumento general era que, para hacer que fuera aceptable como tema político, se debían bajar todos los intervalos. Pero, a mi entender, la Ley de Recorte de Impuestos Kemp-Roth fue siempre un caballo de Troya para reducir la tasa máxima’... Sí, admitió Stockman, cuando uno se despoja de la nueva retórica que hace énfasis en los recortes generales, la teoría de la oferta sólo es en realidad una nueva vestimenta para la impopular doctrina de la vieja ortodoxia republicana” (Greider, 1981).

La Reaganomics no fue un fracaso en el sentido de que paralizó el crecimiento económico; el crecimiento del pib se mantuvo dentro de los límites normales.³⁰ Además, la política monetaria de la Reserva Federal bajo la dirección de Paul Volcker sí logró controlar la inflación, aunque de manera muy dolorosa para la ciudadanía. La economía también superó la subsiguiente recesión de 1981 en sólo 16 meses, pero como señaló Paul Krugman: “Sus asesores ofertistas no prometieron un crecimiento repentino una vez la economía saliera de la recesión; prometieron una aceleración sostenida del crecimiento económico, pero no la lograron” (Krugman, 2004). En otras palabras, el desempeño económico en el corto plazo no fue de ninguna manera fuera de lo común. Sin embargo, las consecuencias negativas a largo plazo fueron extraordinarias: la Reaganomics desencadenó enormes procesos socioeconómicos y políticos que tuvieron grandes efectos perjudiciales con bastante rezago. El argumento no es que estos fueran predestinados, sino que, debido a la dependencia de la trayectoria, era mucho más fácil seguir acumulando deuda, seguir desacreditando al gobierno y seguir confiando en el mercado para distribuir la riqueza. Así, el país y su economía quedaron prácticamente encerrados en la trayectoria establecida por la Reaganomics. Hay al menos siete grandes legados perjudiciales de la administración Reagan.

El primer legado duradero de la Reaganomics fue el enorme aumento de la desigualdad basado en la reducción de impuestos al nivel superior de la distribución del ingreso que llevó a una economía dual (Temin, 2017). El economista ganador del Premio Nobel Joseph Stiglitz, en una sección de su libro titulada “¿Cuándo nos desviamos?” argumentó: “la elección del presidente Ronald Reagan fue un punto de inflexión en Estados Unidos”. “Entre los eventos desencadenantes se encuentra el comienzo de... la reducción de la progresividad del sistema tributario... la política de reducir los impuestos al estrato superior... Después, los impuestos a las formas de ingreso recibidas desproporcionadamente por los ricos (ganancias de capital, más de la mitad de las cuales eran obtenidas por el 0,1% superior) se redujeron aún más; en la presidencia de Clinton al 20% en 1997 y luego, en la de Bush, al 15%” (Stiglitz, 2013, p. xxxi).

El ciudadano promedio puede ser manipulado al enterarse de que su salario neto aumentará, independientemente del monto del aumento (Cochrane, 2017; Stanley, 2015; Frank, 2004). Los recortes generales de impuestos supuestamente benefician a todos. Sin embargo, para la persona común los recortes de impuestos no significaron en absoluto un mejoramiento de sus perspectivas de largo plazo. Por el contrario,

significaron que disminuiría el acceso a servicios sociales y a educación, es decir, que disminuiría su calidad de vida. Además, también significaron que su ingreso relativo disminuiría y, con ello, también su poder político.

El segundo de los legados duraderos de Reagan, una consecuencia del primer legado, fue el comienzo del “deterioro” de la clase media (Kwak, 2017). Joseph Stiglitz argumenta en forma convincente que “el presidente Ronald Reagan comenzó a socavar a la clase media y a sesgar los beneficios del crecimiento hacia los estratos más altos” (Stiglitz, 2016). Esto fue claro desde el principio. Un economista señaló que “la familia estadounidense promedio está perdiendo terreno, y lo sabe” (Friedman, 1990). Otro comentarista escribió: “La erosión del nivel de vida de la clase media está bien documentada, y la reforma tributaria de Reagan, que establece alivios a los muy ricos, hará más difícil que nunca que a los contribuyentes de la clase trabajadora y de la clase media les alcance para llegar a fin de mes” (Lasch, 1988). En otras palabras, analistas de la época vieron más allá de los argumentos velados e identificaron los objetivos políticos reales: “redistribuir el ingreso y el bienestar hacia los ricos a expensas de los pobres; redistribuir la salud y la educación y la seguridad hacia las mismas personas que ya las disfrutaban antes de la Segunda Guerra Mundial” (Rothschild, 1982).

