



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

COMISIONES

Año 2020

XIV LEGISLATURA

Núm. 193

Pág. 1

INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

**PRESIDENCIA DE LA EXCMA. SRA. D.^a SANDRA GUAITA ESTERUELAS,
VICEPRESIDENTA PRIMERA**

Sesión núm. 11

celebrada el miércoles 28 de octubre de 2020

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia de la señora Secretaria de Estado de Comercio (Méndez Bértolo), para informar sobre la evolución de la gestión de la cobertura de riesgos por cuenta del Estado y sobre los elementos fundamentales de su actuación económica financiera, en virtud del artículo 7 de la Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española, así como para presentar el Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española, en virtud del artículo 51 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, y para dar cuenta de la ejecución anual del FIEM y hacer balance sobre las actuaciones del Fondo y la adecuación de los resultados obtenidos en relación a los previstos en la estrategia de internacionalización, en virtud del artículo 9 de la Ley 11/2010, de 28 de junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española. A propuesta del Gobierno. (Número de expediente 212/000503)

2

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 2

Se abre la sesión a las dos y veinte minutos de la tarde.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Guaita Esteruelas): Buenos días a todos y a todas.

Si os parece bien, como somos conscientes todos de que tenemos muchas comisiones y se nos van juntando, empezamos con la comparecencia de hoy. En primer lugar, quiero informaros de que el presidente está indispuesto y me traslada que no podrá asistir hoy a la sesión ni a la comparecencia. Quiero pedir disculpas a la secretaria de Estado por el hecho de no esté aquí y desear al presidente que se recupere en breve. Simplemente, quiero recordar que los tiempos de intervención de cada grupo parlamentario son los de otras comparecencias que hemos tenido; es decir, de cinco minutos y después la réplica de dos o tres minutos. Seré generosa, pero acotaros, por favor, a los tres minutos; si no, seré inflexible. Seré flexible hasta los tres minutos, más no. Cinco y dos. ¿De acuerdo?

Le doy la palabra a la secretaria de Estado de Comercio. Ella tiene el tiempo que considere oportuno.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO** (Méndez Bértolo): Muchas gracias, presidenta.

Buenas tardes ya a todos. Comparezco ante la Comisión para informar sobre la evolución de la gestión de la cobertura de riesgos por cuenta del Estado y sobre los elementos fundamentales de su actuación económico-financiera en virtud del artículo 7 de la Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado y los riesgos de la internacionalización de la economía española. En segundo lugar, para dar cuenta de la ejecución anual del FIEM y hacer balance sobre las actuaciones del fondo y la adecuación de los resultados obtenidos en relación con los previstos en la estrategia de internacionalización en virtud del artículo 9 de la Ley 11/2010, de 28 de junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española. Y, por último, para presentar el Plan estratégico de internacionalización de la economía española en virtud del artículo 51 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Señorías, como saben, en la Secretaría de Estado de Comercio trabajamos para promover la internacionalización de nuestras empresas mediante el apoyo financiero a sus operaciones de exportación y también a sus operaciones de inversión en el exterior, lo que permite reforzar la competitividad de la economía española para que nuestras empresas estén cada vez mejor posicionadas en un mundo que es cada vez más competitivo. El apoyo financiero a la internacionalización es hoy por hoy una herramienta de política comercial utilizada por nuestros competidores también para la consecución de proyectos y la financiación oficial a la internacionalización se revela como un instrumento de gran importancia para permitir que nuestras empresas puedan concurrir en el exterior en igualdad de condiciones con las empresas de nuestros competidores. El sistema de apoyo financiero oficial a la internacionalización en España es un sistema muy completo que cuenta con diversos instrumentos especializados para ofrecer un apoyo integral a las empresas españolas. En constante mejora y modernización, se ha adaptado rápidamente a las nuevas necesidades y a los retos que ha supuesto y que sigue suponiendo la crisis derivada de la COVID-19. En este sentido, los distintos instrumentos ofrecen respuesta a las mayores necesidades de liquidez y de crédito de nuestras empresas.

Entre todos los instrumentos de apoyo financiero oficial bilateral a la internacionalización, me centraré en el seguro de crédito por cuenta del Estado, que gestionamos a través de Cesce, y en la financiación directa ofrecida por el Fondo de Internacionalización de la Empresa, que denominamos FIEM. Procederé, por tanto, a presentar su evolución en estos años para posteriormente destacar sus constantes mejoras en un contexto de eficiente gestión que les ha permitido dar respuesta, como digo, a los retos de presente y futuro y, en concreto, este año a las necesidades que se derivan del nuevo escenario como resultado de la COVID-19.

El seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado gestionado por Cesce tiene como objetivo promover la internacionalización de las empresas españolas mediante la gestión de los riesgos que van asociados a las actividades y operaciones de internacionalización. El Estado ofrece la cobertura de los riesgos tanto comerciales como políticos y extraordinarios asociados a una exportación española a un plazo mayor de dos años y habitualmente financiada por una entidad financiera. Por tanto, es un instrumento de colaboración público-privada. Estas coberturas son habituales en las operaciones de comercio exterior, que, de no ser por este instrumento, podrían no llevarse a cabo por la falta de apetito al riesgo, bien de las entidades financieras, bien de las propias empresas implicadas en la operación. El seguro de crédito a la exportación oficial se regula a nivel internacional por el acuerdo sobre líneas directrices para los créditos a la exportación con apoyo oficial, que denominamos el consenso OCDE. Este consenso tiene un rango normativo, es decir, es vinculante para todos los Estados miembros de la Unión

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 3

Europea, y el objetivo es evitar la competencia desleal en el apoyo financiero oficial. En España la cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española está regulada por la Ley 8/2014, donde se desarrolla el régimen de cobertura de los riesgos de la internacionalización buscando siempre una mayor eficiencia en su instrumentación. Esta Ley 8/2014 otorga a Cesce la condición de agente gestor y Cesce analiza las coberturas y las somete a decisión en la Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado, CRE, órgano que preside, y es un órgano de control, seguimiento y participación de la Administración General del Estado en este instrumento.

