



LA LUCHA POR LA HEGEMONÍA ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Javier Wrana

Universidad Rey Juan Carlos

Resumen

Interesa disponer de una *fotografía* de la situación económica de los EEUU a día de hoy, incorporando elementos de carácter sociológico altamente relevantes, y en especial la denominada *cuestión hispana*. Para a continuación ofrecer una visión evolutiva del desarrollo del país a lo largo de la última centuria, en todo su proceso de expansión y de hegemonía sólo discutida por la URSS entre 1947 y 1991. Bajo los siguientes epígrafes del artículo se detalla la estrategia desarrollada en EEUU frente a la crisis iniciada en 2007, enumerándose las principales medidas del *Plan Paulson* de 2008 y las subsiguientes medidas para impulsar una recuperación más que difícil. Finalmente, se valora el posible declive estadounidense en la supremacía mundial, sobre todo frente al espectacular crecimiento de China. Aunque parece claro que EEUU mantendrá su rango de gran potencia mundial indefinidamente.

Abstract

The main interest is to offer a broad picture of the current U.S. economic situation, including some sociological elements, and especially the so-called Hispanic issue. There-after, the reader shall find an evolutionary historical exposé on this powerful country, focusing on the economic matters along the last century, with whole expansion process towards a hegemony that only was discussed by the USSR between 1947 and 1991. The following sections of the article are dedicated to the main measures contained in the so called Paulson Plan (2008) against the economic crisis that began in 2007, and the subsequent measures in favour of a very difficult recovery. Summing up, there is some kind of slowdown of the USA vis-à-vis the dramatic growth of China, but it still holds a real world supremacy, for sure sine die.

1. EEUU por dentro

Según los datos elaborados por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el PIB de EEUU superó ligeramente en 2011 los 15 billones de dólares¹ (USD), lo que supone algo más del 21,5 por 100 del PIB mundial²; en tanto que el PIB per cápita se acercaba a los 48.000 USD³. Actividad económica que se encuentra bastante concentrada: a lo largo de la Costa Este, la Costa Oeste, la región de los Grandes Lagos, y en el estado de

Texas... Así, menos de diez estados concentran más de 50 por 100 del total de PIB de EEUU⁴. Y la referencia porcentual sería mucho más acusada, y el valor mucho más significativo del dinamismo empresarial, si en lugar del total del PIB tuviéramos en cuenta el valor añadido por las empresas más innovadoras⁵.

Lógicamente, al igual que la actividad productiva, la población (310 millones en 2011), se concentra de modo acusado en las mismas zonas del país, si tomamos como referencia las grandes áreas metropolitanas⁶, obtenemos las siguientes

¹ El mayor del mundo... Si la UE computara como una unidad, su PIB sería superior al de EEUU, al ascender a 17.960 millones de USD para ese mismo periodo.

² Porcentaje que contrasta con el 19,9 por 100 de sólo dos años atrás... A lo que probablemente no sea ajeno la evolución de los tipos de cambio entre el USD y otras monedas del mundo, y en particular el Euro.

³ Por 51.700 de Canadá; 44.800 de Alemania; 39.400 del Reino Unido; 32.700 de España; 12.200 de Brasil... O 5.200 de China.

⁴ California (13%), Texas (>8%), Nueva York (8%), Florida (5%), Illinois (4,5%), Pensilvania (4%), Nueva Jersey (>3%), Ohio (>3%) y Carolina del Norte (2,9%).

⁵ Sugiero la lectura del artículo de Richard Florida en *Innovation* del 20 de octubre de 2010: «20 Most Innovative States» (<http://www.thedailybeast.com/articles/2010/10/20/most-innovative-states-in-america.html>).

⁶ Independientemente de que se extiendan por más de un estado.

cifras para su población en millones: Nueva York, 19 millones de habitantes; Los Ángeles 13; Chicago 9,5; Dallas 6,4; Filadelfia y Houston, ambos con 6; Washington, Miami y Atlanta, los tres con algo más de 5; Boston, San Francisco, Detroit, Riverside/San Bernardino y Fénix, los cinco con más de 4 millones; Seattle, Minneapolis/St. Paul y San Diego, con más de 3 millones cada una... Y más de una treintena de ciudades adicionales que superan el millón de habitantes⁷.

Con las áreas metropolitanas que superan el millón se agrega la mitad de la población de EEUU. Son concentraciones urbanas donde se da un alto nivel de vida, así como un elevado desarrollo cultural; pero también un sinfín de problemas característicos de la *sociedad postindustrial*: elevado consumo de drogas y su correlato de aumento de la delincuencia del crimen organizado. Y desde un punto de vista más trascendente, el imperio del relativismo, la ruptura de multitud de automatismos sociales⁸ que sin duda contribuye a menguar la *felicidad social*, y en definitiva la deshumanización de la vida en los centros urbanos^{9,10}.

El porcentaje de la población blanca *no hispana*¹¹ se ha reducido considerablemente en los últimos tiempos en EEUU, y no parece que el proceso vaya a revertirse o quedará por debajo del 50 por 100 de la población total el año 2050. Año para el cual los hispanos¹² sumarán algo más de 100 millones de habitantes¹³ (poco menos del 25

por 100 del total, con un porcentaje de población sensiblemente mayor que el de 2012), manteniendo muchos de ellos el español como lengua de uso ordinario; algo muy característico de los hispanos, que son los que más resisten la asimilación lingüística y cultural¹⁴, mientras que entre la población negra la lengua abrumadora es el inglés, y las poblaciones de origen asiático¹⁵ presentan una multiplicidad de lenguas que no permiten catalogarlas como una comunidad culturalmente uniforme¹⁶.

A pesar de los temores que en diferentes ámbitos despierta el auge numérico de la población hispana, que se plasma en multitud de libros¹⁷, y artículos científicos o de divulgación¹⁸, en la proliferación de normas que pretenden *proteger* la lengua inglesa, e incluso en el propio planteamiento de los censos¹⁹, parece que poco a poco los EEUU camina hacia la consolidación de un *bilingüismo imperfecto* inglés/español; siendo ya posible hoy hacer vida monolingüe en español en extensas porciones del territorio del país²⁰, algo que no es apreciado del mismo modo por todos los observadores²¹.

¹⁴ El censo de EEUU: cifra en el 76% los residentes hispanos que hablan español en casa: <http://www.infoplease.com/spot/hhmcensus1.html>.

