



— — — — —
POR EUGENIO TIRONI

“**U**n lugar increíble. Lleno de historia y poder”. Así describía Donald J. Trump en el podcast de su amigo Joe Rogan, en octubre pasado, lo que es para él la Casa Blanca, de donde siente fue expulsado vilmente cuatro años atrás por un fraude electoral que nunca ha podido probar. Pero se cobró revancha. Mañana, lunes 20 de enero, volverá a esta bella mansión rodeado de una atmósfera de triunfo y odisea, para convertirse en el 47º presidente de los Estados Unidos.

Más Ritalin, no más Valium

El mítico estratega político demócrata, James Carville, lamiendo sus heridas tras la derrota, escribió en una op-ed en el New York Times que admitía que él y los demócratas se habían equivocado. La elección del pasado noviembre se jugó, como casi siempre, en la economía. Fue “la economía, estúpido”, como él mismo lo acuñara en la campaña presidencial de Bill Clinton en 1992, no la amplia variedad de temas que intentó poner en la agenda Kamala Harris.

Cuando habla de “economía”, Carville no está pensando en los equilibrios macroeconómicos, ni en la fidelidad a las reglas del mercado, ni en la preservación del comercio internacional, que son los temas que preocupan a los 29 premios Nobel que respaldaron a Harris. Está pensando en aquello que Trump astutamente usó a su favor: el precio de los huevos y los alimentos, el “no tax for tips”, la protección del empleo, aunque sea apelando a las tarifas, y, por sobre todo, el estímulo al crecimiento económico.

Lo que puso en evidencia la elección presidencial de Estados Unidos es que, en los tiempos de hoy, no se ganan elecciones en base a la generosidad de las políticas sociales, al cuidado a quienes nos cuidan, la cancelación de deudas históricas o la incorporación de los que han quedado atrás. Esto son calmantes que fueron pertinentes y populares en una época precedida por el estrés que conllevan los ciclos de crecimiento económico; pero tras largos años de estancamiento, lo que buscan los electores son estimulantes, no sedantes. Hoy se gana con promesas de crecimiento, no de más Estado benefactor. Con más Ritalin, no más Valium.

Pero las promesas de crecimiento deben estar fundadas. No sirve con la retórica, ni una colección de “policy papers” ni el respaldo de una pléyade de premios Nobel. Se requiere de figuras que tengan corporalidad y trayectoria; seres de carne y hueso que se puedan tocar y depositar confianza en ellos; héroes valientes y resilientes que han logrado lo imposible recuperándose de fracasos y derrotas. De seres como Trump y Musk.

En este sentido tener como financista, activista y cheerleader al hombre más rico y poderoso del planeta fue un espaldarazo clave. Su endoso dio credibilidad a la promesa de Trump de que sería capaz de reimpulsar el crecimiento económico. Pero tuvo un significado aún más amplio: le permitió probar que su audacia, su intrepidez, su atrevimiento, y muchas veces su imprudencia y descaro, no son simples fanfarronadas sino algo serio.

Para el elector estadounidense fue un negocio redondo: votando por Trump -de quien muchos tenían dudas por sus actuaciones pasadas y por sus ideas- obtenían adicio-



Hay quienes piensan que TRUSK (Trump + Musk) es un fenómeno pasajero u otra peculiaridad estadounidense. Quizás; pero ya el hecho de que triunfaran marca incuestionablemente un cambio de ciclo. Para el electorado fue un negocio redondo: votando por Trump obtenían adicionalmente la estela de logros de Musk. Dos en uno. El superhéroe nacido de la fusión simbólica de ambas figuras fue quien realmente triunfó el 20 de noviembre y asume el próximo lunes.

nalmente la estela de logros de Musk. Dos en uno. TRUSK, el super-héroe nacido de la fusión simbólica de ambas figuras, fue quien realmente triunfó el 20 de noviembre.

La filosofía Musk

¿Cuánto de Trump hay en Musk, y cuánto de Musk hay en Trump? Hay algo evidente: ambos coinciden en romper los paradigmas establecidos.

Partamos con que lo que mueve a Musk es un objetivo, un deseo, una misión heroica. Una vez establecida, mueve montañas para alcanzarlos. Los medios (sean tecnológicos, financieros u operativos) están al servicio de la misión, nunca al revés.