Paso a continuación, señorías, a exponer los principales resultados del seguro de crédito a la exportación, Cesce, en los ejercicios 2018 y 2019. Los dos últimos años se han caracterizado por unos niveles de seguro emitidos muy notables, muy significativos, con niveles de ejecución mayores que en años anteriores. De hecho, el seguro emitido en 2018 ascendía a 3519 millones de euros, que es una cifra que supone un incremento del 167% con respecto al ejercicio anterior, 2017. En el año 2019 la tendencia se mantuvo con un seguro emitido de 3091 millones de euros. Esto es un 12,2% menos que en el año anterior, 2018, pero por encima de la media de los últimos veinte años, que se sitúa en el entorno de los 2261 millones de euros, un 36% por encima de este promedio. El valor contractual de las operaciones que han contado con la cobertura por cuenta del Estado a través de Cesce en estos años asciende a 12000 millones de euros para el año 2018 y a 14000 millones de euros para el año 2019. Esto es un efecto multiplicador muy importante. De hecho, este elevado apalancamiento de recursos que genera el seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado, que, como se puede ver, es muy significativo, se debe, en primer lugar, a que a través precisamente de esta actividad de Cesce se ofrece apoyo a las empresas españolas que participan en consorcios que a su vez resultan adjudicatarios de grandes licitaciones en todo el mundo y, en segundo lugar, porque el apoyo que se hace a través de la cobertura de avales técnicos permite también conseguir contratos de un importe especialmente elevado.

El seguro de crédito a la exportación permite cubrir a bancos y a empresas de los impagos asociados a los riesgos de la internacionalización a cambio del pago de una prima; es el ingreso de Cesce. El importe de la prima depende del riesgo de la operación y se calcula de acuerdo con la metodología internacional del consenso OCDE que antes he mencionado. En 2018 y 2019 se han cobrado primas para el Estado por un importe de 159 millones de euros, en 2018, y 214,93 millones de euros, respectivamente. Son importes de nuevo muy elevados cobrados por el Estado teniendo en cuenta que la media anual de los últimos veinte años es de 110 millones de euros. La principal modalidad de seguro emitida en estos dos años, 2018 y 2019, ha sido la póliza de crédito comprador, lo que evidencia que estos años responden a una cobertura de seguro que nosotros denominamos estándar, es el instrumento tradicionalmente más utilizado, y a lo largo de estos dos años el 82% de las operaciones se han contratado con pequeñas y medianas empresas.

Las pymes son un objetivo prioritario de la política comercial de nuestros planes de acción para la internacionalización y también de los instrumentos de apoyo financiero oficial. Por su menor tamaño, las empresas pequeñas y medianas se enfrentan a mayores dificultades para acceder al crédito, también a los grandes concursos de licitaciones internacionales, por lo que el apoyo oficial es especialmente importante. Conscientes de ello, el seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado, que gestiona Cesce, ofrece coberturas especialmente diseñadas para apoyar a la pyme. En 2013, Cesce ya formalizó la línea especial de fianzas para pymes y empresas no cotizadas en proceso de internacionalización. En el marco de esta línea, se flexibilizan los criterios financieros de cobertura y se pone en valor la capacidad técnica de la empresa, por encima de otras consideraciones, y de la PYME en especial. Con un saldo inicial de 10 millones de euros, la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, la Cdgae, ha ido aprobando, sucesivamente, ampliaciones de esta línea, la última en 2020, pero hubo otras también en 2018 y 2019, hasta alcanzar los 400 millones de euros. A finales de 2019, se habían formalizado pólizas por valor de 240,5 millones de euros, lo que supone apoyar contratos de exportación de pymes y empresas no cotizadas por valor de 2720,3 millones de euros y tiene un efecto multiplicador de más de diez.

La línea ha permitido acceder a pymes y a otras empresas no cotizadas a proyectos y a contratos de internacionalización que, de otra forma, no se hubieran podido materializar, al estar iniciando su proceso de internacionalización, por no contar con los certificados de obra y contractuales precisos o por no poder encontrar posibilidades en el mercado para emitir las fianzas requeridas por agentes privados. Quiero destacar, además, que la siniestralidad de la línea ha sido siempre muy reducida y que solo se han contabilizado dos siniestros en toda la historia de la línea desde 2013 e indemnizaciones por 1,4 millones

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 4

de euros. El apoyo específico a la PYME se completa con la línea pyme de riesgo deudor extranjero, que entró en vigor en el año 2018 y en el 2019. Se dotó, inicialmente, con 100 millones de euros y ofrece cobertura para operaciones de crédito o pago aplazado de hasta 3 millones de euros, limitando la exigencia de determinada información financiera, que para una pyme es de difícil acceso, y flexibilizando los criterios de asunción de riesgos sin comprometer nunca, por supuesto, la viabilidad de la operación. A finales de 2019 se habían formalizado veintitrés pólizas por valor de 14 millones de euros, y bajo esta línea se han registrado dos impagos con una indemnización de 35000 euros. La cuenta del Estado a través de Cesce se centra así en uno de los objetivos y retos recogidos en la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-27 y en el correspondiente Plan de Acción de la Internacionalización, que es el apoyar a la pyme facilitando su acceso a la financiación y, por tanto, a las oportunidades que se generan en los mercados internacionales. Pero existe también otro reto al que con los distintos instrumentos de apoyo a la internacionalización queremos acompañar a las empresas. El segundo de ellos es la sostenibilidad. El seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado también apoya este compromiso transversal de sostenibilidad tanto por parte del sector público como por parte del sector privado. España ha sido muy activa en las negociaciones en los foros internacionales en materia de lucha contra el cambio climático y también en el ámbito de crédito a la exportación con apoyo oficial. Esta regulación lleva ya años siendo sensible a la necesidad de favorecer la financiación de proyectos que ayuden a luchar contra el cambio climático. El mayor ejemplo es el anexo cuarto del consenso de la OCDE sobre financiación de energías renovables, proyectos de agua y de lucha contra el cambio climático, generar proyectos de adaptación y mitigación al cambio climático acordado en el año 2004.

La renovación, ampliación y negociaciones sucesivas en este anexo siempre han sido apoyadas por España con mucho énfasis y de forma muy proactiva. En este contexto es importante destacar que España es el tercer país que más proyectos de lucha contra el cambio climático notifica en la OCDE. De hecho, la cartera de proyectos ambientales en Cesce supone el 21,4% de la cartera de operaciones de Cesce por cuenta del Estado, por un importe de casi 3000 millones de euros de riesgo asumido, y dado que muchos apoyos de Cesce son avales, el efecto multiplicador es muy notable. Los proyectos ambientales apoyados por Cesce ascienden a 28800, lo que supone 7 millones de euros, y si añadimos a esta cartera, que denominamos la cartera verde, la cartera social, que son 845 millones de euros, la cartera verde y social ascenderían a 3142 millones de euros, conformando el 28% del total de la cartera de Cesce, con proyectos que, conjuntamente, suman 32000 millones de euros.

