

# «Las élites de EE.UU. se creen la recuperación de España»

Jaime Malet

Presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España

«La incertidumbre política que genera el tema de Cataluña crea mucha inseguridad y es muy mala para los negocios»

LUIS P. ARECHEDERRA

Jaime Malet es un testigo privilegiado de las relaciones entre España y Estados Unidos. Lleva doce años como presidente de la Cámara de Comercio de EE.UU. en España, desde donde defiende los intereses de las empresas de cada uno de los dos países en el otro. Con esa perspectiva, hace un diagnóstico: el viaje a Washington de Rajoy —a quien acompañó— ha colocado a España en la posición adecuada respecto a la potencia mundial. Ni tan cerca (como con Aznar) ni tan lejos (como con Rodríguez Zapatero). Reconoce que la percepción de los empresarios norteamericanos sobre la economía española «está mejorando, con cautelas». Malet recibe a ABC, además, en plenas negociaciones entre EE.UU. y Europa por el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión, un convenio histórico.

—¿Qué tal está la relación económica entre España y Estados Unidos?  
—Lo más relevante es la inversión directa que hay de cada país en el otro. España no sería lo que es sin la enorme aportación de las empresas norteamericanas, que transformaron la economía en los años sesenta. Es la primera inversión extranjera, con una aportación enorme en el tejido productivo. En la otra dirección, España era hace 10 años el inversor 37 en el ranking de inversores extranjeros en EE.UU. y hoy es el número 11. Hay empresas españolas que crean ahora miles y miles de empleos en EE.UU.

—¿Cómo ven los empresarios norteamericanos la economía española?  
—La percepción ha sido muy «requetemala» durante la crisis, porque la prensa anglosajona ha señalado nuestras debilidades. Ahora, el presidente del Gobierno habla de recuperación, de un cierto optimismo y ese mensaje lo compran las élites estadounidenses. La percepción está mejorando con

muchísimas cautelas. Los medios creen que hemos dejado de estar en zona de riesgo y que somos un país con capacidades para reinventarse.

—¿La reunión con Obama fue un respaldo a las reformas del Gobierno?

—La relación con EE.UU. ha tenido demasiadas curvas, y la reunión es el inicio de un periodo de normalidad. Se abre una etapa donde España tiene que estar donde le toca, que no es ni la relación que tenía hace pocos años ni anteriormente, una relación normal de un socio que aporta valor para la gobernanza del mundo, que tiene

su peso como una de las primeras 15 potencias económicas del mundo. En el viaje se formalizó esa ubicación en el sitio que a España le corresponde en sus relaciones con EE.UU.

—¿Qué es lo que sigue sin gustarle a

los empresarios norteamericanos?

—En España hay muchísima normativa y eso está creando inseguridad. Se pide más flexibilidad, básicamente laboral, pero también menos burocracia y una regulación más estable.

—¿Les preocupa el tema catalán?

—La incertidumbre política crea muchísima inseguridad y es muy mala para los negocios. Esa incertidumbre aumerita cada día y no veo que pare. Eso me parece una enorme responsabilidad para los gobernantes de uno y



El presidente de la Cámara de Comercio de EE.UU. en España ISABEL PÉRMUY

otro lado, que tienen que cerrar la herida lo más rápido posible, porque si no vamos a perder mucho en Cataluña y en España. Al final la responsabilidad tendrá nombres y apellidos.

—Hay cálculos con lo que Cataluña perdería si la secesión sale adelante.  
—Pienso que no va a salir y lo que va a haber es un gran periodo de incertidumbre política. Es un proceso al que no veo el final y la incertidumbre va a afectar no solo a la inversión de las empresas sino a sus capacidades y al bienestar de la población.

—EE.UU. y Europa negocian un acuerdo comercial histórico, pero hay obstáculos. ¿Se logrará antes de octubre, la fecha marcada para alcanzarlo?

—Sí. Hay una gran voluntad y se está avanzando más de lo que se pensaba. Falta hacer pedagogía para explicar lo que supone integrar dos mercados que conforman el 50% del PIB mundial y que van a tener unas reglas homolo-

gables que van a permitir a las compañías de ambos lados vender en el otro sin tener que pasar burocracia. El asunto del espionaje no va a impedir que el acuerdo llegue este año.

—¿Cree que la regulación bancaria debería entrar en el acuerdo como pretende la UE pero rechaza EE.UU.?

—Va a ser un escollo grande. Yo preferiría que se incluyera. Tener regulaciones homogéneas, sólidas y parecidas puede ser una ventaja para dar estabilidad al sistema financiero.

—Para aprovechar el potencial de los servicios deberían incluirse los datos personales, pero Europa recela después del caso de espionaje destapado por Edward Snowden.

—Es una batalla que los europeos van a perder. La tecnología está evolucionando de manera que todos seremos transparentes. Sería positivo que los datos se incluyeran en el convenio. Como entidad empresarial queremos que se incluya el máximo de sectores y que el convenio reduzca al máximo las trabas administrativas.

—¿Cómo se beneficiaría España de este tratado comercial?

—Las empresas van a poder exportar sus productos a EE.UU. con más facilidad, sin pasar por el montón de trabas necesarias para entrar en un mercado. Para una pyme española va a ser casi lo mismo vender a Francia que a Nebraska. Para los consumidores, el precio de los productos importados de EE.UU. va a bajar radicalmente, y eso va a tener un efecto rebote en la economía.

“

«España ocupa el puesto once de inversores extranjeros directos en EE.UU. y hace diez años era el 37»

«Con el acuerdo comercial, para una pyme española va a ser casi lo mismo vender a Francia que a Nebraska»