A Musk no lo mueve el dinero. No busca incrementar la utilidad de sus empresas. Lo guían propósitos mucho más grandiosos, en la línea de los viejos titanes empresariales. Lo explica así: “Un día pensé: ‘Bueno, ¿cuáles

son algunos de los otros problemas que probablemente afecten más el futuro de la humanidad?’ No lo pensé desde la perspectiva de ‘¿Cuál es la mejor manera de ganar dinero?’”

Para Musk son las empresas manejadas por sus dueños, no por accionistas anónimos o fondos de inversión, ni por ejecutivos emancipados, las que van a resolver los problemas de la humanidad. No los Estados, o la filantropía, o las ONG, o la academia.

Su relación con Bill Gates es un buen ejemplo de esta visión. Ambos se han observado meticulosamente, han conversado y se respetan mutuamente. Incluso Gates ha respaldado a Musk en ciertos momentos críticos. Como contrapartida, Gates le pidió recursos para su labor filantrópica. Musk, en cambio, lo invitó a adquirir una parte de Tesla, a lo que se negó. “No entiendo a Bill -señaló Musk a sus cercanos-. Si él

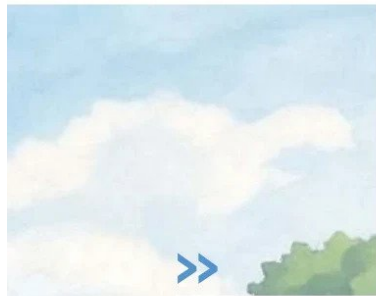
quiere realmente revertir el calentamiento global, es mucho más eficaz invertir en una compañía que produce autos eléctricos que todo ese bullshit de la filantropía”. Son dos paradigmas enteramente diferentes.

Musk es una máquina de trabajo -algo que lo diferencia de Trump, y es por ello quizás que este último lo quiera a su lado-. Evita todo cuanto puede los sillones de los directorios: su lugar preferido son las salas de programación, los laboratorios, los centros de control, la línea de producción. Ahí se puede pasar noches sin dormir hasta alcanzar los resultados que busca.

Como no le interesa una “pasada” para ganar dinero, Musk se niega a que sus compañías sean públicas. Esto podría llevar a perder el control sin contrapesos, a lo que no está dispuesto bajo ninguna circunstancia.

No es un liberal ni un globalista. No cree en la deslocalización ni en la eliminación de las tarifas. Su filosofía es producir todo en casa, no subcontratar, para tener el control del producto de principio a fin. Su apuesta es por la integración, no por la externalización. Así lo hizo en Tesla, revolucionando la industria automotriz. MAGA y Trump piensan parecido.

Lo que mueve a Musk -en esto se acerca a Steve Jobs- es la pasión del fabricante, del



LA COMBINACIÓN DE AFINIDADES Y DIFERENCIAS ENTRE TRUMP Y MUSK SE EXPLICA MEJOR A PARTIR DE SUS VIDAS Y TRAYECTORIAS. DE AQUÍ SE DERIVAN LAS POTENCIALIDADES, ASÍ COMO LOS LÍMITES, DE SU INÉDITA ALIANZA.



artesano, del orfebre, del ingeniero tradicional, no la pasión del tipo de empresario o capitalista que anda buscando atajos para mejorar la rentabilidad. Esta es otra diferencia con Trump.

En el nombre del padre

La combinación de afinidades y diferencias entre Trump y Musk se explican mejor a partir de sus vidas y trayectorias. De aquí se derivan las potencialidades, así como los límites, de su inédita alianza.

Trump viene de una familia bastante más convencional. Su madre Mary Anne, de ascendencia escocesa, padecía de una enfermedad que le impidió estar muy presente en la formación de Donald. Fue su padre, Fred, quien ocupó el lugar más significativo. Hijo de un inmigrante alemán, fue una presencia estricta y exigente. En esto se parece el padre de Elon; pero a diferencia de éste, fue un frío, pragmático y exitoso desarrollador inmobiliario en el Bronx, Queens y Brooklyn, no como Errol Musk, un personaje inestable arrastrado por sus fantasías.

No hay reporte que fuera objeto de maltrato, como fue Elon, pero sí que como hijo preferido, su padre Fred lo presionaba para que fuera competitivo, ambicioso y exitoso. Mary Trump, sobrina de Donald Trump, lo describe como una figura dura, autoritaria y controladora. Esto hacía que el ambiente en su familia -donde la madre, como se indicó, tenía escasa presencia- fuese "emocionalmente frío y poco afectuoso". La personalidad agresiva, competitiva y poco empática de Donald -según Mary, que de paso es psicóloga- fue un mecanismo de defensa y una forma de validación ante su padre, ante quien siempre se sintió rindiendo cuentas.

