

Cómo los Trump convirtieron una victoria electoral en una bonanza de efectivo

El acuerdo del documental de la primera dama con Amazon, los pactos legales del Presidente y otras transacciones rozan los US\$80 millones, hasta el momento. La biblioteca presidencial de Trump es la gran beneficiada.

Rebecca Ballhaus / Dana Mattioli/Annie Linskey
THE WALL STREET JOURNAL

Cuando el fundador de Amazon.com, Jeff Bezos, cenó con Donald Trump y su esposa Melania en Mar-a-Lago en diciembre, había mucho en juego para ambos hombres: Bezos, un titán de la industria cuya empresa es crucial para la economía estadounidense, estaba reconstruyendo su relación con un resurgente y poderoso futuro presidente.

Melania también se jugaba mucho: buscaba un comprador para un documental sobre su transición a primera dama. Su agente había presentado la película, de la que sería productora ejecutiva, a varios estudios, entre ellos el de Amazon.

A medida que se acercaba la reunión, Melania consultó con el director Brett Ratner cómo vender su idea al tercer hombre más rico del mundo. Durante la cena, ella le contó los detalles del proyecto a Bezos y a su prometida, Lauren Sánchez.

Poco más de dos semanas después, Amazon, una empresa que se enorgullece de su frugalidad y su agudeza negociadora, acordó pagar US\$40 millones por la licencia de la película: lo máximo que Amazon había gastado nunca en un documental y casi el triple de la siguiente oferta más cercana.

Netflix y Apple se negaron incluso a insistir. Paramount hizo una oferta a la baja de US\$4 millones por los derechos de distribución. Disney, el estudio más interesado aparte de Amazon, ofreció US\$14 millones.

"Hemos adquirido la licencia del documental y la serie sobre Melania Trump por una sola razón: porque creemos que a los clientes les va a encantar", ha declarado un vocero de Amazon.

La parte de la primera dama es más del 70% de los US\$40 millones, según personas familiarizadas con el asunto. Y todavía están buscando más: el agente de Melania ha estado tratando de vender "patrocinios" para la película -a partir de US\$10 millones- a destacados directores ejecutivos y multimillonarios que estuvieron en la inauguración, según personas vinculadas con el asunto. Los compradores recibirían un agradecimiento al final de los créditos y serían invitados al estreno. Estas propuestas se hicieron independientemente del acuerdo con Amazon, que no estaba al tan-



to de la promoción, según una persona familiarizada con el asunto.

El acuerdo con Amazon es sólo una de las formas en que la nueva primera familia se ha beneficiado de su vuelta a la Casa Blanca. Hasta ahora, las empresas han destinado unos US\$80 millones a los miembros de la familia Trump y a la biblioteca presidencial Trump, a medida que los cuestionados resuelven las demandas que el Presidente interpuso previamente contra ellos y las corporaciones inician nuevas aventuras empresariales, incluido el documental. Esta cifra no incluye las ganancias potenciales de las cryptoempresas.

Gran parte del dinero del acuerdo legal se destinará a un fondo para la biblioteca del Presidente, una organización sin ánimo de lucro cuya misión es "preservar y administrar" el legado de Trump. Pero se espera que la parte de Trump de un acuerdo de US\$10 millones que Elon Musk's X acordó esta semana vaya directamente a él, según personas vinculadas con el asunto.

El ritmo y el volumen de los esfuerzos de la familia para hacer dinero hasta ahora no tienen precedentes, superando incluso la actividad del primer mandato de Trump, que provocó la condena de los vigilantes de la ética y los demócratas del Congreso.

Ty Cobb, quien se desempeñó como uno de los principales abogados de la Casa Blanca en la primera administración de Trump y desde entonces ha surgido como un crítico, comentó que los esfuerzos del Presidente para obtener ganancias esta vez son mucho más auda-

ces. "Todo lo que hace es para ser vengativo o para acumular riqueza, poder y adulación", sostuvo Cobb. Trump ve una oportunidad, dijo, porque "toda esta gente quiere un pedazo de él".

Un representante de la primera dama dirigió las preguntas a la Organización Trump, que dijo que no podía hacer comentarios en su nombre. La Casa Blanca no hizo comentarios.

