

Karl Rove, el «arquitecto» de George Bush

Casi todos los hombres pueden resistir la adversidad, pero si quieres probar el carácter de un hombre, dale poder.

Abraham Lincoln

ANTONIO NÚÑEZ MARTÍN

«La pasada semana tomé un café con el hombre más poderoso de América. Me refiero por supuesto a Karl Rove», escribe en enero de 2003 un periodista del *Cleveland Plain*. Rove es una de las figuras más fascinantes de la historia política americana de los últimos años. Señalado por todos como el arquitecto de las victorias republicanas de George W. Bush en 2000 y 2004, se ha caracterizado durante toda su vida por una concepción estratégica de la política y por el dominio de muchas de las técnicas electorales modernas, lo que ha puesto en práctica en campañas políticas

Antonio Núñez Martín es director de Programas de Executive Education y Director del Programa de Liderazgo para la Gestión Pública del IESE. Licenciado en Empresariales por CUNEF, posee un Executive MBA por el IESE y un Master in Public Administration por la Kennedy School of Government de Harvard, donde es el Presidente del Harvard Hispanic Leadership Forum.

de todo tipo y, especialmente como asesor principal del presidente, perteneciendo a su íntimo «triángulo de acero» junto a Joe Allbaugh, jefe de Gabinete, y Karen Hughes, jefe de Prensa de la Casa Blanca. La figura de Rove, como la de cualquiera de este nivel, tiene legiones de admiradores y de detractores, que critican su utilitarismo, su obsesión «por no dejar prisioneros vivos» o sus presuntas malas artes, acusándole de haber aprendido de Nixon la máxima de que el fin siempre justifica los medios.

Su currículum es impresionante y ha ido unido a la familia Bush desde que, en los años setenta, conoció a Bush padre y empezó a trabajar con él para ser después una pieza clave en la designación de su hijo como gobernador de Texas, y posteriormente en su camino hacia la Casa Blanca. Durante la mayor parte de su carrera como asesor político ha trabajado casi exclusivamente para campañas de candidatos republicanos, destacando las de Bush (además de las elecciones presidenciales las elecciones para gobernador de Texas de 1994 y 1998), el congresista y senador Phil Gramm en 1982 y 1984, el gobernador de Texas Bill Clements en 1986, el gobernador Rick Perry para la Comisión de Agricultura de Texas en 1990, el senador John Ashcroft en 1994 y el senador John Cornyn en 2002. En este artículo repasaremos algunos de los hitos de su vida y su forma de entender la política.

DE NIÑO GENIO A CEREBRO DE GEORGE W BUSH

De cara inocente, con ojos azules, piel fina y pelo rubio, Karl Rove es agresivo, inteligente, perspicaz, afable, irónico, extrovertido, brillante y divertido. Él mismo se autodefine: «soy competitivo y me gusta ganar». Y como dice un miembro de su equipo en la Casa Blanca: el resto del equipo somos razonablemente competentes, pero él es el genio de la operación. Tiene una espectacular curva de aprendizaje, y el presidente del poderosísimo *lobby* ATR (Americanos por la Reforma Fiscal), Grover Norquist, señala que el aspecto más impresionante de Rove es su adaptabilidad. Sabe cuidar los detalles pequeños, como lo demuestran un par de anécdotas: cuando el director de la Oficina de la Casa Blanca para las Iniciativas basadas en la fe tuvo una operación, Rove fue a ver a su familia, se quedó toda la noche de vela en el hospital y encargó comida para la familia. De la misma forma, cuando se retira Lawrence Lindsey, director del Consejo Económico Nacional, escribe una carta a sus hijos diciéndoles que todavía son jóvenes, pero que

cuando crezcan sabrán lo que su padre ha hecho por el presidente y deberían estar muy orgullosos de él.

Tiene una gran riqueza intelectual autodidacta, y devora una cantidad ingente de libros, como muestran las gigantescas estanterías que ha hecho construir en su nueva casa en DC para poder albergar sus 148 cajas de volúmenes. Entre sus favoritos se cuentan *El Federalista* de Alexander Hamilton, James Madison y John Jay, *La conciencia de un conservador* de Barry Goldwater, *En busca de un orden 1877-1920* de Robert H. Wiebe, *Populismo y elitismo: política en la era de la igualdad* de Jeffrey Bell, *Nuestro país* de Michael Barone, *Suelo libre, trabajo libre, hombres libres: La ideología del Partido Republicano antes de la guerra civil* de Eric Foner y *El forjador de reyes* de Leonard Lurie. Otros libros clásicos que le han marcado son *Teoría de los sentimientos morales* de Adam Smith y *La democracia en América* de Alexis de Tocqueville.

