

## NEGOCIOS Cámara de Comercio Americana

# El rearme del 'lobby' USA

La nueva Junta de la **Cámara de Comercio Americana en España** quiere sacar a la institución del letargo.



Jaime Malet, presidente de la Cámara de Comercio Americana en España.

JUAN JIMÉNEZ

[jjimenez@recoletos.es](mailto:jjimenez@recoletos.es)

Personalidades como **Jaime Bergel**, presidente de **Merrill Lynch** en España y Portugal, **Sergio de Horna**, presidente de **Citibank** o **Amparo Moraleda**, presidenta de **IBM**, entre otros, se han propuesto desempolvar la que fuera una de las instituciones privadas más influyentes de la CEOE en la época de **Carlos Ferrer Salat**, e impulsar la actividad del que es considerado uno de los principales *lobbies*. Se acaba de constituir la nueva junta directiva de la **Cámara de Comercio Americana en España**, de la que todos ellos forman parte, bajo la presidencia de **Jaime Malet**.

Actualmente, más del 7% del PIB nacional se deriva de empresas españolas de origen norteamericano, a pesar de que hasta ahora la **Cámara americana** en España era una de las 89 que conforman la US Chamber of Commerce más inactiva, cuya lánguida existencia estaba llamada casi a su desaparición. Pero nada más lejos de ello. Los intereses de las empresas norteamericanas en España, así como el de las españolas en EEUU, han recuperado, tal vez, su defensor por antonomasia. "El objetivo", dice Malet, "es potenciar la cantidad y la calidad de la inversión norteamericana en nuestro país de manera que consideren su instalación en España como un lugar estratégico dentro de Europa, y no sólo un lugar con 40 millones de consumidores poten-

ciales". Los casos de **Cisco**, por ejemplo, cuyo presidente controla desde España todo el área mediterránea, o el de **Agilent**, que tiene en el país un centro de diseño para toda Europa, son la referencia. Hacer en definitiva que los centros de decisión de las compañías del otro lado del Atlántico se instalen en España. Las circunstancias, afirma Malet, "son inmejorables". España es un puente no sólo para Europa sino también para Iberoamérica. En EEUU hay 38 millones de hispanohablantes y la cultura empresarial de ambos países "converge", dice Jaime Malet, al estimar ambas en gran medida la iniciativa y el individualismo. A todo ello habría que sumar el buen clima político que viven ambos países, que hace que estemos en un "momento único para vender España en EEUU". Además, la **Cámara** tiene intención de actuar como *lobby* en Washington a través de la US Chamber of Commerce e ir incluso "más allá", y fomentar la inversión española en EEUU para que deje de ser "ridícula", en comparación con otros países de la OCDE. La percepción de Malet es que el mercado de EEUU, a pesar de ser maduro, es "profundamente meritocrático, donde cualquier empresa tiene posibilidades de hacer cosas". El pecado original de muchos de los empresarios españoles es que su aventura americana no ha sido más que eso, una aventura, "y a EEUU no se puede ir a probar". ■