¹⁵ 33 M (8% de la población total prevista por la oficina del censo para 2050).

¹⁶ Según el censo de 2000 (<http://www.infoplease.com/ipa/A0762163.html>), las principales lenguas asiáticas habladas por residentes en EEUU (6.960.065 en total) son el chino (2.022.143), el tagalo (1.224.241), el vietnamita (1.009.627) y el coreano (894.063).

¹⁷ Muy interesante, aunque los hechos hayan ido muy por delante de lo que señalaba su autor, y se haya quedado bastante obsoleto en los dieciséis años transcurridos desde su publicación, el libro de Roy Beck de 1996, *The case against immigration* (publicado por Norton, y que se puede descargar en <http://www.numbersusa.net/content/files/pdf/TheCaseAgainstImmigration-RoyBeck.pdf>).

¹⁸ Una muestra argumentada de esos temores puede leerse en el artículo de dieciséis páginas de Samuel Huntington (sí, el del choque de civilizaciones), «The Hispanic Challenge», publicado en la edición de marzo/abril de 2004 de *Foreign Policy*, y que puede descargarse en: <http://cyber.law.harvard.edu/blogs/gems/culturalagency1/SamuelHuntingtonTheHispanicC.pdf>.

¹⁹ Es curioso cómo se repite sistemáticamente en los censos esa dicotomía hispano-no hispano como si, de algún modo, el no hispano no se percibiera del todo como un «auténtico americano»... Aunque haya nacido en EEUU o incluso, de que fuera descendiente directo de las poblaciones, ya hispanas, que poblaban los territorios que los EEUU conquistaron a México a lo largo del siglo XIX, y cuyo control por parte de EEUU quedó en su mayor parte refrendado por el Tratado de Guadalupe-Hidalgo, de 2 de febrero de 1848, y que entró en vigor el 30 de mayo de ese mismo año (cuyo artículo 8º, en todo caso, disponía el derecho de permanencia en esas tierras a los mexicanos que ya las poblaran antes de la anexión, así como la garantía de propiedad de las tierras sobre las que dispusieran de algún título que así lo estipulase; permitiéndoles también elegir la nacionalidad que desearan conservar).

²⁰ Esto es especialmente cierto precisamente en estados que se constituyeron sobre los territorios conquistados a México durante el siglo XIX, entre ellos California, Nevada, Arizona, Nuevo México y Texas.

²¹ En EEUU, los foros sobre el particular echan chispas... Recomiendo al lector

⁷ A las que habría que añadir otras cincuenta que superan el medio millón de habitantes, y aún doscientas cincuenta adicionales que superan los cien mil habitantes.

⁸ Muy ilustrativo a este respecto es el libro de Martín Alonso *Doce de Septiembre. La Guerra Civil Occidental*, publicado en 2006 por Gota a Gota.

⁹ Casi 309 M según el censo de 2010 (<http://2010.census.gov/2010census/data/>), y cerca de 314 M según las estimaciones de la CIA para julio de 2012 (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>).

¹⁰ El propio censo elabora unas previsiones de población para 2020, 2030, 2040 y 2050 de 336 M, 364 M, 392 M y 420 M, respectivamente.

¹¹ Con información extraída en ambos casos de la oficina del censo.

¹² El concepto de *hispano*, tal como utiliza el censo de los Estados Unidos de 2010, incluye personas de origen cubano, mexicano, puertorriqueño, sudamericano o centroamericano, o de otra cultura hispánica, independientemente de la raza. Puede descargarse una interesante publicación del censo de EEUU sobre el particular en: <http://www.census.gov/prod/cen2010/briefs/c2010br-04.pdf>.

¹³ El dato que arroja la oficina del censo es terminante: la población hispana es la que se reproduce a más velocidad. Por ejemplo, entre los blancos hispanos el crecimiento para el periodo censal 2000-2010 fue de un espectacular 58,1% (cifra que presenta un dramático contraste con el 1,2% de crecimiento de la población blanca no hispana... O incluso con el 9,7%, de crecimiento de la población total para ese periodo).

En cuanto a la distribución de la renta, el índice de Gini para el conjunto de EEUU tomaba en 2010 el valor de 0,469²² (según Eurostat, el de la UE para el mismo año tomaba el valor 0,305²³), revelador del hecho de que una sociedad segmentada²⁴, con una componente dual, lejos del denominado «modelo europeo» que se caracteriza por la mayor equidad en la distribución de la renta (con los índices de Gini más bajos del mundo), y con sociedades razonablemente integradas, aunque menos que antes del estallido de la crisis que comenzó en 2007. Y aun así hemos asistido a disturbios de cierta envergadura en países como Francia, el Reino Unido o Grecia...

¿Hasta dónde podría llegarse en el caso de EEUU si diera inicio un proceso de esas características? Ciertamente, la elección por primera vez en 2008 de un presidente *no blanco* por parte de los ciudadanos estadounidenses puede contribuir a la percepción de unicidad del país en amplios sectores de la sociedad, dando relevancia al hecho de que EEUU ya no es *únicamente* un país de blancos anglos y menos aún de dominio absoluto *Wasps* (*white anglo saxon protestants*), entre otras cosas por la fuerte inflación económica de los judíos, con 6 millones de efectivos (apenas el 2 por 100)²⁵. Lo cual plantea la pregunta: ¿Podrá desembocarse en diferencias de renta, con intensa componente racial-cultural, en disturbios mayores que los del pasado?

el seguimiento de alguno de ellos, por ejemplo: <http://perrya.hubpages.com/hub/Bilingual-Discrimination-Is-So-Real>.

²² Oscilando entre el 0,419 de Utah y el 0,532 del Distrito de Columbia.

²³ Oscilando entre el 0,238 de Eslovenia y el 0,369 de Letonia; y tomando para los grandes países los valores que siguen: Alemania 0,293; Francia 0,299; Reino Unido 0,330; Italia 0,312; y España 0,339.

²⁴ Puede verse al respecto el interesante artículo de David J. Lynch, publicado por *Bloomberg* el 13 de octubre de 2011 (<http://www.bloomberg.com/news/2011-10-13/growing-income-divide-may-increase-u-s-vulnerability-to-financial-crises.html>).

