

Me tocó estar en Chicago en agosto, cuando se realizó la convención del Partido Demócrata. Recuerdo bien el optimismo, el gran despliegue de

celebridades y de renombrados políticos de aquella fiesta. Un par de semanas después, pude conversar con diversas personas del mundo de la política, la academia y la empresa en Washington, Boston y Nueva York. El consenso de los expertos era que los demócratas ganarían el voto popular y la Cámara de Representantes, y los Republicanos se quedarían con el Senado, lo que transformaba el resultado del Colegio Electoral en incierto por lo estrecho de la contienda en los siete estados llamados "Swing States".

Casi tres meses después, la predicción de los entendidos no se mostró muy certera. El Partido Republicano arrasó con los cuatro triunfos en disputa: la Presidencia, el Senado, la Cámara y el voto popular (además de conseguir 8 de 11 gobernadores). Con algunas encuestas dando ganadora a Kamala Harris y una élite que la dio triunfadora tras el único debate presidencial realizado, no es raro que el triunfo de Trump fuera una gran sorpresa para muchos. Otros, entre los que me incluyo, pensábamos que lo más probable era que el expresidente se llevara la victoria. La razón de ese vaticinio no

Lecciones del triunfo de Trump

—POR FRANCISCO PÉREZ MACKENNA—
Gerente general de Quiñenco



es porque lo decía el mercado de las apuestas, sino en la disconformidad de los norteamericanos que corrieron a votar por un cambio. ¿Cuál es la razón de esa disconformidad? Teorías no faltan.

El octogenario senador Bernie Sanders, ex candidato a las primarias demócratas el 2020 y que se considera socialista, ha afirmado que su partido perdió porque ignoró "el justificado enojo de la clase trabajadora norteamericana, transformándose en defensor de un sistema económico y político tramposo".

En algunos medios, en tanto, ha vuelto a resonar como explicación la frase con que James Carville, estratega de Bill Clinton en 1992 con-

tra George H. Bush, le pidió a su equipo que concentrara todos los mensajes de campaña en un solo concepto: "Es la economía, estúpido". Otro periódico sintetizó su tesis bajo el título de "Trump ganó siendo Trump": un candidato que, con formas rudas, prometió al electorado un cambio basado en tres grandes ejes: menos Estado, mayor control de la migración y protección frente a la competencia desleal en el comercio internacional.

En Wall Street, en cambio, el tema económico se veía distinto. La bolsa ya había llegado a niveles récord y la FED se mostraba exitosa. Poca duda cabía de que Jerome Powell había hecho un buen trabajo combatiendo la inflación. Si bien al principio se lo acusó de ir "detrás de la curva" por no subir rápido la tasa de interés, consiguió estabilizar los precios sin generar una recesión (un "soft landing").

Desde el punto de vista político, sin embargo, resulta más importante la brecha que se genera entre el nivel de los precios y el de los salarios. A la fecha de la elección, la clase media norteamericana estaba muy golpeada porque los reajustes de sus salarios no parecían compensar las alzas en el costo de la vivienda y la alimentación. Si a eso sumamos un incremento de larga data en el costo de la educación superior, el llamado sueño americano estaba fuera del presupuesto familiar. Ese era el punto de Sanders, quien, aunque identifica los síntomas del problema, se equivoca al pensar en la solución.

El profesor de NYU, Jonathan Haidt, en su libro *La mente de los justos* plantea que las raíces morales de los liberales y los conservadores son diferentes. Él identifica cinco prioridades valóricas en la gente: 1) Cuidar de los demás. 2) Justicia e igualdad. 3) Lealtad de pertenencia al grupo. 4) Respeto por la autoridad. 5) Vivir noblemente. Para los conservadores, los cinco valores importan; para los progresistas, solo los dos primeros. La historia, por tanto, no termina en cómo tratamos a los demás, cómo piensan preponderantemente los demócratas, sino que se complementa con cómo se cohesionan los grupos, se protegen a las instituciones y se vive virtuosamente.

El discurso de Trump, quien parece haber leído el libro de Haidt, cubría mejor este amplio espectro. Es en esta parte del relato donde, esta vez, la propuesta republicana parece haber estado más cerca de apaciguar a los indignados de los que habla Sanders.

Mientras tanto, en Chile da la impresión de que las encuestas empiezan a mostrar preocupaciones parecidas. Algo de especial relevancia dado el devenir económico, luego de que la semana pasada fuera "del terror", como dijo el expresidente del Banco Central Rodrigo Vergara, tras una inflación del 1% y un Imacec de cero, en un momento en que la tendencia tampoco se ve bien. Pareciera que, tal vez, 2025 para nosotros también podría ser el año "de la economía, estúpido", junto a las otras variables de las que habla Haidt.