La crisis sanitaria desencadenada por la pandemia del COVID-19 está suponiendo una crisis sin precedentes. Para afrontar la situación se requiere dar una respuesta coordinada y medidas encaminadas a resolver los problemas de liquidez, tanto de las familias como de las empresas, encontrándose de nuevo las pymes especialmente afectadas. Ante la situación y con el fin de facilitar el acceso a la financiación para el comercio internacional a aquellas empresas más afectadas y vulnerables, Cesce ha puesto a disposición de las empresas distintos instrumentos de apoyo para hacer frente a la actual coyuntura. En el Real Decreto-Ley 8/2020, de 17 de marzo, al principio de la pandemia y del estado de alarma, se autorizó a Cesce a crear por cuenta del Estado una línea extraordinaria de cobertura aseguradora por un importe de hasta 2000 millones de euros en dos tramos de 1000 millones de euros. La línea fue aprobada dentro de lo que denominamos el marco temporal publicado por la Comisión de medidas de apoyo frente al COVID-19 y, por tanto, en esta línea lo que se hacía era trasladar esas condiciones más flexibles y favorables que había aprobado la Comisión al seguro de crédito y a nuestros instrumentos para las empresas españolas. La línea, que ha estado en vigor durante seis meses, ofrece cobertura por cuenta del Estado a empresas internacionalizadas o en proceso de internacionalización, es decir, empresas con alguna filial, sucursal o proyectos en el extranjero o bien empresas exportadoras regulares que se enfrentan a un problema de liquidez o de falta de acceso a la financiación para circulante, resultado del impacto de la crisis del COVID-19, y por un plazo máximo de cinco años.

Hasta el 17 de septiembre de 2020 Cesce ha imputado a esta línea 831 operaciones, 63 de las mismas son pymes, por un importe de riesgo de 1047 millones de euros. El valor total de los créditos asociados a estas operaciones asciende a 1500 millones de euros. La cobertura de circulante, bajo la línea extraordinaria del Cesce —esta línea que denominamos COVID—, ha permitido obtener financiación a corto plazo a un gran número de empresas de diferentes sectores que estaban encontrando dificultades para esa financiación de circulante. El plazo otorgado a la línea extraordinaria autorizada venció el 18 de septiembre de 2020 y, por ello, se ha propuesto la aprobación de una segunda línea extraordinaria que siga siendo gestionada por Cesce en los mismos términos y funcionamiento de la línea de marzo. Esta

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 5

propuesta forma parte de un paquete de medidas de 1500 millones de euros, que incluye, además de este nuevo tramo de 1000 millones de euros, la ampliación y modificación de la línea de fianzas para pymes y empresas no cotizadas en proceso de internacionalización hasta los 500 millones de euros. Son avales técnicos. En un contexto de previsible aumento de la aversión al riesgo y restricciones crediticias —que todavía no ha concluido—, se considera necesario reforzar el apoyo oficial a la cobertura de riesgos y también a la ejecución de avales técnicos de empresas españolas y, por tanto, con estos nuevos tramos y estas nuevas líneas dar continuidad a un apoyo que comenzó hace meses y que entendemos que no debe parar ahora en ningún caso. Adicionalmente —y conforme se vayan retirando las medidas de impulso del sector público— el apetito por el riesgo de las entidades financieras podría verse también reducido, esto sería en los próximos meses. Esto llevaría a menores disponibilidades de avales en un momento en que la firma de nuevos contratos puede resultar clave para las empresas para no frenar su actividad. Esto es todavía más importante y relevante si tenemos en cuenta esas oportunidades que se generan en el exterior. Por todo ello, seguimos estudiando nuevos instrumentos, en concreto la creación de una nueva línea extraordinaria de cobertura de avales de carácter temporal, en este caso para grandes empresas, de hasta 1000 millones de euros.

La cuenta del Estado cubrirá también riesgos a corto plazo en países de la Unión Europea y de la OCDE, tras la reciente modificación de la comunicación de la Unión Europea. Normalmente la financiación en estos países está fuera de los instrumentos de apoyo financiero de Cesce, sin embargo, dada la excepcionalidad de la situación, la Comisión ha autorizado también que podamos operar dentro de la Unión Europea con estos seguros. Las medidas de la cuenta del Estado afectan también a la operativa normal, es decir, Cesce ha modificado su forma de trabajar con las empresas y, en la actual coyuntura, se ha aprobado la admisión a estudio de Cesce con carácter general de solicitudes de seguros de operaciones con contratos ya en ejecución, no solo nuevos contratos, aplicando la prima sobre el periodo de cobertura solicitado. Esto está dando mucho oxígeno a muchas empresas que ya están inmersas en ejecución de proyectos en el exterior.

En relación con operaciones de cobertura ya aprobadas, se adoptan medidas para facilitar también la reestructuración y ampliación de plazos para solicitudes realizadas hasta el 31 de diciembre de 2020 en operaciones que estén tanto en fase de ejecución como en fase de amortización, como la bonificación de prima complementaria. Es decir, con los pagos que se deben a Cesce no se quiere estresar en este ejercicio tan singular a las empresas y, por tanto, se está de forma sistemática renegociando los pagos de las primas al menos hasta finales de este año, siendo una medida que puede también prorrogarse para dar mayor oxígeno a las empresas ya en 2021. En términos generales, se ha acelerado la aprobación y gestión de las operaciones mediante una flexibilización de las atribuciones de Cesce. Es decir, estamos acortando los procedimientos de aprobación de las operaciones reduciendo los tiempos que las empresas necesitaban antes para dotarse de estos instrumentos, y estamos apostando también por la digitalización con el fin último de dar una respuesta aún más rápida.

Tras este análisis pormenorizado de lo que ha sido la ejecución de Cesce, paso a detallar ahora la evolución del Fondo de internacionalización de la empresa, del FIEM, en los años 2018 y 2019. El Fondo para la Internacionalización de la Empresa Española, el FIEM, es un fondo adscrito a la Secretaría de Estado de Comercio cuyo objetivo es la promoción de la internacionalización de la economía española en general y de la empresa española en particular. Para ello, ofrecemos financiación directa a las operaciones de exportación y de inversión de nuestras empresas en el exterior. Aunque el FIEM actúa como un financiador más, su actividad es siempre complementaria a la del sector privado —porque la Ley del FIEM y su reglamento así establecen esa complementariedad— y en sustitución del sector privado, y permite el apalancamiento de recursos privados en operaciones de mayor riesgo relativo para las que existe un fallo de mercado, allí donde la banca privada pueda no querer entrar o solo quiera entrar acompañada de un instrumento oficial, de un instrumento público.