La Organización Trump, la principal empresa inmobiliaria y de licencias de Trump, comunicó el mes pasado que el Presidente no participaría en la gestión diaria una vez que asumiera el cargo y que la empresa no firmaría nuevos contratos con gobiernos extranjeros durante su presidencia.

Como parte de un plan de ética, la empresa también contrató a un abogado externo para ayudar a desarrollar políticas internas para evitar conflictos percibidos, y dijo que donaría al Tesoro de EE.UU. los beneficios que reciba de funcionarios de gobiernos extranjeros que pueda identificar en sus hoteles y otros negocios. Las inversiones y activos de Trump permanecerán en un fideicomiso gestionado por sus hijos, y Trump tendrá "acceso limitado" a la información financiera de la empresa, según el plan.

Como Presidente, Trump está exento de las normas sobre conflicto de intereses que se aplican a otros miembros de la administración. Sin embargo, está sujeto a una disposición de la Constitución que prohíbe a los titulares de cargos públicos recibir pagos de

gobiernos extranjeros.

"La Organización Trump está decidida no sólo a cumplir sus obligaciones legales y éticas durante la presidencia de mi padre, sino a superarlas con creces", declaró el mes pasado Eric Trump, vicepresidente ejecutivo de la empresa e hijo de Trump.

Este plan no se ajusta a la forma en que la mayoría de los presidentes modernos han gestionado sus finanzas. Los presidentes anteriores solían vender sus activos o colocarlos en fideicomisos ciegos, que ponen los activos bajo el control de un tercero e impiden que el propietario sepa cómo se gestionan.

Ya a diferencia de 2017, cuando Trump comentó que su empresa renunciaría a acuerdos en el extranjero tanto con socios gubernamentales como privados, la Organización Trump sigue abierta a negocios con empresas extranjeras. La parte superior de su sitio *web* actualmente dice: "Próximamente: un avance de la expansión de la cartera global de la Organización Trump".

Eric Trump ha dado a entender que esta vez está menos abierto a frenar los acuerdos comerciales de la empresa para evitar la aparición de conflictos de intereses. "Traté de hacer todo bien en 2016 y obtuve muy poco crédito por ello", dijo al Journal un mes antes de las elecciones.

El lunes, Trump despidió al director de la Oficina de Ética Gubernamental (OGE, por sus siglas en inglés), una agencia independiente que supervisa las cuestiones éticas en todo el poder Ejecutivo y que había estado trabajando estrechamente con la Casa Blanca examinando a los nominados que requieren la confirmación del Senado. El director, David Huitema, había sido nombrado por el presidente Joe Biden y llevaba menos de dos meses de un mandato de cinco años.

Huitema comentó que el Presidente parece haber prescindido de la pretensión de barreras en su segundo mandato. "Reconociendo que este tipo de cuestiones se plantearán en los próximos cuatro años, el Presidente no quería una OGE con la independencia y el estatus necesarios para plantear la importancia de estas cuestiones e insistir en el cumplimiento de la ley", dijo en



una entrevista. "Parece que esta vez es mucho más despreocupado y algo descarado".

Trump también ha incrementado sus ventas al por menor desde hace ocho años. La Organización Trump vende productos como un adorno de US\$95 con una representación en 3D de Mar-a-Lago y un "clutch" dorado de US\$550 con la marca Trump. Trump también licencia su nombre a empresas que venden, por ejemplo, un reloj *tourbillon* de oro de 18 quilates y US\$100.000. Esas empresas no están obligadas a revelar quién realiza las compras.

En otro cambio con respecto a su primer mandato, empresas y particulares pueden ahora comprar acciones de Trump Media & Technology, el *holding* cotizado en bolsa que incluye el negocio de redes sociales del Presidente. Trump transfirió sus acciones de la empresa a un fideicomiso dirigido por su hijo mayor, Donald Trump Jr.

La Organización Trump, por su parte, ha estado en conversaciones para recuperar su hotel en Washington, cuyo contrato de arrendamiento los Trump vendieron en 2022 por US\$375 millones. El precio de una cuota de iniciación de socio en el *resort* de Trump en Florida alcanzó el millón de dólares en los meses previos a las elecciones, frente a los US\$200.000 de 2017. Días antes de asumir el cargo, el Presidente y su familia comenzaron a vender \$TRUMP y \$MELANIA *crypto tokens*. La capitalización de mercado de \$TRUMP subió rápidamente a casi US\$15 mil millones, aunque desde entonces ha caído significativamente.

