



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 281

ECONOMIA, COMERCIO Y HACIENDA

**PRESIDENCIA DE DON FERNANDO FERNANDEZ DE TROCONIZ MARCOS,
VICEPRESIDENTE PRIMERO**

Sesión núm. 29

celebrada el martes, 27 de septiembre de 1994

Página

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia del señor Ministro de Comercio y Turismo (Gómez-Navarro Navarrete), para informar:

- | | |
|--|------|
| — Sobre las líneas generales de la política de su Departamento. A petición propia. (Número de expediente 214/000070) | 8258 |
| — Sobre el fraude de la venta a países del Magreb de productos siderúrgicos procedentes de otros países presentados como productos de la Empresa Nacional Siderúrgica (ENSIDESA) y, en concreto, sobre la auditoría e investigaciones llevadas a cabo. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal de IU-IC. (Número de expediente 213/000394) | 8274 |
-

Se abre la sesión a las diez y treinta minutos de la mañana.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández Trocóniz Marcos): Señorías, señor Ministro de Comercio y Turismo, don Javier Gómez-Navarro Navarrete, buenos días.

Vamos a proceder a celebrar la sesión de hoy consistente en sendas comparecencias del señor Ministro de Comercio y Turismo, la primera de ellas a petición propia y la segunda a petición del Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

COMPARECENCIA DEL SEÑOR MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO (GÓMEZ-NAVARRO NAVARRETE) PARA INFORMAR:

— SOBRE LAS LINEAS GENERALES DE LA POLÍTICA DE SU DEPARTAMENTO A PETICIÓN PROPIA. (Número de expediente 214/000070.)

El señor **VICEPRESIDENTE**: Sin más dilación pasamos a la primera comparecencia. Como saben SS. SS., el trámite que se sigue es que por aquel que propone la comparecencia, en este caso el señor Ministro, se hace la exposición, a los efectos de señalar las líneas generales de la política de su Departamento. A continuación, los diferentes grupos políticos podrán fijar un primer turno de posiciones, preguntas, aclaraciones o de intervenciones en relación con la alocución que realice el señor Ministro, para, a continuación, éste responderles. Habrá un segundo turno por parte de los grupos parlamentarios que deseen intervenir, para fijar su posición y concluirá esta comparecencia el señor Ministro.

Sin más, señor Ministro, tiene usted la palabra.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): Muchas gracias, Presidente.

Como saben SS. SS., el Gobierno ha solicitado a la Cámara la comparecencia de todos los Ministros, específicamente del Ministro de Comercio y Turismo ante la Comisión de Economía, Comercio y Hacienda, para hablar de temas de comercio, y ante la Comisión de Industria, Energía y Turismo. Este Ministerio tiene los sectores desglosados en dos Comisiones, lo que nos obliga a tener presencia por duplicado en todas las actividades parlamentarias. Por tanto, en esta Comisión voy a explicar las líneas que viene desarrollando mi Departamento y que va a desarrollar a medio plazo, en el marco de la legislatura, en el apartado de comercio, dejando para la comparecencia ante la Comisión de Industria, Economía y Turismo el tema del sector turístico.

El año pasado por estas fechas comparecí ante SS. SS. para exponer las previsiones y líneas a desarrollar por el Departamento que dirijo. Les hablaba entonces de la necesidad de elaborar un plan estratégico de los cuatro grandes objetivos del área del comercio: defensa de los intereses económicos y comerciales españoles, apoyo a la internacionalización de la empresa española, promoción selectiva

de las inversiones exteriores en España y elaboración de una política de comercio interior en el ámbito de las competencias de la Administración central.

En el apartado relativo a la defensa de los intereses económicos y comerciales españoles, ya tuve la oportunidad de exponer a SS. SS. el 18 de mayo último, en una comparecencia monográfica sobre los resultados de la Ronda Uruguay del GATT, las acciones emprendidas por el Gobierno en este ámbito. Después, comparecí en el mes de junio para presentar las medidas de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas aprobadas por el Consejo de Ministros de abril. La pasada semana el Secretario de Estado de Comercio Exterior informó también ampliamente a esta Comisión sobre la evolución del comercio exterior durante el primer semestre del año en curso, así como el déficit de la balanza comercial previsto para finales de año y de la situación de la balanza por cuenta corriente y otros elementos que conforman la política de comercio exterior.

En cuanto a las líneas generales a desarrollar por el Departamento que dirijo, en primer lugar, daré una definición de los objetivos que se han fijado en el Ministerio de Comercio en el marco de la acción general del Gobierno, para pasar, a continuación, a hacer referencia de los planes de actuación básicos que ya se han puesto en marcha, todo ello en el marco de la actuación general del Gobierno para la creación de empleo y de un mayor crecimiento económico, así como de las acciones llevadas a cabo para crear un entorno de competitividad favorable. En último lugar, me referiré a la organización administrativa de mi Departamento y, a lo largo de mi exposición, detallaré los proyectos de ley que serán remitidos en fechas próximas a esta Cámara.

Principales objetivos y criterios de actuación. Los objetivos del Ministerio de Comercio y Turismo han sido definidos de acuerdo con los objetivos más generales del Gobierno de reducción del desempleo, para lo que es necesario un mayor crecimiento económico y estabilidad macroeconómica mediante el logro de los criterios de convergencia. El cumplimiento de los criterios de convergencia son objetivos instrumental para el logro de un mayor nivel de empleo. Un menor déficit público hará posibles menores tipos de interés, y una aproximación de las tasas de inflación a las existentes en nuestros principales mercados ayudaría a mantener la ganancia de competitividad-precio conseguida tras la devaluación de la peseta. En una economía de mercado la creación de empleo de manera eficaz y con visos de sostenibilidad corresponde a la empresa. A tal fin la política económica debe crear un entorno de competitividad favorable que impulse las actividades empresariales y que facilite el desarrollo de las inversiones. Solamente a partir de la inversión privada podrá el país crear puestos de trabajo al servicio de actividades productivas eficaces y con un nivel de productividad suficiente.

El Ministerio de Comercio y Turismo colabora al logro de los objetivos del Gobierno mediante la consecución de los siguientes objetivos intermedios: primero, maximizando los ingresos turísticos, lo que tiene incidencia en al menos tres importantes aspectos de la economía. En pri-

mer lugar, en la creación de empleo: el turismo emplea aproximadamente 1.400.000 personas, en torno al 10 por ciento de la población ocupada. En segundo lugar, en la financiación del déficit comercial de la economía española, el saldo neto de ingresos por turismo para el conjunto de 1994 estimamos que se moverá entre los 2 billones 400.000 millones y 2 billones 500.000 millones y este superávit vendrá a compensar casi el déficit comercial. Quiere decir que estaremos muy próximos al equilibrio de la balanza por cuenta corriente. En tercer lugar, la contribución de la demanda turística incide en la revitalización de la demanda interna. La mayor demanda de turismo incide sobre una amplia gama de sectores de la economía. El consumo turístico supera los 6 billones de pesetas y el multiplicador del consumo turístico sobre la producción interior ha sido estimado en el 1,7.

En segundo término, otro de los objetivos intermedios es aumentar el grado de internacionalización de la empresa española, principalmente mediante la ampliación de la capacidad exportadora y la difusión de la cultura exportadora entre las pymes españolas. La relación entre las exportaciones y el producto interior bruto en España es del 24 por ciento y aunque la participación de las exportaciones en el producto interior bruto ha aumentado seis puntos en los últimos diez años, sigue siendo inferior a la de casi todos los países de la Unión Europea. La participación de las importaciones en el PIB es del 28,2 por ciento, es una de las menores entre los países de la Unión Europea y cabe esperar que aumente en el futuro como consecuencia de la mayor apertura de los mercados españoles. El reto que tenemos para el futuro es evidentemente, por tanto, que las exportaciones continúen creciendo por encima de las importaciones y consigamos un nivel de déficit comercial que sea financiable por la balanza de servicios. Es decir, los países desarrollados conforme van adquiriendo más nivel de desarrollo —con la excepción de Japón— van siendo más exportadores de servicios y van teniendo, por tanto, estructuralmente una balanza comercial de bienes y mercancías deficitaria que equilibran con la exportación de servicios. El desarrollo español y, además, la importante industria turística española y los recursos dedicados al turismo hacen que no sea planteable una balanza de bienes y servicios equilibrada, sino que el objetivo sea una balanza por cuenta corriente equilibrada.

La orientación exportadora de la empresa española no es solamente baja, sino que, además, no se dirige hacia los mercados emergentes de las principales áreas de crecimiento del mundo. Tenemos una excesiva concentración en el área del Mercado Común donde más del 70 por ciento de nuestras exportaciones van dirigidas a la Unión Europea, lo cual es un elemento de garantía, en cuanto a solvencia de los países importadores, pero, al mismo tiempo, ese elevado grado de concentración hace que cualquier crisis en esos países, como ha sucedido en los últimos años, tenga un efecto importantísimo sobre nuestras exportaciones. Las exportaciones españolas a países miembros de la OCDE están por encima del 80 por ciento. Quiere decir que tenemos un índice de concentración en los países desarrollados muy alto y, en cambio, tenemos

una presencia escasa en los países emergentes, fundamentalmente de Asia.

El tercero de los objetivos, por último es modernizar el sistema de distribución comercial al tiempo que se minimizan los costes sociales que el proceso de transformación de las estructuras comerciales conlleva. La transformación que en las dos últimas décadas ha experimentado la distribución comercial en España, como consecuencia del crecimiento y de la liberalización de la economía y del comercio, se ha centrado hasta ahora, fundamentalmente, en la expansión de las grandes superficies no especializadas. Si bien la modernización de nuestro sistema comercial es evidente, todavía hoy el concepto que mejor lo define es el del dualismo, y ello tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda. Por el lado de la oferta, junto a un sector tradicional en disminución, vemos que en los últimos años compiten cada vez más distintas formas comerciales y muy diferentes grupos empresariales, aunque estemos todavía lejos de los países del Centro y Norte de Europa. En unos circuitos de comercialización tan segmentados en proceso de concentración, y poco desarrollados como los actuales no es fácil que la competencia se establezca suficientemente ni vertical ni horizontalmente y que, consiguientemente, las ganancias de productividad se trasladen en mayor medida a proveedores y consumidores, efecto que la política del Ministerio quiere adelantar. Un análisis de los márgenes comerciales de la distribución en España hace ver que sólo el Reino Unido tiene márgenes comerciales más altos que los nuestros. Es decir, la distribución española es la de márgenes comerciales más altos, después del Reino Unido, en el marco europeo, muy por encima de los márgenes franceses o italianos.

Planes de actuación básicos. De acuerdo con lo anunciado en la comparecencia de septiembre del año pasado, el plan estratégico del Ministerio de Comercio se ha concentrado, en consonancia con las tres grandes líneas de actuación del Ministerio, en otros tantos planes estratégicos, los cuales han identificado los objetivos fundamentales del Ministerio, así como los planes de actuación básicos. Primero, la internacionalización de la empresa se plasma en tres planes de actuación complementarios: las medidas de apoyo a la actividad exterior de las empresas españolas, que se aprobaron el pasado mes de abril; el plan de calidad de los servicios de apoyo a la exportación, que significa la reforma de la Administración comercial española para prestar servicios a las empresas de manera más eficaz; y el programa de reestructuración de los instrumentos financieros de apoyo a la exportación y de las empresas dependientes del Ministerio. Ambas líneas de actuación se desarrollarán manteniendo un diálogo permanente con las empresas, mejorando la coordinación institucional, fundamentalmente con las comunidades autónomas, mejorando la eficacia en la prestación de los servicios y eliminando al máximo los elementos burocráticos en la gestión de los programas públicos.

Las medidas de apoyo a la actividad exterior de las empresas españolas fueron aprobadas por el Consejo de Ministros el pasado 29 de abril y explicadas ante esta misma

Comisión en el mes de junio. Como SS. SS. recordarán, el programa se articula en cinco tipos de medidas, de carácter institucional, promoción comercial, financiero, fiscal e información. Las medidas de carácter institucional tienden a potenciar el entramado institucional de apoyo a la exportación buscando la coordinación y el reforzamiento de las sinergias existentes. Se promueve también el aumento de la presencia española en las instituciones comunitarias y los organismos financieros multilaterales, así como el impulso de la firma de acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones.

En el desarrollo de la política se ha prestado una especial atención al reforzamiento de la coordinación con las instituciones dependientes de las comunidades autónomas y las Cámaras de Comercio que llevan a cabo tareas de promoción a las exportaciones. En conexión con lo anterior, se está estudiando la reforma de la Ley de las Cámaras de Comercio, revisando los mecanismos de financiación y organización de las mismas para adecuarlos a la doctrina establecida en el Tribunal Constitucional.

El problema de las Cámaras de Comercio es un tema complejo que conviene desarrollar con la máxima prudencia, pero donde el contenido de la sentencia es bastante concluyente y da una visión de lo que el Tribunal Constitucional estima sobre las Cámaras, y, nos guste o no, es lo que afirma quien tiene la última palabra en este tema. El planteamiento que tenemos en este momento es que estamos estudiando con las comunidades autónomas que tienen responsabilidad de tutela y de control sobre las Cámaras y con las propias Cámaras, a través del Consejo General de Cámaras, la forma en que éstas pueden y deben ejercer las tareas de promoción de la exportación de la manera más eficiente. No voy a decir nada nuevo cuando digo que muchas de las 85 Cámaras no han sido precisamente un modelo de eficiencia en el pasado, que muchas de ellas han tenido un exceso de gastos generales no necesarios para las tareas que realizaban y que, por lo tanto, el proceso al que nos tenemos que enfrentar ahora con las Cámaras —y se lo hemos transmitido al Consejo General de Cámaras, personalmente inclusive ante el Pleno del conjunto de las Cámaras— es el de abordar un tema de reestructuración para reducir sus costes y, por lo tanto, para poder administrar mejor los recursos que les lleguen, ya sea bien por el conducto cameral o ya sea bien por financiación pública, de manera que habrá que ir a un proceso de fusión de muchas de las Cámaras, de concentración de Cámaras, de prestación de servicios eficientes que permitan a las Cámaras recuperar el apoyo de las empresas.

La situación actual de las empresas enfrentadas alrededor de las Cámaras no es precisamente un modelo deseable. Precisamente de lo que las Cámaras tienen que ser capaces —y nosotros se lo hemos planteado así— es de recuperar el apoyo empresarial y que, por lo tanto, la financiación pública de las Cámaras sea la mínima posible, porque sean las propias empresas a las cuales las Cámaras prestan servicios las que, a través de cuotas voluntarias o de un sistema de venta de servicios, sean capaces de financiar las Cámaras en su mayor parte. Eso requerirá, evidentemente, un plazo transitorio, pero ése es el objetivo —es-

tamos estudiando cómo cumplirlo y cómo llegar a él— que pretendemos con las Cámaras.

Con las medidas de promoción comercial se realizará un esfuerzo especial de apoyo a sectores de empresas que se inician en la exportación, se orienten hacia mercados emergentes, tengan un alto contenido tecnológico o cuenten con marcas reconocidas, adoptando para ello el Icesx un papel activo que irá desde la identificación de la oferta exportadora hasta el acompañamiento de las empresas a los nuevos mercados. Hay tres sectores especialmente prioritarios: bienes de equipo, tecnología agroalimentaria y bienes de consumo, y geográficamente se va a presentar atención especial a los mercados emergentes de Asia y a la consolidación de los mercados latinoamericanos.

Dentro de las medidas de apoyo financiero a las empresas, continúa la política desarrollada hasta ahora a través del Fondo de Ayuda al Desarrollo, del que luego hablaremos, y la firma de acuerdos o protocolos con países que representen prioridades políticas y económicas para España. Se prevén otras medidas para potenciar el acceso de las empresas a la financiación para la exportación, tales como la financiación concesional de la exportación de servicios, hasta ahora muy poco desarrollada, la potenciación de los instrumentos financieros de apoyo a la exportación y el aumento de la financiación disponible para proyectos de inversión en el exterior. Se han introducido cambios también a partir de la aprobación de estas medidas, el 29 de abril, con una mejora apreciable en las condiciones en que se ofrece el seguro de crédito a la exportación de la Cesce. Se ha pasado en el crédito suministrado, en el crédito vendedor, de una cobertura del 90 al 98 por ciento, y en el crédito comprador, que estaba en el 95 y en el 97, según fuese en pesetas o en divisas, se ha pasado también al 98 por ciento, con lo cual las empresas asumen un menor riesgo, aunque siempre tienen que asumir algo de riesgo, porque, si no, se podría producir el efecto de que vendiesen a compradores insolventes porque no asumiesen ninguna parte de riesgo, y creemos que las empresas deben asumir una parte del riesgo que les haga seleccionar las empresas a las cuales venden. Se han ampliado también los techos de contratación, por cuenta del Estado, del seguro de crédito a la exportación, simplificando trámites en la solicitud de cobertura y en la administración de la póliza y reduciendo el tipo de algunas primas.