²⁵ Sólo como anécdota: viajé a Austin poco después de la elección de Obama como presidente de los EEUU, y mantuve allí varias conversaciones largas con un conocido mío, hispano y joven profesor en la Universidad de Texas (asqueado de la política del país hasta la elección de Obama)... Y afirmó, rotundo (medio en serio, y sólo medio en broma), que en una veintena de años sería él el primer hispano presidente de EEUU; se sentía muy reconfortado por el hecho de que era realmente posible que un no anglo-blanco desempeñara la primera magistratura del país, y que eso ayudaba enormemente a una suerte de verdadera integración racial-política hasta entonces impensable.

2. El crecimiento de EEUU entre 1776 y 1945. Expansión y reformas²⁶

La dinámica histórica de crecimiento de los EEUU ha sido el resultado de un avance progresivo hacia el Oeste desde los trece Estados originarios: las *Trece Colonias* que se hicieron independientes en 1776. Un avance continuo de la frontera que se acompañó de una masiva inmigración procedente de Europa (unos 40 millones de inmigrantes entre 1860 y 1939); con fuertes impulsos en el sistema productivo con inversiones masivas, procedentes igualmente de Europa en fases expansivas. Y con gran crecimiento en los sucesivos conflictos bélicos: primera y segunda guerras mundiales, guerra de Corea y guerra de Vietnam, pues alejado de los teatros de las operaciones bélicas por dos grandes océanos, EEUU fue entre 1939 y 1945 el «arsenal de las Democracias», de modo que si en ese sexenio 1939/1945 el potencial económico de la URSS cayó en un 30 por 100, EEUU dobló su capacidad de producción en poco más de cuatro años (1941/1945).

En el desarrollo cronológico del crecimiento económico, sería difícil entender los EEUU de hoy sin apreciar lo que fue la reforma del Presidente Roosevelt durante los años de la Gran Depresión, la fase más crítica para el capitalismo norteamericano pues con su nueva política económica, el *New Deal*, se dio respuesta desde 1933, con no pocos fallos e insuficiencias, a los grandes problemas de entonces, convirtiendo EEUU en un país moderno y democrático, al tiempo que se sentaron las bases de su ulterior poderío en todo el planeta.

Roosevelt fue el gran portavoz y ejecutor de una política de raíces institucionalistas, como lo habían preconizado economistas del tipo de Veblen, Commons y Mitchel, ya que muchos de

²⁶ La mayor parte de este segundo epígrafe, de carácter esencialmente histórico, incluyendo las notas al pie referidos al mismo, están extraídos del libro de Ramón Tamames y Begoña González Huerta, publicado por Alianza Editorial en 2010, *Estructura Económica Internacional*.

sus discípulos fueron integrantes del *trust de los cerebros* (formado por Cordell Hull, Henry Wallace, Morgenthau, etc.); un equipo de capacidades fuera de lo común, cuyas ideas popularizó el propio presidente, con el empleo, inteligente y tenaz de cara al pueblo, del entonces más moderno medio de difusión –la radio– que le permitía llegar hasta los últimos rincones del país con sus legendarias «charlas desde el hogar».

La era Roosevelt constituyó la más profunda reforma del capitalismo, pues cuando el 4 de marzo de 1933 se hizo cargo de la presidencia tenía cuidadosamente preparado su *New Deal*. De inmediato puso fin a la prohibición de la *Ley seca*, que había acabado por hacer de EEUU el país más alcoholizado y de mayor gangsterismo del mundo. Otro mito –el monetarismo– cayó con su entrada en la residencia presidencial de la Avenida Pensilvania de Washington DC. Con el abandono del Patrón Oro y la devaluación del dólar (a treinta y cinco dólares la onza troy, el tipo de cambio que se mantendría hasta que Nixon lo volviera a devaluar en 1971), sentó las bases de una progresiva expansión del mercado interno norteamericano; a lo cual coadyuvó la drástica reforma bancaria que en lo sucesivo evitaría las quiebras en cadena de los bancos y la ruina de los depositantes.

El *New Deal*, a través de la Ley de la Recuperación de la Industria Nacional (la NIRA), significó la plena legalización de los sindicatos, al reconocerse su capacidad de negociación colectiva. Y adicionalmente se consolidó el sistema de seguro de paro y de oficinas de colocación, reforzándose las oportunidades de trabajo merced a la agencia federal *Public Works Administration* (la PWA), que llevó a cabo el más formidable programa de obras públicas: grandes presas como la Hoover en el río Colorado, puentes como el de la Golden Gate de San Francisco, carreteras por todo el país, etc. Obras que se completaron con la *Wagner Housing Act*, que permitió la construcción masiva de bloques de apartamentos para alquiler a bajo precio en las grandes ciudades.

Tampoco fueron ajenos el *New Deal* a los problemas agrarios: con la *Agricultural Adjustment Act*, que dio comienzo el sostenimiento de precios que, a no tardar, convirtió al Medio Oeste norteamericano en el granero del mundo. Sin olvidar la obra de David Lilienthal al frente del mayor proyecto de ordenación del territorio y de construcciones hidroeléctricas hasta entonces realizado, la célebre TVA (*Tennessee Valley Authority*) pasó a ser uno de los hitos más sugerentes en materia de desarrollo regional.

En política internacional, Roosevelt significó el abandono de la doctrina del *gran bastón*. Retiró a los *marines* de Nicaragua y Haití, preconizó la buena vecindad con el México del Presidente Cárdenas, facilitó una nueva política para destutelar a Cuba y Panamá, prometió la independencia a Filipinas para 1944, y favoreció los programas de desarrollo de la empobrecida isla de Puerto Rico, que se convertiría en Estado *libre asociado*.

A escala mundial, Roosevelt puso fin al inveterado aislacionismo norteamericano y fortaleció en la segunda guerra mundial el campo aliado, para después hacer las primeras provisiones sobre la futura organización de las Naciones Unidas, tras la serie de transacciones a que llegó con la Unión Soviética (conferencias de Teherán y Yalta), que le ocasionaron las mayores críticas a su política exterior.

3. Galbraith y el Nuevo Estado Industrial (NEI)

El sistema productivo en EEUU tiene su base en la economía de libre empresa, con un peso casi nulo de la actividad pública productiva en lo industrial y en los servicios. Se estima que los cien primeros grupos industriales del país –o conglomerados– generan el 50 por 100 del PIB, con una alta concentración empresarial y técnica que unida a un fuerte desarrollo de la tecnología (el 4 por 100

del PIB se dedica a investigación), ha convertido a EEUU en el protagonista de la economía mundial, al tener, además, penetraciones en casi todos los países del mundo a través de sus multinacionales. A ello contribuyó grandemente, en los últimos tiempos de la segunda guerra mundial, la configuración del sistema monetario internacional; como patrón cambios oro/dólar en el FMI, que en 1971 con los cambios flotando se convirtió en la práctica en un *patrón-dólar*, lo que permitió la expansión de las inversiones estadounidenses por doquier merced al claro señoriaje del billete verde.