Pero quizás lo que más llama la atención es la relación que mantiene con el presidente Bush, de una profunda lealtad y amistad. Aunque se conocen desde hace más de veinte años, Rove le sigue llamando señor, y en su trabajo ha procurado siempre fortalecer y dar certeza moral a su «candidato», intentando poner en práctica la máxima taoísta de que lo primero debe ser alinear el poder detrás de tu candidato. Por su parte, Bush le define como un amigo inteligente, único y muy competente. La confianza del presidente ha sido tan fuerte que, como ejemplo, durante una reunión con el presidente surcoreano, Roh Moo-hyun, celebrada en mayo de 2003, se hizo acompañar exclusivamente por Rove y por la entonces consejera de Seguridad Nacional, Condoleezza Rice.

Pero quizás lo que más llama la atención es la relación que mantiene con el presidente Bush, de una profunda lealtad y amistad. Aunque se conocen desde hace más de veinte años, Rove le sigue llamando señor, y en su trabajo ha procurado siempre fortalecer y dar certeza moral a su «candidato», intentando poner en práctica la máxima taoísta de que lo primero debe ser alinear el poder detrás de tu candidato. Por su parte, Bush le define como un amigo inteligente, único y muy competente. La confianza del presidente ha sido tan fuerte que, como ejemplo, durante una reunión con el presidente surcoreano, Roh Moo-hyun, celebrada en mayo de 2003, se hizo acompañar exclusivamente por Rove y por la entonces consejera de Seguridad Nacional, Condoleezza Rice.

FAMILIA, EDUCACIÓN Y ENTRADA EN LA POLÍTICA

Karl Christian Rove nació en Denver, Colorado, el 25 de diciembre de 1950. Ante la pregunta sobre cuándo empezó su obsesión por estar dentro del



Imagen de Karl Rove en uno de sus múltiples viajes

poder presidencial, en un panel en el American Enterprise Institute, no dudó en responder que el mismo día de su nacimiento. Es el segundo de cinco hijos y tuvo una infancia traumática. Su padre biológico abandonó la familia cuando Rove y su hermano mayor eran jóvenes. Después se enteraría, durante una cena con sus tíos, que el hombre que había conocido no era su padre biológico, y que tanto él como su hermano mayor Eric eran los hijos de otro hombre. Ya siendo un personaje público, Rove ha expresado en ocasiones una gran admiración por su padre adoptivo. Años más tarde, en 1981, sufrió otra difícil experiencia cuando su madre se suicidó en Reno, Nevada. Al Describir sus años en la escuela Rove dice: «Yo era el perfecto empollón: tenía un maletín y unos zapatos Hush Puppies [tradicionales de los escolares norteamericanos]. Era delgado y ajeno a cualquier moda».

Su vocación por la política se manifestó desde bien temprano: ya en la escuela, cuando no había cumplido los 10 años, apoyó la candidatura de Nixon contra Kennedy en las presidenciales de 1960. Poco después, en el Olympus High School, sería elegido presidente de su consejo de estudiantes. En el otoño de 1969, Rove ingresó a la Universidad de Utah, con una beca de mil dólares, para estudiar ciencia política, y se unió a la fraternidad Pi Kappa Alpha. Mientras, a través del Instituto de Política Hinkleley, realizaba una pasantía en el Partido Republicano de Utah.

SU PASO POR EL COLEGIO REPUBLICANO

Muy pronto, en junio de 1971 y hasta principios de 1973, Rove abandona la universidad para ocupar un puesto pagado como director ejecutivo del comité del Colegio Nacional Republicano. El colegio es una iniciativa del partido que aglutina a un grupo relativamente pequeño de jóvenes, inconformistas y valiosos, que confían en el resurgimiento de la derecha política. El puesto le ayuda para tejer una amplia red de contactos en todo el país y se rebelaría como un elemento clave para el control que pasado el tiempo llegaría a ejercer sobre el partido. Joe Abate, entonces presidente del colegio, se convirtió en su mentor. Rove viaja mucho como responsable de la Escuela de Gestión de Campañas, participando como instructor en seminarios para la formación de los conservadores en campus de todo el país. La Escuela de Verano de 1973, en la cuenca del lago de Ozarks (Missouri), fue bastante polémica.