El tercero de los legados duraderos de Reagan fue la *desregulación*, que así como el deterioro de la clase media, perdura con pequeñas interrupciones hasta el día de hoy (Faux, 2012; Komlos, 2016a). Stiglitz argumentó que “el comienzo de la desregulación del sector financiero... llevó a una financiarización excesiva de la economía... Lamentablemente, el camino de la desregulación por el que Reagan enrumbo al país fue seguido por sus sucesores” (2013, p. xxxi).³¹ Las desregulaciones continuaron sin cesar y culminaron en la crisis financiera de 2008 y la Gran Recesión posterior, la que a su vez perjudicó y radicalizó a millones de personas, fortaleciendo así las fuerzas políticas que llevaron al ascenso de Trump (Komlos, 2014).

El cuarto legado duradero fue la *financiación del déficit* del gobierno que llevó a la acumulación de una deuda superior al 100% del PIB, algo que no se había visto desde la Segunda Guerra Mundial. Es cierto que el aumento de la deuda nacional fue discontinuo. Sin embargo, una vez que el electorado se acostumbró a su nivel de vida a costa de las generaciones futuras, que no tenían cabilderos en Washington, era muy difícil revertir significativamente la tendencia a acumular deuda. El bienestar de las generaciones futuras no estaba en su mente. “Estados Unidos se ha enfrascado en una fiesta y ha trasladado la cuenta al futuro. Los costos... incluirán un nivel de vida más bajo” (Friedman, 1988).

Es cierto que Reagan desaceleró el proceso después de 1986 y que Bush padre aumentó los impuestos en 1991, pero el déficit siguió creciendo sin cesar hasta 1995 (Figuras 5 y 6). Después, Clinton logró revertir transitoriamente la tendencia, pero a un 55%, la proporción de la deuda aún superaba el nivel que alcanzaba cuando Reagan dejó el cargo. Sin embargo, su sucesor, Bush hijo, siguió los pasos de Reagan. Esto era más fácil de hacer porque Reagan abrió las compuertas y el Partido Republicano abandonó su ortodoxia de conservadurismo fiscal. Los déficits de Reagan se convirtieron en “una característica permanente del desarrollo continuo de la economía” (Friedman, 1983, p. 80).

La experiencia también había mostrado que los déficits no planteaban un problema inmediato e insuperable. Los mercados financieros internacionales estaban ansiosos por absorber títulos de Estados Unidos. De modo que incluso antes de que estallara la crisis financiera, la proporción de la deuda llegó al 67%, más alta que su pico anterior de 1995. En consecuencia, el Tesoro de Estados Unidos no estaba bien preparado para la crisis financiera y la Gran Recesión posterior, durante la cual los gastos aumentaron y los ingresos disminuyeron fuertemente, catapultando la proporción de la deuda al 100% en el cuarto trimestre de 2012.³² Después llegaron los recortes tributarios de Trump de 2017. Los políticos se negaron miserablemente a admitir que los recortes de impuestos de Reagan no funcionaron, que los recortes de impuestos no son la solución a los problemas actuales de Estados Unidos, y adoptaron la retórica ofertista de la Reaganomics, añadiendo \$1,5 billones a la deuda, respaldados de nuevo por economistas como Martin Feldstein y su colega de Harvard Robert Barro (2017).³³

Cargada con este legado del pasado, ¿qué generación reuniría la energía para exigir que se pusiera fin a este proceso de acumulación de deuda? Tendría que aceptar un nivel de vida más bajo y empezar a pagar parte de la

deuda. Es poco probable que quiera hacerlo. En cambio, lo más probable es que elija el camino fácil y traslade esta carga a las generaciones futuras que no pueden oponer resistencia. Por ello, el legado de acumulación de deuda de Reagan, que continuaron Bush padre, Bush hijo, Obama y Trump, tiene implicaciones catastróficas para el futuro, porque la acumulación de deuda no puede seguir indefinidamente. Es cierto que el camino que llevó del consentimiento a los ricos de Reagan hasta la reforma tributaria de Trump no fue directo. Hubo pausas en ese camino. Pero el espíritu es el mismo, los argumentos son los mismos, y las consecuencias también serán las mismas.