Por lo que a las medidas de carácter fiscal se refiere, el plan hace hincapié en la mejora de las deducciones por inversiones en el exterior del Impuesto sobre Sociedades para actividades ligadas a la exportación, en la consideración de un tratamiento fiscal favorable de los rendimientos obtenidos y gravados en el extranjero, en la deducción de la cuota de los impuestos sobre dividendos distribuidos por la sociedad no residente y en la introducción de las agrupaciones de renta a afectos de cálculo de la reducción por doble imposición internacional. Todas estas medidas se encuentran en la ley de acompañamiento de la ley de presupuestos que se aprobará antes de finalizar el año.

Otro de los grandes objetivos es el plan de calidad de la infraestructura y servicios de apoyo a la exportación. Significa la reestructuración de la red exterior y periférica de

la administración comercial española. Creemos que ésta es una de las grandes tareas pendientes. La Administración central del Estado y las administraciones autonómicas no son exportadoras. Nuestra tarea es apoyar y prestar servicio y ayuda a las empresas, que son las instituciones exportadoras. Nos hemos planteado, a partir de una encuesta que realizamos a 6.800 empresas, de las cuales contestaron 2.000, y a 70 entrevistas personales con dirigentes de las instituciones fundamentales del comercio exterior español, es cuáles son los servicios que las empresas valoran como óptimos, los más importantes, es decir, cuál es la valoración de los servicios que necesitan las empresas, en primer lugar. En segundo lugar, cómo valoran los servicios que en este momento se les presta en las oficinas y sobre ello intentar hacer un plan de prestación de servicios.

Hemos estudiado al mismo tiempo los modelos de prestación de servicios comerciales de cuatro países, Inglaterra, Francia, Austria e Italia, y hemos escogido un modelo que significa una interacción y un trabajo activo, tanto desde las oficinas del exterior como desde las del interior. Las oficinas del exterior deben estar dedicadas fundamentalmente a la detección de oportunidades de exportaciones españolas en ese país, es decir deben jugar un papel activo siguiendo la economía del país para detectar la realidad económica de ese país, qué está importando, cómo van a ir afectando los planes del gobierno de ese país a la política de importaciones, cómo el desarrollo prioritario de unos sectores va a significar importaciones importantes en esos sectores, que si se desarrolla, por ejemplo, el sector eléctrico, eso va a significar importaciones de un conjunto de elementos o de bienes de equipo para el sector eléctrico, según las prioridades del país, y comunicar esas oportunidades, esas posibilidades, a través, evidentemente, de un plan tecnológico y una interconexión activa por ordenador a una red interior que sea capaz de transmitir esa información a las empresas; es decir, que se movilicen para contactar con las empresas que tienen posibilidades exportadoras para ayudarles a hacer los primeros planes de exportación, promover los primeros viajes, ayudar a las empresas a salir y a tener una mentalidad y una cultura exportadora. Eso significa que el Ministerio va a potenciar las oficinas territoriales.

En cualquier caso, éste es un tema que estamos hablando con las comunidades autónomas y con las Cámaras de Comercio, porque en este asunto, sobre todo en lo que es el papel de capilaridad hacia las empresas, creemos que las Cámaras de Comercio deben jugar un papel fundamental; creemos que debe ser el papel fundamental de las Cámaras en la promoción de la exportación. Es decir, que se trata, repito, de desempeñar ese papel de capilaridad hacia las empresas, de aproximarse a ellas, de intentar que por primera vez salgan al exterior, que empiecen a asumir que no existe futuro para las empresas que no estén presentes en los mercados internacionales. Por tanto, el objetivo fundamental es la adopción de un papel activo, complementando la búsqueda en el exterior de oportunidades comerciales con la identificación en el interior de empresas con potencial exportador, lo que supone una reorganización importante en la estructura y conexión de los servicios centrales con la red exterior y con las direcciones territoriales.

En segundo lugar es necesaria la elaboración de un catálogo de servicios y la divulgación de los servicios prestados en el apoyo a la internacionalización de las empresas españolas. Creemos que hay que definir muy claramente los servicios que las oficinas prestan y garantizar la calidad de esos servicios. La encuesta daba como resultado que la calidad de los servicios dependía absolutamente de la persona que fuese director de la oficina; es decir, que faltaban sistemas de trabajo y el seguimiento necesario desde la Administración central de las tareas que estaban desarrollando las oficinas. Por tanto, hay que potenciar las oficinas y, fundamentalmente, definir los sistemas de trabajo, fijar objetivos a cada una de las oficinas y hacer un seguimiento del papel que está desarrollando cada oficina y cómo está cumpliendo los objetivos.

En tercer lugar hay que hacer énfasis en el desarrollo de los servicios ligados a facilitar la información a la empresa española, que, según la encuesta de los empresarios, es el servicio fundamental que requieren. Hemos medido esto y hemos visto que el 80 por ciento del trabajo de las oficinas consiste en contestar solicitudes de información de empresas españolas, tarea que se podría prestar desde cualquier oficina territorial con mucho menor coste tanto para la empresa como para la oficina comercial. Es decir, se trata de solicitudes sobre lo que llamamos «información-basura», informaciones que existen en las bases de datos del ICEX y que son accesibles a través de un sistema informático a las Cámaras de Comercio, a las comunidades autónomas y a nuestra propia red territorial. Por tanto, tenemos que aliviar a las oficinas de esa carga de trabajo y dedicarlas a lo que tienen que hacer: dar respuesta, dar una información mucho más especializada, garantizando la calidad de esa respuesta, y apoyar a los empresarios cuando van a esos países.

Al mismo tiempo se requiere una redistribución de recursos. Creemos que tenemos un exceso de recursos en la Comunidad Europea, que los empresarios necesitan cada vez menos apoyo para exportar a Francia o para exportar a Italia y, en cambio, necesitan más apoyo en los mercados emergentes y en países diferentes, con culturas diferentes, llámense Vietnam, China o cualquiera de un conjunto de países donde, efectivamente, el empresario necesita un apoyo en prácticamente todo, desde llevarle a los sitios hasta hacerle conocer cómo funciona la administración de ese país y, por tanto, cuál es la realidad de ese país y cómo y qué debe esperar de cada país. Estamos muy acostumbrados a que los empresarios españoles viajen fuera pensando que en Iberoamérica o Asia las administraciones funcionan igual que en Europa, donde todo se resuelve con una sola gestión en un plazo relativamente breve, y sabemos suficientemente que los tiempos de decisión en esos países son, en general, muy dilatados, requieren acciones de otro tipo y que, por tanto, una misión comercial, un viaje de promoción o cualquier tipo de actividad ligada a la exportación, si se plantea con calendarios o con planteamientos a la europea es tirar el dinero porque esos países no funcionan así.

Estas conclusiones van a determinar la elaboración de un conjunto de actuaciones entre las que destaca, funda-

mentalmente y en primer lugar, el plan de calidad, que vendrá acompañado de un plan de formación y un plan tecnológico, instrumento necesario para hacer posible la interconexión entre la red exterior, los servicios centrales y la red periférica, así como la adecuada prestación de los servicios de información. El objetivo fundamental de este conjunto de actuaciones será el poder ofrecer a nuestras empresas la misma o mejor calidad de servicio que tienen sus competidores europeos.

En tercer lugar se trata de ir a una reestructuración de los instrumentos existentes de apoyo a la exportación. Hemos hecho —la estamos ultimando— una reflexión sobre la necesaria reforma del FAD, del Fondo de Ayuda al Desarrollo, para cumplir eficientemente el papel de promotor de las exportaciones. Desde el año 1976 en que se constituye el FAD, el mundo ha cambiado suficientemente y han cambiado también las condiciones para el propio desenvolvimiento del FAD, sobre todo a partir de los acuerdos de Helsinki —el llamado paquete de Helsinki—, en que se limita de forma muy importante el número de países a los cuales se puede dar crédito concesional y, en segundo lugar, el número de proyectos; por tanto, para mantener la validez que el FAD tuvo requiere determinadas modificaciones en su estructura. Al mismo tiempo, estamos de acuerdo con el Tribunal de Cuentas, cuya principal objeción sobre la gestión del FAD es que tiene un desarrollo legislativo insuficiente. Por tanto, creemos que hay que caminar en esa dirección y asumimos la recomendación del Tribunal de Cuentas de que es necesario un mayor desarrollo legislativo sobre el FAD. Además, estamos estudiando el planteamiento estratégico de las empresas dependientes del Ministerio, qué papel deben cumplir, dónde deben estar y dónde no deben estar, cuál es el papel que les corresponde y que pueda plantearse claramente sin dar pie a confusiones.

En materia de comercio interior se está produciendo una transformación en las estructuras comerciales que está suponiendo una mejora en la eficacia del pequeño y mediano comercio, pero creemos que esto es insuficiente. Los datos sobre el pequeño comercio en España establecen claramente que tenemos un número de comercios por habitante muy por encima del resto de los países comunitarios. El comercio ha sido, en estos años de crisis, un sector refugio; personas que salían de otras empresas con prejubilaciones o con indemnizaciones han montado una tienda, lo que ha supuesto que el número de comercios y de empleados en el comercio no haya, a pesar de la crisis, tenido una evolución significativa, pero, a la vez, el tiempo medio de vida de un comercio no supera los tres años, es decir, que tienen una natalidad y una mortalidad extraordinariamente alta.

En cualquier caso, como les decía antes, los márgenes con que actúa la distribución en España son muy altos; por tanto, todavía tenemos una distribución ineficiente. Los precios al por menor han subido muy por encima de los precios recibidos en el sector alimentación, por ejemplo por los productores agrícolas, lo que quiere decir que la distribución ha tenido un efecto inflacionista y un alto coste de distribución y, por tanto, tiene que continuar el

proceso de modernización de nuestra distribución, y va a continuar no sólo por la propia dinámica interna, sino porque se van a incrementar las inversiones extranjeras en el sector. Hemos tenido en los últimos años un crecimiento muy importante de las grandes superficies, pero ahora va a empezar el crecimiento de las inversiones españolas y europeas en los llamados supermercados de descuento, que son supermercados pequeños de proximidad que hacen más clara competencia al pequeño comercio. Creemos que es un problema muy importante socialmente porque en el pequeño comercio trabajan alrededor de 1.800.000 personas, y según cómo se haga este proceso de modernización puede tener un efecto muy importante sobre el empleo y muy importante en la sociedad. Estamos buscando, pues, acuerdos con el sector, tanto con grandes como con pequeños, para elaborar la ley de comercio y esperamos que la ley pueda empezar a tramitarse en un plazo relativamente breve con el fin de que pueda estar aprobada antes de fin de año.

Yo creo que hemos avanzado bastante en las negociaciones con grandes y pequeños comerciantes. Lo que pretendemos es que la modernización vaya ligada a un plan de apoyo al pequeño comercio, en el que participen las comunidades autónomas y el Gobierno central, con el cual consigamos también fondos europeos, para que haya un conjunto de acciones que permitan que dentro de cinco años el pequeño comercio español, el que tiene que sobrevivir, esté en condiciones de competitividad con la gran distribución.

Tenemos una idea muy clara. Nosotros, como país europeo que somos, tenemos un urbanismo y una estructura de ciudades en donde es fundamental la pervivencia del pequeño comercio. Nosotros no somos Estados Unidos, donde sólo hay cinco ciudades de verdad y lo demás son agrupaciones de viviendas con una organización urbanística radicalmente diferente, donde puede no existir perfectamente el pequeño comercio porque la vida se hace en coche y tienen una organización muy diferente. En España, como en toda Europa, es fundamental la supervivencia de un pequeño comercio, eficiente, activo, especializado, donde intentamos potenciar el asociacionismo empresarial que permita la supervivencia y la competitividad de las empresas.

Pretendemos que el plan pueda ayudar a servir de contrapeso a la posición de dominio de las grandes multinacionales, a la distribución e introducción de una mayor dosis de competencia real en el sector, a hacer posible la cristalización de una oferta comercial más diversificada en variedad de productos y formas de comercialización y a sostener un entramado económico que contribuya a cohesionar la sociedad y la estructura urbana.

Por consiguiente, pretendemos que la ley de comercio minorista se comience a discutir ya prácticamente en el mes de octubre en el Parlamento para poder terminarla si no es en diciembre, en enero o a principio del siguiente período de sesiones si no da tiempo en éste.

Con la aprobación del plan de modernización del comercio interior, en colaboración con las comunidades autónomas, pretendemos que puede entrar en vigor también a

principio de año, y vamos a presentar en el mes de diciembre un libro blanco en el que veamos todos los datos (hemos hecho un estudio bastante profundo de la realidad de la distribución en España), para saber de dónde partimos, dónde estamos, cuál es el modelo deseable y a dónde queremos ir, para que el plan de apoyo al pequeño comercio se adapte y esté apoyado para recorrer ese camino.

En la nueva organización institucional, en función de estos objetivos creemos que hay que cambiar la estructura de alguna de las instituciones. Hemos modificado ya Turismo (no voy a hablar de ello porque no corresponde a esta Comisión). Creemos que hay que reestructurar la Secretaría de Estado de Comercio Exterior; la Dirección General de Política Comercial es un cuello de botella, es decir, es una dirección general que significa casi una secretaría de Estado, y, por tanto, creemos que debe haber una redistribución de las competencias donde potenciemos enormemente el apoyo, con todo lo que significa, a las oficinas en el exterior y a la red interior, precisamente para hacer esa reforma de los servicios que presta la Administración comercial del Estado. Eso quiere decir que hemos de potenciar tanto las oficinas, que tengan los recursos necesarios y distribuidos en el mundo de la manera adecuada, como que haya una estructura en la propia Dirección General que sea capaz de hacer el seguimiento. La estructura inglesa tiene personas que hacen un seguimiento estrictamente desde aquí, país a país o por agrupaciones de países, en función de las dimensiones y de la importancia del comercio con esos países.

Creemos que hay que modificar los estatutos del ICEX, tampoco se han modificado desde su constitución, y adaptar sus funciones a una nueva situación de competencia internacional, teniendo en cuenta la necesaria coordinación con las instituciones autonómicas en el terreno de la promoción comercial de las empresas españolas en el exterior. Queremos que en el Consejo de Administración del ICEX entren las comunidades autónomas, creemos que es imprescindible, por lo que es uno de los asuntos que queremos plantear.

Luego hay que reestructurar la Dirección General de Comercio Interior para adaptarla a su realidad, ya que todavía sigue siendo en gran medida una herencia del viejo Iresco y por lo tanto la organización y los medios de los que dispone no son los adecuados para el papel que le corresponde en el futuro. En ese sentido, prevemos un conjunto de acciones legislativas, como hacer la ley del comercio, modificar muy posiblemente la Ley de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación y presentar, en el área turística, la ley del *time sharing*, aunque la competencia es compartida con el Ministerio de Justicia, y la ley de viajes organizados. Luego, evidentemente, está la reforma del FAD y la reforma de los estatutos del ICEX, ya que, al estar hechos los dos por decreto-ley, requieren una modificación con rango de ley o decreto-ley. Por consiguiente, éstas creemos que van a estar las acciones legislativas que vamos a presentar a esta Cámara en los próximos meses.

Todo esto está encuadrado dentro de una situación general muy positiva para nuestro país en las competencias

de ese Ministerio. El turismo ha tenido un año muy bueno, estimamos que el crecimiento, a julio, del número de turistas está en alrededor del 10 por ciento, el 9,8 por ciento; el crecimiento de ingresos está en el 18 por ciento, según datos del Banco de España, y la balanza neta, al haber decrecido un 11 por ciento la salida por divisas al exterior, por la crisis económica y por la devaluación de la peseta, que tiene un efecto negativo sobre la salida al exterior, según datos hasta julio inclusive, ha crecido un 27 por ciento. Vamos a tener unos datos positivos, que reflejan el fantástico año que ha tenido el turismo de sol y playa, que significa un 70 por ciento del sector. Es decir, no se corresponde por igual al turismo de ciudad, que evidentemente ha mejorado sobre el año pasado, pero sigue teniendo una situación complicada sobre todo en aquellas ciudades que tuvieron un incremento de la oferta como son Barcelona, Sevilla o Granada, donde prácticamente se duplicó la oferta de los tres últimos años. Por tanto, eso significará que hay un *gap* siempre entre esa duplicación de la oferta y la capacidad general de la demanda necesaria para crear una buena ocupación.

Las exportaciones, a julio, han crecido un 33 por ciento y las importaciones un 24 por ciento. Las exportaciones están creciendo por encima de las importaciones en porcentaje, lo cual quiere decir que esperamos cerrar la balanza comercial de este año con un déficit similar del año pasado, del orden de los 2 billones 500.000 millones, que prácticamente se compensaría con la balanza turística, con lo que tenemos la balanza por cuenta corriente casi equilibrada.