Este instrumento ofrece financiación a los clientes españoles en sus operaciones de exportación según un esquema de crédito comprador, se financia también a filiales productivas españolas en el extranjero, en proyectos de inversión, o también financia incluso *project finance* en el extranjero como acreedor. Anualmente la Ley de Presupuestos Generales del Estado recoge un límite máximo de operaciones financiadas por año que asciende a 500 millones de euros. Las operaciones financiadas con cargo al FIEM deben ser de interés para la internacionalización de la economía española y contar siempre con un deudor, por supuesto, de solvencia adecuada, algo que se analiza siempre de forma exhaustiva para cada operación. En cada una de ellas se analiza el interés que de ella se deriva tanto en términos de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 6

arrastre exportador de bienes y servicios como de generación de empleo, apoyo tecnológico, capacidad de entrada en nuevos mercados o incluso también la creación de marca país. Un elemento esencial que justifica el interés de la operación es la participación de pymes españolas, bien sea de forma directa por ser las que realizan la exportación o bien porque se benefician indirectamente mediante otras formas de colaboración, por ejemplo, a través del efecto arrastre de una gran empresa española adjudicataria de un proyecto en el exterior.

Es de destacar que el FIEM no computa en ningún caso y por mandato legal como ayuda oficial al desarrollo, remarcándose así una clara orientación hacia la internacionalización. Cada año el FIEM define unas líneas estratégicas que se recogen en las denominadas líneas orientativas publicadas en la web de la Secretaría de Estado de Comercio. Entre 2018 y 2019 las líneas orientativas han sido objeto de una revisión y mayor concreción. Creemos que este es un buen ejercicio saludable que debe realizarse cada año. En primer lugar, es necesario concretar los esfuerzos del instrumento en los agentes que mayor necesidad de financiación tienen en un determinado contexto.

En 2018, en un contexto de bastante liquidez y de crédito en los mercados, es preciso identificar otro tipo de fallos de mercado, por ejemplo, atendiendo a países donde puede ser más complicado que la banca privada quiera entrar apoyando una determinada operación de internacionalización; pongamos de ejemplo la región africana, que, como veremos en la ejecución, ha sido la región que más ha recibido este tipo de instrumentos. Y en 2019 se llevó a cabo un ejercicio de racionalización y optimización de los objetivos. Las líneas orientativas para este año 2019 definían como ejes prioritarios los siguientes: en primer lugar, el apoyo a la pyme de nuevo; en segundo lugar, el apoyo a la lucha contra el cambio climático. De hecho, los compromisos climáticos adoptados por España como parte de la Unión Europea y como país firmante de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático y su Protocolo de Kioto se aplican también al apoyo financiero y, por tanto, se aplican también al análisis de las operaciones del FIEM. Y, en tercer lugar, la cooperación con otros agentes en la financiación de proyectos, porque el FIEM quiere ser un apoyo para la optimización del elevado volumen de recursos previstos a medio plazo derivados tanto de la acción exterior de la Unión Europea como de otras instituciones financieras internacionales. Por tanto, el FIEM está desarrollando además una estrategia dirigida a cofinanciar o a participar en *pools* de financiación donde o bien hay fondos europeos o bien hay fondos de instituciones como el Banco Mundial, el Banco Europeo de Inversiones, la Corporación Andina de Fomento o el Banco Interamericano de Desarrollo.

Una vez aclarado el marco de actuación, paso ahora, señorías, a centrarme en la actividad del fondo FIEM en los ejercicios 2018 y 2019. A lo largo del ejercicio 2018, con cargo al FIEM se aprobaron trece operaciones por un importe global de 76,8 millones de euros. El Consejo de Ministros aprobó la concesión de seis operaciones de financiación FIEM por valor de 61,8 millones de euros y otras siete operaciones se imputaron a líneas de créditos existentes por un importe total de 15 millones de euros. En 2019, con cargo al FIEM, cambió mucho el escenario y se aprobaron diecinueve operaciones por un importe de 374 millones de euros. El Consejo de Ministros autorizó la financiación de nueve operaciones con cargo al FIEM por un importe de 365 millones de euros y otras diez operaciones fueron imputadas a las distintas líneas de crédito ya existentes. Ha sido un año record en la ejecución. En 2018, la financiación en términos comerciales fue mayoritaria y representó casi el 70% de la financiación total. África agrupó la mayoría de las operaciones y se financiaron proyectos en dos nuevos países con los que nunca habíamos utilizado este instrumento, que fueron Benín y Costa de Marfil. Los créditos se destinaron principalmente al sector del transporte, las tecnologías de la información y la comunicación y las energías renovables. En 2019 habría que destacar una operación muy singular en Marruecos, que marcó las características de la financiación FIEM, principalmente concesional, en transporte sostenible. Y África continuó siendo el destino principal también en 2019 de la financiación, al igual que el sector del transporte volvía ser el sector más importante también en este año. Desde el inicio de la actividad, en 2011, que fue el año de creación del FIEM, y hasta el 31 de diciembre de 2019, el FIEM ha financiado noventa y tres operaciones y siete líneas de crédito por un valor de 1989 millones de euros y el importe de contratos apoyados supera los 4000 millones de euros.

Como antes indiqué, el apoyo a la pyme es un objetivo prioritario para el FIEM. Conscientes de las dificultades que mencioné antes, y que tradicionalmente encuentran estas empresas para acceder a la financiación, en 2017 se aprobó con cargo al FIEM una línea específica para pequeños proyectos que tenía como objetivo facilitar el acceso a la financiación con cargo al FIEM de las pymes, incluyendo un proceso de aprobación de autorización más sencillo que el proceso regular. Se trata de una línea para

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 7

proyectos de exportación e inversión dotada con un importe de 100 millones de euros que ha permitido dinamizar notablemente el proceso de tramitación, como decía, y acortar los plazos también.

