



CORTES GENERALES
**DIARIO DE SESIONES DEL
CONGRESO DE LOS DIPUTADOS**

COMISIONES

Año 2017

XII LEGISLATURA

Núm. 380

Pág. 1

ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. ARTURO GARCÍA-TIZÓN LÓPEZ

Sesión núm. 18

celebrada el jueves 23 de noviembre de 2017

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia de la señora secretaria de Estado de Comercio (Poncela García), para:

- Presentar la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 y el Plan de Acción Bienal 2017-2018 incluido en la misma, de conformidad con lo establecido en el artículo 51.4 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. A propuesta del Gobierno. (Número de expediente 212/000997) 2
- Informar sobre la evolución de la gestión de la cobertura de riesgos por cuenta del Estado correspondiente a los años 2015 y 2016, de conformidad con lo establecido en el artículo 7.2 de la Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre la cobertura por cuenta del estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española. A propuesta del Gobierno. (Número de expediente 212/001017) 2

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 2

Se abre la sesión a las cuatro y cinco minutos de la tarde.

El señor **PRESIDENTE**: Buenas tardes. Vamos a dar comienzo a la sesión prevista en la tarde de hoy para la celebración de dos comparecencias de la secretaria de Estado de Comercio para presentar, en primer lugar, la Estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027 y el Plan de acción bienal 2017-2018, incluido en la misma, y, en segundo lugar, para informar sobre la evolución de la gestión de la cobertura de riesgos por cuenta del Estado correspondiente a los años 2015 y 2016, de conformidad con lo establecido en la normativa correspondiente.

Todos ustedes disponen del informe que se remitió en lo relativo a la internacionalización de la economía española. Para su presentación, tiene la palabra la secretaria de Estado doña María Luisa Poncela. Pero antes de nada permítame que le dé la bienvenida a esta Comisión, agradeciéndole su presencia.

Por lo demás, como ya es costumbre en la Comisión y conocen sus señorías, en primer lugar tomará la palabra la secretaria de Estado, posteriormente los portavoces de los grupos parlamentarios, de mayor a menor, terminando por el Grupo Popular, y finalmente la secretaria de Estado contestará a las observaciones o sugerencias sobre las cuestiones que sus señorías hayan planteado.

Por tanto, tiene la palabra la señora secretaria de Estado.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO** (Poncela García): Muchas gracias, señor presidente.

Señorías, es un honor para mí comparecer de nuevo ante esta Comisión de Economía, Industria y Competitividad, en esta ocasión para informar sobre dos asuntos: en primer lugar, para presentar el Plan de acción 2017-2018 y la Estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027, dando cumplimiento con ello a lo establecido en el artículo 51 de la Ley de apoyo a los emprendedores y a la internacionalización, y, en segundo lugar, para informar sobre la gestión de la cobertura de riesgos por cuenta del Estado en los años 2015 y 2016, en cumplimiento del mandato de la Ley sobre la cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española.

Comenzaré mi exposición con una presentación del plan bienal 2017-2018 y la estrategia en la que se incluye, que fueron informados por la Comisión delegada del Gobierno para asuntos económicos el 27 de julio y aprobados por el Consejo de Ministros el 8 de septiembre de este mismo año. Señorías, la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización establece el carácter bienal de los planes estratégicos de internacionalización y define su objetivo principal, que es la mejora de la competitividad y la maximización de la contribución del sector exterior al crecimiento y la creación de empleo. Un análisis en profundidad de los resultados del primer plan 2014-2015 y de los cambios en el entorno mundial nos ha llevado a considerar muy útil elaborar una estrategia a diez años. Consideramos que la proyección a medio y largo plazo servirá para definir mejor los mecanismos de impulso de la internacionalización y para consolidar la contribución del sector exterior al crecimiento de la economía española.

La estrategia se desarrolla a través de planes bienales, que permiten un ajuste más fino a las nuevas circunstancias en función de la evolución del mercado mundial e incluyen las líneas de actuación concretas para consolidar la expansión del sector exterior. La evolución de las exportaciones en los últimos años ha contribuido de manera significativa, primero, a amortiguar el impacto de la crisis y, después, a apuntalar el crecimiento. Por ello entendemos que es preciso dotarnos de herramientas que conviertan en estructural el crecimiento del sector exterior. De ahí la oportunidad de esta estrategia.

La definición y elaboración de la estrategia y el plan bienal han sido muy participativas y coordinadas por la Secretaría de Estado de Comercio. Participaron todos los ministerios con competencias sobre la internacionalización, así como las comunidades autónomas y el sector privado. Todo ese trabajo ha cristalizado en esta estrategia a diez años, que se rige por dos principios: la coherencia y la coordinación en la actuación de las administraciones públicas sobre internacionalización y, en segundo lugar, la complementariedad de la actuación del sector privado para abordar fallos de mercado, atendiendo al principio de adicionalidad.

La estrategia parte de un análisis de situación del sector exterior en el que se identifican una serie de fortalezas y debilidades. A partir de ese análisis se definen los objetivos y los ejes o líneas de actuación prioritarias. El sector exterior ha experimentado un avance significativo en los últimos años, con una tasa de crecimiento anual del 1,7% en 2016, y en los nueve primeros meses de 2017 la tendencia continua y las ventas al exterior aumentan un 9,1%. El sector exterior se ha beneficiado en gran medida de la apertura de la economía española, y así al cierre de 2016 las exportaciones representaban el 33,1% de nuestro PIB, lo que significa ocho puntos por encima de las cifras de 2007, por lo que hoy somos la segunda economía de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 3

los grandes de la UE más abierta al exterior, solo por detrás de Alemania. Entre las fortalezas que explican este buen comportamiento del sector exterior, destacaría las siguientes: en primer lugar, la mejora de la competitividad de las exportaciones, cuyo resultado es un aumento de la cuota exportadora española en el comercio mundial, como mencionaba antes —así lo refleja el índice *Doing Business* del Banco Mundial, que sitúa a España por primera vez entre los treinta países con mejor clima de negocio—; en segundo lugar, el aumento del número de empresas exportadoras —hemos pasado de 100 000 empresas en 2007 a 148 000 en 2017— y el aumento de exportadores regulares, hasta los 50 000 que tenemos hoy; en tercer lugar, destaca la mayor integración en las cadenas de valor global, donde la participación de España es similar a la de otras economías europeas, como la italiana o la francesa. No obstante, el proceso de internacionalización de la economía española presenta también ciertas debilidades, entre las que destacaré las siguientes: en primer lugar, la baja diversificación de los mercados de destino, porque seguimos teniendo una elevada concentración de ventas en la Unión Europea, más del 66%; en segundo lugar, la concentración de la exportación en un número reducido de empresas y la escasa propensión a exportar por parte de las pymes; en tercer lugar, el todavía insuficiente nivel medio del contenido tecnológico de las exportaciones, pese a los avances sustanciales registrados en esta materia.

A partir del análisis realizado, la Estrategia de internacionalización 2017-2027 establece cuatro grandes objetivos o retos para los próximos diez años. El primer objetivo pretende llegar a un volumen de exportaciones nominales de bienes de 400 000 millones de euros en 2027. El segundo objetivo es conseguir que 60 000 empresas exporten regularmente en 2027, lo que supone un ritmo de incorporación de nuevas empresas a la exportación de 950 cada año. El tercer objetivo busca conseguir que en los diez años de vigencia de la estrategia las empresas españolas sean adjudicatarias de contratos por un total de 650 000 millones de euros en licitaciones internacionales. Finalmente, el cuarto objetivo es alcanzar en 2027 un stock de inversiones directas extranjeras de 500 000 millones de euros. En la estrategia se ha incorporado también un sistema de evaluación para medir los resultados a través de indicadores objetivos, como no podía ser de otra manera. Estos indicadores se identifican con los cuatro grandes objetivos a los que me acabo de referir. Así, por un lado, se evaluará la estrategia pasados cinco años y, por otro lado, los planes bienales al final de la vigencia de cada uno de ellos.

La estrategia se articula en seis ejes o líneas de acción prioritarias, en los que deben concentrarse los esfuerzos del sector público en apoyo a la internacionalización. Los ejes de la estrategia serán desarrollados a través de un conjunto de medidas concretas, que conforman los planes de acción bienales. El primer eje de la estrategia pretende ofrecer un apoyo a la internacionalización cada vez más adaptado a las necesidades y al perfil de nuestras empresas para aumentar la base de exportadores regulares. Las medidas recogidas en el plan bienal para este eje buscan actuar de forma específica para cada tipología de empresa. Por ejemplo, para las *startapps* es importante que las ayudemos a conocer a los principales agentes del entorno en el que se mueven, a promocionarse y posicionarse fuera de nuestras fronteras para atraer a nuevos clientes; en concreto, pondremos en marcha misiones directas e inversas para este tipo de empresas y otras conjuntas con grandes empresas. Para las pymes nos centraremos en adaptar los instrumentos de financiación de la internacionalización, como la línea de pequeños proyectos del CIEM recientemente aprobada, los productos de capital o cuasi-capital de Cofides y la línea de riesgo deudor extranjero en operaciones de pequeño importe por parte de Cesce, entre otros. Con respecto a las medidas dirigidas a empresas de tamaño medio, citaré el esfuerzo de participación en programas del ICEX dirigidos a compañías de este tipo con posibilidades de convertirse en grandes empresas, con el consiguiente efecto arrastre, como es el Programa Creciendo. Así, entre las medidas dirigidas a grandes empresas, resaltaré el fomento de la colaboración con compañías ya internacionalizadas, de forma que actúen como tractoras de pymes para la apertura de nuevos mercados a través del Programa ICEX Integra.

El segundo de los ejes pretende incorporar la innovación, la tecnología, la digitalización y la marca a la gestión de la internacionalización, dado que el nivel tecnológico tiene un impacto directo en la competitividad del país. Entre las medidas recogidas en el plan nos centraremos en intensificar la colaboración público-privada y apostaremos por sectores punteros de alto contenido tecnológico, como, por ejemplo, la industria de la ciencia.

El tercer eje se centra en la formación de capital humano. La Industria 4.0 y la consolidación de las nuevas tecnologías afectarán a la gestión del talento en las organizaciones, pero este proceso requiere formación y nuevos perfiles profesionales. Las principales medidas del plan se centran en potenciar la formación en internacionalización utilizando las nuevas tecnologías y en diversificar los perfiles de los becarios del ICEX para atender la demanda de nuevas competencias técnicas y digitales por parte de las empresas.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 4

El eje cuarto de la estrategia persigue maximizar las ventajas que incorporan los acuerdos comerciales firmados entre la Unión Europea y distintas áreas del mundo. En este punto nos centraremos en la difusión a las empresas de los mecanismos para aprovechar mejor los beneficios de los acuerdos comerciales y en acciones para mejorar el acceso de las empresas a licitaciones en instituciones financieras de la Unión Europea, de las agencias de Naciones Unidas y de otros organismos multilaterales.

El quinto eje persigue potenciar la captación y consolidación de inversión. Trabajaremos en acciones de promoción en países objetivo para posicionar a España a través del ICEX como plataforma de inversión ante entidades financieras, empresas prescriptoras y entre inversores industriales, tecnológicos y de servicios.

El sexto y último eje se centra en reforzar la coordinación y la complementariedad de acciones entre todos los actores relevantes en materia de internacionalización y responde a una petición del sector privado.

Señorías, la Estrategia de internacionalización y el primer Plan de acción que acabo de presentarles muestran el grado de ambición del Gobierno y su compromiso con el impulso de la internacionalización de nuestra economía. Debemos aprovechar este momento para poner los mimbres que conviertan en estructural la aportación del sector exterior al crecimiento y la creación de empleo. Con esta estrategia y este plan ayudaremos a las empresas a tomar posiciones en otros mercados y a consolidar el camino ya recorrido. Creo que debemos felicitarlos todos como país por esta evolución y felicitar muy especialmente a las empresas, que realmente son las auténticas protagonistas del salto al exterior.

Señorías, concluida la exposición del Plan estratégico, paso a informarles sobre el instrumento esencial al servicio de la internacionalización de las empresa españolas, que es la cobertura de los riesgos por cuenta del Estado español en los años 2015 y 2016. Como ustedes saben, el sector exterior ha sido clave en el proceso de salida de la crisis económica. Los agentes protagonistas de este proceso, como ya he dicho, son, sin duda, las empresas, pero también los inversores, las organizaciones internacionales y las administraciones públicas. Las administraciones públicas asesoran a las empresas, las acompañan en su proceso de salida al exterior y adicionalmente les ofrecen apoyo financiero, un apoyo que resulta absolutamente imprescindible en épocas de crisis, en las que el acceso a la financiación privada está cerrado o es muy limitado. La Secretaría de Estado de Comercio cuenta con distintos instrumentos financieros al servicio de las empresas: de un lado, los créditos que se instrumentan a través de los Fondos CIEM; de otro lado, el capital riesgo en el exterior y los instrumentos cuasi-capital de FIEIX y Fonpyme. Y lo que nos trae hoy aquí es la cobertura de los riesgos de la internacionalización por cuenta del Estado. Esta cobertura se incorpora a nuestro ordenamiento jurídico en 1970 y es un instrumento con el que cuenta la gran mayoría de los países desarrollados. El conocido como Consenso OCDE establece las directrices para el apoyo oficial a la exportación y por él deben regirse las facilidades financieras concedidas por un Estado OCDE a un exportador nacional. En ese marco, desde el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad se diseñan las políticas nacionales de cobertura de riesgos, con el objetivo de apoyar las exportaciones de las empresas españolas y sus proyectos en el exterior.

Señorías, cuando hablamos de riesgos asociados a la internacionalización, nos referimos a aquellos que pueden generar perjuicios en las operaciones de exportación de bienes y servicios o de inversión directa, a los derivados de la financiación de estas operaciones y a los asumidos en operaciones que presenten un interés estratégico para la internacionalización de la economía española. Es esencial que el Estado, al establecer las condiciones para obtener la cobertura de riesgos, garantice, de un lado, que nuestros exportadores e inversores cuentan con condiciones similares a las de sus competidores en los mercados internacionales y, de otro lado, que esta actividad de cobertura de riesgos suponga el menor impacto presupuestario posible, y creo que podemos afirmar con satisfacción que el buen diseño del sistema y la buena gestión sostenida a lo largo de los casi cincuenta años de historia han traído como resultado la autosostenibilidad del mismo.