El quinto legado es que, al *desacreditar al gobierno*, la Reaganomics fomentó y legitimó la ideología dominante de que se debía mirar al gobierno con sospecha y que “el gobierno no tiene capacidad real para resolver ninguno de nuestros principales problemas”. Es un tema que la administración y sus partidarios conservadores han estado inculcando sin descanso en la conciencia pública” (Peterson, 1988). Esta filosofía promovió el tosco individualismo que era más apropiado para la economía de frontera del siglo XIX que para aquella que estaba en el umbral de la revolución de las tecnologías de la información. No había el menor reconocimiento de que la nueva economía necesitaba desesperadamente el apoyo del gobierno para preparar educativamente a sus ciudadanos para esta nueva era. Reagan pertenecía a la época del hombre Marlboro, el rudo individualista que no necesita depender del gobierno. Por lo tanto, el gobierno no necesitaba financiar programas de empleo ni de apoyo a la reconversión profesional.

En suma, los que no tenían educación, quienes se habían dedicado a trabajos de overol y pensaban que terminar la escuela secundaria era una pérdida de tiempo tenían dificultades en la nueva economía. En cambio, la retórica del odio hacia el gobierno tendía a ensimismar a la sociedad y, con ello, a debilitar permanentemente el contrato social. Esta filosofía se mantuvo durante décadas y Trump la capitalizó. El antiestatismo manifiesto en el sarcasmo “El gobierno es el problema” se volvió más extremo con el “Estado profundo” es el problema, que se manifiesta en el eslogan lema “¡Drenar el pantano!”, pero el espíritu y las implicaciones eran bastante similares. Además, vale la pena mencionar que el eslogan “Que América vuelva a ser grande” también se utilizó ampliamente en la campaña de Reagan de 1980.³⁴

Sexto, los beneficios tributarios a los súper ricos no sólo llevaron a la desigualdad y al deterioro de la clase media, sino al surgimiento de la *oligarquía*, lo que a su vez fue el inicio de la transformación del sistema político en una plutocracia (Bartels, 2016; Formisano, 2015; Gilens y Page, 2014; Schlozman et al., 2012; Hacker y Pierson, 2016; Mann y Ornstein, 2012; Page y Gilens, 2017). Los beneficios de millones de dólares fortalecieron inmensamente los intereses creados de los que Mancur Olson nos había advertido, y los puso en condiciones de dominar a la sociedad, su economía y su política (1982, p. 42). Así, el mundo corporativo y los súper ricos acumularon inmensos recursos financieros con los que podían formar coaliciones distributivas para manejar el sistema de libre empresa a su favor y cabildear para que se aprueben más leyes que reduzcan aún más los impuestos, se siga desregulando la economía y obtengan ganancias económicas y poder político adicionales (Komlos, 2016b). Stockman admitió todo esto: “los ‘clientes débiles’ sufrieron por su debilidad... ‘los grupos no organizados no pueden jugar en este juego’” (Greider, 1981).

En contraste con el contribuyente típico, para los millonarios los recortes de impuestos de Reagan fueron un verdadero cambio de juego (Galbraith, 2008). Utilizaron estratégicamente sus beneficios para aumentar su poder económico y político (Bartels, 2016). Es claro que podían aumentar un tanto su consumo conspicuo, pero el dinero inteligente invirtió gran parte de sus beneficios en el fortalecimiento de su poder político cabildeando por la desregulación y financiando grupos de expertos que contrataban economistas para apoyar su ideología (Burch, 1997).³⁵ Esto fue esencial para difundir el ethos de libre mercado que abogó por la reducción del gobierno, el libre comercio y la desregulación hasta que se convirtió en la ideología dominante (Smith, 2010, 2012).³⁶ El hombre común ya no podía discernir cuál era su propio interés y terminó apoyando el de los súper ricos.

El séptimo legado es el *abandono de los trabajadores de overol* (los demócratas de Reagan) cuyo apoyo llevó a Reagan a la Casa Blanca. Estos eran los segmentos menos educados y menos calificados de la clase

media baja que eran vulnerables a la disminución de la vitalidad económica en el Cinturón de Óxido. Hasta entonces, los sindicatos proporcionaban algún poder compensatorio y el gobierno también les proporcionaba alivio y protección. “Cada año del periodo de la presidencia de Carter, cerca de 4 millones de personas económicamente desfavorecidas recibieron capacitación y oportunidades de empleo en virtud de la Ley de Empleo y Capacitación Integral” (Marshall, 1981). Pero Reagan redujo drásticamente los fondos para programas de capacitación, de \$22 mil millones a \$8 mil millones (Bartels, 2016, p. 52). Y los que salieron perjudicados no tenían a dónde ir. Abandonaron la fuerza de trabajo por millones y cobraron pagos por discapacidad.³⁷ Incluso el salario mínimo federal, que aumentó los salarios de aquellos cuyo salario era apenas un poco mayor que este, disminuyó precipitosamente y desde entonces no logró recuperarse al nivel de finales de la década de 1960.