Donald Trump Jr. se unió a una serie de consejos corporativos, lo que hizo que las acciones de esas empresas se dispararan. Incluso el hijo menor de Trump, Barron, ha mostrado interés en seguir los pasos de su padre. El joven de 18 años y otras dos personas registraron el año pasado una entidad en Wyoming llamada Trump, Fulcher & Roxburgh, que uno de los socios describió como una empresa de desarrollo inmobiliario de gama alta. La entidad se disolvió en noviembre tras recibir mucha atención de la prensa.

Cerca de la mitad de las ganancias inesperadas tras las elecciones han procedido de apoyarse en antiguos adversarios de Silicon Valley y de la prensa para resolver demandas de censura y difamación que Trump había interpuesto previamente contra ellos. La mayoría de los casos habían languidecido.

Las elecciones habían cambiado las cosas. El Presidente siente que ahora tiene una influencia considerable sobre sus antiguos adversarios, según personas familiarizadas con su pensamiento. "Cuando ganamos las elecciones, era el momento de actuar", sostuvo John Coale, uno de los abogados externos de Trump que presentó las demandas contra las empresas de redes sociales con otro abogado, John Q. Kelly.

De acuerdo con una persona vinculada a la conversación, Coale acordó con el presidente electo plantear su demanda contra Meta antes de una visita de Mark Zuckerberg a Mar-a-Lago en noviembre. La de-



manda, presentada más de tres años antes, había acusado a Meta de violar el derecho de Trump a la libertad de expresión cuando suspendió su cuenta de Facebook tras los disturbios de 2021 en el Capitolio de Estados Unidos.

Durante la cena, Trump dejó claro que la demanda tenía que resolverse si el fundador de Meta quería que todo fuera "kumbaya (ven acá) en adelante", manifestó la persona familiarizada con la conversación.

Poco después comenzaron las conversaciones para llegar a un acuerdo. Finalmente, Meta aceptó pagar US\$25 millones, US\$22 millones de los cuales irían a parar al fondo de la biblioteca de Trump. El movimiento también tuvo un lado positivo para el multimillonario de las redes sociales: mejores relaciones con el nuevo Presidente, con quien se reunió en la Casa Blanca dos semanas después de su juramento. Meta se rehusó a hacer comentarios.

ABC News también pagó: la empresa de Disney pagó US\$15 millones semanas después de las elecciones para resolver una demanda por difamación que el Presidente presentó ante un tribunal federal en marzo.

Las conversaciones con X comenzaron después de las elecciones y fueron más informales, con Trump y Musk personalmente involucrados en el martilleo de la cifra de US\$10 millones, indicaron personas relacionadas con el asunto. X no hizo comentarios.

En los últimos meses, los abogados de Trump han buscado acuerdos con Paramount Global sobre una entrevista de CBS News con la vicepresidenta Kamala Harris y con el editor de Simon & Schuster y el autor Bob Woodward. También se espera que lleguen a un acuerdo en una demanda contra Google por la eliminación de la plataforma de la cuenta de Trump en YouTube en 2021. Ninguna de las empresas quiso hacer comentarios al respecto.

El hijo mayor del presidente, Donald Jr., ha estado especialmente activo en la obtención de acuerdos empresariales que podrían beneficiarse de su proximidad al poder. Ha estado muy solicitado desde las elecciones. Se ha erigido en paladín de los antipopulares y ha emprendido una serie de

negocios que buscan sacar provecho del cambio cultural conservador impulsado por la administración de su padre. "Mientras los inversores del establishment excluyen a las empresas que se niegan a ser 'woke', yo quiero levantarlas", publicó en X el mes pasado.

Días después de la victoria de su padre, anunció que se convertiría en socio de 1789 Capital, una sociedad de capital de riesgo que invierte en empresas conservadoras. Entre sus inversiones figura la empresa de medios de comunicación de Tucker Carlson, Last Country. Un representante de 1789 se rehusó hacer comentarios.

También asumió cargos en varias empresas que podrían beneficiarse de las políticas federales, desde el gasto del Pentágono hasta la regulación de los mercados de apuestas en línea, o los aranceles a China.