Las inversiones extranjeras en España, las directas han crecido un 30 por ciento en estos primeros meses, están por encima del billón de pesetas. No contamos las que son inversiones que podríamos considerar especulativas, no contamos la compra de deuda pública, contamos con inversiones directas en empresas. Es verdad que hay una inversión que tiene un efecto muy importante en esas cifras y que no tiene un cambio significativo, que es el traspaso de la planta de Navarra de Seat a Volkswagen. Si eliminamos esa inversión, éstas han crecido un 17 por ciento; por lo tanto, creemos que eso tiene un efecto que maquilla los datos reales, pero que el crecimiento de las inversiones sea de un 17 por ciento en un año como éste nos parece positivo.

Creemos que los datos son buenos, que estamos en el camino, pero que falta mucho por recorrer. La tarea que el Ministerio se propone es apoyar a las empresas españolas a recorrer ese camino y a que lo puedan hacer de la mejor manera posible. En el campo del comercio interior, el Ministerio se propone que el cambio y la modificación imprescindibles de las organizaciones y de la distribución española se hagan con el mínimo trauma social posible y que, por lo tanto, sea asumible por la sociedad en que vivimos. Lo que pretendemos es lo que pretendimos desde el primer día, que era separarlo lo más posible de la crisis. Cuando Convergència i Unió presentó el proyecto de ley de comercio en julio del año pasado, nosotros planteamos desde el primer momento, y lo planteamos también en el Parlamento, que era imprescindible, si queríamos hacer

una ley razonable, separarlo de la crisis lo máximo posible, porque, si no, viviríamos esa ley con la presión de la crisis que se vivía de forma tremenda en el año 1993. En esta mejor situación, donde el consumo no ha crecido significativamente pero las expectativas de consumo sí —las expectativas de los comerciantes son ahora mucho mejores de lo que eran hace un año— creemos que se puede elaborar una ley con menor presión, por lo tanto mejor y que pueda tener mayor vida en el futuro que una ley hecha bajo la presión y los efectos de la crisis.

El señor **VICEPRESIDENTE**: La comparecencia solicitada por el Grupo Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, sobre presunto fraude de productos siderúrgicos presentados como productos de Ensidesa, la celebraremos con posterioridad a esta comparecencia.

¿Grupos que desean intervenir? **(Pausa.)**

Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Aguirre.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Gracias, señor Ministro, por la información que nos ha facilitado sobre las tareas que lleva a cabo su Departamento.

En mi turno, si no tiene inconveniente la Presidencia, voy a acumular mis dos turnos, respecto a las dudas que se me han planteado con la intervención y a la propia toma de posición del Grupo Popular en relación con el contenido de la intervención del señor Ministro.

Señor Ministro, no he escuchado muchas novedades en relación con las comparecencias que anteriormente ha tenido ante esta Comisión. Quisiera resaltar exclusivamente tres de ellas. La primera es el convencimiento que existe en el Gobierno y en su Ministerio de que, si no se cumplen los criterios de convergencia, la recuperación económica tenderá a fracasar. En este sentido, queremos mostrar nuestra satisfacción porque así sea la opinión del Gobierno, por cuanto estamos de acuerdo en que ésa es una de las condiciones básicas para la recuperación económica, pero tendrá a bien reconocer que, precisamente en materia de criterios de convergencia, el horizonte que España dibuja con el estado actual de sus indicadores no es precisamente esperanzador. De los criterios de convergencia, cumplíamos uno sólo y este año, como sabe el señor Ministro, superaremos el límite estimado de deuda para estar dentro de los criterios de convergencia; no sólo lo superaremos sino que el propio Plan de convergencia del Gobierno advierte de que la deuda seguirá un crecimiento acelerado por un tiempo a medio plazo. Si a eso sumamos el expediente abierto a España por el déficit excesivo que tienen las administraciones públicas y la resistencia que se está observando a la bajada de los tipos de interés, creemos que no es que tengamos un horizonte muy esperanzador en materia de criterios de convergencia. Sin embargo, nos satisface escuchar que, para la creación de empleo y para la estabilidad económica, el Gobierno considera que el cumplimiento de estos criterios de convergencia es indispensable.

La segunda posible novedad que he advertido en su intervención ha sido el estudio que siguen avanzando en materia de Cámaras de Comercio. Como bien ha señalado usted al final del capítulo de su intervención sobre Cámaras

de Comercio, están todavía en el estudio con el conjunto de los agentes implicados. Por lo tanto, estamos a la espera de que culminen ese estudio y den una posición definitiva del Gobierno en materia de Cámaras de Comercio.

Otro de los aspectos que entendemos novedoso de su intervención es en lo relativo a los instrumentos FAD, sobre todo en el sentido de que, por primera vez, nos indica que asumen las recomendaciones que el Tribunal de Cuentas ha hecho sobre estos instrumentos y sobre su marco legal. También recibimos con satisfacción que, después de un año, hayan admitido que estas recomendaciones estaban dentro de un orden más adecuado de esta fórmula de financiación de exportaciones.

Respecto al resto, señor Ministro —lo digo sin ningún tipo de acritud—, no he escuchado ninguna novedad en relación con las comparecencias que ha realizado durante este año. Observo que en la mayoría de los capítulos en que ha dividido esta intervención, que he seguido atentamente y de la que he tomado buena nota, siguen estudiando muchos temas; sobre todo en cuanto a los temas de comercio interior, personalmente entiendo que están en un punto de ralentización que ya no es conveniente. En cualquier caso, supongo que las conversaciones que el Ministerio está llevando a cabo para alcanzar el consenso debido en relación con la proposición de ley de Convergència i Unió no debe ser un camino que permita más aceleraciones; si no, no hay justificación para que se esté prorrogando el debate de esta ley, tanto que podríamos decir que esta ley está batiendo el récord de prórrogas en la Cámara, de las que reconocemos haber sido nosotros promotores en un primer período, pero entendemos que, a partir del mes de junio, estaba suficientemente identificado el debate y las posiciones como para tomar una posición respecto al contenido de esta ley. Más queremos pensar que ustedes, como Departamento, han tenido algunas dificultades con algún otro departamento, concretamente con el Ministerio de Economía, en torno a los criterios en que se deben basar las enmiendas de esta ley y también queremos pensar que algunos de los puntos que aborda esta ley no guardan un alto grado de coincidencia con los que la proposición de ley de Convergència i Unió plantea en su contenido. En cualquier caso, confiamos que en breve superen estas dos dificultades y podamos dar por cerrado el período de enmiendas. El Grupo Popular ya anuncia que presentará un texto alternativo a la proposición de ley de Convergència i Unió, por entender fundamentalmente que todo el texto de la ley que se planteó es bastante mejorable, sobre todo en lo concerniente a la unidad de mercado.

Por lo demás, esperamos que dé a conocer ese plan de modernización. Nosotros presentamos ayer en la Cámara un conjunto de medidas de apoyo a la modernización del pequeño comercio, en una proposición no de ley que por supuesto está a su disposición, y confiamos en que coincidan los planteamientos que hemos formulado en esa proposición no de ley con los planteamientos que su Departamento formula para esas medidas de complemento, porque entendemos que la ley de comercio por sí sola sería insuficiente para, de alguna manera, ayudar a que esa reconversión silenciosa que está sufriendo el pequeño comercio sea

lo más pactada y amparada posible y que no tenga efectos traumáticos en el tejido empresarial del pequeño comercio.

Como le decía, observamos que sigue pendiente la ley de *time sharing*, prometida por muchos gobiernos socialistas, que hasta la fecha no ha podido tener cuerpo, y esperamos sus reformas en torno al FAD y a los estatutos del ICEX.

Insisto, señor Ministro, satisfacción porque vemos que asume algunos criterios defendidos por el Grupo Popular y encontrábamos resistencia en su Departamento a que fueran comprendidos, como los criterios de convergencia necesarios para la estabilidad económica, como la reforma del marco legal de los instrumentos FAD y como la ayuda al pequeño comercio a través de medidas complementarias a la ley. Esperamos que esos estudios de este largo año de mandato al frente del Ministerio de Comercio y Turismo vayan culminando, al efecto de que todas estas voluntades hechas expresas en su discurso de esta mañana se vean plasmadas en textos legales y en medidas de apoyo.

El señor **VICEPRESIDENTE:** Por el Grupo Catalán (Convergència i Unió), tiene la palabra el señor Molins.

El señor **MOLINS I AMAT:** Señor Presidente, intentaré ser breve. En primer lugar, quiero agradecer al señor Ministro su intervención y reparar un poco los puntos a los que él ha hecho referencia.

Estamos absolutamente de acuerdo en el planteamiento genérico de las prioridades del Gobierno en cuanto a creación de empleo y en lo que hace referencia a los asuntos de su competencia, comercio exterior y turismo, pero fundamentalmente comercio exterior por la Comisión en la que nos encontramos. Ciertamente, el sector exterior ha sido el que ha creado empleo en este último año y, por tanto, se ciñe estrictamente a los planes del Gobierno y a lo que creo que debe ser la prioridad, con la que concordamos, que es la creación de empleo y que eso exige estabilidad, por lo que de nada sirven crecimientos exagerados en unos primeros años que comprometan el crecimiento futuro por la inestabilidad que, sobre todo en el precio del dinero, puede derivarse de unos déficit exagerados. La competitividad es fundamental para mantener esa realidad exportadora a largo plazo, la competitividad es inexcusable y no haríamos más que comernos los efectos de la devaluación del último año si no nos fijáramos en la necesidad de la competitividad.

Creo que a todos los grupos nos ha llegado un informe —creo que de Comercio Exterior a Economía— respecto a su opinión sobre los efectos de la devaluación en las exportaciones y cómo ese efecto parece que puede llegar a perderse en los próximos —no queda claro— dieciocho meses a partir del momento de la realización del informe, en el mes de junio, o veinticuatro desde ese momento. En cualquier caso, a lo largo del próximo ejercicio presupuestario del año 1995 se perderían los efectos de la devaluación en la competitividad de las exportaciones, o la competitividad de las exportaciones derivadas del efecto de la devaluación. En este sentido, quiero señalarle al señor Ministro que en cuanto a esa previsión que hacía de

que al incrementarse más las exportaciones que las importaciones no es preocupante el desequilibrio de la balanza comercial, podemos volver a encontrarnos en los problemas ya clásicos de España en cuanto a que ese equilibrio vuelva a romperse, sobre todo si se tiene en cuenta que la pérdida del efecto devaluación, sumada al incremento —que esperamos se produzca— del consumo interno, puede provocar un incremento de las importaciones muy superior al que hemos venido teniendo en estos últimos meses.

Quisiera también hacer referencia a una cuestión que ha puesto de manifiesto el señor Ministro, con la que no digo que estemos en desacuerdo, pero que, por lo menos, quisieramos matizar. Señalaba el señor Ministro cómo nuestras exportaciones se realizan fundamentalmente con el área de la Unión Europea, en un 70 por ciento, y de la OCDE, en un 80 por ciento, y que esa concentración de riesgos le parecía excesiva. Decía que es buena porque son los mercados más seguros en cuanto a continuidad, pero excesiva en cuanto a tener demasiados huevos en la misma cesta, en época de vacas flacas, como nos ha ocurrido. En este sentido, yo creo que no deberíamos perder de vista que, a pesar de que es cierto que el 70 por ciento de nuestras exportaciones se realiza con la Unión Europea, no deja de ser menos cierto que nuestra penetración en esos mercados es todavía muy pequeña. Es decir, que el lugar en el cual, a igualdad de esfuerzo, podemos tener un resultado más espectacular en el incremento de nuestras exportaciones sigue siendo el mercado de la Unión Europea y de los países de la OCDE. Ligando lo anterior con una de las cuestiones que ha comentado el señor Ministro cuando hablaba de la reestructuración de la red comercial exterior, quisiera señalar que nos parece muy bien esa reestructuración que se está llevando a cabo y, sobre todo, el papel que han de hacer esas oficinas en el exterior, en cuanto a conocimientos de mercado, pero, a nuestro entender, no debería ser sólo una cuestión de saber, como decía el señor Ministro, si un país determinado va a realizar una reforma en profundidad y unas inversiones cuantiosas en temas como televisiones por cable o electrificación, sino también en los mercados más clásicos. El conocimiento por parte de los productores españoles de los márgenes comerciales o de los precios de venta de los determinados productos, que es una información relativamente sencilla de conseguir, es de una utilidad extraordinaria, porque muchas veces existe el desconocimiento de cuál es el precio al que se está vendiendo ese producto en el exterior, y ésa es la desgracia de nuestras empresas. Es decir, como no tienen mentalidad exportadora, muchas veces no disponen ni de esa información. Por tanto, creo que las oficinas en el exterior, aparte de esa necesidad de conocimiento de los grandes proyectos económicos de los países en los que desarrollan su actividad, tienen que llevar a cabo una verdadera investigación de mercados de todo tipo de productos. Yo insistiría, señor Ministro, en que, estando de acuerdo en que nuestra concentración de exportaciones en la Unión Europea es muy importante, no deja de ser menos cierto que, probablemente y a corto plazo, la gran capacidad de crecimiento de nuestras exportaciones sigue situándose en el mercado de

la Unión Europea y de la OCDE, por cuanto nuestra penetración en esos mercados es todavía muy pequeña.

El señor Ministro ha hecho referencia a un problema grave, que creo que se nos plantea a todos con la sentencia del Tribunal Constitucional respecto a las Cámaras de Comercio, pero no ha dejado de aludir a un conflicto que hay detrás de esa cuestión resuelta por el Tribunal Constitucional, que no se hubiera producido, probablemente, de no existir lo que ha señalado el señor Ministro: ese enfrentamiento entre las empresas y la Cámara; yo me atrevería a decir que, más que entre las empresas y la Cámara, entre alguna organización empresarial y las propias Cámaras, enfrentamiento que no es nada bueno y que creemos que provoca en este momento una gravísima situación. Las Cámaras de Comercio, señor Ministro, son absolutamente imprescindibles para el buen funcionamiento de la economía, forman parte de la estructura social de esa sociedad civil y existen en toda Europa. No deja de ser curioso que, con unos contenidos constitucionales relativamente parecidos, en Alemania el Tribunal Constitucional haya hecho perfectamente posible el pago de una cuota obligatoria y, en cambio, en España, no; alguna diferencia habrá. No quiero comentar ahora la sentencia del Tribunal Constitucional, pero creo que es perfectamente posible, dentro de un marco constitucional europeo, que exista la obligatoriedad del pago; pero, en fin, ésa es ya una sentencia firme. Creo que debemos ser capaces, entre todos, de encontrar la manera de que esos recursos puedan llegar a las Cámaras de Comercio, utilizándolas como un instrumento del Estado en determinadas actuaciones, y la del comercio exterior ha sido una dedicación de las Cámaras de Comercio, por lo menos de algunas de ellas. Estoy de acuerdo también en que probablemente hay demasiadas Cámaras, que han surgido en momentos en que eran imprescindibles o en que eran necesarias, pero que a lo mejor hoy están superadas por las circunstancias, y quizá habría que procurar producir una unificación en cuanto al número de Cámaras. También estoy de acuerdo en que deben reestructurarse y disminuir costes, pero creo que debemos hacer posible, sobre todo —y este año es fundamental en ese sentido—, el que no haya una debacle debido a la sentencia del Tribunal Constitucional. Es decir, este año las Cámaras necesitarán recursos económicos y debemos ser capaces de encontrar, con extraordinaria agilidad, la forma de que, obviamente sin dilapidarlos y siendo como pago de unos determinados servicios, las Cámaras puedan encontrar esos recursos. De hecho, alguna de esas organizaciones empresariales proverbialmente enfrentadas a las Cámaras porque ellas no tienen cuotas obligatorias, viven gracias a fondos europeos que se invierten a través de su actuación. Por tanto, parece absolutamente necesario que podamos utilizar métodos similares. Insisto en que a nuestro Grupo Parlamentario le da la impresión de que sería una pérdida excesiva, porque no nos podemos permitir el lujo de perder las Cámaras de Comercio, obviamente, con toda la exigencia de trabajo eficiente, de trabajo eficaz y de utilidad pública, como de hecho así están definidas: de utilidad pública.