En 2018, se imputaron a la línea cinco operaciones por un importe total de 7,6 millones de euros, siendo el importe FIEM equivalente a un 84% del valor de los contratos; el resto es financiación de banca privada. De las ocho de empresas españolas beneficiarias de los proyectos apoyados, todas ellas eran pymes de menos de 250 trabajadores. En 2019, valoramos la línea de pequeños proyectos y, aunque el desempeño había sido positivo, se introdujeron mejoras. En abril de 2019, el Consejo de Ministros aprobó una serie de modificaciones que dieron lugar a una línea FIEM-pyme para proyectos de exportación e inversión. La reforma consistió en priorizar no tanto el objetivo, es decir, el tamaño del proyecto, sino el tamaño de la empresa que lo pedía. Por tanto, pasó de pequeños proyectos a línea pyme, que alinea el instrumento con los objetivos recogidos en la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española. Esta línea de 50 millones de euros ofrece financiación a las operaciones de exportación y de inversión de pymes españolas con un procedimiento todavía más simplificado en lo que se refiere a los requisitos de información y también a los criterios de solvencia financiera. Desde su aprobación, en abril de 2019, se han imputado diez operaciones a la línea por importe de crédito de 8,9 millones de euros.

Otro de los retos del FIEM, antes lo señalaba también para Cesce, pymes y sostenibilidad, el segundo de los retos también del FIEM después de hablar de pymes, es la sostenibilidad. El FIEM también ha querido contribuir al reto de la lucha contra el cambio climático. Como decía, el FIEM es un instrumento de apoyo financiero oficial a la internacionalización a medio y largo plazo y, como tal, este instrumento respeta las normas derivadas del consenso de la OCDE y las recomendaciones de la OCDE, que también hacen referencia a la lucha contra el cambio climático. De hecho, los instrumentos que siguen estas reglas han sido pioneros de entre todos los demás instrumentos en la lucha contra el cambio climático.

El FIEM está sujeto al control recogido en la recomendación de la OCDE sobre líneas comunes de revisión medioambiental y social, donde se recogen los procedimientos *due diligence* social y ambiental que deben respetar los instrumentos financieros de apoyo a la internacionalización a medio y largo plazo y el FIEM lo respeta de forma escrupulosa.

El apoyo a las energías renovables, proyectos de agua y de lucha contra el cambio climático, ha sido un principio que ha estado tradicionalmente presente en el FIEM desde su creación y, por tanto, estos sectores son cuantitativamente los más importantes para la cartera FIEM y representan el 46% del total de créditos concedidos. En abril de 2019 el Consejo de Ministros aprobó además una vuelta de tuerca con cargo al FIEM, la línea Ecofiem. Esta línea estaba dotada con un importe de 50 millones de euros y ofrece financiación a operaciones de exportación o de inversión de interés para la internacionalización española, pero que además tengan una acción de mitigación o adaptación al cambio climático. Esta línea fue presentada en colaboración con el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, en concreto con la Oficina de Cambio Climático, y es un firme compromiso de esta Secretaría de Estado de Comercio con la Agenda 2030.

Como ya he indicado anteriormente, el impacto sin precedentes de la crisis del COVID-19 ha exigido la puesta en marcha de medidas encaminadas a resolver los problemas de liquidez de las empresas. Lo hicimos con Cesce y el FIEM tampoco ha sido una excepción. En este sentido hay que tener en cuenta que la comunicación de la Comisión Europea de 19 de marzo de 2020, en la que se indica que en el contexto actual las empresas de todo tipo pueden enfrentarse a una grave falta de liquidez, se señala que las pymes son las que más gravemente se pueden ver afectadas. En esta coyuntura los bancos y otros intermediarios financieros tienen ese papel clave manteniendo el flujo de crédito a la economía. Si ese flujo de créditos se ve afectado, sin duda la actividad económica se va a desacelerar de forma brusca. Ante esta situación, en junio de 2020 el Consejo de Ministros autorizó la mejora de la línea FIEM-pyme. Su saldo se amplió en 100 millones de euros, por tanto 150 millones de euros, pudiendo dotarse con otros 100 millones de euros adicionales si la demanda así lo aconseja. Además, se ha ampliado el importe máximo financiable con cargo al FIEM por operación hasta 10 millones de euros— antes eran 3 millones de euros— y se ha flexibilizado el plazo de amortización hasta diez años con carácter general. Finalmente, se velará por agilizar al máximo el procedimiento de aprobación de las operaciones, intentando recortar los plazos en los cuales se terminan autorizando estas operaciones. Esta medida, orientada especialmente a las pymes, viene a completar las distintas actuaciones puestas en marcha por la Secretaría de Estado de Comercio para apoyar a las empresas en la actual coyuntura económica.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 8

Esto, señorías, por lo que se refiere a la ejecución 2018-2019 de los dos instrumentos de apoyo financiero a la internacionalización, que son Cesce y FIEM, así como la valoración de su adaptación a las líneas generales del Plan de Acción e Internacionalización y la Estrategia de internacionalización.

Paso ahora a informar sobre el tercero de los puntos objeto de esta comparecencia, que es el Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020. De acuerdo con lo establecido en la Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, este plan fue elaborado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, a través de la Secretaría de Estado de Comercio, que debe coordinar a todos los departamentos ministeriales que tienen algo que decir en materia de internacionalización de la economía española, y también por supuesto previa consulta al sector privado, a las cámaras territoriales, a la Cámara de Comercio de España, a las asociaciones de exportadores y también a las patronales y las comunidades autónomas. Fue aprobado finalmente por acuerdo del Consejo de Ministros el 29 de marzo de 2019.

El Plan de acción es el segundo plan de carácter bienal que se desarrolla dentro del paraguas que es la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 y constituye el marco estratégico a medio y largo plazo para el desarrollo de las políticas de apoyo a la internacionalización. Un marco tan amplio, de diez años, nos permite trasladar al sector privado la importancia de la política de internacionalización, que nosotros denominamos como política cuasi de Estado y para lo que entendemos que no existen ciclos políticos y que el sector privado lo que necesita son pautas claras de acompañamiento en su apuesta por los mercados internacionales. Por tanto, dentro de una estrategia de diez años se va adaptando cada dos años la estrategia con los distintos planes a la realidad muy cambiante, priorizando unos mercados frente a otros o mejorando el funcionamiento de nuestros instrumentos, como en los casos que acabo de mencionar.

