

# Zapatero y Rajoy se entrenan para el duelo

Los dos candidatos, con Rubalcaba y Arriola, llevan un mes preparando la cita de mañana - Han analizado los debates Bush-Kerry, Sarkozy-Royal y González-Aznar

ANABEL DÍEZ / CARLOS E. CUÉ - Valencia / Madrid - 24/02/2008

Todo está medido. Hasta quién puede acompañarles: seis personas que tienen que llegar al plató antes que los protagonistas. Y sólo podrán hablar con ellos mientras los maquillan y en el mínimo descanso publicitario (seis minutos). Sin embargo, un debate en televisión es imprevisible.

Todo está medido. Hasta quién puede acompañarles: seis personas que tienen que llegar al plató antes que los protagonistas. Y sólo podrán hablar con ellos mientras los maquillan y en el mínimo descanso publicitario (seis minutos). Sin embargo, un debate en televisión es imprevisible. Por eso los dos contendientes que se enfrentan mañana llevan más de un mes dedicando casi todos los huecos de su agenda a ver otros debates, a ajustar gestos, a preparar temas.

Oficialmente, los dos niegan haber preparado mucho el debate. Pero en privado, todos los que les rodean admiten que desde mitad de enero los equipos de confianza le han dedicado mucho tiempo.

Cada uno lo ha hecho a su estilo. El presidente, José Luis Rodríguez Zapatero, montó un equipo especial con Alfredo Pérez Rubalcaba, su asesor más cercano, José Blanco, Jesús Caldera, José Andrés Torres Mora, José Enrique Serrano y Enrique Guerrero, director y adjunto del gabinete del presidente; Ignacio Varela, sociólogo y experto electoral y Carlos Hernández, periodista.

No hay asesores externos, rechazan machaconamente en el entorno del presidente ante la idea extendida de que su ex secretario de Estado de Comunicación Miguel Barroso u otros expertos como José Miguel Contreras pudieran contribuir al entrenamiento del candidato.

Rajoy, por el contrario, ha preparado el debate con gran secreto fuera del partido. Los dirigentes más conocidos tienen pocos detalles. Porque el líder ha hecho el trabajo lejos de Génova, casi siempre en su casa, con Pedro Arriola. El *mago* de las encuestas del PP es dueño de una empresa que antes asesoraba a José María Aznar y ahora lo hace con su sucesor.

El líder de la oposición también escucha mucho a Antonio Sola, el *fichaje* externo que le acompaña en toda la campaña y asesora sobre gestos, estilos y vestuario. Aunque en este asunto Rajoy lo tiene claro: repetirá la corbata que usó en *Tengo una pregunta para usted*, el programa de TVE que supuso uno de sus mayores éxitos.

La base del trabajo lo ha hecho Arriola, aunque el PP tiene su propio equipo de estrategia de campaña, dirigido por Pío García Escudero, en el que están Gabriel Elorriaga, Ángel Acebes, José María Michavila o Carlos Aragonés, que dan ideas. Mientras, el equipo de confianza de Rajoy, dirigido por Soraya Sáenz de Santamaría y en el que están dirigentes jóvenes como José María Lassalle o José Luis Ayllón, que ya hicieron de *sparring* en la preparación de *Tengo una pregunta para usted*, ha preparado centenares de fichas para que el líder las memorice y gráficos para sacarlos en el debate. El equipo del presidente ha realizado un trabajo similar.

Sin embargo, las formas son muy importantes, asumen la veintena de dirigentes consultados. Por eso ambos han estudiado otros encuentros para evitar caer en errores garrafales. Ambos equipos asumen que el debate no moverá votos a no ser que alguien fracase estrepitosamente, por lo que nadie quiere correr riesgos. Rajoy se ha mirado con Arriola y algunos expertos en telegenia de su equipo, según el entorno del líder, uno de los encuentros Bush-Kerry y el más reciente de Nicolás Sarkozy contra Segolène Royal.

Zapatero pidió el viernes la grabación del debate Solbes-Pizarro, que no pudo ver en directo. El

presidente quiere conseguir mañana lo que su vicepresidente logró transmitir: confianza. También ha revisado los debates de 1993 entre González y Aznar. Incluso algunos de los mejores y peores momentos parlamentarios de Rajoy.

Aunque en público no lo reconozcan, ambos rivales se tienen respeto, si no miedo. Nadie está seguro de lo que puede pasar mañana. El equipo de Zapatero ha llegado a la conclusión de que Rajoy es más eficaz cuando se trata de lanzar mensajes en poco tiempo y se pierde en los debates largos. Mañana los tiempos están tasados y las píldoras serán de dos minutos por tema.

Mientras, los populares reconocen que Zapatero es "más televisivo" que Rajoy. Por eso han trabajado tanto este último aspecto en la línea del *Tengo una pregunta para usted*. Una imagen cercana, tranquila, lejos de la crispación. Y sobre todo un lenguaje simple, más cercano que el del presidente, al que Rajoy ve "en la luna".

Los socialistas insisten en que Zapatero no dedica tiempo a estas cosas porque "no necesita espejos ni *sparring*, como en boxeo, para ensayar gestos o miradas; eso ya lo hace bien". En esta última semana, el trabajo de preparación es frenético. Rajoy se liberó de actos en la mañana del jueves para concentrarse, siempre en su casa. Ayer por la tarde siguió y hoy hará lo mismo. De hecho, se planteó la posibilidad de eliminar el mitin que dará hoy en Burgos. Pero es provincia prioritaria y el partido lo necesita, así que se descartó. Zapatero, recién llegado de un exitoso mitin en Valencia, convocó ayer a los suyos a las 18.00 en Ferraz.

Rajoy no le ha dicho aún a su gente quiénes le acompañarán en el debate. Aunque es seguro que estará Carmen Martínez Castro, su responsable de prensa, la única que le acompañó en el *Tengo una pregunta para usted*. Zapatero sí lo ha aclarado: Blanco, Serrano, José Miguel Vidal, primo del presidente y asesor, Angélica Rubio, directora general de la Secretaría de Estado de Comunicación, Carlos Hernández y Miguel Ángel Sacaluga, vocal del Consejo de Administración de RTVE, a propuesta del PSOE.

Rajoy está preparado, según su equipo, para un debate "duro" en el que Zapatero tratará de asociarle a la derecha extrema. Él intentará hablar de problemas en los que el Gobierno se mueve más incómodo: inmigración, seguridad... Mientras, el equipo de Zapatero trata de bajar las expectativas épicas que puedan crearse sobre este debate y huyen de expresiones como arrasar o derrotar: "No, se trata de convencer y no de vencer".