Respecto a la parte en la que el señor Ministro ha hecho referencia de la reforma imprescindible en el comercio in-

terior, saludar la expresión del señor Ministro, que no es nueva en él, pero no por eso deja de ser menos necesario, a nuestro entender, remarcarla: Nuestra estructura comercial es distinta; la estructura comercial no es independiente del paisaje urbano, que no deja de ser el paisaje social, es decir, de una estructura social determinada, que tiene que ver con cosas tan objetivas como, por ejemplo, la temperatura. El señor Ministro ha hecho la diferencia entre Europa y América, que es evidente, y en la que estoy absolutamente de acuerdo, pero es que incluso dentro de Europa las costumbres que influyen sobre la estructura comercial también son distintas, una de ellas es la temperatura, por ejemplo. Es imposible pasear a 20 grados bajo cero, que son las temperaturas relativamente normales en invierno en los países nórdicos y, en cambio, en España en general, y en algunas zonas españolas más todavía (me refiero al Mediterráneo, que el señor Ministro conoce bien), esto condiciona la estructura comercial. Por tanto, y probablemente, ya lo sabe el señor Ministro, entre lo que para algunos es muy importante y nosotros no le daríamos importancia de la unidad de mercado y la necesidad de adaptarse a estructuras comerciales que son distintas, incluso en el territorio español, nuestro grupo parlamentario siempre defenderá la necesidad de que, sobre todo en la reestructuración del sector de comercio interior, que nosotros también defendemos, ésta debe hacerse muy de acuerdo y muy de la mano de las comunidades autónomas, porque no son idénticas las estructuras comerciales en el territorio español y, por tanto, entre la disyuntiva de unidad de mercado o adaptación a la realidad comercial de cada territorio, nos inclinamos clarísimamente por esta segunda cuestión. De ahí la importancia, y saludamos el anuncio hecho por el señor Ministro, del Plan de modernización que será hecho y recoge ese compromiso de colaboración con las comunidades autónomas.

También recojo el compromiso de que dentro de la reestructuración de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, de la reforma del FAD, etcétera, en particular la reforma del Ices también será llevada a cabo en colaboración con las comunidades autónomas. Yo creo que todas ellas —probablemente unas más que otras— llevan trabajando tiempo en un campo que no es de su competencia —eso es bien cierto—, pero en promoción económica de su territorio están trabajando también en temas de comercio exterior. Creo que esa colaboración es no sólo imprescindible, sino que, además, puede ser muy provechosa, porque es sumar esfuerzos en un objetivo común, como es la internacionalización de la economía.

Por último, un tema que es importante y es que dentro de la internacionalización el señor Ministro ha hecho referencia al incremento de las inversiones extranjeras en España, pero no me ha parecido oír el incremento de las inversiones españolas en el exterior. Me gustaría conocerlo. Sabe el señor Ministro que, en este momento, existe una imbricación total y absoluta entre las exportaciones y el incremento de la inversión; que muchos países europeos no están incrementando sus exportaciones, por la sencilla razón de que lo que están incrementando es su fabricación en el exterior, que sustituye a su exportación, de hecho, y, al

contrario, se convierte en importación muchas veces, pero no dejan de estar y de crear producto interior bruto con esas inversiones en el exterior. Ese es un terreno en el cual los países europeos nos llevan muchos años de ventaja; si también en la exportación nos llevan años de ventaja, todavía más en el campo de las inversiones exteriores y que, por otra parte, no es un campo que haya venido ayudado precisamente por la devaluación; es decir, el efecto de la devaluación le es contrario. Por tanto, desearía que el señor Ministro hiciera alguna referencia al respecto en su próxima intervención.

Muchas gracias, señor Presidente. Gracias, señor Ministro.

El señor **VICEPRESIDENTE:** Por el Grupo Socialista, el señor Caballero tiene la palabra.

El señor **CABALLERO ALVAREZ:** Muchas gracias, señor Ministro, por su exposición, que a mí particularmente me gustó mucho, porque creo que en un momento como el actual, en que el comercio exterior de este país funciona bastante bien, que el Ministro venga a esta Comisión y nos plantee un programa de actuación de reforma de sus estructuras de funcionamiento, parece cuando menos muy razonable y muy pegado al terreno. Significa no quedarse parado en los éxitos conseguidos y tratar de conseguir que algo, absolutamente imprescindible para nuestro funcionamiento futuro en el ámbito de la economía, que es el comercio exterior, siga produciéndonos satisfacciones. Por tanto, repito que su intervención me pareció muy adecuada.

Sobre lo que usted ha dicho y sobre lo que el Secretario de Estado nos dijo en la última comparecencia (creo que hay que agrupar las dos intervenciones; la otra fue un poco más técnica y más centrada en el momento actual del comercio exterior), algunas observaciones voy a hacer.

La primera es que el comercio exterior nos está permitiendo crecer. Esto ya es una obviedad a estas alturas. Todo el mundo lo sabe y todo el mundo lo asumió; es el comercio exterior el que nos está permitiendo crecer en un modelo económico sólido y realista; es el que nos permite este año la tasa de crecimiento entre el 1,5 y 2, que todavía la realidad económica nos dirá hacia dónde va; nos lo va a permitir porque prácticamente todo el tirón de la demanda efectiva está viniendo desde este ámbito. Esto pone de relieve un modelo de salida de la crisis, o una estructura de salida de la crisis relativamente consistente, porque nos permite en este momento crecer y, por tanto, establecer un crecimiento diferencial respecto al año pasado de casi tres puntos, lo cual es bastante importante, yo creo que no suficientemente recalado siempre; pasar de un decrecimiento del uno a un crecimiento de casi el 2 en un año es un salto de tres puntos, basado sólidamente en el sector exterior.

En segundo lugar, nos permite afrontar el año 1995 con la perspectiva de sostener el crecimiento desde el ámbito interno, lo cual es la segunda parte de un modelo sólido y de un modelo de crecimiento consistente.

Creo que nadie puede dejar de compartir los objetivos amplios que usted planteaba al principio: empleo basado

en la competitividad; la convergencia; el control de la inflación, como elemento intermedio. Yo creo que esto es lo que en este momento centra la política económica del Gobierno y la centra de forma bastante convincente.

Sólo tenemos en el horizonte una nube, una nube gris, digamos, todavía no negra, y es en qué medida el año que viene a este crecimiento sólido y consistente basado en el sector exterior de este año le sigue la inversión. A estas alturas está claro que el consumo privado —y el señor Ministro lo explicaba claramente en su comparecencia— empieza a dar muestras de reactivación. No podía ser de otra forma, porque el propio tirón del sector exterior crea renta; esa renta crea consumo y el consumo, a su vez, retroalimenta la renta. Esto tiene que venir necesariamente acompañado del crecimiento de la inversión.

De lo que el Ministro nos decía hace un rato y de lo que la política económica del Gobierno está dejando ver claro, constato que todos los esfuerzos van en esa dirección. Todos los esfuerzos van a conseguir mantener nuestra competitividad en el exterior, y eso requiere el lanzamiento de la inversión, y requiere necesariamente del control de la inflación, por una parte, que es la que puede amenazar los tipos de interés a largo plazo y, por tanto, la propia inversión en el medio plazo como objetivo intermedio clave. Yo creo que el Ministro hacía muy bien cuando empezaba su intervención señalando al lado de empleo, competitividad, convergencia e inmediatamente después tipos de interés y tasas de inflación. En esa línea deben ir los esfuerzos, y en esa línea veo yo que van por lo que el Ministro nos planteaba en su intervención.

La devaluación produjo un efecto muy importante. Yo creo que fue muy sabiamente tomada en el momento que los mercados señalaron que había que tomarla. El efecto de la devaluación se puede agotar. Los datos que el Ministerio de Comercio nos transmite hablan de 30 meses, 30 meses supongo que a partir del momento en el que nos da el papel, si no tendría que decir la fecha de iniciación, lo cual señala un período relativamente importante. Estamos hablando de tres años de ventajas comparativas, pero además constatamos que todos los esfuerzos son para que no se agoten. De hecho, las advertencias que aquí estamos oyendo van en la dirección de productividad, competitividad y, por tanto, mantenimiento de la ventaja comparativa.

Quiero ampliar un poco más la cuestión y la quiero ampliar —por volver al estricto sector exterior— a los esfuerzos que el Gobierno está planteando en todos los ámbitos. De hecho que los costes laborales unitarios se disminuyeran en los últimos tiempos con motivo de la devaluación y de la propia evolución de los costes salariales —y hablo de costes laborales y unitarios en moneda extranjera— por encima del 20 por ciento, señala una tendencia o por lo menos una relativa presión en el mantenimiento de esa ventaja comparativa. Que en los últimos tiempos se estén dando acuerdos sociales y se esté dando un clima social relativamente más tranquilo, señala una tendencia o una incipiente tendencia al mantenimiento en el largo plazo de esa moderación salarial que estamos experimentando este año. Por tanto, tenemos bases sentadas bastante sólidas

para el mantenimiento de lo que en este momento es una recuperación incipiente, pero ya relativamente importante.

Quiero señalar —y esto era una especie de entrada— que lo que el Ministro de Comercio nos acaba de plantear es toda una serie de reformas estructurales para conseguir el mantenimiento de una ventaja exterior bastante importante en este momento. Eso hay que enfatizarlo por una parte y, desde el Grupo Socialista, darle todo el apoyo explícito que necesite y estimularle en el mantenimiento de esa tensión. No va a ser fácil y todos sabemos que va a ser relativamente difícil porque la reforma de algunas estructuras no es fácil, va a encontrar dificultades y, por tanto, queremos plantear nuestro apoyo político al mantenimiento, sostenimiento e, incluso, a la aplicación, en el más corto espacio de tiempo posible, de todas las reformas que aquí escuchamos.

No me resisto a comentar algunas cuestiones concretas, aunque después entraré en las reformas. Se refieren —ya el portavoz de Convergència i Unió hablaba de ello— a nuestra balanza comercial y a nuestras exportaciones a la Unión Europea. Creo que el Ministro planteaba la conveniencia de ampliar a otros sitios, además de a éstos. El lo dirá que lo sabe decir muy bien —no tengo que decirlo por él— pero, me parece que el hecho de que España tenga el 40 por ciento de sus exportaciones en Alemania, Italia y Francia no es una mala cuestión porque implica cierta estabilidad con el crecimiento alemán, con el crecimiento francés, una cierta estabilidad de crecimiento previsible; pero en los próximos años sería conveniente aumentar algo más esa cantidad y disminuir el porcentaje. Explico la cuestión aunque es suficientemente clara, pero a lo mejor hay que explicarla: sería bueno, todavía, aumentar nuestra presencia de exportación en países de otras áreas. El objetivo es muy ambicioso y, en todo caso, es bueno plantearlo. En ese ámbito el Ministro planteaba una cuestión que me llamó la atención especialmente: habló de más diálogo con las empresas y de menos burocracia. Creo que éstas son dos líneas claves en el fomento del sector exterior, porque la queja que todos oímos por parte de las empresas —a veces justificada y a veces no—, es que hay algunas dificultades para conectar con la estructura de ministerio en algunos países y excesiva burocracia en el funcionamiento. Esto a veces se convierte en un tópico —probablemente esta vez no lo sea; pero, en todo caso, tender a disminuir la burocracia siempre es bueno y siempre va a ser bienvenida.

Esto lo planteaba el Ministro inmediatamente en el ámbito de la relación con las cámaras de comercio y las cámaras de comercio —comparto toda su reflexión— probablemente sean instituciones en las que hay que diferenciar entre unas y otras. No todas funcionan igual; unas funcionan muy bien, otras regular y otras muy mal. Por tanto, esta idea de no sólo la reestructuración sino la fusión me parece conveniente. Hay que darle a las cámaras de comercio la agilidad para que cumplan su función. Aquí deberíamos trazarnos cierta cautela operativa: es decir, las cámaras de comercio se ganarán su sitio y, por tanto, se ganarán el respeto de las empresas si efectivamente son operativas. Cámaras de comercio burocráticas, que no dan

ningún servicio a las empresas que no contribuyen a su funcionamiento no son más que un elemento de burocracia adicional para las empresas; sin embargo, otras cámaras de comercio tienen un extraordinario dinamismo y las empresas participan de ellas gustosamente. Creo que en esa dirección —y por ahí entiendo que iba la reflexión del Ministro de Comercio— habría que operar.

Es muy pertinente la reflexión de potenciar el fomento de la exportación a algunos mercados emergentes de Asia y de Latinoamérica y quiero situarlo en él «por si las moscas»; por si el mercado sigue siendo emergente, el futuro dirá qué va a pasar con estos países, pero no parece en absoluto nada desdeñable tratar de asentar nuestras redes exteriores en estos mercados, porque la dinámica de la economía los puede convertir en el futuro en mercados extraordinariamente importantes. Por tanto, los que se espabilen —y perdónese la expresión coloquial— para situarse en estos mercados pueden tener una gran capacidad.

Haría una sugerencia adicional y es que en algunos países de la OCDE nuestro fomento de exportación no funciona suficientemente bien. No quiero señalar específicamente, el Ministro seguro que los conoce todavía mejor que yo, pero dentro de la OCDE existen bloques de países en nuestra presencia exterior y en nuestra capacidad de exportación; por tanto, algunos de ellos requerirían cierta actuación adicional. Todos hemos oído anécdotas de algún armador gallego que se encuentra por los ministerios de pesca de algún país de la OCDE, situado lejísimos, y dice que acaba de conseguir dos licencias de pesca; se lo consigue él solo. Es decir, él solo va allí, el solo se sitúa en aquel ministerio y consigue las licencias de pesca. Creo que estos temas que son muy importantes requieren también mayor ayuda en algunos países que, en este momento, pueden no estar todavía suficientemente atendidos.

El planteamiento que el Ministro hace de detectar oportunidades de exportación y, al mismo tiempo, a través de las cámaras ayudar a las empresas a salir, parece francamente bueno. Creo que ésta es una cuestión en la que el esfuerzo, desde el Grupo Socialista, va a ser bien venido. La reforma del FAD a estas alturas, también parece ya razonable, porque todos estamos detectando algunas dificultades, en algunos momentos y con algunas operaciones.

Por tanto, señor Ministro, en el ámbito del comercio exterior, por parte del Grupo Socialista tiene usted todo el apoyo que necesite para hacer estas reformas tan importantes e, incluso, más que se le ocurran en esta dirección, porque de ello dependemos bastante. En segundo lugar, y haciéndolo extensivo, todo el apoyo que el Gobierno necesite para fomentar la competitividad. Esto trasciende de su ministerio, pero un Ministro de Comercio, en un momento como el actual, es un personaje emblemático porque, en una economía como la nuestra, que según los datos que usted daba, tiene el 52,2 por ciento de apertura respecto al sector exterior, el Ministro de Comercio se convierte en el personaje a través del cual hay que transmitir los mensajes de que incrementemos la competitividad porque de ello depende nuestro futuro.

En el ámbito del comercio interior usted planteó cuestiones de alto calado económico y social, porque cualquier

medida que afecte a casi dos millones de personas hay que verla con mucha cautela y con mucho cuidado. No es que quiera decirle que usted ha hecho en su comparecencia todo bien, porque no es bueno decirlo, pero me dejó satisfecho que usted observe esta reforma con toda la cautela porque afecta a mucha gente, a muchos pequeños comerciantes y, por tanto, tiene un gran impacto social. En segundo lugar, afecta a pequeños comerciantes que va a ser muy difícil reconvertir fuera de su sector; es decir, que si pierden su puesto de trabajo en ese sector probablemente no tengan salida ya, no tengan otro al que ir. En consecuencia, no es solamente bueno que ese sector incremente su competitividad (alguna pregunta le haré, porque algunas cuestiones de las que usted dijo me llaman la atención); es bueno que incremente su competitividad, cada vez más, pero sobre todo, estudiemos bien lo que sucede porque podemos no tener destino alternativo a multitud de estos pequeños comerciantes. En consecuencia, la economía está para ser competitiva y para funcionar, pero la economía también está para permitir que los verdaderos beneficiarios, que son los ciudadanos, sigan siendo el objeto en que pensamos. Por ello digo que cuando usted planteaba desde un Libro Blanco hasta un plan de apoyo y toda una serie de medidas que ni siquiera me dio tiempo a copiar, me quedé tranquilo; pero sí quiero señalar la preocupación que todo este tipo de reformas produce.

Usted daba algunos datos que yo no conocía —porque ciertamente disto mucho de ser un experto en este sector—, y decía que el tiempo medio de vida de estos pequeños comercios es inferior a tres años. Yo creo que debe haber diferencias sectoriales muy importantes; en tanto que en algunos sectores deben ser muy efímeros, en otros, sin embargo, basados en economías familiares, tienen larga vida, y esto lo observamos todos cuando nos movemos por la calle. Por tanto, sería bueno saber cuál es la estructura sectorial y la estructura sociológica de estos pequeños comercios.