Como saben, la Ley de Presupuestos Generales del Estado de cada año establece un tope de cobertura para operaciones nuevas, que en el caso del presupuesto de 2017 no puede superar los 9000 millones de euros. La actividad de cobertura de riesgos genera al Estado español ingresos y gastos anuales. Desde hace tiempo el balance de la cuenta del Estado es positivo y en buena parte todo ello es consecuencia de los esfuerzos que se realizan para cobrar las indemnizaciones abonadas por siniestro. Todos los movimientos de ingresos y gastos se canalizan a través del Fondo de reservas de los riesgos de la internacionalización, creado por la Ley 8/2014, que es un fondo de titularidad estatal y sin personalidad jurídica que gestiona el Consorcio de Compensación de Seguros. El resultado del

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 5

ejercicio 2015 ascendió a 152 millones de euros, mientras que en 2016 el resultado fue ligeramente superior y alcanzó los 164,87 millones de euros. La rentabilidad en 2016 de la cartera de fondos de reserva ha sido del 3,32%, y en la actualidad la reserva del sistema asciende a 1180,49 millones de euros. No obstante, como último recurso, en caso de que fueran insuficientes las dotaciones de este fondo de reserva, existe una partida presupuestaria ampliable en los Presupuestos Generales del Estado que facilitaría al fondo las aportaciones patrimoniales necesarias para hacer frente a las desviaciones que la cobertura de los riesgos pudiera producir.

De todas las modalidades de cobertura de riesgos, las tres más utilizadas son la póliza de seguro para crédito comprador, la póliza de seguro para crédito suministrador y la póliza de seguro para avales. La póliza de seguro para crédito comprador ha sido y es el producto más demandado por nuestras empresas; ofrece una cobertura a todas las entidades financieras con autorización para operar en el territorio de la Unión Europea que otorgan un crédito a un deudor extranjero para la adquisición de bienes y servicios de empresas españolas. Mediante este tipo de cobertura se incentiva a las entidades financieras a conceder créditos a compradores extranjeros de bienes y servicios españoles, con la seguridad de que si se produce un impago estarán cubiertos por el Estado español. La segunda modalidad más utilizada es la póliza de seguro para crédito suministrador, que ofrece cobertura a la empresa exportadora española frente al incumplimiento del comprador extranjero, tanto en relación con los posibles gastos incurridos antes de la entrega del producto en una eventual rescisión del contrato, como frente a un impago del mismo, ya sea en modalidad de pago al contado o en modalidad de pago aplazado. Y, finalmente, la póliza de seguro para avales, que da cobertura al avalista frente a una eventual ejecución del aval que presta.

Hablamos de los seguros que otorga el Estado a las entidades que avalan a las empresas españolas en las licitaciones internacionales. Son avales que se exigen para la presentación de las ofertas, para la adjudicación del contrato y para el cumplimiento del mismo. Este tipo de cobertura es un elemento imprescindible en el proceso de internacionalización y es esencial tanto para grandes empresas como para pymes. De hecho y conscientes de que el proceso de internacionalización siempre es más dificultoso para una PYME, en 2013 se aprobó una línea para pymes y empresas no cotizadas con un procedimiento de tramitación que es más ágil y simplificador. La línea se dotó inicialmente con cien millones de euros y en 2016 se volvió a ampliar su dotación con otros cien millones de euros. Ha permitido la consecución de más de 800 millones de euros en contratos, con un nivel de siniestralidad del 1%.

Señorías, me centraré ahora en el análisis de los datos de actividad de 2015. El conjunto de operaciones de exportación que han contado con el apoyo del Estado en 2015 suman un valor contractual de 4462 millones de euros asociados a una emisión de seguro por cuenta del Estado de 2007 millones de euros. Es una cifra inferior a las alcanzadas en los años de la crisis económica, en los que se llegó a la cifra de 4000 millones de euros anuales, y ello es debido a que las empresas acuden en mayor medida a la contratación de seguros cuanto más crítica es la situación económica. Las primas efectivamente cobradas por el Estado ascendieron a 166 millones de euros. Si realizamos un análisis por modalidad de cobertura, el producto más contratado en 2015 fue la póliza de seguro para crédito comprador y en segundo lugar figura la póliza de seguro para avales. Pese a la recuperación de la economía y la apertura del mercado financiero, sigue siendo un producto demandado, aunque en una cifra muy inferior a la que venía registrándose desde el inicio de la crisis. El 7% restante del seguro contratado se corresponde con pólizas de seguro para la confirmación de créditos documentarios para crédito suministrador, para obras y trabajos en el extranjero y de prefinanciación de exportaciones. Si analizamos los datos de seguro desde el punto de vista de su distribución geográfica, el principal destino del seguro por cuenta del Estado fue Turquía, debido a una operación singular de la refinería Star, al que sigue Angola, e Italia en tercera posición.

Por último, señorías, permítanme que les informe también sobre la distribución sectorial de los contratos de seguro por cuenta del Estado. Si hablamos de pólizas de seguro de crédito comprador, es decir, las que protegen a las entidades financieras ante un eventual incumplimiento de contrato de un Estado extranjero, destacan las operaciones en el sector energético, principalmente en el subsector de *oil&gas* y el subsector eléctrico. En cambio, cuando se analizan los datos de las pólizas de seguro para avales, los sectores preeminentes son infraestructuras y obra civil, con un total del 46%, y transporte ferroviario, con un 29%, fruto del esfuerzo de internacionalización y del liderazgo tecnológico de las empresas españolas en ambos sectores.

Una actividad inherente a la actividad aseguradora es, señorías, la gestión de siniestros y recobros. En 2015, la cifra de siniestros pagados por cuenta del Estado ascendió a 64,6 millones de euros, lo que supone un incremento con respecto al año pasado de 24,1 millones de euros. El pago más relevante está

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 6

vinculado a una operación en Estados Unidos bajo la modalidad de seguro de inversiones, que ha supuesto una indemnización de 38,2 millones de euros. El importe total recobrado en el ejercicio 2015 ha ascendido, sin embargo, a 123 millones de euros, lo que supone también un 7% más que en año precedente. Como suele ser habitual, la parte más importante de los recobros del año corresponde a programas de refinanciación en vigor del Club de París. Dentro de los principales recobros cabe destacar Egipto, con 53,2 millones de euros recobrados, a los que le siguen recobros obtenidos en Argentina, con un total de 27,8 millones de euros.

Señorías, paso a centrarme en la actividad del ejercicio 2016. El conjunto de las operaciones de exportación que han contado con el apoyo del Estado en 2016 suman un valor contractual de 3444 millones de euros, asociado a una emisión de seguro de 2035 millones de euros, cifra muy similar a la del año anterior. Efectivamente, las primas ingresadas por el Estado en el ejercicio han superado los 114 millones de euros.

A continuación, me gustaría detallar la actividad de 2016, distinguiendo por modalidad de cobertura. En este año la póliza de seguro para crédito comprador fue el producto más demandado por nuestras empresas. El seguro de riesgo de ejecución de avales absorbió 58 millones de euros, con un importe medio por operación de 2,3 millones de euros, mucho menor que en años anteriores. Más de la mitad de las operaciones aseguradas, tanto si se mide en número de operaciones como en cifra de seguro, han sido aprobadas dentro de la línea especial para pymes. La cobertura de seguro para crédito suministrador ha sido comparativamente alta en 2016, con 182 millones de euros en algo más de un centenar de operaciones, casi todas a corto plazo.

La contratación de seguros para la confirmación de crédito documentario ha duplicado el nivel registrado el año anterior y alcanzó 105 millones de euros. Si tomamos en consideración el destino geográfico en 2016, observaremos que el principal destino de las pólizas de seguro para crédito comprador ha sido Chile. Se trata de la contratación de una única operación de gran envergadura que fue la venta de material rodante y de instalaciones eléctricas para el metro de Santiago. Angola vuelve a situarse como segundo destino, resultando de la suma de varias operaciones importantes, y a continuación estaría Perú por el aseguramiento de la financiación de la reforma de la refinería La Pampilla.

En el ámbito del crédito suministrador, el principal destino por importe fue Arabia Saudí, resultado de dos operaciones de suministro de hospitales de campaña. Si hablamos de número de operaciones, la mayor parte de ellas se corresponden con la cobertura de riesgos en Cuba, como consecuencia de la reapertura de operaciones con la isla.

En el análisis de los sectores beneficiados por las pólizas de seguro en sus diversas modalidades, cabe destacar el proyecto de metro de Santiago de Chile, en el que el Estado español ha participado a través de tres pólizas de crédito comprador. Adicionalmente, cabe señalar la primera fase de la adecuación de la refinería La Pampilla, de Perú, o la participación en la central eléctrica de Luanda, en Angola.

Por lo que se refiere a la gestión de siniestros y recobros, en el año 2016 ha vuelto a generarse un saldo positivo entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas, que en esta ocasión asciende a 66,1 millones de euros. Este resultado ha sido posible a pesar del sensible incremento de las indemnizaciones y es debido al elevado importe de recobros obtenidos en el ejercicio. La cifra de siniestros pagados por cuenta del Estado en 2016 ha ascendido a 103,5 millones de euros.

En relación con el riesgo comercial, las indemnizaciones pagadas más relevantes corresponden a una operación de buques para un armador en Reino Unido y varias operaciones en las que se aseguraba el riesgo de deudores o garantes españoles.

En lo relativo al riesgo político, el grueso de las indemnizaciones se concentra en dos países, en Cuba y en Gabón, sobre cuyas operaciones aseguradas se han indemnizado en el ejercicio 9,8 millones y 13,9 millones de euros respectivamente. El importe total recobrado en el ejercicio ha ascendido a 169,7 millones de euros. También en esta ocasión una parte importante del recobro del año corresponde a programas de refinanciación en vigor del Club de París. A pesar de las dificultades que todavía atraviesan algunos de los deudores públicos involucrados en estos programas, su comportamiento pagador en los vencimientos de cuotas ha sido satisfactorio. Cabe destacar los casos de Egipto, con 57 millones de euros pagados en el año, o de Argentina, con los 37,7 millones de euros mencionados, y Cuba, con 8 millones de euros. En resumen, por vigésimo primer año consecutivo el flujo de caja resultante de la gestión del incremento ha vuelto a ser positivo en 2016, arrojando un saldo neto a favor del Estado de 158 millones de euros.

Señorías, a cierre de 2016 el valor del riesgo en cartera ascendía a 15436 millones de euros, lo que supone un descenso del 5% en relación con el año anterior. El grueso de la cartera sigue correspondiendo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 7

a la partida de riesgos vivos en curso, que asciende a casi 13000 millones de euros. Desde la óptica de la gestión de la cartera de riesgos, cabe señalar que la distribución, tanto por países como por deudores, está diversificada. Se consolida la recuperación del seguro para crédito comprador como modalidad más contratada. A pesar de que las operaciones con compradores y deudores privados han ganado terreno en los últimos lustros, el riesgo con el sector público sigue siendo predominante en la cartera aglutinando un 62% de las operaciones de crédito en vigor. En una división entre deudores públicos no soberanos y soberanos, estos últimos son los que mayor peso tienen, con un 39% del total. Este tipo de riesgo está relativamente concentrado entre quince países, encabezados por Angola, República Dominicana y Emiratos Árabes Unidos.

Termino ya, señorías. A lo largo de los más de cuarenta años de historia, la cuenta del Estado ha cumplido una función clave en el proceso de internacionalización de la economía española como facilitadora de financiación a la exportación. Lo ha llevado a cabo, además, conjugando con éxito la difícil misión de, por un lado, cubrir un fallo de mercado como asegurador de última instancia y, por otro, de mantener el equilibrio financiero del instrumento. Ello es especialmente relevante en el nuevo contexto económico en el que el sector exterior se configura como uno de los principales motores del crecimiento.

Solo me queda agradecerles la atención que me han prestado y ponerme a su disposición para dar respuesta a cuantas cuestiones consideren oportunas.

Muchas gracias. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora secretaria de Estado.

Ahora es el turno de los diferentes grupos parlamentarios que, como les he indicado, intervendrán de mayor a menor. En primer lugar, por un tiempo de diez minutos, aunque saben ustedes que esta Presidencia tiene ciertas dosis de generosidad, tiene la palabra la portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, señora Botella.

La señora **BOTELLA GÓMEZ**: Muchas gracias, señor presidente.

Señora secretaria de Estado de Comercio, en el marco de esta comparecencia parlamentaria deseo expresarle, en primer lugar, mi consideración a su competencia, a su experiencia y a su amplia trayectoria profesional. También quería decir que de los dos informes que se traen a esta Comisión, dado que no hemos recibido con antelación el informe sobre la gestión de la cobertura de riesgos por cuenta del Estado, le rogaría que nos lo remitieran con tiempo y a través de las iniciativas parlamentarias podríamos plantear las preguntas pertinentes. Nos ha parecido muy interesante la exposición, pero requiere una lectura más detallada.

Mi intervención se va a centrar tanto sobre el informe del Plan de internacionalización bienal como en el de la estrategia a diez años. Debo transmitirle el asombro que a nuestro grupo parlamentario le ha producido el documento que se nos ha remitido. Sin poder decir que sea breve, ya que tiene 124 páginas, nos ofrece un dos por uno, es decir, una Estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027 y un Plan bienal 2017-2018. Quizá sería más correcto decir que nos trae un uno por dos, porque en el documento encontramos mucha más estrategia que plan. No es algo casual. De hecho, como si de una película de Hitchcock se tratara, esta aparente estrategia de internacionalización a diez años en realidad es un auténtico McGuffin, es la manera de desviar nuestra atención del hecho cierto de que no ha habido ninguna estrategia en los últimos seis años de Gobierno del Partido Popular y que, al parecer, no la va a haber en lo que queda de legislatura porque no hay un solo euro vinculado a ella. El McGuffin, como saben los cinéfilos, es un elemento de suspense que hace que los personajes avancen en la trama, a veces de forma trepidante, pero comentaba Truffaut sobre Hitchcock que en la película *Con la muerte en los talones*, que viene muy al caso, todo giraba en torno a la importación y exportación de secretos de Estado, pero nunca se llegó a explicar ni cuáles eran ni qué supondría su revelación. De esta manera, la verdad es que interpretamos que la estrategia de internacionalización a diez años es como el McGuffin que nos trae el ministro De Guindos para distraernos de un Plan bienal 2017-2018 sin presupuesto conocido, consecuencia de uno anterior sin balance rendido y pasando por un año, 2016, en blanco, sin ningún plan.

