

## ECONOMÍA Y NEGOCIOS

**JAIME MALET** Presidente de la Cámara de Comercio de EE UU en España

## “Con Trump, Estados Unidos vivirá un periodo de bonanza”

LUIS DONCEL, Madrid  
Nada más comenzar la entrevista, Jaime Malet prefiere despejar cualquier tipo de duda. “Nunca crítico al presidente de Estados Unidos. Haga lo que haga y sea quien sea”, lanza como declaración de principios el recién reelegido presidente de la Cámara de Comercio de EE UU en España.

En sus 15 años al frente del organismo, Malet (Barcelona, 1964) ha observado las relaciones empresariales entre los dos países bajo las Administraciones de George W. Bush y Barack Obama. Pero la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca ha generado cambios “estructurales”, admite. Uno de ellos es la importancia inédita que los grandes empresarios —banqueros de Nueva York, petroleros de Texas...— han adquirido en el nuevo Gobierno estadounidense.

Malet acudió como invitado a la toma de posesión de Trump en Washington el pasado enero. Allí pudo palpar el ambiente de euforia en algunos empresarios —banqueros, por ejemplo— y de profunda preocupación en sectores como el tecnológico ante las restricciones a la entrada de talento extranjero. “El país está muy dividido. Y por lo tanto también lo están los empresarios”, asegura. ¿Tienen color político los hombres y mujeres de negocios? “No. Y si son inteligentes, menos aún. Tienen que estar con quien ostente el poder, siempre que no ponga en peligro la economía, los puestos de trabajo o el Estado de derecho”, responde categórico.

Fiel a su principio de hablar bien del hombre más poderoso del mundo, Malet prefiere ver el

“Los americanos miran a España y no ven nada”

Más allá de la catarata de polémicas que genera el presidente Donald Trump, Malet reprocha a España carecer de una marca potente reconocible en la mayor economía del mundo. “No tenemos posicionamiento ni desde el punto de vista cultural ni político ni empresarial. Los americanos miran hacia Italia y ven moda. En Francia, lujo. Cuando miran a España, no ven nada”, critica.

Malet ha alertado de los riesgos económicos asociados a una posible independencia de Cataluña. Pero ahora muestra cierto cansancio. “Este tema me aburre soberanamente. Ya he opinado más de lo que debía. Solo pido proteger al máximo lo que tenemos. Y no hacerlo volar por los aires”, concluye.

vaso medio lleno. Admite las dudas sobre la capacidad de Trump para cuadrar los presupuestos tras anunciar “la mayor rebaja fiscal de la historia” o en torno a su política migratoria. Pero el representante de este organismo responsable de impulsar las relaciones bilaterales está convencido de que las expectativas son positivas. “Estamos en máximos históricos en la Bolsa. Desde las elecciones, el índice S&P ha crecido tres



Jaime Malet, el jueves en Madrid. / CARLOS ROSILLO

veces el PIB de España. Es algo espectacular. Prevemos una época de bonanza que se añadirá a los 74 meses consecutivos de crecimiento desde que estalló la crisis de Lehman Brothers”, afirma desde un elegante salón del hotel Palace de Madrid.

Pese al optimismo, hay problemas. La Cámara de Comercio —que engloba a 280 empresas de ambos lados del Atlántico con una facturación solo en España

de 248.000 millones— ve con preocupación las tendencias proteccionistas de la nueva Administración. Pero Malet no da por muerto el tratado comercial y de inversiones que negociaban Washington y Bruselas. Cree que a medio plazo volverá a ponerse sobre la mesa, pero con un enfoque radicalmente distinto.

“Era un acuerdo demasiado amplio, demasiado bueno para ser aprobado. Tal y como se esta-

“Habrá tratado comercial con Europa, pero será menos ambicioso”

“Los empresarios no tienen color político. Y si son listos, menos aún”

ba negociando nunca habría salido adelante. Despertaba muchos recelos, sobre todo en Europa. Pero soy optimista. Creo que finalmente habrá un acuerdo no tan ambicioso, centrado en el reconocimiento mutuo de estándares y tecnologías. No tiene sentido que los intermitentes de los coches americanos tengan que ser de otro color”, asegura en un discurso plagado de palabras en inglés.

La Cámara de Comercio hispanoamericana cumple este año un siglo: fue creada durante la Primera Guerra Mundial para aprovechar las posibilidades de negocio que ofrecía una España neutral en la contienda.