Cuando habla de los niveles de inflación ligados a este sector o a los niveles de márgenes comerciales y de incidencia en los precios, le formulo la siguiente pregunta. ¿En algunas grandes superficies o grandes comercios, no se observan también determinadas tendencias en esta dirección? Hago la pregunta porque creo que esto tampoco es tan uniforme y probablemente si se diferenciara entre productos y entre algunas grandes superficies, se tendría una visión más completa, sin entrar técnicamente en ello, pero como observador a lo mejor no es tan dispar. Le formulo la pregunta, no estoy afirmándolo, en absoluto; estoy simplemente señalando que en algunos productos ese pequeño comercio puede ser competitivo ya en este momento y si no, en su labor y su tarea conseguir que lo sea y hacer que permanezca este nivel de empleo, que no es tarea fácil, pero esto es lo que la economía le encomienda a usted, señor Ministro.

Para concluir quiero decir que considero importante toda la gama de reformas estructurales que usted nos acaba de plantear de cara al futuro, tanto en el comercio exterior como en el comercio interior, porque de ellos depende una parte de nuestra competitividad y una parte de nuestro em-

pleo y en esta dirección sí le puedo asegurar y le repito, que tendrá el apoyo entusiasta del Grupo Socialista.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Para contestar a los señores intervinientes, el señor Ministro de Comercio y Turismo tiene la palabra.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): En primer lugar, quiero agradecer a SS. SS., que han intervenido, el tono y la forma de su intervención.

Después de sus intervenciones creo que sería conveniente hacer una rápida reflexión sobre la política *macro*. Este ministerio desde el primer día se planteó que tenía que intervenir muy activamente en la definición de la política macroeconómica de este país. El comercio exterior mide la competitividad de nuestras empresas y la competitividad de nuestra economía y, a partir de ahí, tiene mucho que decir en ese campo. Hemos tenido una estrechísima colaboración con el Ministerio de Economía en esa tarea. Yo creo que ha existido un gran entendimiento y que hemos trabajado conjuntamente. Nosotros en muchas cosas hemos sido punta de lanza, el Ministerio de Economía, como es lógico, es más prudente, más pausado, tiene que evaluar el coste de todas las medidas, tanto desde el punto de vista de ingresos como de gastos, pero nosotros hemos servido, en muchas ocasiones, para apuntar al Ministerio de Economía por dónde creíamos que debían ir los tiros, qué estaban haciendo otros países, o cómo incrementar la competitividad.

Al poco tiempo de llegar al ministerio el propio Ministro se hizo un cuadro sobre lo que eran medidas de competitividad para saber por dónde había que ir. Hemos ido poco a poco desarrollando dichas medidas y creo que desde el Gobierno hemos sido capaces de adoptar decisiones en casi todas ellas.

Hablamos de mercado laboral, donde creemos que se ha hecho una reforma positiva desde el punto de vista del empleo; hablamos de formación profesional, donde se va a hacer un esfuerzo en los presupuestos para mejorar dicha formación; hablamos del coste del dinero, de tipo de interés, de la necesidad de rebajar el déficit para bajar los tipos de interés, de incrementar y mejorar la eficiencia de la Banca, que al final la pagan los empresarios; hablamos de la necesidad de mantener la inversión en las infraestructuras de transportes; hablamos de que los precios de los sectores regulados tienen que ser más competitivos para las empresas, tanto la energía eléctrica, que este año ha tenido subida cero para las empresas y hay previsiones de bajada, en términos nominales; hablamos de que la política de telecomunicaciones tenía que ser también positiva para las empresas y la reforma de tarifas es positiva para las empresas que son las que consumen llamadas de las que han bajado, es decir, las interprovinciales y las internacionales; hemos defendido que hay que reducir los gastos de instalación de las empresas, en eso todavía no hemos actuado de manera activa, pero creemos que es fundamental.

Voy a mezclar algunos temas, pero tienen mucha relación entre ellos. Una de las cuestiones que nosotros hemos observado y estudiado es que los precios de las grandes su-

perfiles podrían ser mucho más bajos y que la falta de competencia entre ellas (porque se han establecido auténticos monopolios comarcales) hacen que estén trabajando con márgenes muy por encima de los que actúan en Francia, que es su país de origen y del cual provienen. Por tanto, las ventajas comparativas con el pequeño comercio no son tanto en precios, donde tienen precios testigo de promociones por debajo de coste para atraer al cliente y cosas de ese estilo, pero luego, en el conjunto, los precios no son los que podrían ser una de las superficies de ese tipo, sino que han tenido éxito fundamentalmente porque prestan servicios, dan un tipo de servicio al cliente que éste valora mucho, inclusive por encima del precio. Estos motivos, fundamentalmente, son cuatro. Primero, que tienen a su disposición un conjunto de cosas que pueden comprar en el mismo sitio y, por tanto, en menos tiempo se puede hacer la compra global, sobre todo eso es muy eficaz en los hombres que hacen la compra, que en general tienen menos tiempo, o en las mujeres que trabajan. Segundo —no se evalúa su importancia pero es enorme, porque ofrecen plazas de estacionamiento, es decir que se va allí y se aparca. Tercero, se puede pagar con tarjeta de crédito, no hay que ir al banco y llevar 30.000, 40.000 ó 50.000 pesetas para hacer la compra semanal. Y cuarto, horarios. El tema de los horarios es uno de los elementos que al dar un servicio que viene bien al usuario ha hecho que haya un porcentaje de gente que se haya canalizado hacia esas ventas. Pero, al mismo tiempo — y he sacado este tema a colación ahora—, las grandes superficies tienen un coste de instalación muchísimo más alto que en el resto de los países de Europa. Los terrenos son más caros, el inmovilizado es inmensamente más caro que los balances de estas sociedades en otros países, entre otras cosas porque las licencias municipales se han concedido —por decirlo de alguna manera— con cobro de impuesto revolucionario; yo le doy la licencia pero tienen que construir un puente, un polideportivo, etcétera, y al final esto repercute en los precios y, en definitiva, lo paga el consumidor. Por tanto, uno de los elementos que incide en el coste, en el precio de venta del producto, son los costes de instalación que siguen siendo muy altos, tienen una enorme burocracia. Las licencias, no sólo las de construcción sino también las de apertura, tienen una burocracia enorme, que significa horas de trabajo, que generan un coste y un coste muy fuerte por parte de los ayuntamientos y ello revierte en los precios. Yo creo que hay que actuar sobre el suelo y sobre los costes de instalación.

Creo que también hay que plantearse cómo financiar la protección social. Yo, como socialista, soy defensor acérrimo de un sistema de cohesión y protección social, pero, en primer lugar, el sistema tiene que ser eficiente y, en segundo lugar, tiene que haber un debate sobre cómo financiarlo. En las jornadas celebradas en la Costa Brava, en el mes de octubre del año pasado, en las que también estuvo presente el señor Molins, ya defendí la necesidad de bajar las cotizaciones sociales y subir el IVA. De esa forma la protección social la pagan todos los productos que consumimos, no sólo los producidos en España, sino también los importados. Tenemos el tipo de IVA más bajo de Europa, en algunos casos con diferencias estructurales. Dina-

marca tiene el 25 por ciento del IVA pero no tiene cotizaciones sociales, es decir, que no podemos compararnos con Dinamarca, pero sí podemos compararnos con Francia, que tiene el 18, y podemos compararnos con otro conjunto de países. Hay que abordar la situación de que el coste de la protección social lo paguen todos los productos, si no, evidentemente generaremos una situación preferencial para las importaciones, que pagarán en menor medida la protección social que los productos fabricados en España. En ese sentido, creo que estamos cumpliendo.

En políticas concretas, evidentemente, ha habido una importancia básica en el tipo de cambios, es un elemento fundamental, es mucho más importante que cualquier medida concreta de apoyo a la exportación, pero, al mismo tiempo, hemos abordado en el campo de la ayuda a la exportación un conjunto de medidas, que algunas he mencionado, como CESCE, la subida de la cobertura y un conjunto de medidas que creo ayudan a crear ese marco general de competitividad en el cual la empresas tienen que moverse. A partir de ese momento, la política del Gobierno es que deben ser los empresarios y los trabajadores los que se pongan de acuerdo y los que tienen que conseguir un acuerdo básico para hacer viables las empresas; es decir, en la reforma del mercado de trabajo, el objetivo prioritario que tenía era facilitar la negociación colectiva en el marco de la empresa y lo más cerca posible a la empresa; que los sindicatos, como representantes de los trabajadores, y los empresarios fueran capaces de conseguir acuerdos en el marco de cada empresa, que son y que inevitablemente tienen que ser diferentes que un acuerdo global a nivel nacional. Hay sectores que no pueden cumplir, pero ni siquiera sectores, hay empresas de un mismo sector que unas pueden pagar más y otras menos, porque su nivel de eficiencia y su nivel de productividad es radicalmente diferente. Ese es el gran reto de futuro. Yo creo que estamos en el buen camino de una política macroeconómica que es razonable para el mundo empresarial, en la que los protagonistas tienen que ser los empresarios y los trabajadores en busca del acuerdo, en el marco de cada empresa para que las empresas sean viables.

Los sindicatos tienen que ser conscientes cada vez más de que su enemigo no es el empresario, que hay que llegar a un entendimiento entre ellos; es decir, que sólo desde el entendimiento de trabajadores y empresarios es posible que la empresa funcione. Ese es el reto de futuro. Los sindicatos tienen que ser conscientes de que una empresa que pierde dinero es el anuncio de despidos y de pérdida de puestos de trabajo. Una empresa puede perder dinero un año, dos años, pero evidentemente al cabo de un tiempo lo que hace es desaparecer o reducir el empleo porque un elemento fundamental de las pérdidas es que tiene exceso de empleo. Por tanto, creo que el objetivo de empresarios y trabajadores hoy, con ese marco general, es conseguir una distribución y una organización del trabajo que sea eficiente, usando una tecnología moderna que haga posible que la empresa y el producto que fabrica sea competitivo. Como digo, yo creo que ése es el marco general.

El señor Aguirre manifestaba que no he dicho grandes novedades. Yo he resaltado tres, que yo creo son noveda-

des. Hay alguna más. El cambio de estatutos del ICEX es otra novedad, pero, en cualquier caso, yo no pretendo decir grandes novedades, lo que pretendo es cumplir lo que he dicho. Creo que dije novedades en mis primeras comparencias y lo que hoy voy haciendo es ajustando los programas y desarrollándolos. Por consiguiente, quiero que se juzgue si desde mi ministerio somos capaces de cumplir lo que decimos que vamos a hacer; en ese sentido, pido que entiendan mi planteamiento desde ese punto de vista.

En el tema de las cámaras de comercio, que han tratado muchos, la sentencia del Tribunal Constitucional afecta a la Ley de 1911, no afecta a la Ley de 1993, por tanto, la Ley de 1993 está vigente. El problema es que se está produciendo una auténtica insumisión fiscal. Quiere decir que ya con la Ley de 1911 había entre el 20 y el 30 por ciento de empresas que no pagaban; a partir de la sentencia, y con la política que ha hecho la CEOE de enviar a todos los asociados un documento para que recurran las cuotas en amparo ante el Tribunal Constitucional y que el Tribunal Constitucional está aceptando y amparando los recursos, lo que se está generando es una situación que es la que es. Ahí hay dos planteamientos posibles: uno, mantenemos la Ley de 1993, pero en la Ley de 1993 la mayor parte de las cámaras se consideran incapaces de ese mantenimiento porque no son capaces de cobrar, y plantean problemas financieros de supervivencia a corto plazo, por lo que hay que abordar posiblemente como una única salida una reforma de la Ley, aunque nos plantea problemas, pero ésa es hoy la realidad. Por esto estamos viendo en qué medida la reforma de la ley no implica todavía desincentivar más a que las empresas paguen.

Por ejemplo, hemos planteado que hubiese una dotación presupuestaria en el presupuesto para financiar cámaras. En el momento que aparezca una dotación presupuestaria y aparezca seguro el modelo de futuro, todavía las empresas dejarán más de pagar. Por ello queremos pactar con las comunidades autónomas y con las cámaras su reestructuración, sus necesidades financieras, y en qué porcentaje se comprometen a una autofinanciación vía servicios y vía cobro de cuotas. Por consiguiente, los presidentes de las cámaras tienen que empezar a moverse para conseguir un apoyo de las empresas de su territorio para saber cuáles están dispuestas a trabajar en las cámaras y apoyar a las cámaras. Es decir, se trata de una tarea que no se puede hacer exclusivamente desde la Administración central del Estado, ni siquiera desde las comunidades autónomas, sino que tienen que ser las propias cámaras las que sean agentes dinámicos de la propia adhesión de los empresarios a dichas cámaras.

Ha habido un debate muy grande en el sentido de por qué no desaparecen. Es verdad que algunas habían dejado de cumplir su función. Las cámaras, una parte muy importante de ellas al no ejercer eficientemente sus tareas han favorecido el desarrollo y la expansión de las instituciones públicas de ayuda al comercio exterior, tanto del ICEX como las organizaciones de las comunidades autónomas. Entonces, es verdad que muchas de las tareas de apoyo al comercio exterior las están desarrollando ya el

ICEX, el Copca de turno, o la organización valenciana, por ejemplo.

El problema es que creo importante que haya estructuras de la sociedad civil (aunque yo no quiero mitificar el término sociedad civil) que llevan cien años existiendo, pues no tenemos tantas como para que desaparezcan algunas de las existentes. Hay que darles la oportunidad de que sean capaces de funcionar más eficientemente y de cumplir el papel que socialmente les corresponda. Esa es nuestra filosofía y nuestra posición.

El FAD creo que requiere revisión en muchos aspectos, pero sobre todo aclarar qué es. El problema es que el nombre aunque su ley constitutiva es la que es y lo define clarísimamente como un instrumento de apoyo a las exportaciones, al haberse utilizado fondos de ayuda al desarrollo ha creado una extraordinaria confusión sobre a qué tiene que dedicarse. El FAD básica y esencialmente, según su ley constitutiva es un instrumento de apoyo a la exportación y, además son créditos, no son fondos no retornables. Al ser créditos, se puede dedicar un porcentaje a donaciones, pero básicamente tienes que darlo a aquellos países que son capaces de devolverlo. Entonces, se plantea la contradicción que se llaman fondos de ayuda a desarrollo, pero el porcentaje que va a los países más subdesarrollados es muy pequeño. Esta es la confusión que genera su ley constitutiva con el nombre. Cuando se constituyó el año 1976 el FAD, España era un país receptor de ayuda, no donante, por tanto en aquel momento no planteaba ningún problema, y España no ayudaba al Fondo de Ayuda al Desarrollo sino que recibía, es decir, hasta principios de los años ochenta España es receptor de créditos del Banco Mundial y de los bancos regionales. Quiere decirse que ha cambiado lo suficiente como para que haya que aclarar el planteamiento, haya que modificar el FAD y hacer un mayor desarrollo que permita concretar más los objetivos y la forma de gestión.

El señor Aguirre decía que hemos ralentizado el comercio interior. Nosotros tenemos desde el primer día un objetivo, que lo conseguimos en el horario pero no en las aperturas de los domingos. El objetivo ha sido conseguir un acuerdo dentro del sector y que el propio sector asumiese el camino que había que recorrer. Yo creo que estamos ahora muy próximos a conseguirlo, es decir que realmente ha habido una aproximación muy grande entre las grandes superficies, las grandes empresas y el pequeño comercio. Por tanto, ése ha sido el elemento fundamental; no ha sido tanto un debate entre Convergència i Unió y el Gobierno, sino que ha sido básicamente intentar conseguir dos objetivos que teníamos: uno, conseguir un acuerdo entre el sector y que madurase la idea de necesidad de un acuerdo entre el sector; y, en segundo lugar, siempre dijimos que había que hacerlo en el segundo semestre de 1994. Eso lo planteamos el primer día precisamente para alejarnos de la psicosis de crisis. Eso es lo que ha hecho. Yo creo que estamos muy cerca de conseguir el acuerdo y ahora empezarán las negociaciones menos del sector y más las políticas para traer al Parlamento la ley y negociarla en el marco parlamentario.

No hemos tenido problemas con Economía, señor Aguirre, lo único que hubo fue un documento de la Dirección general de Política Económica, que no asumió nunca el Ministro de Economía con un planteamiento absolutamente teórico, y muy lejos de la realidad social. Creo que la Dirección general de Política Económica jugaba su papel haciendo ese documento, pero era un documento que no tenía nada que ver con la realidad social. Son papeles que hacen ese tipo de instituciones que, en abstracto, a todo el mundo le parecen muy bien. Es como decir que todos tenemos que ser justos, buenos y caritativos; todo el mundo piensa que sí, pero la realidad es que hay que tener policía porque hay gente que no es caritativa, buena ni justa; hay ladrones y otro tipo de problemas. Básicamente, ése era el planteamiento. El Ministerio de Economía nunca asumió ese papel, nunca ha habido enfrentamiento entre el Ministro de Economía y este Ministro que les habla sobre este tema porque éramos conscientes de que debajo existía un problema social que había que abordarlo en su integridad.

Me gustaría, como me ha ofrecido, que me hiciese llegar la proposición no de ley de medidas de apoyo al pequeño comercio para que podamos discutirla. Estaría encantado.