¿Qué pensar de la importancia de estos planes si el propio Gobierno no incluye el último como punto de partida del siguiente que nos traen? Hay documentos con mucha descripción de instrumentos, poco ejecutivos, sin evaluar recursos ni resultados y sin ningún compromiso en cuanto a mejoras o aumentos, más propio, sinceramente, de un Gobierno que acaba de llegar al Ejecutivo que de uno que lleva ya seis años al frente del mismo. Por si la falta de compromiso fuera poca, se añade la cautela propia de estos casos de que todo queda condicionado a las disponibilidades presupuestarias, puntos suspensivos.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 8

Me gustaría destacar, por el poco tiempo del que disponemos, unos rasgos del documento, para que quede constancia de que lo hemos leído con toda atención. En primer lugar, salvo en lo que respecta a la economía digital, en la formulación de los objetivos tenemos la impresión de que la estrategia sigue anclada treinta años atrás, cuando nuestro país se estaba adaptando a vivir en el mercado único europeo. En segundo lugar, el documento, recurriendo a la terminología taurina, se va viniendo abajo a medida que avanza la faena. Después de una salida prometedora en la que se cantan las bonanzas de la evolución reciente del comercio exterior, la balanza por cuenta corriente española, análisis DAFO, ejes estratégicos que podríamos compartir a fuerza de ser ubicuos en el tiempo y en el espacio, nos encontramos con un plan bienal a mitad de ejecución —estamos en noviembre de 2017— del que no se ofrece un solo dato, ni siquiera de los recursos puestos en juego. En su lugar nos encontramos con nuevo catálogo de intenciones sobre lo que hay que hacer y una colección de anexos donde se mezclan indicadores e instrumentos. En tercer lugar, se describen los instrumentos funcionalmente, pero nada se dice de la suficiencia o idoneidad de medios de los que se dispone o de las necesidades que van a presentar. En cuarto lugar, y muy importante, el escenario presupuestario es un enigma. Señorías, una estrategia desindexada del presupuesto debería estar prohibido que pasara por el Consejo de Ministros. ¿Qué quieren que pensemos en el Congreso de los Diputados si ni siquiera el Gobierno que lanza la estrategia se atreve a escribir un número en euros en este documento? ¿Cuáles son los costes estimados? ¿Cuáles son los retornos previstos por el Gobierno?

Con respecto a las capacidades, leyendo la estrategia no se sabe de dónde venimos, por aquello de que no han incorporado el cierre del plan anterior y esperamos que el Gobierno tenga a bien ofrecernos en algún momento una información completa, y comparada con otros países de nuestro entorno, de a dónde pretende llevarnos y con qué recursos materiales y humanos piensa dotar esta estrategia.

Consenso. Hablan ustedes en el documento de una política de Estado. ¿Lo dicen porque va a ser cien por cien estatal o porque de verdad van a contar, de una vez por todas, con las comunidades autónomas, con los sectores y con las empresas? Es que no son meros compañeros de viaje o, en el mejor de los casos, objeto de consulta, como se dice en el documento, sino que entendemos que son protagonistas de la acción exterior de la economía española. Si aspiraban al consenso parlamentario, creemos que podían haber sido un poco más innovadores y haber encontrado una fórmula para hacernos llegar previamente el documento, de manera que por algún cauce hubiéramos podido dialogar y emitir alguna opinión, y no ahora que nos ha llegado ya cerrado el documento.

Señorías, por si no lo recuerdan, venimos de un largo periodo de maltrato de la Administración pública española, y como muestra cabe citar que la tasa de reposición solo ha cubierto un 10% de las bajas producidas durante varios años. Sin embargo, en el documento no hay ninguna referencia al estado en el que se encuentra ahora mismo la Administración para poder cumplir las tareas que se le asignan. ¿Cuál es la capacidad de resistencia de esta Administración para el plan a diez años al que se va a someter? En estas condiciones, el cuadro de indicadores de objetivos a cumplir a diez años vista en este contexto parece prácticamente una broma. Para el plan también hay un cuadro de indicadores, pero no se fijan los objetivos. La sensación que se obtiene de su lectura es que el Gobierno y la Administración que dirige harán lo que buenamente puedan con lo que la coyuntura económica nos depare. La verdadera estrategia de internacionalización de la economía española no es la que se nos está presentando aquí, sino la brutal devaluación interna llevada a cabo con la reforma laboral, que ha suprimido derechos y recortado salarios a los trabajadores, con la eliminación de la referencia del IPC para actualizar las pensiones, con la subida indiscriminada de impuestos, tasas y precios regulados, con la introducción de copagos para acceder a los servicios básicos, etcétera. Todo ello ha conducido a que España sea, por detrás de Chipre, el país de la OCDE en el que más ha crecido la desigualdad y con mayor proporción de población en situación de vulnerabilidad económica. Este es el verdadero secreto de que nuestras empresas estén ganando competitividad en el exterior y también de que estén siendo expulsadas del mercado español y tengan que volcarse en el exterior.

Se resalta una cuestión en el informe, que es que con la economía española creciendo al 3% es llamativo que no esté teniendo lugar un repunte de la inflación y un repliegue de nuestras empresas hacia el mercado interior. Pero es que en esta ocasión la devaluación interna que se ha realizado, y que se continúa realizando todavía por el Gobierno, obliga a nuestras empresas a volcarse en los mercados exteriores, empezando por los socios europeos que no han tenido esta devaluación interna. Entendemos que esa es la verdadera razón del milagro de que en 2016, con un PIB nominal igual al de 2008 tengamos una propensión exportadora considerablemente mayor.

Más allá de ello, hay unas cuestiones que siguen pendientes y que en la estrategia se ven porque se tienen que afrontar. La diversificación sectorial de la exportación, la diversificación geográfica de los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 9

destinos de nuestras exportaciones, entrando en mercados emergentes, la diversificación de las exportaciones por tamaño de empresa, todo ello sigue vigente. Señora secretaria de Estado, ¿no le parece que hay una debilidad manifiesta y una clamorosa contradicción en la estrategia cuando se plantea como un eje estratégico incorporar la innovación, la tecnología, la marca y la digitalización para la internacionalización, cuando es manifiesto que el sistema de I+D+i en España está diezmado por la política de recortes del Gobierno del presidente Rajoy, con el resultado que tenemos, que es que la Unión Europea invierte un 25% más en I+D que antes del inicio de la crisis económica, mientras que España invierte un 10% menos? ¿Qué vamos a potenciar? Y no lo digo yo, lo dice la OCDE y también la Fundación Cotec en su reciente informe. ¿Qué clase de estrategia de un Gobierno es esta que con una mano recorta la inversión en I+D+i en los Presupuestos Generales del Estado de 2017, retrocediendo a niveles de 2005, y con la otra pretende multiplicar la internacionalización de empresas innovadoras y productos de alto contenido tecnológico pauperizados por el estrangulamiento de recursos en su país de origen? ¿Cómo pretenden impulsar, además, la red de talento internacional con los recortes sufridos en el programa de becas del ICEX, cuando hemos sabido a través de una pregunta parlamentaria que en 2017 los 470 becarios igualan el número que tenía el programa en 2004, con un presupuesto para este año un 30% inferior al ejecutado en 2005?

Finalmente, dice el Gobierno que la estrategia incorpora un ejercicio de evaluación que permita medir los resultados y el cumplimiento de las metas fijadas, que será cada cinco años en el caso de la estrategia y cada dos años en el caso del plan bienal. Señora secretaria de Estado, le ruego que vayan preparando los informes de seguimiento anuales porque este grupo parlamentario así se lo va a pedir.

Muchas gracias. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Botella.

Por el Grupo Parlamentario Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea, tiene la palabra el señor Griján.

El señor **GUIJARRO GARCÍA**: Muchas gracias, señor presidente.

Señora Poncela, muchas gracias por comparecer ante esta Comisión. Bienvenida al Congreso de los Diputados. Voy a hacer una pequeña intervención sin extenderme demasiado. Quiero apuntar algunas consideraciones que le agradeceré que me responda.

Quiero comenzar por las valoraciones positivas de su informe. Insistiré, como ha dicho la compañera del Grupo Socialista anteriormente, en que al no tener el informe sobre gestión de cobertura de riesgos no sé si tiene mucho sentido que se haya podido plantear aquí. Quizá hubiera sido más atinado haber sincronizado la presentación de informes y su comparecencia para que esta fuera más productiva. Desgraciadamente, vamos a ver mermada la productividad de esta comparecencia por no haber llegado la información en tiempo y forma, como nos hubiera gustado.

Entrando ya en lo que es la valoración de su comparecencia, empezaré por destacar dos elementos que quiero valorar positivamente. En primer lugar, la voluntad planificadora que usted ha puesto sobre la mesa, esa voluntad de trabajar con una perspectiva de diez años, de ir revisando resultados cada dos años, etcétera. De todos modos, coincido también con la persona que me ha precedido en el uso de la palabra en que quizá esta planificación no ha ido acompañada por otra mayor de toda la política económica del Gobierno. No sé si desde la Secretaría de Estado de Comercio se está analizando el contexto geopolítico internacional, que mirado de aquí a diez años presenta ciertamente un montón de incertidumbres. Quizá esa enorme nube de incertidumbre que pesa sobre el mundo globalizado hoy en día hubiera merecido un análisis más pormenorizado. En todo caso, quiero insistir en que por lo menos apreciamos en su oficina esa voluntad planificadora.

En segundo lugar, también quiero valorar positivamente el hecho de que he creído atisbar cierto nivel de autocritica en su comparecencia, porque, por ejemplo, ha hablado de la dependencia del sector exterior con respecto a ciertos destinos de exportación. Esto es cierto, y debe ser corregido. También hay una dependencia, y usted lo sabe, en determinadas empresas, porque son muy pocas empresas las que concentran la mayoría de las exportaciones españolas, y en ciertos sectores económicos, y en ellos me detendré más adelante.

Habla usted de fallos del mercado. Es fabuloso escuchar a una persona del Gobierno reconociendo en sede parlamentaria el hecho de que los mercados funcionan cuando funcionan y cuando no funcionan no funcionan y pueden llegar a ser desastrosos. En múltiples comparecencias hemos visto una fe ciega en los funcionamientos de mercado, como aquellos que vienen a resolver de una forma cuasi mágica cualquier

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 10

desequilibrio o problema económico que se pueda dar en España, y el hecho de que usted emplee el término fallo de mercado me parece un paso adelante. Ciertamente, yo también tiendo a ser bastante optimista. Pero no quiero dejar de apuntar esos elementos como positivos dentro de su comparecencia.

Voy a ir un poco al fondo de lo que ha sido la política comercial del Gobierno en los últimos años. No se lo tome usted a mal, señora secretaria de Estado, pero en gran medida creo que su oficina ha venido a blanquear la política de disciplinamiento laboral que ha seguido el Gobierno a lo largo de los últimos años. Se viene a decir algo así como —dicho en términos muy coloquiales—: Nos hemos tenido que sacrificar todos a lo largo de estos años, pero no se preocupen, porque la estrategia está funcionando y España está saliendo adelante. Quiero negar la mayor. Creo que la política de recortes, la política contra los derechos laborales de este país no solo ha sido una tragedia para muchas familias en España, hasta cruel en muchos sentidos, sino que también ha sido profundamente ineficaz. Se nos dice que a través de esta estrategia España encontrará por fin su utopía, su salvación, y lo cierto es que en mi grupo parlamentario creemos que estamos muy lejos de ir avanzando en esa dirección. Para desarrollar este argumento, señora secretaria de Estado, voy a centrarme en algún elemento. Saldo por cuenta corriente. Citaré algunos datos que creo que es interesante debatir hoy aquí y voy a hablar también de la competitividad de nuestra economía con respecto al sector exterior.

Se ha dicho que la exportación de bienes y servicios ha alcanzado un nivel aproximado al del periodo precrisis, lo que supondría que volvemos a cierta normalidad. Quiero destacar, señora Ponzela, que las exportaciones de bienes han crecido a un ritmo marcadamente inferior al de los periodos precrisis. Usted sabe que en el periodo 1999-2007 las exportaciones crecían a un ritmo del 5,3 y actualmente estamos en el 3,7; es decir, sensiblemente inferior. ¿Por qué volvemos a los niveles anteriores a la crisis en lo que respecta a bienes y servicios? Porque si bien las exportaciones de bienes no logran colocarse a los niveles preestablecidos, los ingresos por turismo han crecido mucho, como usted sabe. En gran medida, esto ha venido a salvar la balanza por cuenta corriente. Los ingresos por turismo pasaron de crecer un 0,8% a un 5,5% de media anual en los periodos mencionados, 1999-2007 *versus* 2014-2016. Esto contribuye muy positivamente al sector exterior, pero, como usted sabe, la mejora del turismo tiene que ver con otros factores sobre los que luego haré algún comentario. En este punto es importante insertar algunas de las conclusiones que exponía el Banco de España en su informe anual del año 2016, porque creo que tiene mucho que ver con este fenómeno. El regulador español decía que en 2015 el rápido crecimiento se debió sobre todo a la recuperación de las economías desarrolladas, que representan, como usted sabe, en torno a un 90% de nuestros mercados. Por otro lado, en este tiempo ha habido una notable depreciación del euro, concretamente el tipo de cambio nominal claramente ha evolucionado en un sentido que nos beneficia. Por último, ha habido una caída del precio del petróleo que también ha tenido mucho que ver con este fenómeno. Estos tres elementos conjugados son lo que nosotros llamamos vientos de cola de la economía española, es decir, factores exógenos que tienen muy poco que ver con la gestión que haya podido hacer el Gobierno y que se deben más que nada a una coyuntura que estamos viviendo en la actualidad y que bien podría cambiar, sin que el Gobierno pudiera hacer nada al respecto.