Musk inició su carrera empresarial sin ayuda alguna de su padre. Apenas le dio un poco de dinero cuando dejó Sudáfrica, a lo que él se oponía. El padre de Trump, en cambio, lo introdujo desde niño en el campo de los negocios, donde partió cobrando arriendos. Más tarde le proporcionó los recursos para sus primeros proyectos. Trump afirma que fue apenas "un millón de dólares", que pagó íntegramente. Es sabido, sin embargo, que numerosas veces lo rescató económicamente cuando sus negocios cayeron en problemas.

Una torre, un auto: íconos de triunfo

Desde joven Trump tenía un sueño: conquistar Manhattan. Era el modo de superar a su padre, que hizo su fortuna en la periferia de la Gran Manzana. Es parecido al caso de Musk. Este último, proveniente de una Sudáfrica blanca languideciente, soñaba con conquistar Estados Unidos, al que veía como tierra de soñadores y aventureros. Debía cruzar el Atlántico; a Trump le bastaba con cruzar el East River.

Los dos están movidos por el deseo de superar a sus padres y a sus lugares de origen. Los dos están movidos por un irrefrenable arribismo, que los lleva a buscar codearse con los "ricos y famosos" del planeta. Los dos corrieron altos riesgos para conseguir sus objetivos y se esmeraron minuciosamente en pavimentar su camino hasta alcanzar su meta. De hecho, la Tower Trump de la Quinta Avenida fue para Donald lo que Tesla fue para Elon: el ícono de su triunfo definitivo; el pasaporte para entrar al universo de las celebridades de Estados Unidos y del mundo.

El camino de ambos fue diferente. Musk alcanzó éxito y fama desde su condición de ingeniero, de innovador, de organizador, de empresario. Trump lo hizo básicamente a partir de un programa de TV, *El aprendiz (The Apprentice)*, un reality show de la cadena NBC, creado por Mark Burnett, el mismo de éxitos como *Survivor* y *The Voice*. Burnett llegó a él luego de que numerosos empresarios se negaran a participar. Trump aceptó la oferta de ser huésped del programa con una condición, que revela su apetito por el riesgo: quedarse con un tercio de las ganancias. Fue el mejor negocio de su vida.

Estuvo en el show 14 temporadas. Su frase "You're Fired!" lo catapultó a la fama, que era lo que buscaba con más ahínco. Esto lo salvó también de la bancarrota, que habría sido inevitable de haber sido un desconocido. Cuando se trata de buscar fama y reconocimiento, Musk no la ha hecho mal. Él también creó una marca, no con un reality show sino con su identificación con las misiones imposibles.

Una moneda de dos caras

Trump y Musk comparten una visión paranoica de la vida. Sienten estar sometidos permanentemente al dilema de sobrevivir o morir en manos de fuerzas gigantescas que

los asedian. Aquí radica, en parte, la fuerza comunicacional de estos dos personajes: ambos son superhéroes dispuestos a darlo todo para cobrar venganza y vencer a fuerzas malignas escondidas en cada esquina.

Coinciden, asimismo, en la indiferencia para conseguir sus fines, que tienen siempre un carácter mesiánico. No es que sean inmorales: son amorales. Si hay que mentir, o despedir a un colaborador, o injuriar a un competidor, o inflar resultados, o romper con una pareja, o burlar la justicia, no hay problema. Lo hacen incluso con placer: es

parte de su tarea de salvadores del pueblo estadounidense de los invasores, en el caso de Trump, y de la humanidad de la extinción, en el caso de Musk.

Otro aspecto que los une es su infinita confianza en sí mismos y una tóxica sospecha hacia quienes no están bajo su control. Por lo mismo buscan estar rodeados de incondicionales. Primero de sus familias: el círculo más cercano de Musk son su madre (en primerísimo lugar) y luego sus hermanos y primos; de Trump son sus hijos, nueras y yernos. Pero no basta con esto. Ambos están permanentemente poniendo a prueba la lealtad de quienes les rodean. La miden por la intensidad y el volumen de los halagos que reciben. Basta un mínimo signo de crítica para ser de inmediato despedidos del círculo de confianza y objeto de los calificativos más degradantes.