Sobre la ley de *time sharing* que usted ha mencionado, le he de decir, aunque como miembro del Gobierno asumo la responsabilidad, que la responsabilidad y el retraso no son tanto nuestros como del Ministerio de Justicia. En cualquier caso, asumo la responsabilidad que me corresponde como miembro del Gobierno.

Al señor Molins le diré que del déficit ya hemos hablado. Creo que si no somos capaces de controlar el déficit, tenemos el riesgo de que los tipos de interés se disparen, no sólo que no bajen sino que se disparen. El Gobierno ha hecho un enorme esfuerzo en este presupuesto para reducir el déficit. Hemos salido con un déficit en la Administración central del 3,6 por ciento y del 4,6 en el conjunto de las administraciones, con una rebaja de cuatro décimas sobre el año pasado. Como ustedes gobiernan en ciudades o comunidades autónomas, se darán cuenta lo difícil que es reducir el gasto público, los chirridos sociales y los problemas que eso genera. Le digo que el esfuerzo que se ha hecho este año en el presupuesto ha sido enorme. Es insuficiente. Desde luego, no comparto algunas de las cosas que se dicen, como que es muy fácil reducir el gasto corriente. Creo que hay una relación entre la inversión y el gasto corriente y si no se cumple mínimamente, se gestionan mal las inversiones. Sí creo que hay un margen importante de mejora en incremento de la productividad del sector público, por tanto de mejora en la gestión. Hay que mejorar la gestión, hacerla más eficiente, pero creo que el margen en gastos corrientes es difícil.

Los países maduros, que ya tienen una inversión muy desarrollada en las grandes infraestructuras, llámense carreteras, puertos, hospitales, el porcentaje de gasto corriente crece porque hay que dar servicio en esos hospitales, y ello genera gasto corriente. Las medicinas son gasto corriente, el sueldo de las enfermeras es gasto corriente, los maestros son gasto corriente. Los países, conforme van desarrollán-

dose, van dedicando menos dinero a inversión, porque ya la tienen hecha, y más esfuerzo en gasto corriente. Esto no significa que le diga que no haya un margen de mejora en la gestión del gasto corriente, que sí lo hay.

El efecto de la devaluación, como decía el señor Caballero, estimamos que dura treinta meses, pero es cada vez menor. Es decir, en la medida que tengamos un diferencial de inflación con los países con los que competimos, se va reduciendo el margen. Eso es real y, por tanto, tenemos que ser capaces de reducir el diferencial de inflación que tenemos con los países que nos rodean, pero eso depende de los interlocutores sociales. Es decir, el Gobierno no es el que fija los precios, sólo fija cuatro o cinco precios, que cuando se modifican, como precisamente influyen en el precio y no se han modificado en los últimos diez o catorce años, causan un enorme problema. Es el problema de las tarifas telefónicas. La estructura de las tarifas es demencial, pero nunca se han modificado porque el efecto sobre la inflación es muy grande.

En cualquier caso, sí creo que hay que ir actuando. Esta es una reforma realmente estructural de las tarifas que había que abordar, pero quiero decir que la mayor parte de los precios no se fijan. Le voy a poner un ejemplo. Todo el mundo da por hecho que la reducción de un punto en cotizaciones sociales y la subida de un punto del IVA poco menos va a incrementar el uno por ciento los precios. Eso es absolutamente falso. Si los empresarios parten de ese punto, de que se les va a reducir las cotizaciones sociales y no van a bajar los precios a pesar de haber bajado los costes, eso será cierto y subirán los precios el uno por ciento, pero al bajarles el uno por ciento las cotizaciones sociales se rebajan los costes, por lo que pueden bajar precios y el efecto de la subida del uno por ciento del IVA puede ser mucho más reducido. De hecho, en los productos fabricados en España no tendría que tener prácticamente ningún efecto. Lo que pasa es que hay que explicar y hacer llegar a los empresarios que este tema es bueno no porque les permita tener un punto más de margen, sino porque les permite ser un punto más competitivos en los mercados exteriores y tener un punto menos de coste.

Por tanto, cuando se toman medidas de este estilo, cómo van a reaccionar después los interlocutores sociales, en este caso los empresarios, es un tema que no se controla, pero en mi ministerio pienso intentar hacer llegar a las organizaciones empresariales, en la medida de lo posible, por dónde creemos que debe ir el asunto. Evidentemente, la verdad es que tenemos un problema con la inflación y hay que luchar contra el incremento de precios.

Por otro lado, es la primera vez que se ha roto la barrera psicológica en la subida de precios. Los empresarios españoles están acostumbrados a subir los precios el 5 por ciento, el 6 por ciento, y a lo mejor ahora los tienen que subir el 2 por ciento o el uno por ciento. Esa es una barrera no sólo técnica sino psicológica. Es decir, hay que acostumbrarse a una variación de los precios. Hay muchos que dicen que para subir el uno por ciento no los suben; pues en muchos sitios, los precios se suben el uno por ciento, son países que están acostumbrados a una inflación más baja y afinan más en esos temas.

Es verdad que la recuperación va a incrementar las importaciones. Lo que sucede es que España, sumando importaciones y exportaciones sobre el PIB, que es la apertura al exterior, sigue siendo el país menos abierto de la Comunidad Europea; no somos el último en las exportaciones ni en las importaciones, pero si sumamos las dos, somos el último. Por tanto, España va a tener que seguir abriéndose, está abierta ya legalmente y lo normal es que haya una mayor penetración de productos importados; las empresas van a tener que hacer el esfuerzos de salir y vender más fuera.

Cuando decimos que hay que tener una mayor presencia en países emergentes, no queremos decir que no hayan de crecer las exportaciones a Europa, lo que creo es que algunas de las exportaciones a Europa tienen elementos de fragilidad. Tenemos que ser conscientes de que a medio plazo pueden ser sustituidas y tenemos que abrirnos otros mercados. Por ejemplo, para hablar de países de la OCDE, la capacidad que ha tenido España de penetrar en el mercado de Gran Bretaña con productos industriales es casi nula. La exportación a Gran Bretaña sigue siendo fundamentalmente de productos agrícolas, vinos y derivados, y el esfuerzo exportador sigue siendo canalizado en ese sentido. Evidentemente, los ingleses están consumiendo menos jerez; tenemos que replantear nuestro esfuerzo de penetración comercial en el Reino Unido y plantear no las exportaciones que se han efectuado históricamente, fundamentalmente dirigidas al sector alimentario, que hay que mantener, pero al mismo tiempo ser capaces de penetrar en otros segmentos del mercado.

Sobre el enfrentamiento entre la CEOE y las Cámaras ya hemos hablado. Creo que es bastante conflictivo, a todos nos gustaría que no se hubiese producido, pero el hecho es que se produjo en su momento, probablemente por rigidez de todos. He de decir que no creo que la culpa sólo la tuviese la CEOE, creo que ha habido culpa por parte de todos y al final se llegó a un enfrentamiento, que no es conveniente porque tampoco tiene tantos canales de representación el sector de las empresas como para renunciar a uno de ellos, sobre todo desde el punto de vista de las ayudas a las exportaciones. Las ayudas a las exportaciones cada vez están más controladas por la Unión Europea y por el conjunto de organismos internacionales desde la Administración pública y, en cambio, hay un margen de actuación mucho más amplio desde las cámaras de comercio. Por tanto, son instrumentos que la propia Unión Europea ha convertido en más útiles. Existen en toda Europa, con carácter muy diferente. Es decir, el modelo español era el modelo continental de Francia, de Alemania y el que se ha aprobado hace poco tiempo en Italia, que no era así; es muy diferente el inglés, que es de afiliación voluntaria, donde, en cambio, las cámaras juegan un papel muchísimo menos importante. Por tanto, es verdad que la sentencia alemana ha sido como ha sido, pero la española es como es.

He mencionado medidas de apoyo al incremento de las inversiones españolas en el exterior, por ejemplo, el crecimiento de los recursos financieros de apoyo y los créditos para inversión fuera. De todas maneras, tengo que decir

que la inversión en el exterior siempre es un tema extraordinariamente complejo, porque un Gobierno sólo puede apoyar la inversión fuera en tanto que sea imprescindible para el mantenimiento de la inversión dentro, porque si no se puede encontrar con que lo que se está favoreciendo es la deslocalización pura y simple de irse a fabricar a países del tercer mundo y, por tanto, desaparecer el trabajo y el empleo en el propio país. Es verdad que hay sectores en los que eso se ha hecho imprescindible en un momento determinado. El caso más claro es el sector de confección textil, donde o se llevaba fuera una parte de esa confección o se hacía inviable el conjunto de la empresa. En ese sentido, yo creo que hay que ser siempre muy prudente e ir con pies de plomo para no producir efectos negativos.

Al señor Caballero le agradezco muchísimo su intervención y los elogios que ha hecho. Creo, como él, que el mejor momento para hacer las reformas son los momentos de bonanza; es decir, en los momentos de crisis las reformas son difícilísimas de hacer, y en muchas ocasiones casi imposibles. Por tanto, yo creo que, desde esta situación, estamos en un momento de bonanza y el año 1995 va a ser un año razonablemente bueno, porque aunque se dice que el sector exterior va a dejar de aportar un crecimiento a la economía española, es porque —la palabra es incorrecta pero la utilizo— se *netea*, es decir, se tienen en cuenta las importaciones menos las exportaciones, y es evidente que las importaciones van a crecer con la recuperación. Por tanto, el objetivo es que el desequilibrio de la balanza comercial no crezca y pueda ser asumido y equilibrado por el crecimiento del turismo, para el que esperamos que el año 1995 sea todavía mejor que 1994, porque esperamos un año mejor de turismo de sol y playa, sobre todo por el incremento de precios, no tanto por el incremento del número de turistas y, al mismo tiempo, esperamos una mejor recuperación y una mayor ocupación del segmento de turismo interior y turismo de ciudad.

¿En qué medida al crecimiento va a seguir la inversión? Este es el gran debate y creo que tenemos algún apunte positivo. En primer lugar, las inversiones extranjeras siguen creciendo, como he dicho antes; eliminando el elemento Seat, están creciendo el 17 por ciento este año. Nosotros, que tenemos un contacto, a través de la Dirección General de Inversiones Extranjeras —que depende del Ministerio—, con el conjunto de las corporaciones y de las empresas multinacionales más importantes, hemos podido comprobar que ha cambiado significativamente la visión que tenían de España hace dos años. Yo creo que hace dos años pasamos el peor momento, desde el punto de vista de la perspectiva que tenían sobre la realidad española los grandes inversores y el mercado internacional, puesto que tenían una visión de un país desbocado desde el punto de vista de la política económica, con un crecimiento del gasto muy fuerte y, al mismo tiempo, con unas rigideces del mercado de trabajo que lo hacían muy poco atractivo. Creo que la visión hoy es más optimista y que, por tanto, podemos pensar que la inversión extranjera va a seguir.

Desde el punto de vista de la inversión interna, la inversión de los empresarios españoles, que es la fundamental, este año ha habido meses en que apuntaba que crecía la in-

versión en bienes de equipo, porque ha habido varios meses a lo largo del año en los que ha crecido de forma importante. Lo que pasa es que, después de un mes que crecía mucho, al siguiente mes pasaba al más uno por ciento, de manera que hemos tenido unos dientes de sierra muy fuertes. Yo creo que eso dependerá sobre todo de los tipos de interés, que es uno de los elementos fundamentales, y de la confianza y estabilidad que haya en la sociedad española, en la cual la estabilidad política tiene un papel importante; es decir, no es el único elemento, pero sí es un elemento, y otro, desde luego los tipos de interés. Mientras los tipos de interés se mantengan como están ahora, puede haber inversión; si bajan, mejor; si suben, tendríamos problemas serios con la inversión.

Otro tema fundamental eran los costes laborales unitarios. Ese era uno de los problemas que el mercado internacional inversor planteaba de forma sistemática, sobre todo lo utilizaban las grandes empresas automovilísticas, que tienen un efecto enorme sobre el resto de las empresas porque tienen un gran tirón, y han utilizado mucho que sus costes laborales unitarios eran más baratos, desde luego en el Reino Unido, e inclusive en Alemania, de lo que lo eran en España, y que, por tanto, no interesaba invertir en España. Yo creo que la situación se está modificando y es mejor, pero todavía hay elementos que actúan. Por ejemplo, el tema Seat tiene un efecto muy negativo; es decir, el que no se haya conseguido un acuerdo para que Seat sirva los pedidos que le pasa la propia Volkswagen, tiene un efecto muy negativo sobre los mercados internacionales de inversión. Es verdad que hay un tema de fondo complicado, pero la imagen no entra en los matices, no entra en el detalle. La imagen es que los sindicatos se niegan a trabajar para servir los pedidos. No entra en que el problema es que ellos dicen que están de acuerdo pero no con horas extraordinarias, sino con una ampliación de la plantilla con los propios empleados que han salido de Seat. Por tanto, no es un tema en el que alguien tenga la razón de una manera clara; lo que sí digo es que la imagen hacia fuera es mucho menos matizada y tiene efectos negativos.

El acuerdo social es muy importante, es decir, en qué situación estén los sindicatos en el próximo futuro va a ser un tema clave en la recuperación y en el crecimiento. En la medida que los sindicatos vayan por el camino de ser conscientes de que la viabilidad de la empresa es su primer interés y, por tanto, en algunos sitios tendrán que hacer esfuerzos y donde la empresa gane dinero, tendrán que participar en los beneficios de la empresa, implicándose más en la viabilidad de la empresa. Así las cosas irán bien; si se vuelve a una política radical de confrontación, yo creo que las cosas se pondrán feas.

En cuanto a lo que decía el señor Caballero respecto a que debería haber más diálogo con las empresas y menos burocracia, debo señalar que las prioridades del Ministerio, el espíritu que yo he querido establecer en el ministerio creo que va prosperando. Las organizaciones administrativas son, a veces, difícilmente permeables. Un ministro llega hasta el nivel de director general o de subdirector general, pero que las cosas vayan hacia abajo a veces no resulta tan fácil. Hay dos prioridades fundamentales. Una es

la coordinación institucional. En primer lugar, creo que ha llegado un momento en que las peleas competenciales cada vez tienen menos sentido y que el ciudadano las entiende menos, porque todas las administraciones estamos al servicio del ciudadano y tenemos que ser capaces de coordinar nuestras acciones para incrementar la eficacia. En segundo lugar, el Ministerio de Comercio y Turismo no es un agente directo ni un prestador de ningún servicio directo, sino que es un Ministerio que cumple una tarea de servicio y de apoyo a las empresas, tanto del sector turístico como del comercial. Por tanto, las empresas son nuestros clientes y tenemos que medir la eficacia en nuestro servicio a las empresas. Otra cosa de la reforma institucional que pretendemos establecer en el ministerio son los índices de eficiencia en el conjunto de las acciones, para que en el seguimiento podamos evaluar en qué aspecto está siendo eficaz una medida y en qué aspecto no, porque muchas de las medidas que se toman, «a posteriori», si no se han fijado índices de medición de la eficacia de la medida, no hay manera de evaluarlas y no se sabe lo que va bien y lo que va mal, qué medidas valen y cuáles no valen, cuáles hay que modificar y cuáles hay que impulsar. Por tanto, hay que intentar acompañar a cada medida índices de eficacia, lo cual no es nada fácil, primero, porque no hay hábito en la Administración y, segundo, porque en los servicios administrativos es más difícil. Las empresas tienen, al final, la cuenta de resultados y si ésta va bien, todo va bien, pero si ésta va mal, todo va mal. Creo que es fundamental introducir en la Administración elementos de este estilo, que a lo largo del tiempo puedan ir cambiando el tiro en la línea de conseguir la máxima eficacia. En resumen, se trata de ofrecer, como decía antes, un servicio más eficaz a las empresas españolas.

Yo creo que el proceso de internacionalización en los dos sectores en España es irreversible. Y no ya porque nos guste o no, sino porque la economía mundial va por ahí y no podemos salirnos de ese camino. Si nos marginásemos, al final terminaríamos siendo Corea o Albania y, evidentemente, no creo que ése sea nuestro modelo ni que debamos seguir por ahí. Por tanto, hay cosas que a lo mejor nos gustan más que otras, pero tenemos que caminar por donde el mundo camina.

Otra idea fundamental de nuestra visión es que sin ser competitivos no hay empleo y que la competitividad es un elemento fundamental a la hora de analizar la marcha económica.

Esto es un poco lo que queríamos decir.

Nada más y muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Ministro.

— **SOBRE EL FRAUDE DE LA VENTA A PAISES DEL MAGREB DE PRODUCTOS SIDERURGICOS PROCEDENTES DE OTROS PAISES PRESENTADOS COMO PRODUCTOS DE LA EMPRESA NACIONAL SIDERURGICA (ENSIDESA) Y, EN CONCRETO, SOBRE LA AUDITO-**

RIA E INVESTIGACIONES LLEVADAS A CABO. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 213/000394.)