Por lo que se refiere al sector turístico, donde he colocado uno de los elementos fundamentales para explicar la evolución de la balanza por cuenta corriente, hay que destacar que en estos últimos años ha habido un clima de inseguridad muy importante en países que vienen siendo competidores de nuestras playas y de nuestros hoteles, que también es un factor exógeno que creo que debe ser incorporado al análisis, porque sin él no vamos a entender nada de lo que ha venido ocurriendo con el turismo español en los últimos años.

El Gobierno dice también que se ha incrementado la base exportadora, y usted lo ha dicho, de una u otra manera, en su comparecencia de hoy. Como usted sabe, esto tiene más que ver con la caída de la demanda interna que con la política del impulso de las exportaciones. Evidentemente, cuando se deprime la demanda interna, las empresas españolas tienen que buscar clientela más allá de nuestras fronteras o cerrar. Por tanto, digamos que se las empuja por la complicada situación que vive nuestro sector interior. A pesar del aumento de la base exportadora, solo el 1,5% del tejido empresarial concentra actualmente el 94% de las exportaciones, que es un síntoma de debilidad evidente que he destacado anteriormente y que me gustaría que me detallara, si tiene tiempo para ello. Por último, las exportaciones de alto contenido tecnológico, esas que son tan importantes para aumentar la productividad de nuestra economía a largo plazo, se han mantenido en un exiguo 9% con respecto al total de las exportaciones, es decir, que estamos aproximadamente en el mismo peso que se daba en los niveles precrisis, lo que significa que objetivamente no hemos mejorado.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 11

Entro ya a cuestionar algunas cosas que tienen que ver con la competitividad de nuestra economía. Desde el Gobierno se empeñan en citar la competitividad-precio como uno de los elementos fundamentales de la recuperación de nuestra economía. Sin embargo, la competitividad-precio no es la que determina la competitividad de una economía, por mucho que esto se repita una y mil veces. Dicho de otra manera, bajar los salarios no sirve para mejorar las exportaciones. Esto lo sabemos ya desde los años setenta cuando el economista Kaldor creó la paradoja de Kaldor, puesto que identificó que los países que más habían ganado en competitividad eran precisamente aquellos países que más habían subido los salarios. Yo le querría preguntar, señora secretaria de Estado, si usted cree que España está por afrontar una paradoja de estas características y qué riesgos ve usted en este escenario.

Quiero hablar también sobre la situación de la economía española en las cadenas globales de valor, ya que nos dice que no estamos mejorando en este sentido. Los datos que manejamos nos dicen básicamente que no se ha producido una mejora al respecto, puesto que la integración de España en estas cadenas globales de valor se ha dado más por el lado de incorporar valor añadido extranjero, antes que valor añadido nacional.

Asimismo, quisiera hacer una evaluación —presidente, termino en un minuto— de lo que esta política ha supuesto en el empleo. El efecto que ha tenido esto en el empleo me parece muy relevante señalarlo, ya que no mejoramos francamente el contenido tecnológico de nuestras exportaciones. Esto quiere decir que la calidad de los puestos de trabajo que se crea no va *in crescendo*, no va aumentado. Nuestro saldo comercial mejora porque se deprime la demanda agregada y esto no deja de ser un factor preocupante. El efecto en el empleo es el de apuntalar el modelo de sol y playa. En ese sentido, quisiera reflejar algunos datos de la EPA donde nos dice que los sectores que más han creado empleo en estos últimos tiempos han sido el comercio, el transporte y la hostelería. Si el empleo creció un promedio de 2,1 % en el periodo 2014-2017, la contribución del comercio, transporte y hostelería ha sido del 1,7 %; es decir, más de la mitad de este 2,1 % corresponde a estos sectores. Quiero señalar esa debilidad.

Me he pasado de mi tiempo, por lo que no voy a poder hacer otras apreciaciones. Sin embargo, quisiera poder tener aquí una respuesta por su parte a las preguntas que le he trasladado.

Muchas gracias. Disculpe, presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Guijarro.

Por el Grupo Parlamentario Ciudadanos, tiene la palabra el señor Gómez.

El señor **GÓMEZ GARCÍA**: Muchas gracias, señor presidente.

Bienvenida, de nuevo, señora Poncela. Usted nos ha pintado un escenario en el que parece que todo es positivo, que todo va bien, que las exportaciones de España van creciendo, pero justo esta semana, ayer mismo, conocíamos que en un sector tan importante para España como es el del automóvil las exportaciones en lo que va de año han descendido un 2,3 %. Este descenso se ha producido en un sector que, después del turismo, es el más importante ya que aporta un 10 % del PIB, tiene unas exportaciones muy altas y genera más de trescientos mil empleos directos y unos dos millones de empleos indirectos. Por tanto, que en lo que va de año hayamos descendido un 2,3 % es una muy mala noticia y no es para pintar un escenario tan positivo, como el que usted nos ha descrito anteriormente.

También creo que son poco ambiciosos. En el acuerdo se congratulaba que habíamos entrado en el *top treinta* del *ranking* del Doing Business. En el acuerdo de investidura entre el Partido Popular y Ciudadanos poníamos como objetivo al finalizar la legislatura entrar en el *top ten*. Si hemos entrado en el *top treinta*, aún queda mucho para hacer, nos queda mucho recorrido por delante para llegar a ese *top ten* que nos poníamos como objetivo en el acuerdo de investidura.

Ahora quería pasar ya a hacerle una serie de preguntas. Estados Unidos es nuestro principal cliente, después de la Unión Europea, ya que aproximadamente el 5 % de las exportaciones españolas van a Estados Unidos. Quería preguntarle en este sentido cómo está, en qué situación se encuentra el acuerdo del TTIP con Estados Unidos. ¿Hay negociaciones o no hay negociaciones?, ¿cómo está la situación con Trump en la Casa Blanca? Se firmó el CETA, mi partido cree que es un buen acuerdo porque la libertad de comercio es positiva para la riqueza de los países. En ese sentido, quería saber cómo está avanzando, si lo está haciendo, el TTIP.

Ustedes ponen como estrategia y objetivos el mercado asiático, lo cual compartimos ya que es fundamental para España, tal y como está creciendo esta parte del mundo y la riqueza que hay en esa zona. España tiene que exportar más, tiene que ir más a Asia. En ese sentido, queríamos saber qué medidas concretas tienen para crecer en Asia.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 12

En su última comparecencia nos avanzó que iba a reformar su secretaría, que iba a modificar las direcciones generales. Ya le dije en aquel momento que la dirección general que engloba Europa —no la Unión Europea— con Asia y Oceanía me parecía demasiado extensa. Usted me dijo que también lo consideraba así y que lo iba a reformar. Ayer estuve consultando su página web y me pareció ver —no sé si es que no la han actualizado— que sigue en la misma situación. Me gustaría saber también cómo está ese tema.

En cuanto a las pymes en la estrategia marcan cuatro medidas dirigidas específicamente a las pymes: flexibilizar y adaptar los instrumentos de financiación a las pymes; sensibilizar a las pymes de la importancia de la internacionalización; impulsar el criterio de igualdad de oportunidad entre hombres y mujeres —eso me parece que está bien pero no solo para pymes sino en general para todas las empresas—; y fomentar la cooperación entre pymes para abordar mercados internacionales. Todo eso queda muy bien, pero ¿cómo se va a llevar a cabo ese fomento?, ¿qué van a hacer realmente?, ¿qué medidas van a adoptar para que las pymes se coordinen?, ¿o es solo un deseo de que entre ellas se junten y ya está? Queríamos saber exactamente si tienen algo más allá de ese deseo de que se coordinen y se junten para internacionalizarse.

Asimismo, queríamos saber si el momento actual que está desarrollándose en España, con la grave crisis institucional y democrática que estamos sufriendo, ha tenido alguna repercusión —nosotros creemos que sí— en la imagen de España y de Cataluña, a raíz de la declaración unilateral de independencia. Lo hemos visto con la candidatura de la Agencia Europea del Medicamento y hace poco el presidente de la Cámara de Comercio de España, que es el presidente de Freixenet, dijo que la marca Barcelona está muerta. Queríamos saber si tienen algún plan o alguna medida concreta para revitalizar esta marca y para revertir la situación.

En la estrategia se dice que se hará una evaluación de los objetivos y de aquellas medidas que están desarrollando. Por supuesto, esto es positivo porque todo aquello que sea una evaluación de las políticas públicas es positivo, porque no sirve de nada que se desarrollen y no se compruebe que han servido. Aparte de que iremos viendo si se está cumpliendo esa evaluación o no, echamos de menos que no se haya realizado ya una, porque solo tenemos datos. Mi grupo quería conocer si esas políticas que se han hecho hasta ahora han servido para algo, o no han servido nada, porque se marca una estrategia pero sin haber evaluado lo que se ha hecho hasta ahora.

En cuanto al Cesce —como han señalado los portavoces anteriores, tampoco teníamos nosotros el informe— el Tribunal de Cuentas señaló recientemente que el aval público que se facilitó a Sacyr por unos 160 millones de euros para las obras del Canal de Panamá no cumplía plenamente con los requisitos fijados en las condiciones generales. Queríamos saber si se están estableciendo controles para que esto no vuelva a ocurrir. Con estas preguntas termino mi intervención, señor presidente.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Gómez.

Por el Grupo Parlamentario de Esquerra Republicana, tiene la palabra el señor Capdevila.

El señor **CAPDEVILA I ESTEVE**: Muchas gracias, señor presidente.

Muchísimas gracias, señora Poncela. Quiero sumarme, señora secretaria de Estado, y darle también la bienvenida. Quiero agradecerle la comparecencia, a la vez que lamento que tenga que duplicar su esfuerzo repitiendo aquí parte de lo que ya expuso en el Senado, por si hacía falta una prueba más de la inutilidad de tener dos Cámaras. Quisiera proponer, ya que es cierto que no hemos recibido la documentación sobre su segunda parte —aunque pensaba que era culpa mía— y no estamos tan lejos de la plaza de la Marina Española, que vayamos y aprovechemos el tiempo. Así no le haríamos perder a usted miserablemente el tiempo, que supongo que es muy valioso.

Quiero felicitarle por su empeño en impulsar la Estrategia de internacionalización de la economía española, a pesar de las dificultades que usted, como nadie, debe haber tenido enfrentándose a problemas creados por su propio Gobierno. En primer lugar, la felicito por hacerlo sobre un presupuesto no acordado y que nadie podía describir mejor que la portavoz del Grupo Socialista y sobre el que no abundaré, y en segundo lugar, por tratarse de una estrategia unida a una marca España ligada a la corrupción y la baja percepción de su justicia; por su poca seguridad jurídica, que miles de inversores en renovables de todo el mundo pueden proclamar; por la poca calidad de la aplicación de los derechos humanos, que juega en contra de las líneas maestras de la estrategia que usted propone y que no dudamos quiere defender.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 13

De todo esto quisiéramos hablar a continuación, solo déjeme que le haga algunas consideraciones de fondo a la estrategia aprobada por su Gobierno. Tengo una primera preocupación por el modelo económico de exportación que se percibe de su plan, ya que promueve potenciar claramente a las grandes corporaciones con las excepciones que ha señalado, y que ha señalado también el compañero de Ciudadanos, en lugar de pensar en la estructura real de la economía española, por lo menos no lo ha hecho en la catalana cuya economía se basa en las pymes. Su actuación se basa en ayudar a las grandes empresas a que obtengan contratos sustanciosos en el exterior, algo fácil porque las grandes corporaciones suelen tener equipos potentes para hacerlo. Sería muy interesante que en el apartado de indicadores con los que piensan evaluar los impactos reales del plan, por ejemplo, incorporaran la variable tamaño de empresa por cada uno de sus ejes y objetivos, especialmente en el apartado de licitaciones y contratos internacionales.

Otro aspecto preocupante, en relación con una de las actuaciones que ustedes han llevado a cabo como Gobierno este último mes, es cómo ustedes generan la estadística de captación de inversión extranjera de alto valor añadido, asignando el valor total de la inversión realizada a la comunidad donde está la sede y no en la que se realiza la inversión en realidad. Quizás eso sería más difícil, pero le animo a que hagan un esfuerzo para transmitir esos datos.

Como hemos venido comentando al señor ministro de Economía en estos últimos meses, lo que nos preocupa es que ustedes hace tiempo que vienen desarrollando un relato catastrofista sobre la economía catalana. La intervención del compañero —lamento que esté ausente— de Ciudadanos es un claro ejemplo de ello. Sin embargo, hay una serie de datos de hoy mismo que lo contradicen. FDI Markets indica que Cataluña concentra entre 2013 y 2016 el 35% de la inversión extranjera productiva en España, totalizando 12744 millones de euros. Alstom elige Santa Perpètua de Mogoda —un bonito pueblo del Vallès que le recomiendo conocer— no solo por su belleza sino porque su gente es capaz de fabricar trenes y uno de los tranvías más modernos que se hará en Europa; la clave es la gente con capacidad técnica que hay en esa planta. FedEx abre un centro en la Zona Franca de Barcelona y busca 280 empleados. Asimismo, está la noticia de que Barcelona será sede permanente del Data Transparency Lab, o las ventas en el extranjero de septiembre que se han situado en 6073 millones de euros, con un incremento 5,68% con relación a septiembre del año pasado. Con estas cifras Cataluña registra el mejor mes de septiembre de su historia, el mejor tercer trimestre y también las mejores cifras en ventas del exterior de los nueve meses del año.

Muchos de ustedes no son conscientes del daño que hacen con el relato catastrofista sobre la economía catalana lleno de falsedades a la propia economía española y europea, cuando además su ministro sabe perfectamente que en la economía global estamos todos inexorablemente sometidos por las reputaciones cruzadas entre las distintas economías. Perjudicar a la economía catalana, como ha sido su intención en estos últimos años, solo les lleva a un mayor perjuicio de la economía española y además se contradice con los éxitos que usted, señora secretaria, enumera. Véase, por ejemplo, que en estos momentos y tras siete años de *procés* las exportaciones catalanas están rompiendo todos los récords históricos en un mes de septiembre. El proceso secesionista catalán no ha afectado para nada a las exportaciones catalanas. A usted también la invitamos a que repase los datos macro que ya conoce. Todo esto hasta el 1 de octubre, después habrá que ver y que analizar nuevos datos. El 1 de octubre es el día en el que llegó la represión que vio todo el mundo y posteriormente la aplicación del artículo 155, así como la cárcel para los políticos catalanes. A partir de ese momento la marca España en el mundo va ligada a la pérdida de valores democráticos, de los derechos humanos, con todos los efectos que ustedes conocen bien porque están en primera línea de la trinchera exterior y a ustedes les deben pedir explicaciones. También debe saber perfectamente como nadie la dificultad de esconder en el exterior la imagen de corrupción que caracteriza a la marca España.