Estas mismas personas también recibieron promesas atractivas de las administraciones posteriores: fueron tentadas por otros recortes de impuestos generales que, sin embargo, no ayudaron a quienes pagaban pocos o ningún impuesto; fueron atraídas por la perspectiva de que la economía del goteo no pudiera gotear; los beneficios de la eliminación de las regulaciones y del despilfarro no llegaron a ellas; la globalización fue presentada como un gran paso adelante, pero en su lugar se cerraron las plantas y sus empleos se exportaron. Se suponía que todos estos desarrollos mejorarían la vida de los estadounidenses y mejoraron la vida de algunos, pero los trabajadores de overol tenían que arreglárselas por sí solos. Sin embargo, no tenían muchos recursos en que apoyarse. No es de extrañar que se sintieran suficientemente decepcionados como para rebelarse contra el *establecimiento* arriesgarse con un genio autoproclamado que hacía promesas extravagantes, aunque nada plausibles.

La Reaganomics fue seguida por la secuencia de golpes de la hiperglobalización y de la revolución de las tecnologías de la información (TI). De repente, un diploma de escuela secundaria ya no era suficiente ni siquiera para obtener un empleo de clase media baja. Esto se sumó a las frustraciones de los trabajadores menos educados. El cambio tecnológico aumentó la demanda de habilidades y los empleados liberados de las manufacturas y del trabajo manual no pudieron encontrar empleo en los sectores en expansión. Por ejemplo, el número de empleados en ocupaciones de computadoras pasó de 450.000 en 1970 a 4,6 millones en 2014, pero el 22% de ellos tenían al menos título de maestría (Beckhusen, 2016). Por lo tanto, los trabajadores textiles despedidos no tuvieron la oportunidad de encontrar empleo en el sector de TI en expansión. En consecuencia, el aumento de la demanda se satisfizo importando extranjeros: una cuarta parte de los 4,6 millones de empleados en TI nacieron fuera de Estados Unidos. Es indudable entonces que el desempleo tecnológico aumentó la ansiedad del mismo segmento de la fuerza de trabajo poco calificada olvidado por la Reaganomics y perjudicado por la hiperglobalización.

Aunque las consecuencias perjudiciales de la Reaganomics fueran obvias para los contemporáneos, su legado de largo plazo sería irreversible, o así pareciera. El economista de Harvard Benjamin Friedman estuvo cerca cuando señaló que “el legado de Reagan –la consecuencia de haber mantenido ese desbalance durante tanto tiempo– aún nos afecta demasiado. Por ahora, las realidades objetivas creadas por toda una década de endeudamiento excesivo y de inversión insuficiente, incluida en especial la contracción de la oferta de ‘buenos’ empleos y la falla paralela del salario promedio de los trabajadores para mantenerse al ritmo de la inflación, son suficientemente familiares” (1990). Janet Yellen, futura presidenta de la Reserva Federal, tuvo premoniciones similares: “la cuenta por armar una fiesta financiada con déficit quizá no se salde durante varias décadas” (1989). Bueno, se necesitaron dos décadas para que llegara la crisis financiera y tres para Trump. De modo que su pronóstico acertó en el orden de magnitud.

Por tanto, desde una perspectiva de muy largo plazo la Reaganomics fue mucho más que el fracaso observado por muchos de sus contemporáneos; estuvo cerca de ser catastrófica porque desató fuerzas tectónicas que destrozaron el tejido social, el cuerpo político y la salud estructural de la economía. Estas fuerzas tuvieron tan largo alcance que podemos descubrir en ellas los orígenes de los problemas

socioeconómicos y políticos actuales asociados al ascenso de Trump, un oligarca rodeado de oligarcas y de generales (Komlos, 2018).