Ese expansionismo norteamericano se basó en una estructura económica que estudiaremos seguidamente con algún detalle. Lo cual no significa que vayamos a adentrarnos en un análisis de los principales sectores de la economía o en una pormenorización de sus grandes avances en tecnología; informaciones que pueden encontrarse fácilmente en Google. En realidad, lo importante es apreciar cómo funciona la estructura económica de EEUU; cuáles son sus centros de elaboración de decisiones, y cuál su tendencia a largo plazo. Reflexiones para las cuales, al menos en parte, tomaremos como base algunas tesis contenidas en el libro *El Nuevo Estado Industrial* de John Kenneth Galbraith.

Si en *Capitalismo Americano*²⁷ el profesor de Harvard analizó el sistema económico de su país en torno a la concentración de poder en el mercado y la aparición de un «poder compensador» (*countervailing power*), formado por sindicatos obreros, grandes almacenes y cooperativas²⁸, en *La Sociedad Opulenta*, Galbraith mostró su aversión a un sistema económico que lleva a la alienación social; a la situación casi patética de

una sociedad privadamente opulenta, muy rica de muros adentro de sus células familiares, que parecen tener su finalidad última en el consumo y en el acaparamiento de toda clase de objetos²⁹, en una *cosificación* desenfrenada.

Pero la tesis básica de Galbraith sobre el capitalismo norteamericano es tan vieja como la propia Historia: nada cristaliza, todo evoluciona (Heráclito *dixit*), el sistema económico está en permanente cambio, y por ello mismo se engañan quienes piensan que EEUU es el país del empresario de la libre competencia, del juego de las tradicionales fuerzas del mercado y de la democracia de las sociedades anónimas³⁰. En ese sentido, la imagen de una economía gobernada en persona por los grandes empresarios corresponde al pasado. Tal vez fue un hecho real en su momento, cuando la economía de EEUU (en comparación con la actual) no era demasiado compleja, cuando el dinamismo económico norteamericano tenía nombres propios: Rockefeller, en el petróleo; Morgan, en la banca; Vanderbilt, en los ferrocarriles; Carnegie, en el acero; Du Pont de Nemours, en la industria química; Henry Ford en la del automóvil³¹, lista que podría ser más larga. Pero lo que interesa subrayar es que, salvo excepciones, los nombres de tales *barones* se pierden ya en la Historia. Si hoy se siguen manteniendo, en algunos casos, es por simples razones de prestigio en las relaciones públicas y sociales de las grandes corporaciones.

La figura del antiguo empresario ha quedado desdibujada en los grandes conglomerados de hoy. Ya no existe la posibilidad de que una sola persona tenga el control de la propiedad y la dirección de la gran empresa. Por una parte, la ampliación

²⁷ *American Capitalism*. Existe versión española de Carlos Grau Petit, con una introducción de Fabián Estapé, Ariel, Barcelona, 1960. Sobre este mismo problema puede verse, también de J. K. Galbraith, «Economía contra calidad de vida. Una opinión americana», versión española, en *Información Comercial Española*, número 393, mayo de 1966, p. 119, seguida de un comentario crítico de León H. Keyserling (pp. 121-125).

²⁸ Puede verse una crítica del concepto del poder compensador en el libro de Ramón Tamames *La lucha contra los monopolios*, Editorial Tecnos, segunda edición, Madrid, 1966, pp. 122-125.

²⁹ Sobre el tema de pobres y ricos en EEUU hay publicados multitud de artículos; entre otros: «Those poor rich», *The Economist*, 20.I.1996; George J. Church, «Are The Living Better?», *Time*, 5.II.1996; Robert Kuttner, «Soaring Stocks: are only the rich getting richer?», *Business Week*, 22.IV.1996; Gene Koretz, «Where Wealth Surged in the 90s», *Business Week*, 25.VIII.1997.

³⁰ *The New Industrial State*, Houghton Mifflin, Boston, 1967; en lo sucesivo NEI, de la versión española de Ariel, Barcelona, 1968.

³¹ El libro de Matthew Josephson, *The Robber Barons*, aparecido en 1934 (Harcourt Brace World, Inc., Nueva York, 1962), es una buena exposición del papel que desempeñaron esos «barones» de la economía norteamericana.

ineludible de los medios financieros necesarios a conseguir en el mercado de capitales, comportó que la propiedad social se atomizara; fenómeno que tampoco puede servir de base para llegar a una conclusión, tan generalizada por simples razones ideológicas, de que en EEUU existe un capitalismo popular. Esa fue la tesis que en la década de 1920 formuló Thomas Nixon Carver³², que persistió largo tiempo, pero que cayó en el desprestigio a raíz de una serie de críticas cuantitativamente fundadas, entre las cuales destacaron las de Paul Baran³³, que puso de relieve la fuerte concentración del capital bursátil.

Es, pues, la complejidad técnica interna de la gran corporación norteamericana la que imposibilita que las decisiones de la actuación empresarial pueda seguir siendo algo a desempeñar por el empresario individual³⁴. El hecho de que hoy continúe habiendo en EEUU muchas empresas (en número la inmensa mayoría) en donde el empresario individual aún desempeña un papel importante, no es un contraargumento definitivo³⁵; pues el desarrollo de ese gran número de pequeñas y medianas empresas depende de un número relativamente reducido de grandes corporaciones, que en su conjunto constituyen el núcleo motor de toda la economía.

La cuestión clave reside, por consiguiente, en averiguar dónde radica el poder de decisión en las grandes corporaciones. ¿Quién las gobierna en realidad? En contra de lo que sigue siendo la doctrina oficial de la democracia económica, puede decirse que el control efectivo no se encuentra ya ni en la Junta General, ni en la Presidencia (*chairman*) del Consejo de Administración; ni siquiera en la

Gerencia (CEO, *chief executive officer*). Cualquiera de esos órganos puede seguir siendo el auténtico centro de decisión en un capitalismo poco desarrollado, o incluso en las pequeñas y medianas empresas de los EEUU Pero en las grandes, la situación es bien distinta.