Voy a ponerle un ejemplo, por apartarme y no seguir hablando de Cataluña —uno siempre habla de sí mismo porque es la persona que tiene más a mano—. Por ejemplo, el Gobierno de la Comunidad de Madrid tuvo dificultades por la corrupción para atraer empresas de la City cuando vio la oportunidad del brexit. No ayuda mucho a la imagen de democracia moderna que ustedes intenten vender por el mundo lo que recoge la página 6 de su documento —sé que es un detalle sin importancia—, donde basan su relato en la aprobación del Plan de estabilización de 1959 que inició el proceso de apertura y liberalización comercial de la economía española. Menuda obsesión tienen ustedes por poner al franquismo como referente del inicio de la actualización política. Lo siento, pero leyéndolo me ha venido una imagen berlanguana de Bienvenido mister Marshall: he visto el ramo de flores para la pasajera un millón de Iberia.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 14

Creo que ya se lo comentaron en el Senado, en Cataluña somos muy conscientes del daño que ustedes están intentando hacer a la economía catalana en estos últimos años, y en especial en los últimos meses, aun a costa de dañar a la española.

Aquí llegaríamos a la candidatura de la Agencia Europea del Medicamento, proceso en el cual el posicionamiento, el juego de favores del Estado español por parte del Ministerio de Asuntos Exteriores, ha resultado fatal respecto a otras candidaturas, como estos días se han encargado de señalar otros medios. En la prensa internacional se ha señalado —aquí tengo el recorte del *Corriere della Sera* (**Muestra un recorte de prensa**)— el espectáculo desastroso dado por su diplomacia, no la prensa de aquí, claro está, que se ha dedicado solamente a acusar al independentismo para complacer a sus señorías, en lugar de analizar las causas reales del desastre de gestión, que ya eran avanzadas por KPMG en un informe de mayo.

Déjeme preguntarle también en qué parte de la estrategia de internacionalización de la economía española se contempla el sabotaje del Ministerio de Exteriores al Puerto de Barcelona en su misión en Argentina y Uruguay. Debe saber que han abortado una misión del Puerto de Barcelona a Argentina y Uruguay, solo porque estaba preparada por el equipo de la Generalitat legítima, por lo que ordenaron al puerto de Barcelona que no participase en su misión comercial. La semana pasada en Argentina y en Uruguay el viaje se llevó a cabo por parte de los empresarios, pero sin la presencia del puerto. Si tiene usted unos minutos, quisiera que comentara este tema. Pido disculpas, porque igual estoy haciendo como el cura de mi pueblo que reñía a la gente por no ir a misa, pero reñía a los que estaban en misa. Me sabe mal por usted, porque igual no es de su competencia. Si no es así, retiro la pregunta con mis excusas.

De momento lo que sí sabemos es que tienen intervenidos —aparte de las delegaciones al exterior de la Generalitat— los programas que hacen referencia a la ayuda a las empresas a la promoción exterior, con el perjuicio que conlleva. Pongan en su lista de actuaciones, por favor, decirle al señor ministro Montoro que, de una vez por todas, deje de actuar con normalidad a la Generalitat de Catalunya. Espero que a su estrategia de internacionalización le quede claro, para que lo pongan ustedes en sus memorandos, que Cataluña era una sociedad abierta, europeísta, plural, comprometida con la democracia y los derechos fundamentales. La confrontación social se genera con violencia y con represión, pero no con diálogo y referéndum. Y eso es lo que queremos exportar al mundo.

Otro aspecto importante —termino, agradeciendo su benevolencia, señor presidente— de su estrategia tiene que ver con las TIC. Pero déjeme decirle que como no se pongan las pilas con la patente única europea, no tienen nada que hacer en el ámbito tecnológico. Es una grave temeridad no resolver urgente e inteligentemente esa grave asignatura pendiente.

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Capdevila.

¿Grupo Parlamentario Vasco? (**Pausa**). No está.

Por el Grupo Mixto, tiene la palabra el señor Bel.

El señor **BEL ACCENSI**: Muchas gracias, presidente.

Quiero agradecer a la señora Poncela su comparecencia para dar cuenta de estos temas. Me voy a centrar en el primer punto del orden del día —no tenía la documentación del segundo— sobre la Estrategia de internacionalización de la economía española para esta década 2017-2027. Más allá de que haya una parte de diagnóstico que compartimos perfectamente y más allá de ser un documento bienintencionado, que no lo dudamos, entendemos que existe una escasa, por no decir nula, concreción presupuestaria de la estrategia que nosotros entendíamos que sería necesaria, así como la falta de algunos elementos que para nosotros son importantes. Esta estrategia debería contemplar —aunque no sea competencia estricta del ministerio que usted representa, sí lo es del Gobierno— un análisis del déficit de las infraestructuras logísticas necesarias para fomentar el comercio exterior. Aquí me estoy refiriendo a la situación de los puertos y sus conexiones ferroviarias con ancho europeo para que permitan distribuir las mercancías en los mercados europeos y recepcionarlas en el resto del mundo.

En cuanto a relación a las pymes, que es un aspecto que a nosotros nos preocupa, compartimos algunas de las propuestas; de hecho es difícil no compartirlas. Nos parece bien que se incida en adaptar todos los instrumentos financieros para internacionalización que son fundamentales para aquellas pequeñas y medianas empresas, sobre todo para las que se inician. Nos parece muy interesante este aspecto aunque el Grupo Ciudadanos —ahora ausente— ha considerado poco importante o muy genérico el fomento de la colaboración entre pymes mediante mecanismos de cooperación empresarial y asociación de empresa. Quiero aquí reivindicar que las cámaras de comercio en este ámbito tienen un papel muy

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 15

importante que jugar —yo les podría citar algunos ejemplo de éxito—, porque pueden ser un elemento fundamental para colaborar en este ámbito de fomentar la colaboración interempresarial.

Las medidas de sensibilización también son importantes. Al menos se debería estudiar la posibilidad con relación a las pymes de algún incentivo fiscal que también favoreciese la internacionalización de estas empresas. En definitiva, nos parece un documento bien intencionado, aunque con poca concreción presupuestaria. Usted me podrá decir que eso se verá presupuesto a presupuesto y si hacemos caso al señor Montoro en enero vamos a ver qué concreción hay de esta estrategia en los presupuestos que nos va a presentar, aunque ayer ya nos empezó a presentar esos presupuestos Ciudadanos, así como el señor Rivera ha continuado presentándolos esta mañana. En todo caso, el Gobierno nos los presentará durante el mes de enero.

Dicho esto, yo vengo a las Comisiones para hablar del orden del día, pero como entre unos y otros tienen una fijación enfermiza con relación a hablar al tema de Cataluña, les tengo que hablar del tema de Cataluña. Esto va como va. Yo he oído decir aquí que la imagen de Cataluña, que la marca de Barcelona, está muerta. Pues vamos a hablar de esta situación y vamos a ver algunos datos, aunque mi compañero ha aportado ya algunos. Vamos a ver si hay actuaciones que han favorecido o perjudicado a esta situación. Se lo recordaba el señor Capdevila ahora: las exportaciones hasta septiembre, hasta las cero horas del día antes del referéndum, crecen en Cataluña un 5,68 % en términos mensuales, en términos trimestrales crecen un 6,20 %. En el acumulado del año, es decir, del 1 de enero hasta el día antes del referéndum —para que tampoco nadie tenga dudas— las exportaciones catalanas alcanzaron el volumen de 52 677 millones de euros, un incremento de un 8,4 % y representan un 25,62 % de todas las exportaciones españolas. Por tanto, mal del todo las cosas no se habrán desarrollado.

Sin embargo, sí que hay algunos elementos que lo dificultan objetivamente desde nuestra perspectiva y que no encajan en esta estrategia que ustedes hoy presentan, que yo entiendo que aunque no sea responsabilidad de su secretaría, sí que es responsabilidad del Gobierno en su conjunto, por lo que también nos gustaría que diera alguna explicación. Seguramente no favorece mucho a la internacionalización de nuestra economía, ni tampoco a la economía catalana, que por parte del Ministerio de Asuntos Exteriores se dificulte y se boicotee la misión comercial de Cataluña y Flandes a Marruecos que tenía que celebrarse el pasado mes de mayo. Seguramente, tampoco favorecerá mucho la prohibición al Puerto de Barcelona —lo nombraba antes el señor Capdevila— de liderar una misión comercial a Argentina y Uruguay. Una misión comercial que no era nueva en el momento en que Cataluña había iniciado el proceso, ya que esta misión comercial se venía llevando a cabo desde el año 1998 en diferentes países y en colaboración con el sector empresarial, las empresas exportadoras y la Generalitat de Catalunya. Y este año, por instrucciones del Ministerio de Fomento, se prohibió la participación del puerto de Barcelona —que recuerdo que en lo que va de año ha incrementado un 33,33 % el volumen de mercancías despachadas— que tampoco favorece la internacionalización. Y no sé cómo va a favorecer que en aplicación del artículo 155 —decidido entre el Partido Popular, Ciudadanos y PSOE— se haya optado por cerrar las oficinas en el exterior de la Generalitat de Catalunya en Alemania, Francia, Suiza, Reino Unido e Irlanda, Austria, Italia y Estados Unidos, no creo que eso favorezca. Esto, que por algunos partidos como Ciudadanos es aplaudido con las orejas, contrasta con que el mismo partido, Ciudadanos, esté pactando con el Gobierno de Andalucía la implantación de cuarenta oficinas comerciales en el exterior, que a nosotros nos parece muy bien, el problema es que uno tiene que ser coherente. Esta mañana alguien hablaba de igualdad entre territorios y entre españoles; pues si cuarenta oficinas comerciales en Andalucía son buenas, ¿por qué no van a serlo en Cataluña, cuando representa más de una cuarta parte de todo el volumen exportador? Eso se hace difícil de entender.

Señor Gómez García, seamos serios y rigurosos. Lo que ha pasado con la no ubicación de la EMA en Barcelona, sino en Ámsterdam tendrá muchas razones. Usted habla de la imagen de Cataluña, seguramente; es difícil entender en Europa que se pueda apalea a ciudadanos que van a votar, eso afecta a la imagen de Cataluña. Y en el año 2002, ¿estaba el proceso independentista en marcha? No. Yo ya sé que en 2002 Ciudadanos no existía, pero también había historia. En el año 2002 Barcelona pierde la ubicación de la sede de la Autoridad Alimentaria Europea versus una gran capital de Italia, Parma. ¿Eso también fue culpa del proceso secesionista? A veces se gana y a veces se pierde, seguramente aquí habrá unos que verán unos motivos y otros que verán otros, pero no intenten cargarse la imagen de Cataluña y la imagen de Barcelona porque, por mucho que les duela, la marca Barcelona y la marca Cataluña todavía hoy cotizan mucho más que la marca España.

Muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 16

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Bel.
Por el Grupo Popular tiene la palabra el señor Píriz.

El señor **PÍRIZ MAYA**: Buenas tardes, señora secretaria de Estado, bienvenida a esta Comisión. Buenas tardes, señores diputados. Hoy nos está quedando una tarde muy cinéfila y yo voy a colaborar a mantener el signo de la tarde. Para empezar, creo que el Grupo Parlamentario Socialista, aunque se aproxime el *black friday*, se equivoca de día porque su portavoz nos hablaba del dos por uno, pero como nunca tienen suficiente cuando hablan de asombro ante la evolución interna por culpa de la reforma laboral, sin tener en cuenta el alto contenido tecnológico que están teniendo las exportaciones en España, en este punto me viene a la memoria una escena de una película que no es de Hitchcock, es de Garry Marshall, *Pretty Woman*, cuando ella dice: quiero más; y él le dice: yo sé lo que es querer más, yo inventé ese concepto. La cuestión es, ¿cuánto más? Y ella dice: quiero el cuento de hadas. Bueno, pues ustedes cuando no gobiernan, que gracias a Dios cada vez es más tiempo, quieren siempre el cuento de hadas. **(Aplausos)**. También les he escuchado hablar de Berlanga y de un ramo de flores. Después del alegato a Truffaut, hipérbolos y chistes que ha hecho el responsable de Esquerra Republicana de Cataluña aquí hoy, a mí me sonaba más a *Ocho apellidos catalanes* que a cualquier otra película que él quiera citar.

En fin, vamos a intentar hablar de lo que nos ha traído aquí hoy porque pocos grupos lo han hecho. Hoy nos presenta aquí la secretaria de Estado la Estrategia de internacionalización de la economía española, que supone un enorme ejercicio de responsabilidad para con todos los españoles. Ante las responsabilidades en la vida, uno siempre puede asumir dos roles: el rol más conservador de ir tirando con lo que hay, con retoques puntuales y corrigiendo pequeñas ineficiencias con parches; o el de mirar a largo plazo, el de ser atrevido, ser valiente, tratar de plantearse unas metas y dotarse de recursos para poder alcanzarlas. Del primer rol, el conservador, podemos poner muchos ejemplos en distintos Gobiernos. Yo le voy a poner uno cercano a mí, en mi tierra, Extremadura —no tengo más ganas de hablar de Cataluña hoy—, tras seis años consecutivos incrementando las exportaciones, cuatro de ellos con Gobierno del Partido Popular del presidente Monago, el pasado año 2016 se produjo la primera reducción en el volumen total de exportaciones; es lo que tiene sentarse a esperar a que las cosas pasen y no actuar ante ellas con previsión y con inteligencia. Del segundo rol, un ejemplo es esta estrategia que mira a largo plazo, que plantea a diez años el futuro de nuestra economía española, el futuro de nuestras empresas, el futuro de nuestra innovación y de los profesionales que trabajan en estas empresas. Con esta estrategia se trata de ser proactivos, de anticiparse, de planear aquello que el Gobierno y la Secretaría de Estado de Comercio consideran que van a necesitar nuestras empresas, pequeñas, medianas y grandes, para exportar más y mejor en los próximos años. Y se plantea en una estrategia porque debiera ser una política de Estado. Es cierto que algunos critican cuánto se exporta aun cuando estamos en cifras históricas; otros o los mismos critican a dónde se exporta; y los hay, los mismos casi siempre, que critican hasta el qué se exporta. Hablamos de una economía que mantiene su cuota de exportaciones. La semana pasada, en esta misma Comisión, el portavoz de Podemos dijo, sin apenas ruborizarse —abro comillas—: No somos más competitivos y no captamos más cuota de mercado en las exportaciones internacionales —cierro comillas—. Hay que tener mucho desconocimiento o muy pocos argumentos para ser capaz de afirmar esto en sede parlamentaria. En medio de una gran pujanza de muchos países emergentes, nuestro país ha conseguido mantener estable con tendencia positiva nuestra cuota de exportaciones en el comercio mundial, con un incremento del 1,7% al 1,8% y subiendo dos puestos, hasta el 16 en el ranking mundial de exportadores de mercancías frente al puesto 21 que ocupaba en 2012.