### Reforma financiera

Las empresas representadas aquí ven con buenos ojos la reforma financiera que prepara Trump. ¿No supone caer de nuevo en los errores que generaron una crisis que el mundo aún no ha superado? “No. Las reacciones en EE UU suelen ser pendulares. Mucha gente piensa que la ley Dodd-Frank [la reforma impulsada por Obama para atajar los excesos de la banca] fue demasiado estricta y constriñe al sector financiero”, responde tajante.

En cuanto a las empresas españolas, Milet admite que las que exportan a EE UU pueden estar preocupadas. “Pero las que invierten están contentas. Sobre todo las constructoras”, añade. ¿Ven una oportunidad de negocio en el muro que Trump planea para los 3.200 kilómetros de frontera con México? “No creo. El proyecto se dividirá en lotes. No será mucho más interesante que una autopista o un aeropuerto”.

**Santiago Carbó**

## Las nuevas hipotecas

Es apresurado decir que se están aplicando los criterios europeos de forma blanda

Seguimos asistiendo a controversias importantes respecto a las hipotecas. Desde Bruselas se ha urgido ahora a España a completar la trasposición de la directiva sobre crédito inmobiliario aprobada en 2014. No es que se haya querido ser remolón ni obviar esta obligación, pero ha habido sentencias del Tribunal de Justicia de la UE que han obligado a revisiones importantes. Uno puede estar de acuerdo o no con las resoluciones de este tribunal —y considerar si adolecen o no de sesgos retrospectivos y errores técnicos en la valoración de los riesgos hipotecarios— pero deben ser respetadas e incorporadas al ordenamiento jurídico. El problema está, al parecer, en que las propias sentencias utilizan a veces términos ampliamente interpretables. Por ejemplo, se refieren como “significativo” al importe de una hipoteca que debe estar en impago para ser ejecutada. ¿Cuánto es eso?

En España, se está discutiendo el anteproyecto de ley. Existen ya interpretaciones de este texto que sugieren que algunos criterios europeos se están aplicando de forma más “blanda” para los bancos españoles. Considero que esta es una interpretación apresurada.

Hay dos temas particularmente polémicos. El primero se refiere a las comisiones que pueden aplicar las entidades por cancelación parcial o total del préstamo. A priori, parece haber una menor controversia en las comisiones de cancelación —del 0,25% en los cinco primeros años y del 0,5% en los tres primeros años en contratos a tipo variable y del 3% en los diez primeros años y el 2% después en los de tipo fijo— aunque habría que calibrar en qué medida pueden ser más favorables al desarrollo de contratos a tipo variable que a fijo, que es el mercado que ahora se está abriendo paso. El segundo tema se refiere a qué porcentaje de la hipoteca debe estar en mora para que se produzca la ejecución de la misma. Se ha sugerido que tal porcentaje sería menor en España (entre el 3% y el 5% dependiendo del año en el que esté la amortización) que en otros países europeos. Esto, además de no ser cierto en muchas comparaciones, parece obviar otras cuestiones relevantes. Por ejemplo, el mercado español muestra una clara preferencia por la propiedad frente al alquiler. También suelen tratarse de hipotecas con ratios de préstamo/valor

de inmueble más elevadas, lo que puede favorecer (con límites y precauciones) el acceso a la vivienda. Por otro lado, a veces se ignora que las negociaciones privadas de las entidades evitan disputas judiciales que lleven a la ejecución y desahucio.

Las hipotecas son como los vinos, dependen de la cosecha. Hay que evitar grandes desastres, como los de las añadas anteriores a la crisis pero las obligaciones son para todas las partes. Lo que no puede pretenderse es concebir hipotecas sin riesgo. La información es fundamental. Resulta difícil de asumir otra crítica oída estos días de que los notarios no ofrecen suficientes garantías informativas. Siempre lo han hecho pero la nueva ley probablemente lo refuerce. No se puede convertir tampoco una ley hipotecaria en un recurso para realizar modificaciones de crédito al margen del riesgo. En Estados Unidos se lanzaron algunas medidas en este sentido durante la crisis (cambiando plazos sin coste, fundamentalmente). No sólo no se redujo la morosidad de los préstamos problemáticos, sino que aumentó la de otros considerados más seguros.