

G L O C A L

POR JAMES FONTANELLA-KHAN, EN NUEVA YORK

"US\$ 20.000 MILLONES EN 20 MINUTOS": EL HOMBRE QUE ESTÁ CONVIRTIENDO A TRUMP EN UNA MÁQUINA DE HACER NEGOCIOS A ESCALA MUNDIAL



Paolo Zampolli facilita el acceso al presidente de Estados Unidos y a sus funcionarios... a cambio de una suma de dinero.



FINANCIAL TIMES

Paolo Zampolli tiene un eslogan pegadizo: "US\$ 20.000 millones en 20 minutos".

Es el lema de quien afirma haber presentado a Melania y Donald Trump, y que viaja en jet entre las capitales de Europa y Oriente Medio, a veces acompañado de altos cargos estadounidenses y otras junto a modelos de pasarela.

"Mi jefe número uno es el presidente de Estados Unidos", declaró Zampolli al FT. "Recibo instrucciones de la Casa Blanca, del Departamento de Comercio y del Departamento de Defensa... cualquier cosa que impulse la agenda de 'America First'".

La semana pasada, en su calidad de enviado especial de EEUU, Zampolli acompañó al vicepresidente JD Vance a Hungría, donde cerró un acuerdo para vender energía nuclear. Unos meses antes, estuvo en Uzbekistán promocionando los aviones de Boeing.

"De hecho, me he convertido en el segundo vendedor de Boeing en el mundo, justo después del Presidente... sin cobrar,

pero es cierto", dijo, con una mezcla de orgullo e incredulidad teatral.

La evolución de Zampolli, de miembro de la alta sociedad neoyorquina y antiguo agente de modelos a enviado trotamundos de Trump, ofrece una ventana a cómo el presidente de EEUU ejerce su poder transaccional. Los leales son desplegados como intermediarios en un sistema donde el acceso, las relaciones y los acuerdos a menudo se confunden en uno solo.

Apretones de manos

La proximidad de Zampolli al poder ha sido objeto de escrutinio. El New York Times informó recientemente que él solicitó ayuda a las autoridades de inmigración estadounidenses en una disputa con su expareja, Amanda Ungaro, una ciudadana brasileña que finalmente fue deportada. El informe sugiere que Zampolli podría haber utilizado sus vínculos con la Casa Blanca para actuar contra su expareja, con quien mantuvo una relación casi dos décadas y con quien mantiene una disputa por la custodia de su hijo.

Él desestimó el episodio calificándolo de inexacto y con motivaciones políticas, insistiendo en que no había pedido ningún favor, sino que simplemente buscaba aclarar el caso.

Pero el reciente revuelo no ha obstaculizado la capacidad de Zampolli para

forjarse un papel y un modelo de negocio en torno a la facilitación de acuerdos para la América de Trump.

Según cuenta Zampolli, el viaje a Uzbekistán resumió su enfoque. Los funcionarios de ese país de Asia Central plantearon inicialmente un pedido de Boeing por valor de US\$ 4.000 millones. Él se opuso. "Les dije: '¿Están locos? No voy a llamar a mi jefe por unos míseros US\$ 6.000 millones... Quiero US\$ 50.000 millones'".

Según Zampolli, en cuestión de horas ambas partes llegaron a un acuerdo por US\$ 20.000 millones. "US\$ 20.000 millones en 20 minutos", repitió con un marcado acento italiano. "He trabajado en muchos más acuerdos... algunos pequeños, de los que me da vergüenza hablar porque son de menos de mil millones".

La realidad es otra. Trump anunció en septiembre que Uzbekistan Airways había acordado comprar 22 aviones por más de US\$ 8.000 millones, con opción a comprar más. Más tarde, Trump afirmó que Uzbekistán invertiría "más de US\$ 100.000 millones" en la industria estadounidense.

"El Presidente cerró por sí solo el acuerdo con Boeing y Uzbekistan Airways para la compra de 22 aviones Dreamliner durante su llamada del 5 de septiembre de 2025 con el presidente (Shavkat) Mirziyoyev", declaró al FT un funcionario del Departamento de Estado de EE.UU. "El Presidente ha reunido un sólido equipo dedicado a poner en práctica su visión de instalar a Estados Unidos primero y promover nuestros intereses nacionales".