Hablamos de una economía que tiene que aprender a convertir en estructural su apuesta por la internacionalización, que no sea algo puntual o de momentos de crisis en los que, ante la contracción del mercado interno, las empresas apuesten por la internacionalización. Esta estrategia es una oportunidad y centra en eso todos los esfuerzos: en cómo convertir la internacionalización en estructural. Como decía antes, esto debería ser una política de Estado, algo que debería aprobarse por consenso; porque si hay consenso en que actualmente uno de cada cuatro empleados depende de la internacionalización de sus empresas; si hay consenso en la ventaja que todo esto aporta a nuestras empresas y a nuestra economía; debería ser una labor de todos los que estamos aquí —independientemente de quien gobierne— conseguir mejorarlo en el tiempo. Exportar es algo que cambia por completo una empresa, el salto internacional de una pyme supone un antes y un después porque internacionalizarse es abrirse al mundo, abrir no solo su mercado y enviar sus productos, sino abrir la mentalidad, pensar en clave global, plantearse que el mercado es mundial y no local o regional. Ese cambio de chip acerca mucho más las empresas a la innovación, ya que al salir fuera comienzan a ser conscientes de necesidades que en el mercado local igual no detectaron.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 17

La estrategia presentada hoy tiene algunas características que nos parecen fundamentales, básicas para seguir mejorando nuestros registros como país, y son las siguientes: para empezar, plantea el diagnóstico de las necesidades de las empresas que no exportan hoy en día, siendo capaz de personalizar, de segmentar, de poder concluir cuáles son las causas por las que no lo hacen y ayudarlas en el futuro. Esto requerirá de itinerarios personalizados para cada tipo de empresa, que la estrategia planea y delimita. Otro eje importante es la incorporación de la innovación, la tecnología, la marca y la digitalización a la internacionalización. Se trata, por una parte, de apoyar aquellos proyectos innovadores que van a ayudar a que la empresa exporte más y genere más empleo de calidad y, por otra, diferenciar esa marca, así como conseguir que las empresas se incorporen a la Agenda Digital española, que comiencen a plantear sus necesidades en términos de tecnología para satisfacerlas y hacer un uso intensivo de las mismas. Esta estrategia también hace hincapié en el desarrollo del capital humano, en el desarrollo de habilidades profesionales para esos empleos de las empresas más innovadoras y más conectadas, empresas muchas de ellas que se incorporarán al mundo de la industria 4.0, que requerirán empleados formados y eficientes. La estrategia se refiere también al aprovechamiento de las oportunidades de negocio derivadas de la política comercial, de potenciar la captación de inversiones extranjeras de alto valor añadido o de coordinar esfuerzos de diferentes administraciones y organismos dedicados a la internacionalización a todos los niveles. Como toda estrategia, tiene que ser complementada con planes de acción. Sería un fracaso disponer de una gran estrategia como esta y que fuera parte de la papelera o de un cajón. Para evitarlo la propia estrategia se dota a sí misma de una herramienta viva de análisis y control, así como de corrección si fuera necesario; es decir, los planes de acción, bienales en este caso. Se trata de pensar a largo plazo y actuar a corto plazo pensando en ese largo plazo, corrigiendo el rumbo si fuera necesario, implementando medidas y siendo capaz de adaptarse a los cambios y de evaluar la eficiencia y eficacia de las medidas propuestas. Eso es lo que vemos en este Plan de Acción del primer bienio 2017-2018 que se plantea en la estrategia. Este Plan de Acción plantea aumentar la base de empresas que exportan regularmente.

La semana pasada, durante la comparecencia del ministro De Guindos, el portavoz de Podemos afeó que muchas de las exportaciones de la economía extremeña no son de las más complejas, como si exportar productos agroalimentarios sin apenas transformar fuera muy negativo para nuestra economía. Aquí quiero volver a hacer patria. Yo vengo de un pueblo de Badajoz llamado Talavera la Real, en el que se producen miles de toneladas de tomate por parte de nuestros agricultores. Hay una empresa, Conesa, a 10 kilómetros, en Villafranco del Gadiana, que transforma el 43 % del tomate que se produce en Extremadura que, por otro lado, son tres cuartas partes del tomate que se produce a nivel nacional. Esta empresa exporta el 80 % de su producción a 66 países diferentes; genera más de ochocientos puestos de trabajos directos en temporada en la segunda provincia con más paro de España; más un sinfín de empleos indirectos en los hasta 534 camiones diarios que descargan producto en las fábricas. No sé si sobran empleos en las provincias de origen de los representantes de Podemos, pero en Extremadura estamos muy contentos con el tomate concentrado y polvo de tomate que exportan nuestras empresas, que generan empleo y dan oportunidades a nuestros paisanos.

Ojalá con esta estrategia se amplíe en todo el país esta base de empresas que exportan, que lanzan sus productos a otros mercados y tratan de competir en ellos. Además, el Plan de Acción da importancia a la diversificación y consolidación de los mercados, así como a dotar a las empresas que exportan de instrumentos de apoyo útiles y adecuados. También presta importancia a las *startup*, que si bien son empresas que suelen nacer con esa vocación de internacionalización en su ADN, necesitan ayuda para dar esos primeros pasos, así como a potenciar la internacionalización de las pymes y las empresas medianas. En resumen, un sector exterior que ha incrementado su peso en el PIB un 53 % en los últimos cinco años, merecía una estrategia al nivel de la importancia que tiene para los españoles.

Señorías, somos un gran país con grandes oportunidades, lo hemos sido siempre y lo seguiremos siendo siempre, pero lo seremos más si afrontamos unidos los principales retos de nuestra economía. Esta es una gran oportunidad de afrontar juntos un camino de éxito, un camino que tiene que ser de éxito, y no lo será de un Gobierno, de un partido político o de varios, será el éxito compartido de las empresas de nuestro país, que nos volverán a demostrar a todos que, con el apoyo y el acompañamiento necesario, pueden afrontar sin complejos los mercados exteriores. Nuestro gran país nos espera ayudando, no poniendo zancadillas; nos espera en esta estrategia aportando cada uno aquello que crea que puede mejorarla.

Muchas gracias, señor presidente. **(Aplausos).**

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 18

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Píriz.

Terminado el turno de los diferentes grupos parlamentarios, tiene la palabra la señora secretaria de Estado para hacer las observaciones que estime pertinentes.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO** (Poncela García): Gracias, señor presidente.

Gracias, señorías, por todas sus aportaciones porque, evidentemente, nos pueden permitir mejorar la adaptación de esta estrategia y de los planes. ¿Por qué hemos hecho una estrategia, aunque la ley solo nos obliga a hacer unos planes? Pues porque creemos que se ha producido tal transformación en el escenario internacional, el año pasado sobre todo, y vemos que se van a producir tales transformaciones de cara al futuro, que hemos elaborado una estrategia para decir hacia dónde queremos ir, pero habrá que hacer una revisión o actualización de la misma cuando se produzcan grandes fallos en el escenario. Como podría haber sucedido, por ejemplo, el año pasado, con dos grandes agentes del mercado como han sido Estados Unidos o Reino Unido, que han sido siempre defensores del libre comercio y se han vuelto proteccionistas. Estados Unidos, uno de los países que siempre ha estado impulsando el comercio exterior, la apertura y el dinamismo del comercio internacional, en estos momentos en el seno de la OMC arrastra los pies y parece que lo único que quiere es que no avancen las cosas. Eso nos tiene que llevar a la reflexión sobre dónde está este plan, qué es lo que quiere perseguir y en qué marco se engloba. Y aunque la ley no obliga a esa estrategia, como digo, creo que es muy interesante que podamos ir haciendo estas revisiones puntuales de la estrategia y del plan.

Realmente es cierto que a lo mejor no hemos incluido en la estrategia el resultado de cómo estaba el plan anterior. Nosotros, por supuesto, evaluamos los planes, es que un plan que no se evalúa no tendría sentido, hay que ver hasta qué punto lo que estás haciendo sirve o no sirve. El Plan 2014-2015 se ha evaluado y, además, con una evaluación externa por parte de la Universidad Carlos III. Tenemos los resultados de ese plan. No lo hicimos en el año 2016 porque el Gobierno estaba en funciones. Por eso inmediatamente, en 2017, en cuanto me incorporé nos hemos puesto a elaborar el Plan 2017-2018. Comparto con ustedes —entono un *mea culpa*— que quizá es un poco tarde para traerlo hoy aquí, pero a veces ha sido problema de agenda de unos y otros que no hemos encontrado el momento de verlo antes, aunque yo sé que hace tiempo que habíamos solicitado la comparecencia en este sentido.

El plan tiene dotación presupuestaria, en concreto, tengo una ficha donde figura cada partida con la dotación presupuestaria para cada cosa. Por eso veo que Cesce tiene 2000 millones de euros por año; veo que el FIEM va a tener 200 millones por año; que Cofides para la línea Fonpyme va a tener 29 millones de euros este año, 31 millones el año que viene; el ICEX, el ICO, en fin, toda una serie de partidas para determinadas actuaciones que sí tienen dotación. A lo mejor no hemos sido hábiles para ponerlo en el documento, pero realmente la estrategia tiene un plan y unos objetivos bien definidos. Por una parte, dentro de nuestros objetivos queremos que la base exportadora sea lo más amplia posible, que cada vez haya más empresas que exporten. Es cierto —lo decía el diputado de Esquerra Republicana— que hay muy pocas empresas que exportan mucho, pero eso es por el tamaño de las mismas. Aun así, precisamente esta es una de nuestras líneas de trabajo y, por supuesto, tenemos planes para todas las empresas, para las *startups*, para las pymes, las que son más pequeñas que medianas, las que son más medianas que pequeñas, para las que son semigrandes y las grandes. Para todas ellas tenemos programas, con lo cual no se puede decir que está pensado más para grandes que para pequeñas, porque, repito, para todas ellas hay programas. Es cierto que, por ejemplo, estamos viendo las llamadas *Midcaps*, que son aquellas que facturan entre 50 y 500 millones de euros, a las que hay que ayudar a crecer para que puedan internacionalizarse e incrementar de manera importante sus exportaciones. En ese sentido, en ICEX tenemos un programa que está yendo muy bien, se llama Cre100do y es precisamente para ese nicho de mercado de este tipo de empresas. En concreto, hemos tenido ya 50 empresas dentro de ese nicho, y de las que facturan entre 50 y 500 millones de euros tenemos 3000 empresas. Como digo, 50 empresas han seguido todo el programa, este año se incorporan 26 empresas adicionales y, poco a poco, vamos a ir incorporando empresas a las que se les hace un *coaching* desde el minuto cero para ayudarles a ir tomando dimensión, ir creciendo y que puedan acceder a vías de financiación más potentes pero, sobre todo, para su plan de internacionalización y poder optar así a licitaciones y contratos más potentes fuera de España.

Qué duda cabe que al hablar de licitaciones, uno de nuestros objetivos es conseguir un retorno de 650 000 millones de euros en diez años, lo que equivaldría a una media de 65 000 millones de euros al año, y vamos siguiendo las licitaciones para ver si conseguimos ese número. Ustedes dirán: bueno, pero

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 19

eso solamente es para las grandes empresas, ese objetivo no afecta a las pymes. Pues tengo que decirles que no es así, normalmente las que tienen la capacidad financiera de presentar la licitación suelen ser una o dos empresas grandes, pero detrás de ellas va todo un grupo de empresas suministradoras de esas grandes empresas que participan también en el programa. Si me centro, por ejemplo, en el famoso tren La Meca-Medina, bien conocido por todos, ustedes saben que participan doce empresas de todo pelo, es decir, grandes y pequeñas, pero detrás de esas doce empresas hay hasta veinticinco pymes que también están participando. Y esas serían las Tier 1 de las que están en el contrato, pero es que detrás de las Tier 1 también están las Tier 2, suministradoras de las Tier 1, con lo cual tenemos toda una cascada de empresas que van a esas licitaciones. Para ello tenemos un programa llamado ICEX Integra precisamente para actuar cuando sabemos que va a haber una gran licitación en algún país. La última actuación ha sido en México, sabemos que va a haber unas licitaciones de infraestructuras y hemos organizado unas jornadas allí de ICEX Integra para que las grandes empresas junto con las pequeñas se presenten a esas licitaciones. Las grandes tienen que hacer de tractoras de las pequeñas, y para eso tenemos un programa de ayuda, para que las grandes junto con las pequeñas vayan a esas grandes licitaciones.

Decía la diputada, señora Botella, que esta estrategia parece de hace treinta años y ha evolucionado poco. ¡Hombre!, algo ha evolucionado porque hace treinta años, cuando mirábamos el panorama español —yo estaba entonces entrando en la Administración de jefe de sección, y todavía recuerdo un estudio que me pidieron elaborar— le puedo asegurar que no teníamos ni una sola empresa internacional, ni una sola empresa internacional. No había multinacionales españolas, con lo cual en treinta años hemos pasado de no tener multinacionales a que hoy en día haya muchas multinacionales españolas y, además, muchas de ellas en sectores muy relevantes, sectores muy punteros. Estoy hablando del sector de las infraestructuras con un enorme aporte de ingenierías, con un enorme aporte de talento de ingenieros españoles. Estoy hablando, por ejemplo, del sector de las renovables, donde tenemos tecnología muy puntera en energías eólica, fotovoltaica, undimotriz. Tenemos, por ejemplo, el sector de gestión de agua, donde somos líderes a nivel europeo junto con Israel, desaladoras, etcétera. Es decir, son sectores muy potentes en los que sí tenemos tecnología. A veces sucede que estamos incorporando mucha exportación de talento vía ingenierías, vía servicios.