En el último mes, se ha unido al consejo de la plataforma de acceso a recetas BlinkRx y se ha convertido en asesor estratégico de Kalshi, una startup del mercado de predicciones. "Como defensor desde hace mucho tiempo de la responsabilidad de los medios de comunicación, Donald Trump Jr. encajaba de forma natural", comentó Kalshi.

BlinkRx, por su parte, no hizo comentarios. Un representante de Donald Trump Jr. dijo que no estaba involucrado en cabildeo gubernamental o tráfico de influencias, y que normalmente trabaja con empresas que reflejan su visión conservadora del mundo.

Los anuncios de su participación han disparado las acciones de algunas empresas, junto con sus posibles ganancias.

Después de que el fabricante de drones Unusual Machines lo nombrara asesor el 27 de noviembre, las acciones de la empresa se dispararon un 249% en los dos días siguientes. El 5 de diciembre, sus 331.000 acciones de la empresa valían aproximadamente US\$1,6 millones más que el día anterior al anuncio de su nombramiento como asesor.

Allan Evans, director ejecutivo de Unusual Machines, dijo que Donald Trump Jr. ha prestado al fabricante de piezas de drones una valiosa perspicacia empresarial más que influencia política. "Tiene una visión realmente buena de los diferentes tipos de

inversores", aseguró Evans, añadiendo que recientemente visitó Mar-a-Lago para desayunar con él. "Definitivamente entiende este segmento", añadió.

Las acciones de PublicSquare Holdings, que se anuncia a sí misma como una Amazon conservadora, se dispararon un 270% después de que Donald Trump Jr. se uniera a su junta el año pasado. Como parte de un acuerdo de consultoría firmado en agosto, recibió acciones restringidas que valían alrededor de US\$386.000 a partir del jueves, además de una tarifa mensual de asesoramiento de US\$42.000.

Un representante de Donald Trump Jr. afirmó que había invertido en la empresa antes de las elecciones y que ayudó a sacarla a bolsa en 2023.

El director ejecutivo de la empresa lo elogió en un comunicado en el momento en que se unió al consejo: "La pasión de Don por crear una economía 'a prueba de cancelaciones', sus años de experiencia empresarial estratégica y su liderazgo dentro de la industria de los deportes de tiro ofrecen una importante experiencia a nivel de consejo".

Algunos de los movimientos más audaces del Presidente Trump han sido en crypto, donde ha invertido fuertemente al tiempo que ha impulsado la industria en general. Después de denunciar una vez el crypto como un "desastre a punto de ocurrir", Trump cambió sus puntos de vista en la campaña electoral del año pasado, pronunciándose como el "crypto presidente" y hablando de convertir a Estados Unidos en la "capital del crypto".

Cerca de la misma época, Trump y sus hijos Eric y Donald Jr. ayudaron a lanzar World Liberty Financial, una firma de criptomonedas que ha recaudado más de US\$300 millones vendiendo su *token* digital, \$WLFI.

La empresa ofrece una vía para que las entidades extranjeras y las que tienen negocios ante el gobierno federal aumenten la riqueza de la familia Trump. Las personas que compran los *tokens* no son visibles para el público a menos que lo revelen.

En los meses posteriores a las elecciones, Justin Sun, un criptoempresario de origen chino, reveló en las redes sociales que había comprado US\$75 millones del *token*. Sun, que está luchando contra una demanda de la Comisión de Bolsa y Valores por supuesta manipulación del mercado, es ahora asesor de World Liberty Financial. Ha calificado la demanda de la SEC de infundada y ha intentado desestimarla.

“Las decisiones de inversión de Justin no tienen motivaciones políticas. Las afirmaciones que implican segundas intenciones son infundadas y tergiversan sus intenciones”, dijo un representante de Sun.

Sólo tres días antes de su toma de posesión, Trump respaldó oficialmente el lanzamiento de su propia moneda meme, un tipo de ficha digital que es esencialmente un objeto de colección sin valor subyacente. Tras una gran volatilidad de precios, el valor total de todas las monedas \$TRUMP en circulación es ahora de US\$3.300 millones. Una moneda similar lanzada el 19 de enero por Melania tiene una capitalización de mercado de unos US\$210 millones.