El señor **VICEPRESIDENTE**: Como me imagino que ningún grupo quiere realizar un brevísimo turno para que el Ministro facilite algún tipo de información nueva, dada la exhaustividad de su intervención, pasamos al segundo punto del orden del día, que es la comparecencia del señor Ministro de Comercio y Turismo solicitada por el Grupo Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, acerca del posible fraude de venta de productos siderúrgicos a los países del Magreb con el marchamo de procedencia de Ensidesa, así como las auditorías e investigaciones realizadas por el Ministerio al respecto.

A tales efectos, tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Como seguro que el Ministro está informado, pero el resto de los miembros de esta Cámara posiblemente no lo estén, o al menos no todos, les diré que a mediados de julio de este año saltó a los medios de comunicación asturianos, e incluso, en algunos casos, a medios de comunicación de nivel nacional o estatal, el tema que centra fundamentalmente la petición de comparecencia de mi Grupo, es decir, el hecho de que hubiera un posible fraude en la medida en que se vendieran como productos de Ensidesa productos siderúrgicos, concretamente palanquilla, comprada en países del Este.

Alguno de los medios de comunicación, concretamente uno de los de mayor tirada en Asturias, decía con gran relieve, uno de los primeros días en que saltó a la opinión pública el tema: El fraude de Ensidesa se hizo gracias a avales del Ministerio de Comercio. Es un titular, con toda la ambigüedad y quizá sin precisión, pero, desde luego, yo creo que centra el motivo de esta comparecencia. En todo caso, en los mismos periódicos asturianos se informa así de lo central del problema. Se dice: El Banco Nacional Argelino y el Ministerio de Comercio español, por medio de la compañía española de seguros de Crédito a la Exportación (CESCE), concedieron todos los permisos necesarios para que se pudiera efectuar la venta irregular de productos siderúrgicos de Rumania a Argelia, haciéndose pasar por fabricados en Ensidesa. La operación se iba a realizar por medio de la empresa comercial de fundiciones CONFUSA —no sé si es un asunto del periodista; es el nombre de la empresa, no lo confuso de la operación—, cuyo delegado en Gijón era al mismo tiempo administrativo en la factoría de Veriña. CONFUSA tenía ya en su poder los avales bancarios del CESCE, entidad oficial que asegura que las operaciones de exportación van a ser pagadas por bancos extranjeros.

La operación de venta, esta operación en principio fraudulenta —si las cosas son tal y como se dieron a conocer por los medios de comunicación—, no fue detectada por mecanismos internos ni de la empresa ni del propio Ministerio y organismos dependientes del mismo. Los propios

medios de comunicación lo ponen así de manifiesto. La operación de venta a Argelia se conoció a finales de la primavera pasada al protestar la Dirección de Ensidesa, el empresario Marcial Ufín, perjudicado por la venta de palanquilla de un país del Este a los argelinos.

Hasta aquí, muy sucintamente, lo que los medios de comunicación informaron del tema.

Lo que a mi Grupo le interesa, señor Ministro, es, aparte de lo que usted juzgue pertinente decirnos sobre el particular, plantearle un conjunto de preguntas, en general bastante concretas, a las que me gustaría que respondiera de forma específica.

La primera, que es quizá la más general pero inevitable, la que supongo que se harían muchos ciudadanos, y yo me la hice, es cómo es posible que se puedan homologar productos de otros países y ser acreditados como productos de Ensidesa, y cuáles han sido los procedimientos empleados y los servicios del CESCE o del Ministerio de Comercio, me refiero a los servicios que puedan depender de usted, con responsabilidades en los mismos.

Cómo explica usted, como miembro del Gobierno, que un posible fraude millonario (se hablaba de una operación de 9,5 millones de dólares *ab initio*, operación que tenía aires de largo plazo, pero lo que ya estaba implicado y lo que ustedes aseguraron suponía 9,5 millones de dólares) pudiera realizarse sin que fuera detectado por los procedimientos administrativos internos. Es decir, que tuvo que ser un cliente externo a la empresa, relacionado con la empresa, pero, en todo caso, un agente externo a la empresa, quien pusiera de manifiesto a la empresa y a la Administración sobre el tema, y que no haya sido detectado, repito, por los procedimientos administrativos internos, tanto del CESCE como del Ministerio de Comercio.

Siguiendo con las preguntas, y yendo de lo más general a cosas más concretas, me interesaba saber si el CESCE preguntó quién avalaba esta operación. Doy por supuesto que sí. Lo doy por supuesto, conociendo los procedimientos empleados normalmente por el CESCE, que, desde luego, no haría esta operación sin que quien figuraba como posible suministrador del material, en este caso Ensidesa, hubiera confirmado que efectivamente esos créditos depositados en el BEX fueran para avalar esta operación en la que Ensidesa figuraba como suministradora. Mi pregunta es quién se interesó ante CESCE sobre este material como de Ensidesa.

En segundo lugar, y refiriéndome ya a otro tipo de trámites que es necesario para una operación tal y como la descrita, sobre la autorización de la importación de países del Este (se habla de Rumania, de Ucrania, de Polonia) por parte del Ministerio de Comercio, una pregunta concreta: ¿Hubo alguna petición o contacto de CONFUSA para la importación de material siderúrgico de estos países? Porque, señor Ministro, si un banco, el Banco Nacional Argelino, emite unos créditos para una compra de palanquilla, es bastante obvio, dado el tipo de créditos de que se trataba (porque estos créditos eran documentarios, irreversibles, por una sola parte, eran créditos ya en firme y que obligaban a ambas partes) que créditos de esta importancia su-

pongo que no se darán por parte de un Banco Exterior si no se tratara de una operación en firme y, por tanto, toda la operación resultase, en principio, creíble, muy creíble, muy fiable, lo que exige la fiabilidad de un banco en una operación de esta naturaleza. Y, sin embargo, las empresas que están detrás de esta operación son empresas absolutamente increíbles, en cualquier sentido que se quiera dar al término. Esto resulta sorprendente. Son empresas que no pueden ofrecer por sí mismas ningún tipo de confianza. Una de las varias empresas en cuestión es una empresa que todo lo más factura diez millones de pesetas por Ensidesa, anuales. Ensidesa tiene un volumen de facturación de unos ciento cincuenta mil millones, aproximadamente. Pueden darse ustedes cuenta de la importancia y de la credibilidad de esta empresa por su volumen de negocios. Teniendo en cuenta, además, que para cualquier empresa —y para Ensidesa, particularmente— conseguir el seguro del CESCE es una operación nada fácil, bastante complicada y normalmente trabajosa. Curiosamente, estas empresas increíbles los tienen en un tiempo casi récord, en cuatro días, me parece.

Me falta indicar, como información a mis compañeros de la Comisión, que son empresas que, aparte del volumen de negocios, ni son fabricantes, ni son maquiladores, ni tienen tratamiento de productos; no son nada.

¿Cómo puede conseguir esta empresa la cobertura del CESCE? ¿Cómo podía estar segura esta empresa de contar con el permiso de importación de palanquillas desde países del Este? Porque estaba segura de que se le iban a aceptar por parte del Ministerio todos los requisitos.

Estas son, señor Ministro, algunas de las preguntas concretas que me gustaría que nos aclarase, aparte de que nos diga todo lo que usted considere oportuno.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Para contestarle, tiene la palabra el señor Ministro.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): En primer lugar, quiero decirle, para información de todos los presentes, que es una operación que nunca se ha realizado, por tanto, es una operación fantasma. Podría haber dado lugar a un fraude, pero no ha habido nada porque no ha habido operación.

En segundo lugar, no nos enteramos por los periódicos. Me llamó el Presidente de Ensidesa y vino a mi despacho, bastante antes de que se publicase en los periódicos, a comunicarme que habían detectado que una persona que trabajaba en Ensidesa estaba utilizando el nombre de Ensidesa en una operación de exportación de productos siderúrgicos, en concreto de palanquilla; que habían hecho un análisis y que, a través de Marcial Ufín, se habían enterado y que eran productos que teóricamente iban a provenir de países del Este, porque tampoco se hizo la importación de países del Este. Todo ha sido una operación fantasma que no ha existido. A partir de ahí, la propia Ensidesa había hecho un análisis y la persona se había ido de la empresa; ni siquiera la habían tenido que echar. Desde la salida de esa persona, que había utilizado el nombre de Ensidesa, empiezan a salir informaciones en los medios de comunica-

ción asturianos sobre el asunto. Por tanto, es una operación absolutamente fantasma, que no ha ocurrido.

Para entrar en más detalle, le voy a leer algunos de los aspectos que consideramos: En primer lugar, quiero decirle que hemos contestado por escrito a la pregunta que nos ha hecho usted sobre esto mismo. **(El señor García Fonseca: No he recibido nada.)**

¿No le ha llegado la información? Le llegará; debe ser que en los trámites desde el Ministerio está todavía por el camino.

De los informes solicitados a las distintas unidades del Ministerio que dirijo, tengo que decir que no consta que la supuesta sociedad implicada, ni ninguna otra de sus competidoras, tenga o tuviera socios que perteneciesen a Ensidesa como empresa.

No obstante, Ensidesa nos ha informado de que a raíz de una investigación interna descubrió que una empresa que aparecía en la frustrada operación comercial tenía domiciliada una delegación en Asturias, en el domicilio particular de un empleado de Ensidesa, empleado que estaba adscrito al Departamento de clientes y riesgos.

Este tipo de fraudes como el supuesto no pueden ser detectados por las unidades de mi Ministerio, ya que la exportación de productos siderúrgicos está completamente liberalizada, salvo si se tratara de exportaciones a Estados Unidos; en este caso, se precisa un documento de notificación previa de exportación que ha de ser verificado por la Dirección General de Comercio Exterior.

Además, para acreditar productos de terceros como productos de Ensidesa, sería necesario falsificar documentos de la propia empresa; no obstante, Ensidesa niega haber tenido participación en ningún tipo de falsificación. Es decir, nunca se presentó a ninguna institución un documento certificando que el origen del producto era Ensidesa y, por tanto, la operación no se pudo llevar a cabo. Lo que le quiero decir es que la operación no se ha llevado a cabo porque no certificaron el origen. No es porque lo publicasen los medios de comunicación, sino porque, al no certificarse el origen, no se pudo hacer.

El Ministerio de Comercio y Turismo no ha avalado en ninguna forma esta supuesta operación, ni tan siquiera ha emitido documento de importación o exportación relacionado con la misma, como ya he mencionado.

El Banco Exterior de España —y no la empresa Confusa— solicitó a CESCE el 14 de abril de 1994 la cobertura de dos cartas de crédito irrevocables emitidas por el Banco Nacional de Argelia. CESCE cubre el riesgo a los bancos, no a las empresas. Por tanto, es el Banco Exterior el que solicita la cobertura de CESCE.

El Banco Exterior de España estaba dispuesto a añadir su confirmación a estas cartas de crédito, por lo que solicitaba la cobertura de CESCE en la modalidad de confirmación de cartas de crédito. El objeto de la transacción comercial era la exportación de 37.000 Tm. de palanquilla con destino al comprador argelino Metal Sider, y como exportador español figuraba la empresa Vásquez Exim- port, S. L.

Es importante destacar que en la modalidad de seguro de confirmaciones de cartas de crédito, CESCE tiene como

asegurados a los bancos españoles que confirman la carta correspondiente y, por tanto, el asegurado es el banco y no el exportador. CESCE, además, sólo asegura al banco contra los riesgos políticos, excluyendo la cobertura de los riesgos comerciales.

CESCE sometió a la Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado, de 19 de abril de 1994, la cobertura de dos pólizas bajo la modalidad de confirmaciones de cartas de crédito con unas características que si sus señorías consideran necesario les puedo detallar; tengo los papeles aquí.

La Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado reunida el mismo 19 de abril de 1994, acordó aceptar ambas operaciones, lo que supone la cobertura del riesgo político al banco confirmante.

El 25 de abril de 1994, CESCE emitió ambas pólizas con una condición limitativa que figura en el apartado «Condiciones Generales» y excluye la cobertura de material extranjero. Esta cláusula se basa en lo estipulado (entre otras disposiciones) en el artículo 2.º, apartado 2 del Decreto 3138/1971, de 22 de diciembre, por el que se regula el Seguro de Crédito a la Exportación y que establece, y leo textualmente: «... será preciso, en todo caso, que los bienes y servicios exportados sean nacionales o tengan incorporadas materias primas y mano de obra española con importe no inferior al 90 por ciento del precio. En el supuesto de que tal incorporación no alcance el citado porcentaje, quedará a cargo del exportador el riesgo correspondiente a la diferencia que exista hasta el límite del noventa por ciento...».

Esta regla se utiliza con carácter general, aunque ha sido modificada sólo para los productos procedentes de la Unión Europea donde es preciso aceptar un porcentaje superior.

La disposición mencionada excluye de la cobertura del seguro el material extranjero superior al 10 por ciento. De acuerdo con ella, CESCE hace figurar en sus pólizas una cláusula limitativa que recoge el contenido de la disposición general y, por tanto, el asegurado conoce la exclusión del material extranjero en la cobertura. El asegurado, en este caso los bancos españoles, con objeto de confirmar la nacionalidad de los bienes, solicitan un certificado de origen de las mercancías.

El Banco asegurado firmó las dos pólizas e ingresó en CESCE la prima correspondiente a ambas, un total de 10.525.262 pesetas, el 9 de junio de 1994.

El plazo máximo de validez para el envío de la mercancía, de acuerdo con el texto de las cartas de crédito, expiró el 31 de julio de 1994, sin que la exportación llegara a ejecutarse y, en consecuencia, quedando sin validez las dos pólizas.

Posteriormente, el 26 de julio de 1994, el Banco asegurado solicitó que las pólizas fuesen prorrogadas hasta el 30 de septiembre de 1994, al haber obtenido sendas prórrogas a la validez de las cartas de crédito.

Las prórrogas fueron denegadas por CESCE al no haber recibido los certificados de origen de la mercancía (consecuencia de la cláusula limitativa) debidamente identificadas con las operaciones.

Finalmente, el 8 de septiembre de 1994 CESCE extornó al Banco Asegurado el importe de la prima (de acuerdo con los párrafos 5.º y 6.º del artículo 6 del Condicionado General) al no haber tomado efecto el Seguro.

En la actualidad estas operaciones no cuentan con ningún tipo de cobertura en esta compañía.

El señor **VICEPRESIDENTE**: ¿Grupos que desean intervenir? **(Pausa.)**

Por el Grupo Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Le agradezco mucho la información, señor Ministro. La ha leído usted muy aprisa. **(El señor Ministro de Comercio y Turismo, Gómez-Navarro Navarrete: Siempre voy a tener los datos, si los quiere...)**

No, los voy a tener en las actas, se lo agradezco, aparte de que las voy a estudiar muy detenidamente. Está usted bien seguro de que no ha perdido el tiempo, por lo menos para mí. Simplemente voy a hacer algún comentario, porque vamos a tener ocasión de volver sobre este tema en posteriores ocasiones parlamentarias; quiero hacer alguna matización e insistir en algunas preguntas.

Usted dice que es una operación fantasma porque nunca se realizó. No, señor Ministro. Es una operación frustrada, pero no es fantasma; los fantasmas no existen, al menos en mi creencia. Esta operación existió. Se frustró, no por ustedes. ¡Hombre!, ustedes la frustraron al final. Yo no le dije que se informaron por los periodistas, eso dice usted que lo dije yo. Esta operación se frustró, y lo dije en mi primera intervención, porque un cliente afectado primero protestó a Ensidesa y Ensidesa no tenía ni idea y, a partir de ahí, se empezó a hacer algún tipo de investigaciones. Y a partir de ahí, una operación que su Ministerio tenía cerrada, el CESCE había aprobado esta operación, se fue recuperando y al final se denegó. En todo caso, señor Ministro, como veo que me niega estas afirmaciones que en Asturias han sido «vox populi» y estoy seriamente convencido de lo que digo, quiero que me lo diga más explícitamente. Yo afirmo que el CESCE había asegurado la operación hasta que luego saltó el escándalo. Yo le pregunto: el BEX, el Banco Exterior de España, presentó las operaciones en el CESCE, de cuyo consejo de administración es miembro el BEX, como operaciones de Ensidesa, ¿sí o no? Ensidesa era uno de los posibles suministradores, ¿sí o no?

¿Hubo o no confirmación al CESCE por parte de Ensidesa de que ella era la suministradora de palanquilla, como constaba en los créditos? Dos créditos bancarios abiertos en Argelia y realizados por el BEX, utilizando el nombre de Ensidesa como posible suministrador. ¿Es esto así o no es así? Quiero que usted lo explicité —eso consta en el «Diario de Sesiones»— y arrieros somos y en el camino nos encontraremos, señor Ministro.