Los seis ejes de actuación de la estrategia son los siguientes. El primer eje es ofrecer un apoyo a la internacionalización cada vez más personalizado, más adaptado a las necesidades y al perfil de las empresas. Esto es especialmente importante para la pequeña y mediana empresa, que necesita siempre una adaptación de cualquier instrumento y cualquier programa que se aprueba a sus particularidades y a su tamaño. El segundo eje es incorporar la innovación, la tecnología, la marca y la digitalización a la internacionalización. Desde luego, estos elementos siguen siendo muy importantes, pero qué duda cabe que la digitalización en el contexto actual, en 2020, se perfila como un factor claro de resiliencia y de competitividad para las empresas españolas, tanto a nivel nacional como internacional. El tercer eje es desarrollar el capital humano para la internacionalización, algo que fundamentalmente a través de CECO, dependiente de ICEX, llevamos realizando durante muchos años. El cuarto eje es aprovechar mejor las oportunidades de negocio derivadas de la política comercial común y de las instituciones financieras y organismos internacionales. —En un contexto de tenencias proteccionistas, esto es más importante que nunca—. El quinto eje es potenciar la captación y consolidación de la inversión extranjera de alto valor añadido. Qué duda cabe que para promover una recuperación de la economía española más rápida, que llegue cuanto antes, debemos fomentar y atraer la inversión directa extranjera productiva. El último eje es reforzar la coordinación y complementariedad de las acciones de todos los actores relevantes en materia de internacionalización, es decir, promover la colaboración público-privada y, por supuesto, evitar duplicidades o un uso ineficiente de los recursos limitados con los que contamos para la internacionalización.

A pesar de la crisis provocada por la COVID-19, todos los ejes de la estrategia continúan siendo relevantes, algunos todavía lo son más que hace dos y tres años. Además, el impacto de la COVID nos ha llevado a adaptar el Plan de Acción Bienal en vigor. Antes del verano aprobamos el Plan de choque de internacionalización, que adaptaba a su vez este Plan de Acción 2019-2020 al contexto muy especial que se produce tras la COVID-19. Desde que se desató la pandemia, la Secretaría de Estado de Comercio ha estado muy cerca las empresas exportadoras y hemos adaptado en muy poco tiempo todos los instrumentos a los diferentes formatos, del formato físico al formato virtual, para acompañar mejor a las empresas y agilizar también nuestros procedimientos. La estrategia y los planes se diseñaron con el fin de asegurar la aportación del sector exterior, como componente estructural de nuestro modelo de crecimiento, y lograr de este modo un crecimiento económico más sostenido, más sostenible, que depende también de la evolución de los mercados internacionales y del aprovechamiento de las oportunidades que se generan por parte de nuestras empresas; todo ello para crecer más y crear más empleo. Así ha venido siendo en los últimos años y, hoy día, el sector exterior español es mucho más fuerte, más competitivo que en el pasado y, por tanto, contribuye a un modelo de crecimiento más equilibrado y sostenible.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 9

El Plan de Acción 2019-2020, que presento hoy, fija como principal objetivo el impulso a la internalización de la economía española, afianzando el dinamismo del sector exterior y su impacto positivo sobre el crecimiento y el empleo, a través de esa mejora constante de la competitividad y de la mayor presencia de nuestras empresas en el exterior. A partir del objetivo principal, el Plan bienal busca incidir sobre una serie de objetivos específicos, que son los siguientes. El primero de ellos es aumentar la base de empresas que exportan regularmente, en particular de las pymes. Actualmente, son 53000 empresas y cada año se van batiendo récords en base de exportadores regulares. El segundo es aumentar la diversificación de los mercados y sectores de destino de las exportaciones de bienes y servicios españoles, es decir, acudiendo y abriendo nuevos mercados fuera de la Unión Europea, que es nuestro mercado mayoritario de exportación. El tercero es incrementar el valor añadido de las exportaciones y su mayor inserción en las cadenas globales de valor, promoviendo un mejor funcionamiento de estas cadenas globales de valor y sobre todo un posicionamiento de España en los eslabones de mayor valor añadido, aquellos con mayor componente de marca, tecnológico o de innovación. El cuarto es potenciar la capacidad de España para atraer mayor inversión extranjera y que, además, esta sea productiva. Se trata de un plan integrador, que se basa en los principios de coherencia y coordinación de la actuación del Estado. Como decía, desde la Secretaría de Estado nosotros coordinamos, pero tenemos en cuenta la aportación de todos los demás departamentos ministeriales y también del sector privado. En la elaboración de este plan han participado todos ellos. Además, se han tenido muy en cuenta las aportaciones proporcionadas por el sector privado, de las comunidades autónomas fundamentalmente, que han sido consultadas en el marco del Consejo Interterritorial de Internacionalización. Con ellas con frecuencia también hacemos seguimiento de la ejecución del plan. Este plan es, por tanto, resultado de un esfuerzo de coordinación entre todos los actores implicados en la internacionalización de la economía española. Buscamos apoyar a las empresas en el proceso de internacionalización, cubriendo distintas vertientes, que son: la institucional, la de promoción, la de información y la de formación. Y para definir todas las actuaciones que conforman el plan se han tenido en cuenta las líneas directrices sobre la política de internacionalización, definidas por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a través de esta secretaría de Estado. En primer lugar, promovemos una política comercial progresista inclusiva que apuesta por un sistema multilateral de mercados abiertos, pero basados en normas transparentes y justas, donde la cooperación internacional es fundamental y también el buen funcionamiento de las instituciones internacionales que regulan el comercio, como la Organización Mundial del Comercio; es decir, que de forma activa promueve la reforma de la OMC, promueve también la negociación de nuevos acuerdos y, sobre todo, rechaza cualquier forma de proteccionismo.

Por otra parte, continuamos favoreciendo la diversificación de los mercados y sectores de destino de las exportaciones españolas de bienes y servicios fuera de la Unión Europea. Es una asignatura pendiente de nuestro sector exportador, abordar nuevos mercados, diversificar y, por tanto, también reducir la vulnerabilidad y la dependencia. Esto lo hemos realizado a través de un ejercicio que nosotros denominados PASE, países con actuación sectorial estratégica, que ha sido realizado en paralelo al plan de acción, donde se identifican una serie de medidas concretas que buscan adecuar el desempeño exportador español a su potencial. Se ha realizado un ejercicio de identificación de mercados geográficos donde la empresa española aún tendría potencial de crecimiento. Esto se ha hecho también en otras etapas de esta Secretaría de Estado de Comercio, pero lo innovador de los programas PASE es que se cruza ese estudio geográfico con un estudio sectorial, es decir, que se abordan una serie de mercados, que se identificaron como doce mercados fuera de la Unión Europea, tanto por el potencial crecimiento, por las variables macroeconómicas y oportunidades que ofrecían esos mercados como por los sectores priorizados en dichos mercados, que coinciden con los sectores de fortaleza del tejido productivo español.