Las exigencias de la tecnología y de la planificación tanto para la producción como para la distribución y la promoción de ventas –aspecto este último el más importante– y, en definitiva, la necesidad de una continua incorporación de talento y de organización, tienden a configurar a la gran empresa, o al conglomerado, de forma muy distinta a la antigua situación jerárquica. Esa nueva dirección es la que plantea Galbraith con el nombre de *tecnoestructura*, que tampoco puede conceptuarse como el equipo técnico que rodea a una gerencia omnipotente; a la que James Burnham consideró como el punto máximo del avance en la administración de las empresas en su resonante libro *The Managerial Revolution*³⁶.

La *tecnoestructura* es algo más que el conjunto de los órganos sociales de la empresa, incluida la gerencia. Es una compleja máquina de recepción y elaboración de información, de realización de estudios de mercado y de proyecciones de crecimiento, de búsqueda y obtención de recursos financieros, de negociación con el poder político y los sindicatos, de selección de los campos de investigación científica y de innovación técnica. Todo ello, instrumentado a través de comités formados por expertos, la ejecución de cuyas decisiones se encomienda de manera directa a divisiones de carácter sectorial o espacial; y con actuación a escala internacional a través de una compleja trama de filiales y subfiliales en un gran número de países³⁷.

La *tecnoestructura* supone, por tanto, la actuación conjunta de todos los engranajes de la gran

³² T. N. Carver, *The Present Economic Revolution* in the United States, Boston, 1926.

³³ Vid. P. A. Baran, *La economía política del crecimiento*, versión española, Fondo de Cultura Económica, México, 1959, pp. 78 y sgs.

³⁴ NEI, pp. 28 y sgs.

³⁵ NEI, pág. 428. Posteriormente al NEI, en el libro que se publicó en 1973 con el título *Economic and the Public Purpose*, Houghton Mifflin, Boston (hay versión española con el título *La economía y el interés público*, EIP), Galbraith se refirió *in extenso* a la pequeña y mediana empresa. Pueden verse sobre la relación con el NEI y el EIP los jugosos comentarios que el propio Galbraith hizo en sus *Memorias* (versión española, Grijalbo, Barcelona, 1982), pp. 589 y sgs.

³⁶ Publicada por primera vez en 1942 en Inglaterra, esta obra del antiguo trotskista Burnham ha sido objeto de sucesivas ediciones (entre ellas la de Penguin Books, Londres, 1962). Puede verse una incisiva crítica de esta obra entre los trabajos incluidos en *The Present of History*, de Paul Sweezy (*The Monthly Review Press*, Nueva York, 1961).

³⁷ NEI, pág. 91.

empresa o del grupo de ellas (conglomerados) que produce día a día el conjunto de datos necesario para tomar las decisiones fundadas, un mecanismo sofisticado que lógicamente se manifiesta públicamente a través de personas. Pero lo esencial es que detrás de esa expresión personal no está sólo la intuición empresarial, o unas simples deliberaciones a escala de Consejo de Administración; hay toda una poderosa máquina operativa, de adopción de decisiones, con el propósito de mantener en continuo crecimiento a la corporación y a las filiales; en un campo de actividades diversificadas hasta límites inconcebibles en la idea tradicional de la empresa³⁸.

4. EEUU en la década de 1990

Henry Grunwald, que fue director de la revista *Time* entre 1979 y 1987, planteó, en un artículo publicado el 8 de octubre de 1990, toda una propuesta de futuro para EEUU; una especie de *tradición de la casa*, si se recuerda que el fundador del semanario, Henry Luce, escribió –50 años atrás y nueve meses antes de Pearl Harbour, cuando Europa ya se desangraba en el más cruento conflicto bélico– un artículo titulado, precisamente, «El siglo americano», en el que con todo calor recomendó la entrada en la Segunda Guerra Mundial; como algo indispensable para que EEUU cumpliera «con su deber, para sí y para la humanidad».

En realidad ese primer *siglo americano* había comenzado tiempo atrás, con la guerra hispanonorteamericana de 1898, base del definitivo arranque del expansionismo estadounidense como potencia mundial hacia Centro y Sudamérica desde las nuevas plataformas requisadas a España

en Cuba y Puerto Rico; y hacia Extremo Oriente desde Filipinas y Guam como capital de la Micronesia (Marianas y Carolinas). Aquel conflicto contribuyó, además, a restañar las últimas cicatrices dejadas por la guerra de Secesión (1861-1865).

A partir de 1898 y hasta 1990, transcurrió casi un siglo, efectivamente, *bastante americano*. Y en 1990, retomando la antorcha de Henry Luce, lo que Grunwald suscitó fue el *desideratum* de una nueva centuria *ad maiorem gloriam* de la enseña de las barras y las estrellas. Lo cual no se postuló desde las pesimistas secuelas de Vietnam –que tuvo repercusiones divisorias en la sociedad norteamericana comparables con las de la guerra de Secesión–, sino desde el escenario económico, político y social del primer conflicto del Golfo (Bush I), ya abiertamente planteado desde agosto de 1990.

Grunwald marcó como requerimientos de ese «segundo siglo americano», poner remedio a los males internos de los propios EEUU. Una serie de perjuicios que de forma sucesiva denunció críticamente: el estado de las ciudades, simbolizadas por Nueva York, que por entonces se debatían en mil problemas, entre la degradación y el crimen; la insólita petición de recursos económicos hecha por Bush a los países árabes petroleros, a Japón, y a Alemania, entre otros, para financiar el esfuerzo de guerra y las operaciones colaterales en el Golfo en 1990; el estancamiento económico adentrándose en la recesión; las infraestructuras y los equipamientos públicos resquebrajándose por el abandono de todo un decenio reaganita de bajos impuestos y esfuerzo armamentista; el uso y el abuso de la droga con todas sus derivaciones; el *doble déficit* fiscal y de comercio exterior; el desastre de la educación de la mayoría... y a la postre, la exigencia generalizada de derechos con la renuencia a aceptar obligaciones.