La desesperanza es una fuerza política poderosa y después de las promesas fallidas y de la benévola desatención de cinco administraciones que abarcan un tercio de siglo, se llegó a creer que sólo un hombre fuerte podía cambiar el rumbo de la nave del Estado. Los menos educados, los que experimentaron la alienación del descendente de la movilidad social y económica, o la decepción del estancamiento de los salarios durante una generación mientras que otros llevaban el estilo de vida de los ricos y famosos, los que después fueron golpeados por el tsunami de la hiperglobalización y los que fueron desalojados de sus hogares mientras se mimaba a los señores de las finanzas, estaban listos para una revolución y le dieron la espalda al establecimiento. A su vez, Trump fue capaz de cosechar la ira de los desposeídos, de quienes intentaban lograr el Sueño Americano y en cambio encontraron una pesadilla. Esa pesadilla empezó con las políticas fallidas de la administración Reagan que desataron los “espíritus más oscuros de los capitalistas” (Rothschild, 1982).

REFERENCIAS

- Auerbach, A., Gokhale, J. & Kotlikoff, L. (1991). Generational accounts: A meaningful alternative to deficit accounting. NBER Working Paper No. 3589, January.
- Barro, R. (2017). How US Corporate-Tax Reform Will boost Growth. *Project Syndicate* December 13.
- Bartels, L. (2016). Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age. 2nd edition, Princeton: Princeton University Press.
- Beckhusen, J. (2016). American Community Survey Reports. *Occupations in Information Technology*. August, No. 3.
- Bernheim, B. (1988). Budget Deficits and the Balance of Trade. In: Lawrence Summers (ed.), *Tax Policy and the Economy* (vol. 2, pp. 1-32). Cambridge, MA: MIT Press.
- Bivens, J., Gould, E., Mishel, L., & Shierholz, H. (2014). Raising America's Pay. Why It's Our Central Economic Policy Challenge. Economic Policy Institute, June 4.
- Board of Governors of the Federal Reserve System. (2018). Report on the Economic Well-Being of U.S. Households in 2017. May.
- Burch, P. H. (1997). Reagan, Bush, and Right-Wing Politics: Elites, Think Tanks, Power and Policy. Greenwich, Conn: Jai Press.
- Cochrane, E. (2017). Paul Ryan Deletes Tweet Lauding a US\$1.50 Benefit From the New Tax Law. *The New York Times*, February 3.
- Dettling, L., Hsu, J., Jacobs, L., Moore, K., & Thompson, J. (2017). Recent Trends in Wealth-Holding by Race and Ethnicity: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *FEDS Notes*. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, September 27.
- Dickerson, J. (1993). Battling Boesky's. *Time*, May 3.
- Farber, H., Herbst, D., Kuziemko, I., & Suresh, N. (2018). Unions and Inequality over the Twentieth Century: New Evidence from Survey Data. NBER Working Paper No. 24587.
- Faux, J. (2012). *The servant economy: Where America's elite is sending the middle class*. New York: Wiley.
- Feldstein, M. (2017). Cutting US corporate tax is worth the cost. *Project Syndicate*, November 27.
- Feldstein, M. (1993). Tax Policy in the 1980s: A personal view. NBER Working Paper No. 4323.
- Feldstein, M. (1986). Supply Side Economics: Old Truths and New Claims. *American Economic Review*, 76(2), 26-30.
- Feldstein, M. (1989). Tax Policy for the 1990s: Personal Saving, Business Investment, and Corporate Debt. *American Economic Review*, 79(2), 108-112.
- Fleck, S., Glaser, J., & Sprague, S. (2011). The compensation-productivity gap: A visual essay. *Monthly Labor Review*, January, 57-69.