En este plan bienal también se han incorporado medidas para modernizar los instrumentos de apoyo financiero oficial a las empresas para su internacionalización y, de hecho, los ejemplos de modificación y de mejora que antes he mencionado para FIEM y Cesce se incluyen también dentro de los objetivos del plan. Para afrontar con éxito la internacionalización e incrementar el valor añadido de nuestras exportaciones, el plan bienal también incorpora medidas a favor de la innovación, la marca y la digitalización, así como el desarrollo de un capital humano especialmente formado para la internacionalización que, después las empresas, y en concreto las pymes, puedan integrar a su propio negocio. En materia de innovación, por ejemplo, se incluyen medidas para incorporar la innovación tecnológica a la internacionalización, favorecer la creación y consolidación de las marcas de las empresas y mejorar la imagen país, en general, como marca colectiva, como país con una economía

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 10

competitiva. También se incluyen medidas para ayudar a las empresas a incorporar la digitalización en sus modelos de negocio, a través de la utilización de plataformas de comercio internacional o a través de la incorporación de la tecnología a su propio modelo de negocio. Si bien muchas de estas políticas de apoyo escapan a nuestro ámbito de actuación, desde la Secretaría de Estado de Comercio, como dije antes, se coordina y se colabora estrechamente con distintos departamentos ministeriales —por ejemplo, Red.es— y entidades, con el objetivo de lograr esa mayor incidencia posible en la internacionalización a través de las distintas políticas públicas.

Con respecto al desarrollo del capital humano, se incorporan medidas para aumentar la formación de calidad en internacionalización, utilizando también aquí nuevas tecnologías y promoviendo y difundiendo los programas superiores y becas especializadas. En concreto, las becas de internacionalización de ICEX-CECO son un programa muy exitoso que cuenta con cuarenta años y que cada año contribuye a consolidar ese capital humano especializado en internacionalización y su colocación en nuestras empresas. También se incluyen medidas para fomentar los programas de movilidad laboral internacional, especialmente los dirigidos a los jóvenes, con el fin de que nuestro país disponga de unos recursos humanos mejor preparados para acompañar a todas las empresas en sus procesos de internacionalización.

Otro aspecto fundamental del plan es subrayar el vínculo de internacionalización con la sostenibilidad y la responsabilidad de las empresas, de manera que estas integren ya en su negocio, en su propia estrategia de internacionalización, la sostenibilidad como parte de su modelo, que contribuye a que mejore el impacto que generan y que dejan en su entorno en su actividad en el exterior, a que mejore su capacidad de competir, de aprovechar las oportunidades de los mercados locales —tener mejor acceso a materias primas, mejorar la interlocución, el diálogo y la relación con los clientes locales— y, sin duda alguna, a mejorar su resiliencia. También se busca mejorar el acceso a la información sobre los distintos programas e instrumentos, particularmente de las pymes, que son las que más dificultades tienen para obtener información de los mercados exteriores. Igualmente, y teniendo en cuenta las menores oportunidades de las mujeres para el emprendimiento —y esto es novedad de este Plan de acción 2019-20—, el plan contempla la aplicación de medidas para desarrollar, fomentar e incentivar la participación de las mujeres en los programas gubernamentales de apoyo a la internacionalización y estudiar los factores que, de hecho, obstaculizan esa mayor presencia de la mujer en el emprendimiento, en el emprendimiento exportador o en el emprendimiento internacionalizado.

En materia de inversiones, se incorporan medidas de atracción de inversiones estratégicas en países y sectores prioritarios. Son acciones selectivas, acciones muy dirigidas. Se ha impulsado un plan de promoción de España como plataforma global de negocios e inversiones. Se ha reforzado también el plan de sedes centrado en América Latina, promoviendo el mercado español como un *hub* de atracción, como un puente entre las empresas latinoamericanas internacionalizadas y otros mercados como la Unión Europea o el norte de África. Y se han potenciado también los programas de apoyo a las inversiones tecnológicas y el emprendimiento en sectores y actividades innovadoras. Aquí con una cuestión muy importante, que es buscar la mayor coherencia entre la política comercial, en este caso de atracción de inversiones, y la política industrial; es decir, atrayendo inversión extranjera productiva hacia aquellas políticas industriales que necesitan tecnología que solo una empresa extranjera puede aportar para acelerar su transformación y para promover y aumentar su competitividad.

Por último, con respecto a la coordinación y la complementariedad de las acciones, el plan también establece mecanismos para coordinar las actuaciones en materia de internacionalización, ya sea de coordinación de instrumentos financieros o de actividades de promoción; muchas de ellas las realizamos, por ejemplo, con el Ministerio de Agricultura, en una colaboración muy enriquecedora y muy productiva, y, por supuesto, con el sector privado, con el que también nos coordinamos para la realización de ferias, actividades, eventos y encuentros empresariales de forma sistemática y continua. También se buscan sinergias con las políticas de otros ámbitos de la Administración —aquí hemos querido ser muy activos y esto ha sido también una innovación del último plan—, como la transición ecológica —por motivos obvios—, las políticas migratorias y las políticas de lucha contra el blanqueo de capitales y corrupción en lo que se refiere, por ejemplo, a la atracción de inversión extranjera. Como pueden ver, se trata de un plan ambicioso que está diseñado con acciones muy concretas que nos permiten alcanzar los objetivos que nos hemos marcado para la internacionalización en la estrategia a largo plazo, en la estrategia a diez años, y que contribuyen a consolidar nuestro sector exterior como un motor de crecimiento y, en el caso actual, como un motor de recuperación, como un factor que puede hacer que la recuperación llegue antes a España y que llegue de forma sostenida.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 11

Por último, cabe señalar que el plan de acción prevé —y esto no es un tema menor— un ejercicio de seguimiento y valoración, cuyo objetivo último es incorporar las mejoras necesarias para la elaboración de futuros planes de acción que, además, deben adaptarse a las circunstancias extraordinarias. De hecho, ahora mismo estamos concluyendo la evolución del plan 2017-2018, que permitirá integrar las conclusiones y las mejoras en el próximo plan 2021-2022, que en unos meses pretendemos aprobar.

Muchas gracias. **(Aplausos.)**

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchas gracias, secretaria de Estado de Comercio.