Para poner remedio a tantos presuntos males, Grunwald preconizó *reinventar el capitalismo*, enunciando así lo que para muchos era una paradoja. Mientras los ultraliberales de todo el mundo

³⁸ Una voz disidente sobre el capitalismo americano: Juan Llobell, «Es un mito que EEUU sea una economía capitalista», entrevista a Noam Chomsky (acérrimo crítico de Bush al que le gusta opinar de todo: «el corazón del dinamismo de la economía norteamericana es el sector público»), *Expansión*, 23 de noviembre de 2006.

se admiran de las bellezas y maravillas norteamericanas –¿han estado Vds. alguna vez en el Bronx?–, y mientras los postreros dirigentes soviéticos antes del colapso de la URSS se deslumbraban ante los fulgurantes hipermercados de California, en EEUU se decidía reinventar el capitalismo. Sencillamente, porque no era eficiente para las pautas de los observadores más exigentes.

Algo de eso, en otros términos, fue lo que en 1959 propuso John F. Kennedy con su «Nueva Frontera» en la campaña electoral frente a Nixon. Y luego, en el discurso inaugural al asumir la presidencia, fue aún más claro; al pedir a sus conciudadanos que no pensaran sólo en sus cosas, y que hicieran algo por su propio país. También Martin Luther King, en su célebre proclama a la mayor manifestación nunca vista en Washington DC, explicó su ideal de otro futuro, empezando su discurso con la célebre frase: «I have a dream».

Aquellos sueños de ayer a lo Kennedy y a lo King, tras la *Reagonomics* (1981-1988) y otros avatares, se trastocaron en el incierto *American Way of Life* de los años noventa, con la *amenaza* al baluarte de los *anglos* desde las inmigraciones de Oriente y del Sur. Como también la *feliz América* se sintió «acosada» de tiempo en tiempo por la Unión Europea y Japón. Un fenómeno, este último, que Grunwald identificó en una nueva proposición de la vieja idea de Clausewitz, para decir que «la economía es la continuación de la guerra por otros medios».

Después de tales planteamientos grunwaldianos, vino, desde el 15 de enero al 27 de febrero de 1991, la primera guerra del Golfo. Y una de las hipótesis sobre la postura inflexible de EEUU en toda la crisis, residió en el decidido propósito de mantener un liderazgo mundial indiscutido; que en lo económico se manifestó en una política muy activa en la *Ronda Uruguay* y en todo el área de las relaciones comerciales a escala mundial: a favor del globalismo, y al tiempo con decisiones importantes para los proyectos de integración regional,

como el TLCAN y ALCA, y por sus relaciones más estrechas con la UE y todo el espacio de Asia/Pacífico, APEC.

5. La larga onda de crecimiento y el fin de la *New Age*

Los ocho años de expansión económica 1991/1998, prácticamente la *Era Clinton*, el aumento del empleo en EEUU situó la tasa de paro en el 3,9 por 100 de la población activa (junio de 1999); el nivel más bajo desde 1950 (cuando se movilizó gran cantidad de recursos para la guerra de Corea). A esa situación se llegó por los impulsos del sector servicios que superó la mítica cifra de los cien millones de trabajadores. En cambio, la ocupación en las actividades manufactureras, bajó por el efecto ralentizador de la actividad industrial a consecuencia de las mayores importaciones provenientes de las naciones asiáticas.

Pero a pesar de esa persistente reducción del desempleo, Alan Greenspan, Presidente del Sistema de la Reserva Federal (la *Fed*), se resistía en el verano de 1998 a elevar los tipos de interés; basando su actitud en que la onda de prosperidad, sin apenas inflación, se debía a circunstancias no monetarias, que él configuró en torno a la idea de la *Nueva Economía*. Con un *factor X*, inclusivo de elementos muy diversos: masiva inmigración laboral con bajos salarios, importaciones al alza a precios muy reducidos, mejoras tecnológicas impulsoras de fuertes aumentos de productividad, liberalización de mercados y mayor competencia, etc. Todo eso, y algunas cosas más, frenaban los rebotes inflacionistas. Así las cosas, ante el *wait and see* de la Reserva Federal, se hacía obsesivo el interrogante de hasta cuándo podrá durar la rama ascendente del ciclo.

Alguna respuesta a esas inquietudes esperaba oírse en la comparecencia de Greenspan ante el «Comité Económico Conjunto» del Congreso de EEUU el 10 de junio de 1998. En ella no entró, sin

embargo, en previsiones sobre si habría o no cambios importantes en el ciclo a corto o largo plazo; pero sí fue más allá de sus habituales cautelas, al analizar, casi con delectación, lo que llamó *círculo virtuoso de la economía*: inflación baja, buenas condiciones crediticias, cotizaciones bursátiles al alza, y espectacular *efecto enriquecimiento*. Todo lo cual favorecía el consumo, que, a su vez aceleraba la producción, el empleo y la inversión; generándose de ese modo nuevas ganancias de productividad. En un tercer impulso, tales circunstancias estimulaban las expectativas de mayores beneficios en las empresas, subiendo así, todavía más, los índices de los mercados de acciones... y vuelta a empezar hasta que un día el círculo se abría.

Sin embargo, la postura de Greenspan no podía ser eterna, aparte de las presiones para que adoptara medidas destinadas a contener la presunta inflación latente³⁹. En ese sentido, Paul Krugman, en un artículo muy comentado⁴⁰, vino a decir que la *Fed* ya había demorado por demasiado tiempo la subida del tipo de interés; y atacó ese retraso con dos razones: «El desempleo se ha situado por debajo de su nivel sostenible, el crecimiento de la producción está agotando la capacidad ociosa del sistema, y además está la cuestión de la burbuja financiera, del enriquecimiento por las alzas de los mercados, un factor que generalmente no se tiene en cuenta en los análisis ordinarios».

A las tesis krugmanitas a favor de una *intervención preventiva* —en términos casi de estrategia militar— se opuso Samuel Brittan⁴¹, recurriendo para ello a su gran bagaje de cultura económica y recordando el discurso que pronunciara Friedrich Hayek al recibir el Premio Nobel de Economía en 1974, al referirse a «las pretensiones del poder». Intervención en la que advirtió sobre el hecho de que los ritmos económicos no son *constantes*

y *universales*, válidos en todos los casos, sino que deben ser considerados caso por caso. Por lo cual, ésa fue al menos la inferencia lógica de Brittan, los datos disponibles sobre desempleo en EEUU no ofrecían base suficientemente firme como para frenar de manera deliberada el crecimiento económico.