Zampolli también se jactó de un acuerdo reciente para inaugurar el "Parque Donald J. Trump" en Bucarest, Rumanía, con motivo del 250º aniversario de la independencia de Estados Unidos.

Al igual que el presidente estadounidense cuyo estilo emula, a Zampolli no le interesan mucho los detalles y se apresura a restar importancia a los aspectos prácticos de sus acuerdos. "Yo uno a las personas, creo alianzas globales. Luego están los detalles... ahí entran en juego los secretarios".

Pero la lógica de su diplomacia es más sencilla y reveladora.

"Cada vez que la gente me ve, quiere algo. Quieren acceso al Presidente", dijo. "Les digo: 'Compre Boeing. Si quieren hacer feliz al Presidente, compren Boeing. Es lo más sencillo del mundo'".

Boeing se negó a hacer comentarios. La Casa Blanca remitió la solicitud de comentarios al Departamento de Estado.

Zampolli no oculta su papel. Gran parte de su trabajo como enviado está documentado en su cuenta de Instagram, un resumen continuo de reuniones, apretones de manos y acuerdos.

El link con Melania

Mucho antes de cerrar acuerdos en nombre de Washington, Zampolli era un habitual de la vida nocturna y el mundo del

modelaje de Nueva York a fines de los '90: un empresario arrogante cuya confianza a menudo superaba su dominio del inglés.

Un reportaje publicado en octubre de 2001 en Vanity Fair lo retrató en toda su esencia, a la vez que se burlaba y se maravillaba ante su improbable influencia en los círculos sociales y de la moda de la ciudad.

"La presencia de Zampolli en 'Page Six', la columna de cotilleos del New York Post -donde siempre se le identifica como un 'magnate de la moda'- sólo es superada por la de la 'heredera de hoteles de sangre caliente' Paris Hilton", escribió Vanity Fair en un perfil titulado "iZe-e E-e-en credible Paolo!", un retrato irreverente, si es que no del todo políticamente correcto.

Por aquella época, Zampolli -descendiente de una familia italiana con raíces en la siderurgia y los ferrocarriles que afirma tener vínculos lejanos con la dinastía empresarial Agnelli e incluso con un Papa- cerró el trato que definiría su vida. Ha afirmado que en 1998 presentó a una joven modelo eslovena, Melania Knauss, a Trump en una fiesta de la Semana de la Moda.

El papel de Zampolli en la historia de cómo se conoció la pareja presidencial salió a la luz pública en los últimos días, después de que Melania Trump ofreciera una rueda de prensa sorpresa en la que negó cualquier vínculo con Jeffrey Epstein y afirmó que el fallecido pederasta no tuvo ningún papel en su presentación a su marido.

Poco después, Ungaro, la antigua pareja de Zampolli, insinuó en X que Melania Trump tenía alguna relación con Epstein, pero más tarde borró las publicaciones.

Zampolli, como era de esperar, le restó importancia. "¿Y qué dice Jeffrey Epstein (de mí)? 'Es problemático, mantente alejado'. Y, efectivamente, me odiaba. No es como si los archivos de Epstein revelaran: 'Si quieres prostitutas, llama a Paolo' o 'Paolo está en la isla'. No, nunca me invitó a la isla".

En una administración Trump que valora la lealtad y los resultados por encima del proceso, Zampolli encarna una especie de diplomacia paralela: informal, impulsada por la personalidad y centrada exclusivamente en los acuerdos.

El efecto es el colapso de las distinciones que durante mucho tiempo han sustentado la política exterior estadounidense: entre el arte de gobernar y el arte de vender, el cargo público y la red privada, la diplomacia y la negociación.

Para Zampolli, no hay contradicción. El discurso sigue siendo el mismo, ya sea pronunciado en un ministerio de Budapest o en una capital de Asia Central: grandes cifras, plazos rápidos y un mensaje claro sobre cómo conseguir lo que se quiere. "Compra productos estadounidenses", dice.

Si eso no funciona: "US\$ 20.000 millones en 20 minutos". ✦

