

Jaime Malet

PRESIDENT DE LA CAMBRA DE COMERÇ DELS ESTATS UNITS A ESPANYA

Malet es mostra contundent afirmant que els qui defensen que l'acord comercial que negocien la UE i els Estats Units està pensat per beneficiar només les grans corporacions s'equivoquen. Igual que s'equivoquen, diu conscient que suscitarà rèpliques, les organitzacions empresarials que "han donat un xec en blanc al procés obert pel govern de Mas". **Per Berta Roig**

“Catalunya serà de les més beneficiades per l'acord amb els EUA”

Jaime Malet presideix la Cambra de Comerç dels Estats Units a Espanya des del 2002 però probablement aquest és un moment especialment dens en la seva agenda. Ho és perquè des de la Cambra està concentrat en la promoció dels avantatges que tindrà per a l'economia i les empreses d'aquí la signatura de l'acord de comerç i inversions entre els Estats Units i la Unió Europea (conegut per TTIP, per la seva sigla en anglès), i ho és també perquè Malet s'ha significat com una de les veus més crítiques amb el procés polític engegat a Catalunya. “La incertesa espanta la inversió, però cada vegada que jo parlo d'això hi ha una reacció brutal oficial i oficiosa en contra meu, així que entenc que no hi hagi més gent que s'atreveixi a dir-ho”, comenta contundent. Parlar del TTIP resulta més fàcil i sens dubte molt més agraït. Malet és un clar defensor de les bondats d'aquest acord.

Les negociacions pel TTIP segueixen però encara hi ha sectors empresarials a Europa que hi veuen sobretot amenaces. Conveni'ls que s'equivoquen.



Les pimes no es poden permetre regulacions tan diferents per al mateix producte

Fer dogmatisme als EUA contra Europa i al revés és la cosa més fàcil del món

A Europa veig que els polítics treballen per als votants i no tant per a tots

Si mirem l'exemple de la Unió Europea, la integració des d'un punt de vista de comerç i regulador ha estat un èxit. És possible que el sistema de l'euro tingui algun detractor, però el que és clar és que suprimir els aranzels entre els estats europeus i crear un sistema de reconeixement de regulacions ha sigut un èxit total. Del que estem parlant és de fer el mateix amb els Estats Units i posar les dues economies més grans del món en un projecte comú, i això és boníssim tant per als Estats Units com per a la UE.

I se'n podran beneficiar les pimes igual que les grans companyies?

Qui pensi que només se'n beneficiaran les multinacionals, parla sense coneixement de causa. Les pimes seran les més beneficiades perquè són aquestes les que ara no es poden permetre treballar amb dos contextos reguladors tan diferents per vendre el mateix producte.

Als Estats Units també hi ha sectors que no veuen amb bons ulls l'acord...

En general hi ha un sentiment molt favorable entre les empreses, però, com passa a Europa, hi ha veus contràries. Si fas un cop

d'ull als documents de la Coalition Building Against the TTIP, el grup de pressió contrari a l'acord, hi trobes coses com que arribaran joguines fetes a Europa que no compleixen els nivells de seguretat i es posarà en perill els nens americans, i coses per l'estil. Fer dogmatisme als Estats Units contra els europeus i a Europa contra els americans és la cosa més fàcil del món, però és dogmatisme i no són arguments basats en la realitat.

Acostar regulacions vol dir trencar moltes barreres en tradicions que sovint són molt diferents...

Però és que hi ha temes de sentit comú. Per exemple, Europa té una normativa copiosa sobre com han de ser els intermitents dels cotxes i no coincideix amb la que hi ha als Estats Units, per exemple en el color. Això vol dir que quan un fabricant de cotxes va d'un costat a un altre ha d'adaptar el seu producte, i això no per una qüestió de protecció viària, que és igual als dos llocs, sinó perquè els buròcrates d'un costat i l'altre han decidit que això sigui d'un color determinat. No seria més lògic que hi hagués un sol estàndard per a tots els països europeus i per als Estats Units i

que després això fos un estàndard per a tot el món?

Què hi guanyarà Catalunya?

No puc pensar en una part d'Europa, a excepció potser del nord d'Itàlia, que tingui un ecosistema empresarial tan dominat per les petites companyies industrials, companyies que han esgotat els mercats i que necessiten obrir-ne de nous. Ara aquestes pimes no es plantegen fer el salt als Estats Units perquè la quantitat de diners que s'haurien de gastar en advocats i tècnics per adaptar-se a la regulació és inassumible. L'acord els permetria anar a competir amb les empreses nord-americanes sense haver de pagar aquest peatge.

Vostè diu que Europa té un problema de competitivitat. Què hauria d'aprendre del que estan fent els Estats Units?

L'economia nord-americana té alguns avantatges competitius clars. Dos d'importants són una política monetària i fiscal integrada, i el preu de l'energia més barat. També hi ha aspectes més culturals. L'altre dia llegia un estudi que apunta que a Europa més del 30% (més del 50% a Es-

CENTENARI

I ara, per les pimes

El 2017 la Cambra de Comerç dels Estats Units a Espanya complirà el seu centenari. Un segle de presència d'empreses americanes que s'han fet un lloc de pes a l'economia, ja que la seva facturació agregada és d'uns 85.000 milions d'euros “i aquí no s'inclouen els ingressos de les llicenciatàries com ara Cobega de Coca-Cola”, explica Jaime Malet. En canvi, la presència d'empreses espanyoles als EUA ha estat més lenta i reservada fins ara a les grans companyies. I això és el que vol capgirar Malet des del capdavant de la cambra després d'haver estat reescollit president. “Ara el nostre objectiu és ajudar que les pimes d'aquí facin el salt cap als Estats Units”, explica.