El agudo columnista del *Financial Times* insistió, en definitiva, en que a pesar de la caída del desempleo, *todavía* no había indicios de repunte inflacionista. Argumento al cual añadió el dato *favorable* de un entorno internacional con claras tendencias deflacionistas. En este último aspecto, podríamos recordar que el *Goldman Sachs Commodity Index*, se situó a principios de junio de 1998 en la tesitura de que 22 de los 27 productos básicos de la *cesta* presentaban contracciones de precios; con una caída del 30 por 100 en el índice global desde que en octubre de 1997 comenzara la crisis asiática, y con clara tendencia a seguir hacia abajo.

Frente a los partidarios, como Krugman, de introducir sin más dilación ajustes para frenar el recalentamiento de la economía, los nuevos creyentes en la *New Age* manifestaban, todavía en julio de 1998, que podía haberse entrado en una auténtica *Nueva Era*. En la cual los argumentos del pasado —como aquel de: *ojo con la excesiva caída de la tasa natural de desempleo* (NAIRU, como *non accelerating inflation rate of unemployment*), etc.— servirían para bien poco. En otras palabras, el ciclo había sido domeñado y sin saberlo, estaríamos adentrándonos en una onda larga de prosperidad. Frente a tan optimistas presunciones, Krugman volvió a la carga, preconizando ajustes inmediatos; pues según él, la demora no haría más que agravar la situación, que poco tiempo después requeriría de intervenciones mucho más drásticas y traumatizantes.

Los acontecimientos dieron un giro inesperado a todo el problema. La crisis cambiaria asiática de 1997/98 y los episodios financieros rusos del 98 llegaron a contagiar negativamente los mercados estadounidenses; e incluso indujeron la ralentiza-

³⁹ «Greenspan of Fed's Midyear report on Monetary Policy», *FYI*, 24 de julio de 1998; asimismo, Jeremy Siegel, «Are you listening, Mr. Greenspan?», *Business Week*, 13.VII.1998; e igualmente, Robert J. Barro, «Milton Friedman: being right is the best revenge», *Business Week*, 13 de julio de 1998.

⁴⁰ *The Wall Street Journal*, 15 de mayo de 1998.

⁴¹ *Financial Times*, 11 de junio de 1998.

ción de la economía. Por ello mismo, a lo largo de septiembre/octubre de 1998, Greenspan en vez de subir el tipo de interés, como se había estado discutiendo durante casi un año, lo que hizo fue bajarlo, en medio de toda clase de rumores de fondo sobre un deterioro de la economía norteamericana mucho más profundo del oficialmente declarado.

6. El nuevo milenio. ¿Qué papel para EEUU?

Al otro lado del Atlántico, el primero de enero de 1999 entró en vigor en once de los Estados miembros de la Unión Europea la nueva moneda común, el euro, cuya circulación efectiva se produciría tres años más tarde, en 2002. Desde el punto de vista monetario quedaba definitivamente atrás el diseño realizado en Bretton Woods en 1944, y sustancialmente modificado por la suspensión de la conversión oro-dólar materializada por Nixon en 1971. Se iniciaba una nueva etapa en la que acaso comenzaría una cierta competencia monetaria que, sí o sí, dejaría de lado la falsa dicotomía (dólar o caos) con la que los EEUU habían ido desde entonces trasladando al exterior sus problemas monetarios internos.

Con su paulatina consolidación en Europa, el euro fue poco a poco ganando terreno como *moneda de reserva* en el resto del mundo⁴², y mediada la década ya había numerosas voces, tanto en el mundo académico⁴³ como en el político⁴⁴, que acariciaban la idea de que el Euro pudiera superar al dólar en importancia. Pero en realidad no hubo *sorpasso* de EEUU por parte de Europa, ni con euro ni sin euro; ni en lo monetario ni en

⁴² Los informes a este respecto de la Banca de Pagos Internacionales de Basilea son terminantes (<http://www.bis.org/>).

⁴³ Véase, por ejemplo, este interesante documento de 2005, cuya autoría corresponde a Menzie Chinn (U. Wisconsin) y a Jeffrey Frankel (U. Harvard): <http://www.nber.org/papers/w11510>.

⁴⁴ Sólo como ejemplo, todos recordamos las declaraciones del presidente ruso, Vladimir Putin, de octubre de 2003, en las que planteaba que la moneda en que se definiera el precio del petróleo pasara a ser el euro (en detrimento del USD): <http://www.globalpolicy.org/component/content/article/214/43917.html>.

lo real. Más bien se generó una suerte de *pérdida de euro-relevancia conjunta*.

La mayoría de la gente recuerda dónde estaba y qué hacía el fatídico 11 de septiembre de 2001, cuando ese día el mundo asistió a una muestra palpable de la vulnerabilidad de EEUU y, acaso, de la fragilidad de todo Occidente a causa del terrorismo. El resultado de la reacción iniciada entonces por EEUU no fue sin embargo, muy alentador, pues los objetivos que esa reacción planteaba distan de haberse conseguido a la altura de abril de 2012. Y eso por parte de la primera potencia económica y militar del mundo, en medio de una crisis económica, monetaria, financiera y de deuda que se ha enseñoreado de Europa y EEUU con su corolario de melancolía y recesión, de modo que el escudo militar de Occidente, y en particular el de EEUU, no parece hoy tan efectivo como lo aparentaba en el pasado, y su carácter disuasorio experimenta cierto desgaste, especialmente a raíz de la gestión por parte de EEUU de las crisis en que ha intervenido en los últimos tiempos y de las dos guerras de Afganistán e Irak.

7. La crisis de 2007 y después

El sábado 13 de septiembre de 2008, los residuos de la tormenta tropical *Hanna* dejaban caer agua a cántaros sobre Washington DC, con la mayoría de los residentes de la capital federal se decidían a pasar el día en sus casas. Entre ellos Hank Paulson, quien muy de mañana recibió una llamada del senador Barack Obama, candidato demócrata a la presidencia de EEUU, interesándose por la situación económica⁴⁵.

Esa intervención global se anunció el 19 de septiembre de 2008 en Washington, siendo el propio Presidente George W. Bush quien informó de la iniciativa de su Gobierno para movilizar

⁴⁵ Marc Gunther, «Paulson to the rescue», *Fortune*, 29 de septiembre de 2008.

cientos de miles de millones de dólares; a fin de limpiar —o para *empezar a*, sería mejor decir— el sector financiero de los estragos causados por las hipotecas *subprime*. La operación de rescate, dotada con 700.000 millones de dólares, sería la de mayor envergadura desde la Gran Depresión⁴⁶. Como también una serie de detalles que figuran sistemáticamente a continuación.