Musk, con todo, es más pragmático y menos vengativo. Se reportan casos, en sus inicios, en los que tuvo que tragarse el orgullo y reconciliarse con colaboradores a los que había expulsado de su entorno. Hoy, en la cumbre de su poder, no se sabe si lo volvería a hacer.

Todo indica que coinciden en cierto tedio con la administración. Los planes, las reuniones de planificación, los procesos, el exceso de deliberación, les aburren. Lo que les gusta a ambos es hacer cosas nuevas, innovadoras, grandiosas, grandilocuentes. Si fallan, intentan con otra sin mediar autocrítica, siempre confiando en su propia genialidad y en la entrega de sus incondicionales. Las crónicas de Trump en la Casa Blanca durante su primer periodo son elocuentes en este sentido. Lo mismo las de Musk en sus emprendimientos.

Trump y Musk son dos caras de una misma moneda. Hijos de padres duros, severos, autoritarios, pero a la vez fantasiosos y ambiciosos, lo que engendró en ellos un deseo incontrolable por demostrarles su valía y alcanzar metas con una voracidad incansable y un ego gigante. El éxito de ambos es incuestionable. Así como Trump aplastó al "buenismo" en el campo político, Musk lo ha hecho en el campo de la empresa, quebrando tanto con su versión ortodoxa de la empresa movida únicamente por las ganancias de sus stockholders, como en su versión más reciente de la empresa ESG (equitativa, sustentable y gobernada de forma transparente) que actúa pensando

en todos sus shareholders. Para decirlo en breve, uno rompió con lo que encarnan los Clinton y Obama, y el otro con lo que representan Gates y el Foro de Davos.

Un mundo en ascuas

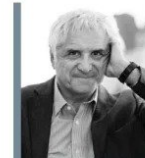
Hay quienes piensan que TRUSK (Trump + Musk) es un fenómeno pasajero, o cuando mucho otra peculiaridad estadounidense. Sus ambiciones, agregan, fracasarán ante las resistencias de la realidad y de las burocracias. Quizás; pero ya el hecho de que triunfaran marca incuestionablemente un cambio de ciclo, con esquilmas que se comienzan a sentir en todo el planeta y en todos los ámbitos: culturales, políticos, corporativos, intelectuales.

Trump ha dejado en claro que no dará marcha atrás con lo que prometió en su campaña. Lo prueba su gobierno, formado básicamente por halcones y billonarios como él y Musk. El primero en tomar nota fue el mundo corporativo estadounidense, que ha peregrinado a Mar-a-Lago para ser recibido por los nuevos zares. Esto ha venido acompañado de gestos concretos, como el "ajuste" del Washington Post por su propietario Jeff Bezos y, aún más espectacular, el anuncio de Zuckerberg de que Meta pondrá fin al programa de verificación de datos cuestionado por Trump y Musk y adoptará el mismo de X, lo que se acompaña de otro "ajuste", esta vez de su directorio para incorporar a cercanos a la dupla TRUSK.

Lo de MAGA tampoco es broma. Así se ha encargado de recordarlo Trump con sus alusiones a Canadá, Panamá, Groenlandia y México. Lo mismo Musk, comprometiendo recursos para financiar a la extrema derecha europea, y con ello dar un carácter planetario a la nueva revolución americana.

A escala internacional los efectos ya se han comenzado a sentir. Si alguien no lo cree que mire el Medio Oriente, donde Israel ha consolidado el total reordenamiento del tablero de poder desde el día mismo de la elección de Trump. O a Ucrania, implorando ayuda para detener el avance ruso. O a Europa, donde los gobiernos centristas (incluyendo el de Macron) hacen agua ante el avance de una ultra-derecha potenciada por el ejemplo estadounidense.

El mundo está en ascuas. Los ojos están puestos en TRUSK. Todo el arco ideológico, de izquierda a derecha, se pregunta sobre las tendencias a las que éste responde, y sobre cuán presentes ellas están en todo el planeta, aunque sea en forma aún germinal. Tal vez no estemos aún ante un mundo nuevo, pero el que se conocía hasta ahora ha muerto. +



Eugenio Tironi es
Doctor en Sociología de la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París.
Miembro de número de la Academia de

Ciencias Sociales, Políticas y Morales del Instituto de Chile. Investigador y profesor universitario en Chile y el extranjero. Autor, coautor y editor de más de 40 libros. Columnista y director de fundaciones. Su formación y experiencia en el diseño de estrategias de comunicación lo llevaron a fundar TIRONI en 1994, de la cual es socio, consultor y presidente.