- Formisano, R. (2015). *Plutocracy in America: How Increasing Inequality Destroys the Middle Class and Exploits the Poor*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Frank, T. (2004). What's the matter with Kansas? How Conservatives won the heart of America. New York: Metropolitan Books.
- Friedman, B. (1990). Reagan Lives! *The New York Review of Books*. December 20.
- Friedman, B. (1988). Day of Reckoning: The Consequences of American Economic Policy. New York: Random House.
- Friedman, B. (1983). Implications of the Government Deficit for U.S. Capital Formation. The Economics of Large Government Deficits. Federal Reserve Bank of Boston, Proceeding of a Conference Held in October 1983, pp. 73-95.
- Fullerton, D. (2008). Laffer Curve. In: The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd ed. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Galbraith, J. (2008). The Predator State: How Conservatives abandoned the free market and why Liberals should too. The Free Press.
- Galbraith, J. K. (1982). Recession Economics. *The New York Review of Books*, February 4.
- Gilens, M. and Page, B. (2014). Testing Theories of American Politics: Elites, interest groups, and average citizens. *Perspectives on Politics*, 12(3), 564-581.
- Greider, W. (1981). The Education of David Stockman. *The Atlantic*, December. <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1981/12/the-education-of-david-stockman/305760/>
- Hacker, J., & Pierson, P. (2016). American Amnesia: How the War on Government Led US to Forget What Made America Prosper. New York: Simon & Schuster.
- Hacker, J., & Pierson, P. (2010). Winner-Take-All Politics: How Washington made the rich richer-and turned its back on the middle class. New York: Simon & Schuster.
- Hall, R. (1981). The Reagan Economic Plan, Discussion. Supplement to San Francisco Federal Reserve Bank's Economic Review, May, 5-15. https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/frbsfreview/rev_frbsf_19810501_seminar.pdf
- IRS Staff. (1994). High-Income Tax Returns for 1990. Winter, pp. 104-132; <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/90hiintr.pdf>
- Johnston, D. (2018). It's even worse than you think: What the Trump Administration is doing to America. New York: Simon & Schuster.
- Komlos, J. (2018). The economic roots of the rise of Trumpism. Cesifo Working Paper No. 6868, January, www.ifo.de/w/3DkniyZQ2; forthcoming in *Journal of Contextual Economics*, *Schmollers Jahrbuch*.
- Komlos, J. (2016a). Growth of income and welfare in the U.S., 1979-2011. NBER working paper No. 22211; <http://www.nber.org/papers/w22211>.
- Komlos, J. (2016b). Another road to Serfdom. *Challenge: The Magazine of Economic Affairs*, 59(6), 491-518. Cesifo Working Paper No. 5967.
- Komlos, J. (2014). The Banality of a Bureaucrat, Timothy Geithner and the Sinking of the U.S. Economy. *Challenge: The Magazine of Economic Affairs*, 57(5), 87-99.
- Krugman, P. (2004). An Economic Legend. *The New York Times*, June 11.
- Kwak, J. (2017). *Economism: Bad Economics and the Rise of Inequality*. New York: Pantheon Books.
- Laffer, A. (1981). Government Exactions and Revenue Deficiencies. *Cato Journal*, 1(1), 1-21.
- Lasch, C. (1988). Reagan's Victims. *The New York Review of Books*, July 21.
- Leamer, E. (2001). The Life Cycle of US Economic Expansions. NBER Working Paper No. 8192, March.
- Levitsky, S., & Ziblatt, D. (2018). *How Democracies Die*. New York: Crown Publishing.
- MacLean, N. (2017). *Democracy in Chains: The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America*. New York: Viking Penguin.

- Mankiw, N., & Weinzierl, M. (2006). Dynamic scoring: A back-of-the-envelope guide. *Journal of Public Economics*, 90(8-9), 1415-1433.
- Mann, T., & Ornstein, N. (2012). *It's Even Worse Than it Looks: How the American Constitutional System collided with the New Politics of Extremism*. New York: Basic Books.
- Marshall, R. (1981). *The Labor Department in the Tarter Administration: A Summary Report*. January 14; <https://www.dol.gov/oasam/programs/history/carter-eta.htm>
- Mayer, J. (2016). *Dark Money: The Hidden History of the Billionaires Behind the Rise of The Radical Right*. New York: Doubleday.
- McCartin, J. (2007). Professional Air Traffic Controllers Strike, 1981. In: E. Arnesen, *Encyclopedia of U.S. Labor and Working-class History*, vol. 1, p. 1126.
- Mishel, L. (2012). Unions, inequality, and faltering middle-class wages. *Economic Policy Institute Report*, August 29.
- Modigliani, F. (1988). Reagan's Economic Policies: A Critique. *Oxford Economic Papers*, 40(3), 397-426.
- Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Page, B., & Gilens, M. (2017). *Democracy in America? What Has Gone Wrong and What We Can Do About It*. Chicago: University of Chicago Press.
- Peterson, W. (1988). The Macroeconomic Legacy of Reaganomics. *Journal of Economic Issues*, 22(1), 1-16.
- Phillips-Fein, K. (2009). *Invisible hands: The making of the Conservative Movement from the New Deal to Reagan*. New York: W. W. Norton.
- Piketty, T., & Saez, E. (2007). How Progressive is the U.S. Federal Tax System? A Historical and International Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 3-24.
- Piketty, T., & Saez, E. (2014). Inequality in the long run. *Science* 344. May 23, issue 6186, 838-843; supplement 1-8.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ravitch, D. (2017). Big Money Rules. *The New York Review of Books*, December 7.
- Rohatyn, F. (1981). Reconstructing America. *The New York Review of Books*, March 5.
- Rothschild, E. (1982). The Philosophy of Reaganism. *The New York Review of Books*, April 15.
- Rothschild, E. (1981). Reagan and the Real America. *The New York Review of Books*, February 5.
- Schlozman, K., Verba, S., & Brady, H. (2012). *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the broken Promise of American Democracy*. Princeton: Princeton University Press.
- Smith, H. (2012). *Who Stole the American Dream?* New York: Random House.
- Smith, Y. (2010). *ECONned: How Unenlightened Self Interest Undermined Democracy and Corrupted Capitalism*. New York: Macmillan Palgrave.
- Stanley, J. (2015). *How Propaganda Works*. Princeton: Princeton University Press.
- Stiglitz, J. (2016). What America's Economy Needs from Trump. *Project Syndicate*, November, 13.
- Stiglitz, J. (2013). *The Price of Inequality*, 2nd paperback edition. New York: W.W. Norton & Company. Originally published in 2012.
- Temin, P. (2017). *The Vanishing Middle Class: Prejudice and Power in a Dual Economy*. Cambridge: The MIT Press.
- Thurrow, L. (1983). The Elephant and the Maharajah. *The New York Review of Books*, December 22.
- Timiraos, N., & Shin, Y. (2017). How Tax Cuts Affect Revenue. *Wall Street Journal*, December 21.
- Tobin, J. (1981). The Reagan Economic Plan – Supply-side, Budget and Inflation. *Supplement to San Francisco Federal Reserve Bank's Economic Review*, May, 5-15. https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/frbsfreview/rev_frbsf_19810501_seminar.pdf
- Trabandt, M., & Uhlig, H. (2011). The Laffer Curve Revisited. *Journal of Monetary Economics*, 58(4), 305-327.
- White House Report on the Program for Economic Recovery (1981). February 18, <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=43427>