Una serie de economistas destacados, como Berstein y Krugman, el Presidente del Parlamento Europeo, magnates como Soros, o medios tan influyentes como el *Financial Times* y *The Economist*, criticaron en mayor o menor medida el Plan. Basando sus críticas en varias cuestiones fundamentales:

- *La objeción moral (moral hazard)*, derivada del hecho de destinar para reflotar instituciones financieras de conducta irresponsable nada menos que 700.000 millones de dólares. Y eso, simplemente, una cifra inicial que con el tiempo podrían llegar a tres billones; equivalentes a «tres Guerras de Irak», y algo más del 20 por 100 del PIB de EEUU en 2007.
- *Insuficiencia de garantías*, y a la postre posible desfallo a los contribuyentes, que acabarían haciéndose cargo del pago de las ingentes emisiones de bonos federales; sin ninguna seguridad de que los bancos, una vez saneados, devuelvan los préstamos.
- *Mal precedente*, por cuanto otras actividades económicas del país afectadas por la crisis se llamarían a la parte. Empezando por la industria del automóvil, que de inmediato solicitó apoyo federal por un monto de 25.000 millones de dólares.

⁴⁶ Sandro Pozzi, «EEUU lanza un plan de intervención en la economía sin precedentes», *El País*, 20 de septiembre de 2008.

Cuadro 1 Principales medidas del plan Paulson

- Depósitos bancarios. *Se elevó el tope de la garantía de los depósitos bancarios de 100.000 a 250.000 dólares, a fin de tranquilizar a ciudadanos y empresas, y evitar la formación de colas de ventanilla para retiradas masivas de fondos al más leve rumor.*
- Rebajas fiscales. *Se marcaron incentivos para permitir a empresas y ciudadanos aborrarse cerca de 150.000 millones de dólares en los siguientes diez años por no pago de impuestos.*
- Ayuda inmobiliaria. *Se incluyeron ayudas específicas para mitigar los embargos de casas y animar a los bancos a modificar las condiciones de los ciudadanos con mayores problemas a la hora de pagar sus hipotecas (C. P., «Si el plan no se aprueba, que el cielo nos asista», *El País*, 21 de septiembre de 2008).*
- Compra de activos dudosos. *Adquisición de la deuda de mala calidad de los bancos por una agencia federal. No estando claro si la agencia sería o no similar a la Resolution Trust Corporation de 1989, creada para asumir los activos devaluados de centenares de entidades de ahorro y préstamos (savings & loans) en dificultades. Objetivo: atajar de raíz los efectos de las hipotecas devaluadas que lastraban los balances de la banca, para acabar con la restricción del crédito.*
- Garantías para los fondos. *Particulares y empresas tienen grandes inversiones en fondos mutuos vía bancos o empresas ad hoc, considerándose como una inversión casi tan segura los depósitos bancarios, pero sin estar asegurados de pérdidas. El Plan asignaría hasta 50.000 millones de dólares para así garantizar esos fondos.*
- No a la especulación a la baja. *La autoridad bursátil estadounidense prohibiría, hasta el 2 de octubre de 2008, con posibilidades de prórroga, el llamado short-selling o venta al descubierto en bolsa; por resultar operaciones especulativas bajistas que contribuían a hundir las acciones de bancos con rumores interesados.*
- Intervención en las hipotecas. *El Estado asignaría más recursos, a través de los gigantes Fannie Mae y Freddie Mac, a los mercados hipotecario, con la adquisición de hipotecas titulizadas. El objetivo: reanimar el mercado de la vivienda, origen primigenio de la crisis por el deterioro de las subprime.*
- Más control del mercado. *La Administración mejoraría la regulación financiera, que en los últimos años, según el propio secretario del Tesoro, fue «subóptima, duplicada y caduca». Lo cual facilitó la actividad sin escrúpulos ni reparos, más allá de la especulación, para entrar en el ámbito de la aventura peligrosa; al estilo viejo oeste y fuera de las leyes. De modo que fue en Wall Street donde se generó la principal causa de la crisis.*
- Recapitalización de bancos. *Inicialmente no se abordaba en el Plan, pero pronto se apreció —por inspiración del planteamiento hecho por el premier Gordon Brown en el Reino Unido—, que esa acción podría estar mejor que la compra de activos tóxicos. La Administración del Estado tomaría parte del capital social de los bancos.*

- *Dudas sobre una mayor fluidez en los créditos bancarios.* Y además, se retrasaría la definitiva caída del precio de las viviendas, lo cual contribuiría a alargar la crisis de la industria de la construcción.

El 20 de enero de 2009, tras asumir la presidencia de EEUU, Obama siguió centrando en la crisis. Algo que ya anunció el 23 de noviembre de 2008, al expresar que su equipo económico ya estaba preparando un ambicioso plan de estímulos, al más puro estilo keynesiano⁴⁷. En esa ocasión, a Obama le bastaron los tres minutos y 52 segundos de su habitual mensaje de radio y vídeo para dejar clara su idea de la gravedad de la situación: «Afrontamos una crisis económica de proporciones históricas». Y acto seguido repasó los datos más alarmantes, en términos de aumento de paro, espiral deflacionista, y parálisis del sector inmobiliario.

El todavía presidente electo recordó, que, en los diez primeros meses de 2008, se destruyeron en EEUU 1,2 millones de puestos de trabajo y apostilló: «Si no actuamos de manera rápida y valiente, la mayoría de los expertos estima que podemos perder millones de empleos durante el próximo año. Para crear 2,5 millones de puestos de trabajo se harían fuertes inversiones en mejorar las deterioradas carreteras y puentes así como en modernizar escuelas»; con una de las áreas más novedosas en la energía, a fin de reducir la dependencia del petróleo importado. Metodológicamente, Obama se mostró dispuesto a llevar adelante sus iniciativas sobre la base de un consenso bipartito y escuchando ideas de todos: «Lo que no es negociable es la necesidad de adoptar acciones inmediatas para asegurar la supervivencia del sueño americano». Una historia muy larga ulterior, en la que no cabe entrar simplemente por razones de espacio.

⁴⁷ Eusebio Val, «Obama anuncia su 'new deal'», *La Vanguardia*, 23 de noviembre de 2008.