El 10 de agosto, en medio del escándalo de Watergate, el *Washington Post* publica unas grabaciones de varios seminarios de formación en los que Rove anima a usar técnicas sucias. Nixon solicita al FBI que investigue el asunto y uno de los testigos firma una declaración jurada en la que dice haber escuchado una «anécdota similar a la descrita en el *Washington Post* pero que se trata de un suceso divertido contado en una pausa de café». Ya desde este puesto de director ejecutivo participó activamente en la campaña presidencial de Richard Nixon en 1972. Tras la victoria, decide presentarse a las elecciones de presidente del colegio, abandona su puesto de director y dedica cinco intensos meses a la campaña. El 6 de septiembre de 1973, el entonces presidente del Partido Republicano, George H. W. Bush, ratifica a Rove como el nuevo presidente del Colegio Republicano, cargo que ocupa desde 1973 hasta 1975, aprovechando para asistir a la Universidad George Mason en Washington.

SU PRIMER ENCUENTRO CON GEORGE W. BUSH

Cuando ocupa el cargo de asistente especial de Bush, Rove realiza pequeñas tareas personales para él. En noviembre de 1973 le pide que lleve las llaves del coche familiar a su hijo George W. Bush, que se encontraba de visita en casa durante un descanso de la Harvard Business School. Era la primera vez que los dos se reunieron, y Rove recuerda años después: «Tiene un gran carisma y puedo recordar perfectamente cómo vestía: botas de cowboy, vaqueros y chaqueta de la Guardia Nacional». Posteriormente Rove es contratado como asistente especial del órgano de dirección del partido, el Comité Nacional Republicano, puesto que deja en 1974 para convertirse en asistente ejecutivo para el copresidente, Richard D. Obenshain.

En 1976, Rove es nombrado director de Finanzas para el Partido Republicano de Virginia, que hasta ese momento tenía escasa experiencia en recaudación de fondos (quien?: Rove o el partido: queda ambiguo). Se traslada a Richmond y al cabo de un año ha conseguido recaudar más de 400.000 dólares (el equivalente a unos cinco millones actuales), usando principalmente campañas de correo. Rove se casa con Valerie Mather Wainwright, perteneciente a una familia acomodada y con buenas relaciones sociales en Texas, donde se traslada en enero del 77. Pero el matrimonio no duró mucho y se divorcian a principios de 1980. En aquellos

años Karl se matriculó a la Universidad de Texas en Austin, pero finalmente no consigue el título, porque le faltaba un curso de matemáticas. Años más tarde, en 1986, se casa por segunda vez con Tara Darby Hickson, diseñadora gráfica que acababa de superar un cáncer y con la que tiene un hijo en 1989, Andrew Madison Rove.

LAS PRIMERAS CAMPAÑAS POLÍTICAS

En Texas, Rove inicia su trabajo como asistente legislativo de Fred Agnich, un representante estatal. Más tarde, en 1977, conseguiría un trabajo como director ejecutivo del Fund for Limited Government en Houston, dirigido por James A. Baker, quien más tarde ocuparía varios puestos de responsabilidad como secretario del Tesoro y secretario de Estado con el presidente George H. W. Bush. Este think tank se convertiría en la base para la campaña de Bush para la nominación republicana en 1980. En 1977, Rove fue la primera persona contratada por George H.W. Bush para su fallida campaña presidencial, que finalmente acabó como candidato vicepresidencial. Ronald Reagan fue quien ganó las elecciones, y Rove fue despedido en medio de una campaña de filtración de información a la prensa.