Yellen, J. (1989). Symposium on the Budget Deficit, *Journal of Economic Perspectives*, 3(2), 17- 21.

NOTAS

- 1 Federal Reserve Bank of St. Louis, Consumer Price Index: Total All Items for the United States, serie CPALTT01USA659N.
- 2 Federal Reserve Bank of St. Louis, Effective Federal Funds Rate, serie FEDFUNDS.
- 3 De 20.000 dólares en 1973 a 21.700 dólares en 1980 en dólares de 2012. Federal Reserve Bank of St. Louis, Real Disposable Personal Income: Per Capita, serie A229RX0Q048SBEA.
- 4 Federal Reserve Bank of St. Louis, Real gross domestic product per capita, serie A939RX0Q048SBEA.
- 5 Conocida como la teoría del caballo y el gorrión: “Si se le da avena de sobra al caballo, algo quedará en el camino para los gorriónes” (Galbraith, 1982).
- 6 El 83% tiene una similitud extraña con las estimaciones modernas que sugieren que la tasa de impuesto de renta podría ser tan alta como el 70% sin tener un efecto negativo sobre los ingresos o el producto. Además, la curva de impuestos sobre el consumo no tiene un pico (Trabandt y Uhlig, 2011, p. 314).
- 7 Federal Reserve Bank of St. Louis, Real Gros Private Domestic Investment, serie GPDICA.
- 8 Federal Reserve Bank of St. Louis, Real Gros Private Fixed Investment Nonresidential, Equipment, serie Y033RX1A020NBEA.
- 9 Federal Reserve Bank of St. Louis, Real Gross Private Domestic Investment, serie GPDC1.
- 10 Federal Reserve Bank of St. Louis, Capacity Utilization: Total Industry, serie TCU.
- 11 Federal Reserve Bank of St. Louis, Average Annual Hours Worked by Person Engaged for United States, serie AVHWPEUSA065NRUG.
- 12 Federal Reserve Bank of St. Louis, Civilian Labor Force Participation Rate: Men, serie LNU01300001.
- 13 Los subempleados incluyen trabajadores desalentados, a los que les gustaría trabajar pero no han buscado empleo en el último mes, y trabajadores de tiempo parcial a los que les gustaría trabajar tiempo completo.
- 14 Federal Reserve Bank of St. Louis, Personal saving as a percentage of disposable personal income, serie A072RC1A156N-BEA.
- 15 En dólares de 2016. U.S. Census, Historical Income Table P36. Full-Time, Year-Round Workers by Median Income and Sex. Weekly earnings show the same pattern. Federal Reserve Bank of St. Louis. “Employed full time: Median usual weekly real earnings.” U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Weekly and Hourly Data from the Current Population Survey, Serie ID LEU0252881900, <http://www.data.bls.gov/cgi-bin/surveymost?le> (consulta el 25 de agosto de 2017). La diferencia entre los dos conjuntos de datos es que para los salarios semanales el trabajador no tiene que estar empleado todo el año para ser incluido en la muestra.
- 16 Esta participación del trabajo incluye el creciente ingreso de los ejecutivos, porque también se considera ingreso laboral, aunque la mayor parte es renta proveniente de ganancias. Por tanto, la participación real de los trabajadores debe haber disminuido en más del 1,4% implicado.
- 17 Dividiendo el ingreso anual promedio de hombres y mujeres de 24.000 dólares por 52 se obtiene un ingreso de 460 dólares por semana.
- 18 White House Report on the Program for Economic Recovery, February 18, 1981. <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=43427>; Federal Reserve Bank of St. Louis, Real Gross National Product, serie GNPCA; and Real Gross National Product Per Capita, serie A791RX0Q048SBEA.
- 19 Durante la fase expansiva del ciclo económico, el pib real creció al 4,2% anual, mientras que durante Ford/Carter creció al 4,4% (Leamer, 2001, p. 6).
- 20 Federal Reserve Bank of St. Louis, Total Public Debt, serie GFDEBTN y Federal Surplus or Deficit, serie FYFSD. Congressional Budget Office, Supplements to The Budget and Economic Outlook: 2014 to 2017, Historical Budget Data, febrero de 2014; <https://www.cbo.gov/about/products/budget-economic-data>.
- 21 Los gastos militares aumentaron en 805 mil millones de dólares durante la administración Reagan. Congressional Budget Office, Supplements to The Budget and Economic Outlook: 2014 to 2017, Historical Budget Data, febrero de 2014; <https://www.cbo.gov/about/products/budget-economic-data>.
- 22 “Lo extraordinario de los déficits gubernamentales de Estados Unidos proyectados para 1984-88 no es sólo que sean grandes sino, lo que es más importante, representarán un desequilibrio fundamental entre los ingresos del gobierno y sus gastos... Cada vez más son déficits en pleno empleo” (Friedman, 1983, p. 80).
- 23 Los datos se encuentran en: <https://eml.berkeley.edu/~saez/>.
- 24 “La huelga de PATCO señaló un profundo declive en el poder de los trabajadores organizados a fines del siglo xx en Estados Unidos” (McCartin, 2007, p. 1126).

