

PUNTO DE VISTA

—Por Pablo Halpern—

Director Centro de Reputación Corporativa
ESE Business School, Universidad de los Andes



La Fórmula Nvidia: Cómo convertir a Trump de enemigo en aliado

En abril de 2025, Donald Trump firmó una orden ejecutiva que amenazaba con destruir el negocio más rentable de Nvidia: la prohibición absoluta de vender sus chips de inteligencia artificial más avanzados a China. Para el presidente, se trataba de una medida de seguridad nacional. Para la compañía, era perder acceso al mercado más lucrativo del planeta. Tres meses después, esa prohibición había desaparecido.

¿Cómo logró Jensen Huang, CEO de Nvidia, transformar una enemistad presidencial en una alianza estratégica? La respuesta revela algo profundo sobre persuasión política: vencer no consiste en dejar en evidencia que el otro se equivoca, sino en hacerle ver cómo puede beneficiarse cambiando de posición.

La postura inicial de Trump se originó en el desconocimiento. El presidente confesó después que su primera reacción al enterarse del poder de Nvidia fue: "¿Qué es Nvidia? Nunca había oído hablar de ella. Si controlan todo el mercado de chips de inteligencia artificial, tal vez deberíamos dividir la empresa". Esta anécdota revela el punto de partida: un presidente completamente ajeno a la empresa, tomando decisiones sustentadas únicamente en instintos proteccionistas.

Donde otros habrían visto únicamente un obstáculo insuperable, Huang vio una oportunidad. Su intuición era correcta: Trump resultó ser alguien que podía cambiar de opinión si se le presentaban planteamientos convincentes, no un ideólogo inflexible. En lugar de enviar abogados o lobistas, Huang decidió apostar por algo más arriesgado: educar al presidente.

La campaña requirió paciencia. Huang se hizo visible en eventos de la Casa Blanca, presentándose como un patriota comprometido con el éxito estadounidense. En foros internacionales, elogió las políticas de Trump en materia tecnológica. Cada aparición pública enviaba una señal: estoy de su lado, podemos trabajar juntos. Esta fase duró semanas, porque Huang comprendía que cambiar la opinión de un presidente requiere tiempo.

El 10 de julio de 2025, Huang consiguió una reunión privada con Trump. Allí desplegó una estrategia que combinaba datos precisos con un enfoque calculado para apelar a la psicología del presidente: Nvidia perdería US\$5500 millones en ventas, US\$15000 millones en ingresos proyectados, y Estados Unidos dejaría de recaudar US\$3000 millones en impuestos. Sin embargo, su principal acierto no consistió en exponer las pérdidas de Nvidia, sino en hacer evidente cómo las restricciones contradecían los objetivos del mismo Trump.

Después de las prohibiciones impuestas a Nvidia, China había redoblado sus esfuerzos para crear chips propios. Huawei había lanzado procesadores más sofisticados, y el dominio de Nvidia en el mercado chino había caído del 95% al 50%, y los gigantes tecnológicos chinos compraban menos hardware estadounidense. El razonamiento de Huang era simple y contundente: "Si les prohibimos comprar nuestros chips, van a desarrollar los suyos y eventualmente van a ser mejores".

La brillantez de la estrategia fue reformular el dilema. Vender a China no era ayudar al enemigo, sino mantenerlo dependiente de la tecnología estadounidense. Las restricciones absolutas no protegían a Estados Unidos; lo debilitaban al forzar a China hacia la autonomía en chips. Lo que parecía una concesión comercial se transformó en una herramienta para mantener la supremacía norteamericana en una industria.

Trump no sólo cambió de opinión, sino que adoptó los puntos de vista de Huang como propios. En pocos días levantó la prohibición. El presidente logró presentar el cambio no como un retroceso; lo reencuadró como una estrategia superior para conservar la ventaja tecnológica sobre China.

El caso de Nvidia revela cómo navegar en el juego de la influencia política: Huang no convenció a Trump de que estaba en un error; le mostró que podía alcanzar sus objetivos por un camino diferente. El resultado: una solución que benefició tanto a Nvidia, que recuperó su mercado más rentable tras la eliminación de un obstáculo regulatorio, como a Trump, que se encontró con una política más efectiva para contener a China.