Al mismo tiempo, su trabajo con Bill Clements durante la elección para gobernador de Texas de 1978 sirvió para ayudar a su candidato a convertirse en el primer gobernador republicano de Texas en más de cien años. Ese mismo año, Rove asesoró a George W. Bush durante su infructuosa campaña para el Congreso de Texas. Tras las elecciones Rove se convirtió en director adjunto del gabinete del gobernador (1979- 1980) pasando a ser representante estatal y asistente ejecutivo para el gobernador de Texas entre 1980 y 1981.

KARL ROVE & CO Y EL MAILING DIRECTO

En 1981, Rove fundó una empresa de consultoría política llamada Karl Rove & Co., con la que trabajaría hasta 1999 en cientos de campañas. Al comienzo, en la mayoría de éstas su papel se centraba en la recaudación de fondos por correo, algo en lo que había sido pionero durante su etapa de Virginia.

Es importante entender la influencia que tendrá esta técnica de *marketing* con tan poco *glamour* en su forma de diseñar e implementar su estrategia política: su modo de comunicar es a través de una carta larga que resalta algunos puntos, más que un mensaje rodeado de connotacio-

nes como hace la televisión; su objetivo principal es conseguir fondos y para ello suele acompañar la carta un sobre para enviar el donativo para la campaña. La clave del éxito está en identificar muy bien al público destinatario de las cartas, más que abarcar universos indiscriminados. Así por ejemplo, sugiere a uno de sus clientes que compre la lista de suscriptores a una revista de inversores en oro de Sudáfrica porque considera que serían potenciales donantes republicanos.

Desde el momento en que Rove llevó a Clements a la victoria, se convierte en un personaje de la trastienda política a tener en cuenta, tal como atestiguan los trabajos que llevó posteriormente a cabo. En 1986, Rove ayudó a Clements a convertirse en gobernador por segunda vez. Y de modo significativo, decía en una nota de estrategia que escribió para su cliente antes de la campaña citando a Napoleón: «todo el arte de la guerra consiste en una motivada y perspicaz defensa, seguida por un ataque rápido y audaz».

Su siguiente triunfo fue el que llevó a Thomas R. Phillips a ser el primer republicano elegido como presidente de la Corte Suprema de Texas, y que sería reelegido en 1990, 1996 y 2002. En 1989, aconseja a George W. Bush presentarse como gobernador de Texas, pero finalmente, este decidió no hacerlo. Rove sigue trabajando y en 1994, un grupo llamado el Consejo Empresarial de Alabama lo contrata para ayudar en la campaña de elección de varios candidatos republicanos para el Tribunal Supremo de Alabama. Un dato a destacar es que no había sido elegido un republicano para dicho tribunal en más de un siglo. Tras la elección y todo un proceso de apelaciones que dura más de once meses, sale vencedor el candidato republicano Perry Hooper como presidente de la Corte Suprema. Asimismo, fue el principal estratega de cuarenta y una campañas, tanto a nivel nacional como estatal, de las cuales ganó treinta y cuatro. Además de su dedicación a campañas, Rove también trabajó durante esos años para otros clientes ajenos a la-política como la tabacalera Philip Morris.

SU RELACIÓN CON GEORGE W. BUSH

Durante esos años Rove comenzó a asesorar a George W. Bush en su exitosa campaña para convertirse en gobernador de Texas. Bush anuncia su candidatura en noviembre de 1993 y en enero de 1994 ya ha gastado más

de 600.000 dólares contra la candidata demócrata Ann Richards. En el año 1998 Rove asesora a Bush para su reelección y de julio a diciembre de ese mismo año, el comité para la reelección paga a Rove más de dos millones y medio de dólares. Si atendemos a los espectaculares resultados de esa campaña, en la que recaudó casi dieciocho millones de dólares, el coste mereció la pena. A principios de 1999, George W. Bush exige a Rove la venta de sus empresas como condición para nombrarle estratega jefe de su candidatura a la presidencia, a lo que éste accedió. Vendió su participación a Ted DeLisi y Todd Olsen, dos jóvenes que habían trabajado en las campañas de algunos candidatos con él.