Por último, señor Ministro, en medios de la empresa y en medios periodísticos —me lo han planteado tres fuentes distintas que me merecen todo respeto y son fuentes generalmente bien informadas—, en este conato frustrado de la operación se implica directa o indirectamente a personas

relacionadas con su Ministerio. Yo le pregunto concretamente: ¿Usted ha recibido alguna denuncia o aviso sobre posibles implicados en su entorno ministerial? En todo caso, si ha hecho usted una investigación al respecto y, si la hizo, quisiera saber cuáles son las conclusiones.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Por el Grupo Popular tiene la palabra el señor Landeta.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: Señor Presidente, en primer lugar, quiero agradecer al señor Ministro su presencia en este acto y la extensa información que nos ha facilitado.

Debo manifestarle que este Grupo encuentra su información muy confusa. Indiscutiblemente, ha salido una noticia en todos los medios de difusión asturianos, a grandes titulares, que imputaban un hecho casi delictivo al propio Ministerio y, sin embargo, no ha habido ninguna rectificación de esta noticia por parte del Ministerio.

Tengo que decir que es un tema en el que ha intervenido el Banco de Argelia, donde el Ministerio de Comercio ha respaldado a la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, CESCE, en esta operación o ha tenido una intervención directa en este asunto, no se han adoptado por parte del Ministerio las comprobaciones y requisitos esenciales para evitar que hechos de esta naturaleza se produzcan. Consideramos que por parte del Ministerio no ha habido la diligencia debida. Porque lo que no podemos admitir —como ha salido en algún sector de la prensa— es que operaciones de esta naturaleza, con estas características, se produzcan dentro del marco del propio Ministerio. Para nosotros hay una responsabilidad que el Ministerio debe exigir y es que la firma exportadora Vasquez ha imputado a Ensidesa la realización de una operación que, en modo alguno, parece deducirse se ha producido.

Hay una serie de responsabilidades que no son directas de este Ministerio. Para nosotros hay una negligencia clara por parte de Ensidesa, que permitió, por razones que ignoramos, que desde los años 1990 a 1994 el delegado en Gijón de la firma comercial de fundiciones, Confusa, una firma que indiscutiblemente ha tenido relaciones con Ensidesa, sea un empleado de Ensidesa y esté trabajando en un departamento tan importante como es el departamento de riesgos de la propia empresa.

En segundo lugar, tenemos que decir que actuaciones como ésta, que se trasladan a los medios nacionales sin una contestación por parte del Ministerio, sin desmentir o aclarar dichas actuaciones, han perjudicado indiscutiblemente a Ensidesa y la han perjudicado, en primer lugar, porque ha perdido un potencial cliente, como es Argelia, con quien ha tenido ya en anteriores ocasiones relaciones. Prueba evidente de ello es que ha vendido 140.000 toneladas, hace escasamente dos años, de bobina caliente para la realización de la construcción del gasoducto. Por otra parte, entendemos que actos de esta naturaleza también perjudican al prestigio de la siderurgia española, en concreto a Ensidesa, que es una empresa que en estos momentos está atravesando una situación francamente difícil.

Nosotros entendemos que tal y como está el comercio exterior en España en modo alguno cabe perder una operación de 30.000 toneladas de palanquilla, con una venta superior —según manifiestan— a más de 1.000 millones de pesetas, debido a una negligencia, por no adoptar las medidas precedentes a la pérdida.

Consideramos —y esto es importante— que una operación tan compleja, en la que intervienen empresas, ministerios y bancos, se pueda tratar, incluso, de una trama empresarial con mayores dimensiones que las detectadas y los que nos ha expuesto el señor Ministro en este acto.

Se reduce el problema a la dimisión voluntaria de un empleado de Ensidesa por deslealtad e incompatibilidad a la empresa; es un hecho mucho más grave de lo que parece presentarse.

Otro tema importante es conocer si esta operación, señor Ministro, va a seguir adelante con productos españoles o realmente se ha perdido para España. Sobre estos y otros hechos nos queda la duda. Esperamos que esa investigación interna que está llevando a cabo Ensidesa, así como la que pueda hacer el Ministerio, nos aclaren quiénes son los responsables de esta actuación que ha perjudicado a Ensidesa y a la industria siderúrgica española.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Por el grupo Socialista tiene la palabra el señor Marsal.

El señor **MARSAL I MUNTALA**: En primer lugar, querríamos agradecer la comparecencia del señor Ministro y la exposición que nos ha hecho, exposición que nosotros encontramos correcta y suficientemente aclaratoria.

En el fondo se han hecho algunas afirmaciones que creemos, según las explicaciones del Ministro, demuestran que no son ciertas. Se ha dicho que no funcionaron los mecanismos; los mecanismos funcionaron, si no hubiesen funcionado hoy estaríamos hablando no de una operación no hecha o de una operación frustrada, sino de una operación que se habría realizado y, por lo tanto, estaríamos hablando de un fraude. Si no se realizó no fue por arte de magia, sino porque funcionaron algunos de los mecanismos previstos. La actuación de Ensidesa, detectando la situación, funcionó. El Ministerio no certificó el origen, y tampoco pudo realizarse esta operación. Por lo tanto, no podemos afirmar de ninguna manera que no funcionaron los mecanismos ni podemos suponer que se frustró la operación, no se sabe exactamente por qué casualidades; se frustró precisamente porque funcionaron unos mecanismos.

Se ha admitido, y es cierto, que es una operación compleja, una operación en la que es posible el intento por parte de algunas personas de tratar de sacar provecho indebidamente en una operación de estas características, pero también es evidente que no hay mecanismos de control, por perfectos que sean, que impidan que no existan estas personas deshonestas. Los mecanismos de control impedirán que estas personas deshonestas puedan llevar a cabo sus actuaciones fraudulentas. Y esto es lo que ha sucedido; ha sucedido que ha habido un intento de una operación fraudulenta que ha sido desbaratada y que no se ha podido

realizar precisamente por las actuaciones también del Ministerio.

En esta petición de comparecencia, sobre todo en su desarrollo, como otras veces desgraciadamente sucede, alguno de los que piden la comparecencia va con la opinión formada antes de oír las informaciones que el Ministro o la personalidad del Gobierno compareciente da. Algunas de las preguntas, algunas de las afirmaciones que se han hecho posteriormente a lo que ha informado el Ministro, al menos nosotros hemos entendido que el Ministro ya las respondía con suficiente claridad y, si no había suficiente claridad para alguno, en la réplica estamos seguros de que el Ministro acabará de aclararlo.

Cuando salen informaciones en los medios de comunicación no creo que sea una táctica adecuada por parte de ningún grupo político ni por parte de ningún Diputado llevarlo de forma directa a la Comisión, sin antes haber conseguido una mayor información, especialmente cuando estamos delante de un tema tan complejo. Es una mala práctica, porque por mucho que se clarifique la situación, por mucho que no haya nada que criticar al Ministerio o al Gobierno, siempre puede dejarse una duda y una sospecha que no afectan únicamente al Gobierno, sino que pueden también implicar y perjudicar la propia credibilidad de empresas, como es el caso de la empresa Ensidesa. Por lo tanto, en esto tenemos que ir con mucho cuidado.

Para nuestro Grupo, las explicaciones del Ministro creo que dejan claro lo importante, que es que la operación no se realizó y que no se realizó porque funcionaron los mecanismos. Estos son los elementos esenciales, los elementos que deben quedar de esta comparecencia y sembrar otras dudas es una mala táctica y un error en todos los sentidos.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Para contestar las preguntas que han sido formuladas, tiene la palabra el señor Ministro.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): Voy a leer específicamente los datos que se incluyen en las operaciones.

Dos pólizas de créditos documentarios con Argelia para la exportación de palanquilla (37.500 Tm.). No quiero entrar en temas de Ensidesa, porque yo no soy el Ministro tutelante y no los conozco, pero me parece que Ensidesa no vende palanquilla.

El señor **GARCIA FONSECA**: No vende palanquilla.

El señor **MINISTRO DE COMERCIO Y TURISMO** (Gómez-Navarro Navarrete): Por eso.

Pólizas números CD/676.489/22 y CD/676.490/22. Asegurado: Banco Exterior de España, confirmante de las cartas de crédito irrevocables. País de destino: Argelia. Comprador: Metal Sider (Argelia). Banco emisor de las cartas de crédito irrevocables: Banque Nationale d'Algérie. Beneficiario de las dos pólizas (exportador): Vásquez Eximport, S. L. Bienes exportados: Palanquilla. Importe de los créditos: uno, 5.067.300 dólares USA, y, otro, 4.855.193,49 dólares USA.

En primer lugar, en la cobertura, como le he indicado antes, se cubre al Banco, y figura el exportador, no figura el fabricante. Por lo tanto, los datos no recogen y nosotros no sabíamos, ni tenemos por qué saberlo, si la palanquilla, según los datos, es de Ensidesa, de Uffin o de cualquiera de las empresas españolas que podían entrar. Eso es normal, por eso existen los *traders*. Hay muchas empresas que son fabricantes pero que comercializan, o es un exportador el que consigue el cliente y el que vende. Por eso existen los intermediarios comerciales en todos los sitios. Por lo tanto, la operación no es una operación que pueda sonar rara. Lo que le digo es que la cobertura no se había producido porque incumplía las condiciones del propio contrato de cobertura. Si no había un certificado de origen y el 90 por ciento era de fabricación española, no se cumplía la cobertura. Si hubiesen intentado, como de hecho se hubiese producido, porque ya saben que después Argelia ha suspendido pagos, cobrar la póliza, no la hubiesen podido cobrar, porque no hubiesen podido presentar, como no presentaron, el certificado de origen, se hubiesen incumplido las condiciones de la póliza y no hubieran podido cobrarla.

Cuando usted dice que estaba asegurado, como no estaba el certificado de origen, no se hubiese podido ejercer el seguro. El tema no estaba cerrado.

Que, a pesar de eso, esto debe servirnos para añadir algún elemento más de seguridad a las operaciones. El problema es que cuanto más seguridad quieras dar a las operaciones más burocracia necesitan. Las empresas se quejan de que la capacidad de respuesta en el tiempo es a veces lenta y cuantas más verificaciones hagas más lenta inevitablemente tiene que ser.

Yo creo que los procedimientos han funcionado razonablemente. La operación no se ha hecho, en primer lugar, porque es verdad que es Marcial Uffin el que le comunica a Ensidesa que se está utilizando su nombre. Lo que le comunica es el cabreo porque le está pisando una operación que no es habitual porque Ensidesa no está en ese mercado. A partir de ahí surge todo el asunto. Pero lo que le quiero decir es que el seguro en tanto que no perfeccionaba —creo que se dice en términos jurídicos— las condiciones legales de las cláusulas de la cobertura no tenía cobertura. Y, segundo, el que tiene que detectar eso no es CESCE, es el Banco Exterior, que es el responsable, porque es el que luego cuando tiene que ejercer, tenía que presentar al cobro el seguro en el caso de que se hubiese incumplido el compromiso de pago por parte del Banco Nacional de Argelia, no hubiese podido cobrarlo. Quiero decirle que ése es el procedimiento.

Es verdad que se ha publicado en la prensa que una persona, un asesor mío, había hecho gestiones en la operación. Evidentemente, yo he hecho la investigación necesaria y he podido verificar que no tenía nada que ver. Es verdad que una persona le vino a hacer una consulta, que no tenía nada que ver con CESCE, ni él hizo ninguna llamada a CESCE ni tuvo nada que ver en el procedimiento de CESCE. Lo he verificado no sólo por él, sino por el propio CESCE, y puedo decirle que estoy seguro de ello.

Estas informaciones son muy desagradables, extraordinariamente desagradables, porque hacen que haya una sen-

sación colectiva sobre determinadas personas que están implicadas en temas confusos y en temas raros, y eso, luego, que la persona se lo quite de encima. Lo que le puedo asegurar es que hemos hecho la investigación necesaria, que yo he hablado personalmente con esa persona y con los responsables de CESCE de esta operación y que, evidentemente, por los dos lados puedo garantizar que no se ha producido ninguna gestión. Lo que sí sucede es que esta persona es asturiana y vino, para otro tema, una persona asturiana que, porque era el asturiano del Ministerio, quería ver si le echaba una mano para otro tema que no era precisamente éste. Era una información sobre importaciones.

Esté usted seguro de que el mecanismo ha funcionado correctamente y que ningún Gobierno es responsable de que haya personas que quieran defraudar. Eso es responsabilidad de la conciencia personal de cada una de las personas. De lo que es responsable el Gobierno, o puede serlo, es de que el fraude se haya cometido o no.

De todas maneras, le digo que es imposible —en este caso no se ha cometido y por eso lo digo con más razón— que la Administración pública actúe de policía de todos los ciudadanos, desconfiando de ellos y pensando que todos son posibles defraudadores. Esa política desde ministerios económicos haría imposible el funcionamiento y la relación con las empresas, absolutamente imposible. Uno de los motivos que me condujeron a producir ciertos cambios en el equipo, en concreto en ICEX, fue que algunas personas del equipo anterior tenían esa mentalidad, lo que hacía que no se utilizase el presupuesto ningún año porque la actitud burocrática era tan lenta que hacía que los medios no se dedicaran a los fines perseguidos. Por tanto, mi experiencia de Gobierno, aquí y en otros sitios, es que es inevitable que, en un cierto porcentaje, esos fraudes se cuelen, pero en este caso el tema ha funcionado y no hay motivos de alarma. **(El señor García Fonseca pide la palabra.)**

El señor VICEPRESIDENTE: Señor García Fonseca, lo siento pero no hay más turnos. Es el sistema de turnos establecido y estamos todos de acuerdo en hacerlo así.

El señor GARCIA FONSECA: Señor Presidente, pido un breve turno por alusiones, porque he sido aludido, no nombrado, pero aludido clarísimamente por el portavoz socialista, que ha tenido a bien o a mal, no ya contestar al señor Ministro, sino opinar sobre mi intervención.

El señor VICEPRESIDENTE: Señor García Fonseca, le ruego que, muy brevemente y sólo por alusiones, consuma un breve turno.

El señor GARCIA FONSECA: Lo sustancial casi he venido ya a decirlo. Me parece impertinente que el portavoz del Grupo mayoritario se preste a dar consejos, casi

orientaciones, a los portavoces de otros grupos y que haya juicios de valor sin conocimiento de causa.

Por ejemplo, aparte de hablar de aviesas intenciones o cosas por el estilo, dice que se hacen peticiones de comparecencia teniendo de antemano un criterio y, al mismo tiempo, afirma, contradictoriamente, que hacemos peticiones de comparecencias o preguntas sin habernos informado previamente.

Le aseguro que sobre este tema me he informado previamente y quise informarme, también previamente, por escrito por parte del señor Ministro; lo que pasa es que dice que me ha respondido y yo no he recibido la respuesta escrita. Además de las informaciones que esperaba del señor Ministro, que hoy me facilitó varias que me resultan interesantes —ya tendremos ocasión de valorarlas en este sentido—, he procurado investigar —investigar es una palabra muy fuerte—, informarme por todos los medios que he podido, por medios muy diversos y por agentes muy diversos que conocen el tema, y le aseguro que las preguntas que he hecho tienen todas un fundamento serio, riguroso.

Terminaré diciendo que, efectivamente, el hecho de que Ensidesa no venda palanquilla porque no produce suficiente para lo que necesita su tren de alambrón no es un motivo para pensar que este fraude era imposible; es un motivo para pensar hasta qué punto, a partir de los datos que he podido ir recogiendo, es posible un fraude tan estúpido. Es decir, que organismos públicos acrediten que Ensidesa vende palanquilla...

El señor VICEPRESIDENTE: Por favor, señor García Fonseca, no convierta la intervención en alusión; va a convocar un segundo turno por parte del señor Ministro. Ya ha consumido un turno por la alusión del señor Marsal.

Señor Marsal ¿desea contestar?

El señor MARSAL I MUNTALA: Muy brevemente. Evidentemente, no es mi intención ni está en mi carácter dar consejos a la oposición ni a nadie, entre otras cosas porque el señor García Fonseca no los necesita de ninguna manera.

Sigo pensando que, a veces, la información se tiene o no, pero se viene con una opinión formada. Eso, no únicamente de las palabras en el transcurso de la comparecencia; la propia petición es un indicio de que había una opinión formada, porque se pide para informar sobre el fraude de la venta a países del Magreb de productos siderúrgicos y una de las cosas que hemos comprobado es que no ha habido venta y, por lo tanto, no ha habido fraude. Si esto no es prejuzgar el resultado antes de la comparecencia, no sé qué es.

El señor VICEPRESIDENTE: Se levanta la sesión.

Era la una y veinte minutos de la tarde.