Decía el diputado de Podemos que en España solo tenemos el turismo como gran sector de servicios, pues tengo que decirle que, hoy por hoy, los ingresos por no turismo son superiores a los ingresos del turismo (**El señor Guijarro García: ¡Faltaría más!**). No, no, pero es que eso no era así antes, es decir, eso lo ha ido consiguiendo la economía española paulatinamente. Somos un país conocido por el sector turismo, somos la segunda potencia mundial en turismo, pero a pesar de todo los ingresos por no turismo son superiores a los ingresos turísticos, a pesar de recibir ochenta millones de turistas cada año. Y no los recibimos porque tengamos unas magníficas playas y un estupendo sol, porque una de las cosas que les digo a muchos ministros que vienen a verme a mi despacho para que les ayudemos a desarrollar el sector turismo, es que no basta con que haya guerras o tengas playas o tengas sol, o tienes un país preparado para absorber casi dos veces la población del país o sería imposible manejar ochenta millones de turistas. Eso quiere decir que tenemos unas infraestructuras de primer nivel en carreteras, en ferrocarriles, en aeropuertos. ¿Qué habremos hecho alguno de más? Es posible, pero lo que sí es cierto es que hoy tenemos unas enormes infraestructuras que permiten manejar esos ochenta millones de turistas, sin las que no sería posible recibirlos. Por tanto, hay mucha labor y, sobre todo, detrás también hay mucho conocimiento del sector turístico, por ejemplo, en gestión, en la pura gestión TIC del turismo. Estamos exportando ese tipo de actividades a China, a Latinoamérica, y nos lo están demandando en determinados países africanos. Por tanto, nuestras alabanzas al sector turístico pero no solamente porque nos venga dado, sino porque a lo largo de todos estos años se ha hecho una labor muy encomiable de preparar a nuestro país para ser un enorme receptor de turismo y tener la capacidad de gestionarlo.

Me falta, es cierto, una estrategia comparada con otros países. Para la próxima revisión que hagamos de la estrategia intentaré ver qué están haciendo y qué estrategia tienen en otros países, es decir, revisar nuestra estrategia en comparación con la suya porque es interesante. Por otro lado, yo decía al principio que es una estrategia coordinada porque la hemos coordinado con las comunidades autónomas y con el sector privado. Y no es simplemente un decir, no solamente hemos coordinado con las comunidades autónomas su elaboración, sino también su ejecución. Recientemente se convocó la mesa sectorial con las comunidades autónomas, a las que presentamos la estrategia. Han tenido oportunidad de hacer sus aportaciones —lamentablemente no han hecho ninguna—, de incorporar lo que ellos hacen a la estrategia del Estado porque no es solamente la estrategia de la Secretaría de Estado de Comercio, es la Estrategia

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 20

de internacionalización de nuestra economía. Por tanto, aquí se han incorporado otros departamentos ministeriales con aportaciones a esta estrategia. Luego, a la hora de desarrollarla e implementarla también contamos con ellos. Ha habido sesenta reuniones anuales entre ICEX, los entes locales y las agencias de promoción autonómicas. Tenemos jornadas, en concreto dentro del programa ICEX Dinamiza, que pretende dar a conocer a las empresas qué oportunidades tienen para beneficiarse de los instrumentos que ofrece el ministerio. Se han puesto en marcha recientemente hasta trescientos encuentros de ICEX Dinamiza en todo el territorio, en colaboración con las comunidades autónomas y los entes locales. Tenemos convenios bilaterales con las comunidades autónomas precisamente para una mayor coordinación de los fondos estructurales, con el objetivo de que no todos vayamos a financiar lo mismo, entre otras cosas porque es una demanda de los reglamentos de fondos estructurales, mejorar la coordinación con comunidades autónomas. Estamos trabajando en la integración de las oficinas comerciales de las comunidades autónomas con las oficinas comerciales del Estado. Decía el representante de PDeCAT que estamos promoviendo cuarenta oficinas comerciales de Andalucía cuando hemos cerrado las de Cataluña. Lamento decirle que no es cierto, no se ha cerrado ni una oficina de *Acció*, que es la oficina comercial de la Generalitat, ni una oficina de *Acció*. Tienen ustedes cuarenta y dos oficinas fuera y las cuarenta y dos siguen abiertas, porque ustedes se dedican a la promoción del comercio, no a otras cosas. Se dedican a eso y, por tanto, todas siguen abiertas. Por último, podría ponerles muchos más ejemplos, pero menciono, por supuesto, los pabellones nacionales de ICEX. Cuando vamos fuera, dentro de esos pabellones nacionales se incorpora la participación de las comunidades autónomas. Por tanto, está perfectamente coordinado con las comunidades autónomas.

Esta estrategia tiene varios objetivos. Evidentemente, uno de ellos es crecer en cuota de mercado. Hoy por hoy, hay que decir que España es de los pocos países que cuando han irrumpido nuevos agentes en el comercio mundial —como son todos los países emergentes, principalmente China, considerado todavía a nivel mundial como un país en vías de desarrollo, y que ha comido una gran parte de cuota del comercio mundial—, no solamente no ha perdido cuota de comercio, sino que la está ganando. En 2015 teníamos el 1,7, el 1,8 en 2016, y espero que sigamos creciendo. Ninguno de los países de nuestro entorno está ganando cuota de mercado. Alemania mantiene la cuota de mercado e Italia y Francia la pierden; Reino Unido en estos momentos está ganando cuota, pero por una devaluación. Decía el diputado de Podemos que para mejorar en competitividad en el exterior, una de las claves era el haberse producido una apreciación del euro. Me temo que si se aprecia el euro no ganas competitividad, en todo caso la pierdes **(El señor Guijarro García: Me refería al periodo)**. Ya, ya, pero realmente ahí no ha favorecido mucho, en todo caso la pierdes. Por eso las que han ganado competitividad en estos momentos han sido las exportaciones británicas por la devaluación de la libra. Y esa es una de las razones por las que el diputado de Ciudadanos me preguntaba qué estaba pasando con el sector del automóvil, que era una de nuestras principales partidas de exportación. Bueno, pues está pasando que la devaluación de la libra esterlina y de la lira turca ha encarecido los vehículos que vienen de fuera y, por tanto, este mercado se ha resentido. Adicionalmente, vemos que muchas plantas están ahora cambiando modelo, por lo que está bajando la producción de los antiguos modelos y entrando la producción del nuevo modelo, pero todavía no hemos entrado en la fase en que el número de vehículos del nuevo modelo junto con el número de vehículos del antiguo modelo en producción son idénticos. Por tanto, cambio de modelo y caída de dos mercados importantes, como han sido Reino Unido y Turquía, debido a la devaluación de sus respectivas monedas.

También es cierto que a la hora de exportar se ha producido una devaluación interna, claro que sí, por ajuste de los costes laborales unitarios. España, desde que se había incorporado a la eurozona había ido paulatinamente perdiendo en competitividad, porque sus costes laborales unitarios se iban despegando y siendo mayores que los de los principales países competidores. En estos momentos los costes laborales unitarios de España van absolutamente parejos a los de los países de nuestro entorno de la Unión Europea, me refiero a los países socios de la eurozona. Por tanto, vemos que seguimos avanzando de manera equivalente, no así en el precio, porque es cierto que nos hemos visto perdiendo un poco de competitividad-precio en los últimos tres trimestres, debido precisamente al incremento de los productos energéticos. En ese sentido ahí estamos perdiendo un poco de competitividad.

Respecto a las becas ICEX que mencionaba la diputada Botella, es cierto que el presupuesto que tenemos hoy no es el presupuesto que teníamos en el ICEX en el año 2007, se ha visto recortado, pero una de las cosas que hemos hecho ante esta evidencia, que nos veíamos obligados a recortar presupuesto para poder ajustar y participar con ello en el ajuste del déficit público, ha sido mejorar la calidad de los servicios y mejorar el número de servicios que damos. Estamos, permítanme la expresión, estresando a la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 21

estructura para que dé muchos más servicios a nuestras empresas, de tal manera que antes de la crisis teníamos un número de servicios personalizados por debajo de 6000 y hoy estamos casi en 9000 servicios personalizados al año. Eso significa que a cada empresa le damos el mejor servicio posible ajustado a sus necesidades, porque hacemos un programa ajustado al perfil de cada empresa que lo demanda. Hemos suplido la merma en recursos con una mejora en los servicios. En ese sentido también se vieron afectadas las becas, pero hemos ido recuperando progresivamente el número de becas que vamos dando y ahora ya estamos en fase ascendente, vamos creciendo de 25 en 25 los últimos años. Además, volviendo nuevamente a la mejora en la calidad del servicio que damos, creo que estas becas, que han cumplido este año cuarenta y dos años de las mismas, y la verdad es que las reconocen por todas partes, he de decir que este año hemos incorporado una mejora en la calidad de la beca, porque les damos un master MBA en digitalización. Parte del master se lo damos íntegramente en inglés y además les hemos incorporado todo lo que son las disciplinas en digitalización para que cuando se incorporen a la oficina comercial o se incorporen a la empresa empiecen ya a trabajar en el nuevo mundo y en la nueva economía directamente.

Realmente con todo lo que hacemos lo que intentamos es cubrir, sobre todo, fallos de mercado. Eso no puedo evitar decirlo porque es la única razón de ser del Estado. El Estado siempre tiene que actuar bajo el principio de subsidiariedad y tiene que cubrir los fallos del mercado ¿Qué quiere decir eso? Por ejemplo, que en la época de crisis, cuando se cerró completamente el crédito privado a las empresas, desde el Estado seguimos inyectando liquidez al sistema, porque si no el sistema se venía abajo completamente. Nuestras empresas han podido seguir exportando y mejorando sus exportaciones durante este tiempo, por supuesto porque se cayeron los pedidos de la demanda interna. Sin lugar a dudas, yo he visitado empresas que me decían que de un día a otro el teléfono se calló completamente, y tuvieron que coger la maleta y empezar a salir a exportar por obligación. Lo que tenemos que hacer ahora es que precisamente eso, que pudo ser coyuntural, pase a ser estructural y que eso que fue como reacción a una necesidad, hoy y gracias a todos los instrumentos financieros que el Estado, y no el sector privado, que el Estado puso a disposición de las empresas durante ese momento en que el crédito comercial se cerró completamente, pudieran ellos gracia a ello seguir teniendo seguro de crédito a la exportación, seguir teniendo un préstamo CIEM, seguir teniendo instrumentos financieros con los que poder concurrir a licitaciones y poder, digamos, negociar con sus clientes en las mejores condiciones posibles. Ahí es donde tenemos que estar. Evidentemente vemos que cuando el sector privado empieza a salir de la crisis y empieza a ir bien, algunos de nuestros instrumentos se resienten, y no pasa nada; nosotros estamos para el principio de subsidiariedad, donde el sector privado puede hacerlo, no tiene sentido dedicar a ello al sector público. Y eso lo vemos, a veces, en alguno de los instrumentos, sin lugar a dudas.

Uno de nuestros principales objetivos, como decía antes, es la diversificación y lo reconozco como una de nuestras debilidades. Es lógico que nuestras empresas, cuando empezaron a exportar, se fueran al sitio más cómodo para ellas, que es la Unión Europea, porque tienen libertad de movimiento de mercancías y personas, y porque tenemos la misma moneda; es mucho más fácil poder negociar en esas condiciones que irte a mercados de los que no conoces nada. En ese sentido es por lo que ha sido tan llamativa la concentración en la Unión Europea, pero dentro de eso hay que intentar diversificar mercados pero hacer dos cosas: incrementar el margen extensivo y el margen intensivo. El margen extensivo significa ir a la mayor cantidad de países posibles, y empezar a ir a países donde aún no hemos estado, y el margen intensivo es que cada empresa cada vez exporte más en cada mercado. Tu cuando ganas un cliente empiezas haciendo un pequeño contrato. El otro día me lo decía una empresa en Cuba. Decía: Es impresionante, yo llegue aquí a una feria, pabellón nacional que me montó el ICEX, y llegaba con mi producto —eran simplemente condimentos para la comida— y curiosamente hubo alguien que me hizo un pedido de 12000 euros. Bueno, pues pensé: esto he sacado de esta feria. Gracias a la feria hoy estoy exportando por encima de cinco millones de euros, y se han abierto tiendas, que hay colas, para comprar, en lugar de los grandes botes que nosotros tenemos, ellos lo hacen monodosis, porque si tu compras un gran bote de esos con la economía cubana es difícil, porque se les seca para cuando han consumido todo porque lo consumen a pequeñas dosis debido a los recursos que tienen ellos. Si hacen monodosis pueden ir comprando muchas pequeñas monodosis de muchos distintos tipos de especies, de clavo, de orégano, y condimentan mejor la comida. Eso es lo que intentamos, empezar yendo a Cuba o yendo a otros mercados y, por tanto, empiezas con un pequeño contrato, margen expansivo, pero para pasar al margen intensivo, ir cada vez mejorando e incrementando el número de pedidos que te hace un cliente o ir teniendo cada vez más clientes en un solo mercado. Ese es uno de nuestros objetivos y estamos haciendo realmente fuerte hincapié en ello. Y una de las fases en las que nos vamos a centrar para hacer hincapié

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 22

en ello es precisamente en los acuerdos comerciales que está firmando la Unión Europea con otros territorios, porque cuando vemos lo que significan esos acuerdos comerciales es, precisamente, por un lado, una caída de aranceles; a veces pasamos de tener un arancel 18-20 a cero. Por otro lado, facilitación de trámites en fronteras, con lo cual te ahorras a lo mejor una semana de trámites en la frontera y para productos frescos es importantísimo, porque en una semana el producto fresco se te ha deteriorado. Adicionalmente, reconocimiento mutuo de certificados y, por supuesto, barreras no arancelarias de todo tipo, por no hablar de acceso a mercados de compras públicas y acceso a mercados de servicios que normalmente es donde se suele ser más proteccionista en los mercados de servicios. Por eso es importante que hagamos uso de esos acuerdos comerciales que hace la Unión Europea y los difundamos. El último que se ha firmado, que fue el 21 de septiembre, empezó a entrar en aplicación el acuerdo CETA y hemos hecho ya la primera jornada de conocimiento de cómo impacta en cada uno de los sectores el acuerdo CETA a los empresarios. Y eso lo vamos a ir moviendo por todo el territorio para que todas las empresas puedan entender; por ejemplo, en Valencia, hay unas ventajas muy importantes para el sector del calzado, textil y mueble, que es muy relevante para la economía valenciana. Bueno, pues los aranceles pasan de 20-25 a cero, por ejemplo, y una serie de ventajas en todo lo que pueden ser barreras no arancelarias vamos a llevar a Valencia estas jornadas de conocimiento, de qué significan estos acuerdos para que las empresas, a la hora de tomar decisiones de hacia qué mercados ir, piensen ir hacia esos mercados en los que tengan más facilidades y mejore su competitividad gracias a los acuerdos comerciales.