A partir de ese momento Rove se dedica íntegramente a la candidatura presidencial de Bush. Tiene muy claro que una de las claves es saber rodearse de gente con talento y con la mejor tecnología y tener un equipo de campaña que funcione solo. Fue un gran innovador durante la campaña aplicando con éxito el *mailing* directo a los votantes, la técnica de definición de targets electorales, su habilidad para poner en el centro del debate político los valores o el grupo de trabajo «Proyecto 72 horas», destinado a conseguir votos en los tres últimos días antes de las elecciones. Contra todo pronóstico, George W. Bush toma posesión como presidente de Estados Unidos en enero del 2001 y Rove acepta el puesto de asesor principal del presidente, lo que le permitirá desempeñar un papel decisivo en la configuración de la estrategia política de la Casa Blanca.

OCASO Y DIMISIÓN

Tras repetir su éxito en la campaña de 2004, en lo que seguramente constituye el cenit de su carrera profesional, su estrella empieza a declinar. Salen a la luz varios asuntos como la investigación judicial que le involucra en la filtración a la prensa del nombre de la agente de la CIA Valerie Prime relacionada con una supuesta venta a Irak de uranio de Níger; o la pérdida de pulso tras la lenta respuesta al huracán «Katrina» y la enconada respuesta social a la intervención en Irak. Rove fue apartado a una posición más discreta, la planificación estratégica y táctica, en abril del 2006, cuando Joshua Bolten sustituye Andrew Card como jefe de personal de la Casa Blanca. Finalmente, después de 34 años desde su primer encuentro con los Bush, dimite a finales de agosto del 2007 cuando iba a cumplir 57 años.

LAS DIEZ CLAVES DEL GENIO

Al hilo del recorrido por los principales hitos que marcan la carrera profesional y política de Rove, como estrategia electoral y como asesor presidencial, se revela una faceta de Rove realmente interesante por sus aportaciones a la estrategia política y que podrían resumirse en diez claves:

- 1 ***Tener una visión global.*** La habilidad del «Arquitecto» para analizar las variables estadísticas, elegir los mensajes o tejer una amplia red de alianzas políticas ha sido un elemento decisivo para el Partido Republicano de los últimos diez años. Algunos lo comparan con el jugador de ajedrez Bobby Fischer, porque es capaz de ver el tablero completo e ir siempre varias jugadas por delante. Rove ha sido un maestro de varios aspectos de la política moderna: estrategia política y legislativa, mail, televisión, encuestas, dinero, mensaje, publicidad, investigación de la oposición, gestión de crisis, planificación del tiempo del candidato, demografía electoral y organización de base y de voluntarios. En una ocasión le preguntaron si había algún tema de política interna que no controlara y contestó: «Sí, algunas cosas relacionadas con el béisbol».
- 2 ***Conocer la historia.*** En su época universitaria estudia historia política, y en la Universidad de Texas enseña esa materia a tiempo parcial. De hecho, fue admitido para hacer el doctorado en la rama de Gobierno, en un caso bastante excepcional para una persona que no había acabado la carrera. En su vida política se apoya con frecuencia en casos históricos, argumentando que de la estrategia de anteriores presidentes se pueden obtener lecciones sabias. De esta forma, se adelanta al considerar en la agenda política la nueva demografía de la inmigración, comparando lo ocurrido en la América de 1896, o acierta al acuñar el término «conservadurismo compasivo», tomado de McKinley, para atender a las necesidades de un nuevo país y un nuevo electorado.
- 3 ***Planificar y mejorar constantemente el modelo de toma de decisiones y de ejecución de planes de acción.*** Su eslogan es «No dejes nada al azar y planifica diariamente con precisión», y Bush le regala una foto con la dedicatoria: «Para Karl, el hombre con el plan». Rove aprende a medir todos los aspectos del rendimiento que sean susceptibles de cuantificación y se le considera un maestro de los números. Antes de

cada campaña prepara un libro con las principales magnitudes, precisando cuántos votos necesitará para ganar y de dónde deben provenir, cuánto dinero necesitará y cómo se debe gastar y conseguir cada dólar, así como la fórmula estadística aplicada a medir la eficacia electoral de cada circunscripción, por pequeña que sea. Cuentan que después de las elecciones de 2004, Kerry llamó a George W. Bush para felicitarle por la que había sido la más eficiente campaña de la historia de la nación y Bush se despidió diciendo: «Gracias, se lo diré a Karl [Rove]».