Sobre el papel, el lanzamiento de la moneda Trump parece haber sido lucrativo para la familia, aunque las conexiones financieras son opacas. CIC Digital, descrita en el sitio web de la meme-coin de Trump como una filial de la Organización Trump, y una LLC llamada Fight Fight Fight poseen el 80% de la oferta de \$TRUMP, aunque están sujetas a bloqueos que les impiden vender inmediatamente, según el sitio web oficial de la moneda. Fight Fight Fight fue registrada en Delaware por Bill Zanker, un viejo aliado de Trump que ha trabajado previamente con él para lanzar activos digitales. Su propiedad no ha sido revelada.

En uno de sus primeros movimientos como Presidente, Trump firmó una orden ejecutiva para impulsar la industria de la criptomoneda, incluyendo la creación de un grupo para evaluar la creación de una reserva nacional de “activos digitales”, que muchos en la industria esperan que equivalga a un sello de aprobación del gobierno.

Melania también ha aumentado sus ingresos en los últimos años, cobrando cifras de seis dígitos por sus discursos, incluidos dos discursos para Log Cabin Republicans, un grupo conservador que promueve los derechos LGBTQ. No es habitual que el cónyuge de un candidato presidencial cobre por hablar en un acto de recaudación de fondos en año electoral.

Un mes antes de las elecciones, Melania publicó sus memorias. Cuando la CNN solicitó una entrevista con ella, el editor del libro le dijo que costaría US\$250.000, informó la CNN. La CNN no siguió adelante con la entrevista, y el editor dijo más tarde que la solicitud fue el resultado de un error de comunicación. También vende versiones firmadas del libro por US\$250 y collares de oro *vermeil* “Vote Freedom” por US\$600.

El acuerdo de Amazon para el documental de la primera dama se produjo cuando Bezos se estaba congraciando con Trump,

que una vez lo trató como enemigo.

Amazon donó US\$1 millón al fondo de la toma de posesión del Presidente, además de una contribución en especie de un millón de dólares para retransmitir el acto, y Bezos eliminó antes un editorial del Washington Post, del que es propietario, que apoyaba a Kamala Harris para la presidencia.

Ratner, el director, conocía a Trump desde hacía años, cuando el equipo de Melania le propuso la película. Su relación se remontaba a 2011, cuando Ratner rodó la película “Tower Heist” -una película sobre un grupo de empleados descontentos que planean un robo- en el Trump International Hotel & Tower de Nueva York. El director atrajo a la nueva primera dama por su condición de *outsider* en Hollywood, además de por su experiencia en el mundo del largometraje, según personas familiarizadas con las conversaciones.

Ratner estuvo en la lista negra de Hollywood años antes, cuando en 2017, en el apogeo del movimiento Me Too, varias mujeres lo acusaron de acoso sexual o conducta inapropiada. Ratner negó las acusaciones.

Ratner pasó las semanas previas a la toma de posesión de 2025 en una casa frente al mar, junto a Mar-a-Lago, mezclándose con Musk y otros destacados partidarios que viajaron al complejo de Palm Beach para reunirse con el presidente electo.

Al mismo tiempo, el teléfono de Ratner estallaba con el interés de empresas que querían hablar sobre el documental. “Gente que nunca hablaría con Brett, de repente su teléfono no paraba de sonar”, contó Todd Glaser, promotor inmobiliario de Palm Beach y viejo amigo de Ratner. Glaser calificó los US\$40 millones de “precio récord mundial”, sobre todo por un documental que aún no se había rodado.

Ratner obtuvo un acceso sin precedentes a la primera pareja, incluido el rodaje en el dormitorio presidencial la noche de la toma de posesión, según personas familiarizadas con el asunto. Desde entonces, Ratner pasa tiempo con los Trump, volando en el Air Force One a Carolina del Norte y Los Ángeles, y posando con el primer ministro israelí Benjamin Netanyahu, que se reunió con el Presidente a principios de este mes.

“Este acuerdo es probablemente el documental más caro jamás pagado en la historia”, dijo Alex Holder, que dirigió una docuserie que detalla las elecciones de 2020 desde el punto de vista de Trump. “A menos que estés haciendo una serie de Nat Geo sobre elefantes y necesites equipos localmente caros para filmar visión nocturna, etc., no costaría ni de lejos ese dinero”.

En 2021, la docuserie “Sin precedentes” se vendió por pocos millones a Discovery Plus, y los estudios fueron muy cautelosos al vincularse a ella, dado el desmentido de la elección de Trump. Los Trump no cobraron por su participación. **WSJ**

Traducido del idioma original por PULSO.