- 25 Bureau of Labor Statistics, “Table 1. Union affiliation of employed wage and salary workers”, <https://www.bls.gov/webapps/legacy/cpsluta1.htm> accessed September 17, 2017.
- 26 Sin considerar las ganancias de los bancos de la Reserva Federal y las ganancias del exterior. Estas últimas no están estratificadas por industria.
- 27 No es coincidencia que en 1986 Iván Boesky proclamara que “La codicia es buena” (Dickerson, 1993). Uno de los episodios de una miniserie de CNN sobre los “Ochenta” que se emitió en 2016 se tituló “La codicia es buena”.
- 28 El número de receptores de más de 200 K es mayor con el concepto de ingreso gastado, tanto como las exclusiones de impuestos. 1982 retornos, p. 103.
- 29 Él simplemente olvidó que era un ferviente defensor de esas políticas mientras era presidente del Consejo de Asesores Económicos y que siguió apoyando los recortes de impuestos similares de Trump (2017).
- 30 Los puntos de vista alternativos que buscaban rescatar el Cinturón de Óxido a través de una Corporación Financiera de Reconstrucción no recibieron mucha atención (Rohatyn, 1981).
- 31 La cita es de la edición de bolsillo de 2013.
- 32 Federal Reserve Bank of St. Louis, serie GFDEGDQ188S.
- 33 Y otros 137 economistas. CNBC, 2017. “Carta abierta al Congreso firmada por 137 economistas que apoyan el proyecto de reforma tributaria GOP”, 29 de noviembre.
- 34 La única diferencia fue que Reagan puso “Vamos” frente al eslogan. Colaboradores de Wikipedia, “Que América vuelva a ser grande”.
- 35 También invirtieron mucho en la academia (Ravitch, 2017).
- 36 Sobre el daño causado por la guerra al gobierno, ver Hacker y Pierson (2016).
- 37 Kerwin Kofi Charles, Erik Hurst, Matthew J. Notowidigdo, Housing Booms, Manufacturing Decline and Labour Market Outcomes. *Economic Journal*, forthcoming.