- 4 ***Ser el primero en adoptar las nuevas tecnologías*** y poner la tecnología en el centro de la estrategia política. Los demócratas aprenden muy bien la lección cuando en el año 2007 Chris Hughes, uno de los jóvenes fundadores de Facebook, se incorporó a la campaña de Obama.
- 5 ***Reducir la distancia*** entre los políticos y los votantes, recuperando la relación cara a cara, especialmente en un momento de saturación de mensajes televisivos. Para ello usa frecuentemente voluntarios y grupos sociales, que transmiten el mensaje con altas dosis de motivación y generando confianza.
- 6 ***Presentar los temas con mensajes nuevos y en positivo***: «Pienso que están agotadas las agendas que fueron creadas después del New Deal por los demócratas y por los republicanos en su oposición, modificadas por la guerra fría y por los cambios culturales de los sesenta. Estamos como dos boxeadores agotados peleando en el centro del ring». Como contrapeso, Rove ofrece su visión sobre cómo ganar las elecciones: «propón una sólida agenda de temas en política nacional e internacional. No pliegues tus velas, sé audaz. La gente quiere oír cosas grandes, cambios significativos: no quieren pequeñas micropolíticas». Propone establecer un contrato con el votante, construir la campaña sobre relaciones —no sobre transacciones—, y eligiendo para este fin las personas que rodearán al candidato, como Dick Cheney, Condo-lezza Rice o Colin Powell.
- 7 ***Crear comunidades de votantes con ideas similares***. Durante la campaña contra Al Gore de 2000 vislumbra un mal resultado, y decide dar la batalla en dos frentes: el geográfico, empezando por reconstruir la imagen del electorado republicano en Nueva York y California, tradi-

cionalmente demócratas, ganar las dos costas y luego ir al corazón centro del país; y el frente demográfico buscando el voto de los católicos, los latinos y los habitantes de los suburbios. Esto supone dirigirse a las áreas periféricas de las grandes ciudades, para lo que decide proponer una oferta electoral basada en la reducción de los impuestos y en la defensa de los valores morales. Esta estrategia le ayudará mucho en el uso de los dos recursos más escasos de la campaña: el dinero y el tiempo del candidato, así como para saber cuándo retirarse. Sus críticos le acusan de usar temas como la religión o los derechos de las parejas homosexuales con el único propósito de movilizar y ganar el apoyo de las bases religiosas conservadoras.

- 8 ***Cultivar la relación con los donantes importantes***, viendo la conexión entre el poder y el dinero. Una de sus ideas más destacadas es el establecimiento durante las campañas de 2000 y 2004 de una serie de categorías de donantes que llevó a George W. Bush a batir dos veces el récord de recaudación en una campaña política.
- 9 ***Saber presentar una percepción de la realidad en los términos político-lingüísticos*** más favorables para el propio candidato, y más perjudiciales para el adversario, como luego escribió George Lakoff en su popularísimo «no pienses en un elefante».
- 10 ***Construir una sólida base social***. La experiencia en muchas campañas y su sesgo con el mailing directo le enseñaron que unas elecciones se ganan desde la base, y para ello teje una tupida red ciudadana, determinante para organizar fiestas, telefonar, enviar cartas y correos electrónicos a millones de indecisos y recoger fondos. Introduce conceptos como el *marketing* de nicho, los micromodelos, el *targeting* o la información granular. Esto le permite lanzar mensajes muy diferenciados y específicos a los diferentes receptores, en función de la información que posee tras el análisis de bases de datos, y conociendo qué es lo que esperan exactamente del gobierno cada uno de los grupos. Así, por ejemplo, cuando en 1998 Deal Hudson, editor del semanario católico *Crisis*, publica un artículo sobre el voto de los trece millones y medio de católicos practicantes recibe inmediatamente una llamada de Karl Rove muy interesado en el tema e invitándole a charlar largamente.

¿EL FIN JUSTIFICA LOS MEDIOS PARA EL «PRÍNCIPE DE LAS TINIEBLAS»?