En relación a las cadenas de valor, es otra de nuestras preocupaciones, meter a nuestras empresas en las cadenas mundiales de valor. El problema que tenemos de si mejoramos o no nuestro posicionamiento, es que no hay estadísticas oficiales al respecto, hay estudios no oficiales y el último estudio que tenemos no oficial, que no lo hacemos nosotros, porque son organismos internacionales los que los hacen, el último dato es del año 2011, pero le puedo decir que en el año 2011 estábamos prácticamente igual de incorporación a la cadena de valor que Reino Unido, que Italia y que Francia, y algo inferior a Alemania. En cualquier caso, dentro de la cadena de valor también es muy importante saber en qué parte de la cadena de valor te posicionas, y ahí también estamos trabajando, porque hay que ir subiendo por la escalera de la cadena de valor, ir dejando las partes menos tecnológicamente intensivas, menos diferenciadas, ir las dejando a los países emergentes, que también quieren entrar en las cadenas globales de valor, y nosotros ir subiendo por la cadena de valor. En ese sentido, el eje que apuesta por la innovación, la tecnología y la diferenciación en sentido amplio de nuestros productos va a seguir siendo una obsesión y una preocupación de esta estrategia de internacionalización. Y todo ello, como he dicho, en aras de seguir ganando cuota de mercado, que la estamos ganando tanto en bienes como en servicios. Es cierto que en servicios antes de la crisis teníamos una cuota superior que perdimos por la crisis, pero que ahora estamos nuevamente recuperando cuota de mercado.

Respecto al contenido tecnológico alto de nuestra exportaciones, que apuntaba el diputado de Podemos, le puedo decir que también estamos mejorando. Hace unos años el porcentaje de exportaciones de alto contenido tecnológico era del 7% y hoy estamos ya en el 9%, y tenemos que seguir avanzando paulatinamente en este entorno, por eso nos preocupan tanto estas licitaciones internacionales en los sectores especialmente críticos, y en ese sentido le damos mucha importancia y trabajamos conjuntamente con Cedeti y con organismos como el Ciemat para poder entrar en las licitaciones de las grandes instalaciones científicas, como puede ser ITER, como puede ser CERN, donde van a hacer modificaciones de sus equipamientos, son equipamientos de una enorme precisión tecnológica, de una enorme exigencia tecnológica, siempre en la frontera del conocimiento y cuando tú te conviertes en suministrador de estas grandes instalaciones científicas mundiales, automáticamente estás cualificado internacionalmente para proveer otras cosas. Estamos trabajando, como digo, en programas para poder ser de los pocos suministradores de determinadas piezas, de determinadas tecnologías, porque no puedes ser suministrador de todo, te tienes que focalizar y segmentar para poder ser de los pocos administradores a nivel mundial de determinadas cosas.

En ese sentido la estrategia también hace algo importante y es que diferenciamos países y diferenciamos sectores. Hasta ahora para nosotros los países eran prioritarios en su conjunto, pero creemos que tenemos que seguir afinando la estrategia, afinando nuestra aproximación. No podemos llegar a un país diciendo que nos interesa todo, no podemos entrar en todo, porque hay algunos sectores donde ya no nos dejan, es difícil encontrar una brecha y mejorar la cuota de mercado. Precisamente lo que hemos hecho ha sido un análisis fino país por país, sector a sector, en donde podemos ubicarnos sector-país para incrementar nuestra cuota de mercado en ese sector. No significa que a los empresarios

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 23

de los sectores que no estén identificados no los vayamos a ayudar, que por supuesto que sí, pero no van a ser prioritarios de nuestra estrategia y por tanto la estrategia tiene una visión matricial, por una parte están los países y por otra los sectores; cada país tiene su sector en los cuales vamos a hacer un especial hincapié. Y todo eso lo hacemos porque el empleo que ocupan las empresas que se dedican a la internacionalización es importantísimo. En España, una de cada cuatro personas trabajan en el sector exterior, por lo cual tenemos que seguir incidiendo en este sector y hacer que siga mejorando desde luego el volumen de empresas que exportan bienes, que exportan servicios para poder ir viendo que en lugar de ser uno de cada cuatro podamos dentro de poco decir que son dos de cada cuatro o lo que sea.

Había una preocupación por qué hacemos con las pymes. Como les digo, tenemos mucho interés en que nuestras pymes formen parte de la Estrategia de internacionalización, sin lugar a dudas. En ese sentido tenemos instrumentos adaptados, todos los instrumentos financieros que tenemos tienen una línea financiera específica para pymes: el instrumento CIEM, el instrumento Cesce, Cofides, el ICO, todos ellos tienen una línea específica para pymes donde se les agilizan los trámites, tiene una línea dotada con una cuantía específica y ellos saben, y les damos a conocer que tienen esos instrumentos exclusivamente para ellos, como digo. También ICEX trabaja en muchos ámbitos, trabaja en la formación, trabaja, como les he dicho antes, en el Programa Cre100do para ayudar a las empresas a crecer y poder internacionalizarse; estamos trabajando en programas de dinamización para que ellos sepan todo lo que tienen a su disposición pero sobre todo tienen un programa que se llama ICEX Capacita; les damos un asesoramiento integral, asesoramiento financiero, que a veces, les va a parecer curioso, no tienen una capacidad financiera suficiente para poder negociar contratos internacionales, y les damos un asesoramiento financiero, les damos asesoramiento de mercados. Realmente, como he dicho, trabajamos también en las grandes licitaciones internacionales para que vayan de la mano de las grandes empresas y después, sobre todo, buscamos oportunidades a través de nuestras oficinas comerciales, lo que llamamos ICEX Sourcing, que es un programa de búsqueda de oportunidades internacionales que trasladamos a nuestras empresas.

Respecto a dónde estamos en nuestra valoración del *Doing Business* que decía el diputado de Ciudadanos, a lo mejor hoy no es muy relevante estar en el nivel 28; yo creo que sí lo es, por el hecho relevante cualitativo que no tanto cuantitativo. En el año 2014 estábamos en el puesto 62 y, por tanto, del año 2014 a hoy hemos pasado del 62 al 28, a lo mejor cuando termine la legislatura estamos ya en el *Top Ten*, ojalá, con lo cual estamos dentro de los acuerdos de investidura, de los compromisos de investidura. Esperemos que podamos llegar a ese *Top Ten*, sería una magnífica noticia, pero hay que ser sinceros, bajar estos puestos no es fácil, todos los países compiten en lo mismo, todos los países tienen este índice como referencia y saben que hay que hacer mejoras en las condiciones jurídico-económicas del país para ir mejorando en esas posiciones. Creo que cada puesto que ganemos es una pica, diría yo, no sé si en Flandes pero desde luego en el *ranking* del Banco Mundial para poder ir avanzando. En los mercados asiáticos, desde luego, es uno de nuestros objetivos, porque es donde más va a crecer la población y más va a crecer la renta de los ciudadanos, con lo cual estamos haciendo una labor muy definida en estos mercados.

Respecto al daño que se le haya podido hacer últimamente a la economía catalana, les puedo decir que, por mi parte, incluso cuando veía que las cifras bajaban, públicamente decía: no pasa nada, la economía sigue siendo muy buena, y las exportaciones siguen yendo bien, la inversión extranjera sigue yendo bien en Cataluña y todo va bien en Cataluña, incluso cuando estaba viendo que las cosas estaban empezando a ir regular, pero realmente creo que el hecho de que se hayan marchado 2655 empresas da pie a pensar que el marco jurídico-económico que se ha establecido allí, lo que se ha generado es un marco de enorme incertidumbre, que es precisamente de lo que huyen las empresas y de lo que huyen los negocios. Normalmente lo que quieren es estabilidad, y lo que se ha dado a lo largo de estos meses ha sido un escenario de enorme inestabilidad. Eso es lo que ha generado esas circunstancias. Espero que la Marca Cataluña siga siendo buena, a mí me encanta Barcelona y desde luego Cataluña, y sigo peleando por Cataluña, y he peleado hasta el último minuto, tanto cuando estoy ahora en la Secretaría de Estado de Comercio, como cuando era Secretaría General de Ciencia e Innovación, que me peleé por dotar a los centros de investigación nacionales que están en Cataluña, de los mejores presupuestos posibles para poder hacer la mejor ciencia posible. Les aseguro que entre todos tenemos que ser capaces de levantar esa sensación de incertidumbre que se ha instalado en los mercados y en ese sentido creo que la aplicación del 155 y las circunstancias que hay ahora después del 155 lo que han pretendido es, precisamente, dar una referencia a una estabilidad y a una normalidad en los mercados.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 380

23 de noviembre de 2017

Pág. 24

Decía el diputado de ERC que empezamos hablando de nuestra Estrategia al Plan de estabilización de 1959, que es como remontarse un poco a la prehistoria. **(El señor Capdevila i Esteve: Prehistoria no, franquismo)**. Nosotros no lo hacemos al franquismo, lo hacemos a la realidad económica del país en aquella época. Yo ni siquiera había nacido en ese momento, les estoy diciendo que soy bastante joven **(Risas)**, lo que les estoy diciendo es que al margen de connotaciones políticas, la economía española hasta entonces era una economía cerrada y fue a partir de 1959 cuando empezó a abrirse la economía española. Lo que estamos haciendo en los últimos años es un esfuerzo de apertura, todavía más, de la economía española. Es decir, ese objetivo de apertura de la economía española y que paulatinamente ha ido abriéndose y la entrada en la Unión Europea, como también se dice en la estrategia, fue otro hito de la apertura de la economía española, nosotros continuamos trabajando en seguir abriendo más la economía española, porque creemos que la globalización, la integración en los mercados internacionales, es lo que nos va a ayudar, y lo hemos visto en la economía española, es lo que nos ha ayudado a estar hoy aquí. Todo el mundo habla del milagro de España, cómo en treinta años hemos conseguido pasar de ser un país en vías de desarrollo; en los años setenta nos daban todavía créditos el Fondo Monetario Internacional de ayuda al desarrollo y por eso se creó, por ejemplo, el Cedeti —yo he sido presidenta del Cedeti y se creó como condición a una ayuda al desarrollo—, éramos un país en vías de desarrollo y hoy somos uno de los países más referentes, más abiertos de la economía mundial. Realmente somos la segunda economía de entre las grandes de Europa más abiertas de la zona euro, y por eso esa referencia. No estamos haciendo referencias a políticas, estamos haciendo referencias económicas al momento en que nuestra economía empieza a abrirse. Creo que estos intervalos que han marcado los avances de nuestra economía, como son el año 1959, la entrada en España en la Unión Europea y la crisis, que es una de las cosas buenas —algo bueno tenía que traer la crisis—, ha sido relevante para esa apertura de nuestra economía, son hitos realmente importantes.

No quiero dejar de mencionar que lamentamos todos muchísimo la pérdida de la EMA, muchísimo, porque además era una de las mejores candidaturas. Realmente hubiera sido buenísimo para la economía catalana, para la economía española; el ecosistema biosanitario que hay en Cataluña es de primer orden; el sistema de salud que tiene España es de lo mejor que hay en el mundo y realmente para nuestros científicos, para nuestras empresas y para todo el sistema de Barcelona y Cataluña hubiera sido realmente algo muy, muy, muy relevante. Pero si nos ponemos a hacer experimentos con gasolina justo cuando se va a tomar la decisión, el resultado es el que lamentablemente hemos visto.

Hacía usted referencia a unas declaraciones que hacían algunos políticos en la prensa italiana, pero es que ya sabe que en estos casos el juego sucio es lo que se hace, e Italia ha estado jugando sucio en esta toma de decisión. Y aunque Italia ha jugado sucio con España, encima luego dice que España es la que ha jugado sucio con Italia. No le puedo dar más información pero ha sido parte del juego sucio de Italia y encima sale a la prensa a decirlo, forma parte un poco del espíritu italiano, ya sabemos todos como son. **(El señor Bel Accensi: No. —El señor Capdevila i Esteve: Está hablando de la embajada).**

Por ir avanzando, creo que he ido contestando a casi todas las preguntas. Respecto a la cooperación entre pymes, como ya lo he comentado, todos los programas que tenemos de cooperación entre pymes, qué duda cabe que es importante, y de pymes con empresas grandes también. Respecto a la prohibición de esa misión comercial al puerto de Barcelona no tengo las claves para saber por qué se prohibió, porque no fui yo quien dio la instrucción, por lo que no le puedo dar mayor referencia. De las oficinas comerciales de Cataluña ya hemos hablado, están todas abiertas, no se ha cerrado ninguna. Desde luego yo soy la primera que me voy a poner a trabajar por que la imagen de Cataluña y la imagen de Barcelona vuelvan a ser la que tenían y sean la mejor posible porque España necesita de Cataluña y Cataluña necesita de España. Por tanto, creo que somos una parte indisoluble de este país nuestro, de España, y así vamos a seguir trabajando por ello.

Espero no haberme dejado ninguna de las preguntas que me han ido haciendo. Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Poncela.

Con la intervención de la señora secretaria de Estado damos por finalizada la sesión.

Se levanta la sesión.

Eran las seis y treinta minutos de la tarde.