Rove ha sido acusado de utilizar algunas técnicas dudosas para conseguir minar la confianza de los electores en su oponente y quitarle votos fácilmente con el argumento de que el votante elige a su candidato porque le respeta y se siente atraído por él, incluso si no coincide con él en todos los temas. De esta forma, somete a sus oponentes a una investigación profunda, que utiliza en sus comunicaciones con los votantes, como por ejemplo en la campaña de 1993 para gobernador de Texas: hace incluir una pregunta en una encuesta a los votantes sobre si «estarían dispuestos a votar a Richards si supieran que en su vida personal tenía experiencias con lesbianas». Una estrategia similar se le atribuye en las primarias republicanas de 2000, donde una encuesta realizada en Carolina del Sur contiene algunas insinuaciones racistas destinadas a socavar el apoyo del entonces rival de Bush, John McCain: «¿Sería más o menos propenso a votar por John McCain para presidente, si usted supiera que tiene un hijo negro ilegítimo?», cuando la realidad es que McCain y su mujer Cindy habían adoptado a su hija Bridget en un orfanato de la Madre Teresa de Bangladesh; o sugiere que durante su periodo como prisionero de guerra traicionó a su país y que después de las torturas en Vietnam no estaba en su sano juicio para trabajar en la Sala Oval.

En un documental sobre Rove, John Weaver, el director político para la campaña de McCain del 2000 dice: «Creo que sé dónde se tomó la decisión: en la cúspide del equipo de campaña de Bush». Por su parte Rove, ha negado cualquier participación en estos hechos. Con anterioridad ya había empleado estratagemas de moralidad más que discutible. En otoño de 1970, Rove había utilizado una identidad falsa para entrar en la oficina de campaña del demócrata Alan J. Dixon, quien fue candidato a tesorero de Illinois. Robó 1.000 folios con el membrete de la campaña, y redactó unos panfletos falsos para un mitin prometiendo «cerveza, comida y chicas gratis», y los distribuyó en los conciertos de rock y refugios para personas sin hogar, con el efecto de boicotear el mitin. Rove dijo en 1999 al *Dallas Morning News*: «Fue una travesura de juventud con 19 años que lamento». En 1986, justo antes de un debate crucial para la campaña que aparentemente estaba perdido, Rove afirmó que había descubierto un dispositivo de escucha en el

teléfono de su oficina, acusando veladamente de espionaje a los demócratas. La policía y el FBI investigaron el asunto y descubrieron que era debido a un fallo de la batería del teléfono, cerrándose la investigación.

EL FUTURO DE ROVE

Desde que dejó la Casa Blanca, Rove trabaja como analista político y colaborador para Fox News, *Newsweek*, y el *Wall Street Journal* e imparte conferencias con unos honorarios de 60.000 euros más gastos. Durante la última campaña presidencial no ha dudado en señalar los errores de los republicanos, y en los últimos tiempos su voz se ha alzado con fuerza para aportar su punto de vista sobre las posibles opciones de futuro del Partido Republicano. Pocos han analizado la presente crisis republicana con la clarividencia analítica con que él lo ha hecho en sus artículos y comentarios. Queda lejos la euforia con la que en 2004 saludó la segunda victoria de Bush, afirmando que sería muy difícil revertir la sólida mayoría social republicana alcanzada en Estados Unidos en los últimos tiempos. En momentos de amplio predominio demócrata en el Legislativo y el Ejecutivo, muchos le siguen mirando como referencia necesaria para cualquier estrategia de futuro victoriosa para los conservadores norteamericanos. No son pocos los que advierten que todavía tiene recorrido en política, como escribe Dionne en el *Washington Post*: «Un Karl Rove suelto, sin las ataduras a que estaba sometido en la Casa Blanca y con el único objetivo de sobrevivir, constituye un peligro muy serio para los demócratas». ■

BIBLIOGRAFÍA

- The Architect: Karl Rove and the Dream of Absolute Power.* James Moore and Wayne Slater
Machiavelli's Shadow: The Rise and Fall of Karl Rove. Paul Alexander
Boy Genius: Karl Rove, the Architect of George W. Bush's Remarkable Political Triumphs. Carl M. Cannon, Lou Dubose, and Jan Reid
Bush's Brain: How Karl Rove Made George W. Bush Presidential. James Moore, Wayne Slater, and James C. Moore
The Way to Win: Taking the White House in 2008. Mark Halperin and John F. Harris
 Documental «Karl Rove—The Architect,» elaborado conjuntamente por el programa FRONTLINE de la PBS y *The Washington Post*: www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/architect
 Web de Karl Rove: www.rove.com