Ahora intervendrán los grupos parlamentarios presentes. Si lo tenemos bien apuntado, por el Grupo Mixto y el Grupo de Bildu no está presente ningún diputado. **(La señora Hoyo Juliá pide la palabra.)** ¿Sí?

La señora **HOYO JULIÁ**: Una cuestión previa, señora presidenta. En relación con los tiempos, quería preguntar a qué se deben los recortes, porque normalmente en una comparecencia en Comisión el tiempo para los grupos es de diez minutos. Ese es el tiempo medio; por ejemplo, mañana tenemos una...

La señora **VICEPRESIDENTA**: Señora diputada, hemos hablado con el otro miembro de la Mesa, con Alberto, y hemos acordado que, al final, lo dejaríamos en siete minutos. Creo que el miembro de la Mesa le ha informado de esta decisión. Siete minutos es lo que se había marcado en todas las comparecencias y hemos quedado en que así se haría. Es un acuerdo de Mesa al que se llegó; los tiempos los acuerda la Mesa y son siete minutos.

La señora **HOYO JULIÁ**: Vale. Sí, pero son siete, no cinco.

La señora **VICEPRESIDENTA**: Sí, es que ha habido una falta de información entre los miembros de la Mesa. ¿De acuerdo?

La señora **HOYO JULIÁ**: Gracias.

La señora **VICEPRESIDENTA**: Continuamos.

Por el Grupo Vasco, tampoco está el diputado. Por lo tanto, pasamos al Grupo Confederal de Unidas Podemos. Tiene la palabra don Alberto Rodríguez.

El señor **RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ**: Gracias, presidenta. Gracias, secretaria de Estado, por su comparecencia.

Con respecto al FIEM y con respecto al Cesce, ya en la réplica entraremos un poco en la internacionalización, si da tiempo. Nosotros consideramos que la ampliación de 100 millones del Fondo para la internacionalización de las pymes, que usted ha expuesto, y la flexibilización de los plazos de devolución y amortización contribuyen a impulsar y a sostener muchos proyectos de internacionalización de pequeñas y medianas empresas. De hecho, como ya sabemos y hemos dicho muchas veces, nuestro tejido productivo está conformado de manera muy mayoritaria por pymes y la internacionalización, en el contexto actual, se sitúa como uno de los factores clave para el crecimiento de estas empresas y también para que mejoren su productividad. Nuestra duda es si, dado que el ICO es el agente financiero que gestiona y que administra por cuenta del Estado estos créditos otorgados a cargo del FIEM, está habiendo problemas o se prevé que haya problemas a nivel operativo. Es decir, si existen cuellos de botella en la canalización del crédito a través del ICO. En definitiva, son múltiples las líneas de crédito que se han habilitado desde el comienzo de la pandemia y los recursos del ICO para hacer frente a este volumen de actividad son limitados. Por eso queríamos preguntarle a usted a este respecto.

En cuanto al Cesce, ocurre lo mismo. Valoramos positivamente los mecanismos que se han habilitado para ganar flexibilidad y también para agilizar los tiempos de respuesta en la tramitación por cuenta del Estado de estas operaciones de cobertura de riesgo para las empresas, así como también la puesta en marcha de la denominada línea Cesce COVID-19 para estas empresas internacionalizadas, que ha sido dotada, como usted ha remarcado, con 2000 millones de euros y que está teniendo muy buena acogida. Creemos que esto es evidente. No obstante, queríamos trasladarle nuestra preocupación porque hace apenas una semana conocíamos por la prensa que el Ministerio de Economía estimaba que alrededor del 30% del crédito asegurado por el Estado será fallido. Frente a la posibilidad, a la probabilidad de que se incrementaran los niveles de morosidad y de los impagos en este contexto —un contexto, además, de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 12

enorme incertidumbre—, nos gustaría saber si existen previsiones del impacto que pueda tener sobre las cuentas del Estado esta morosidad, este 30%.

Muchísimas gracias.

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchísimas gracias, señor Rodríguez.

Como no hay manera de arreglar la cuestión de los tiempos con el marcador, les avisaré cuando hayan cumplido los siete minutos.

Tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario VOX, el señor Figaredo.

El señor **FIGAREDO ÁLVAREZ-SALA**: Muchísimas gracias por la exposición, señora secretaria de Estado; muchísimas gracias por las cifras y por los datos. Realmente, aporta usted en su exposición numerosas cifras, da muchos datos, da muchos porcentajes pero en tanta marabunta de datos echamos de menos alguna información, por varios puntos que le voy a ir describiendo en la intervención.

En primer lugar, vemos que hay un plan económico en general; los tres planes principales de ayuda a las empresas que analiza tienen unos puntos altísimamente ideologizados, lo cual es triste en cierto modo porque echamos de menos una neutralidad que busque simplemente la eficiencia de la exportación, la facilidad a la exportación y la objetividad en los proyectos. Usted ha hablado en numerosísimas ocasiones de cuestiones directamente de género en la exportación y de que pocas cosas habrá tan objetivas como el género en los negocios internacionales. Habla usted directamente de facilitar o ayudar más o de forma acentuada a los proyectos que tengan una cara frente al cambio climático. Habla usted de muchísimas cuestiones que creemos que no son objetivamente positivas para las empresas y que quizás podríamos incluso comprarles que fuesen admisibles o interesantes en momentos de bonanza económica, pero en momentos como el que nos encontramos, en el cual cada negocio, cada acuerdo o cada transacción internacional que se pueda llevar a cabo debería ser facilitada y apoyada por el Estado, transmite cierta inseguridad que ustedes estén sesgando solo a una parte de estas transacciones el apoyo dirigido por estos programas.

Por otro lado, ha hablado usted también de otra cuestión, que es esa facilidad o ese estímulo hacia la libertad arancelaria, la facilidad de las transacciones y, en definitiva, contra el proteccionismo. Esta cuestión es muy interesante porque España es uno de los grandes perjudicados por ese proteccionismo, y tenemos el caso de Estados Unidos. Esta es una cuestión, señora secretaria de Estado, en la que usted debería hacer proselitismo dentro de su Gobierno. Creemos que una labor de relaciones públicas con Estados Unidos es fundamental. No se explica cómo países dentro de la Unión Europea están siendo menos perjudicados por ese proteccionismo que España. No tiene ningún sentido. Cómo puede ser que nos encontremos perjudicados en uno de los principales mercados del mundo, como es el estadounidense, cuando los productos españoles —y estamos hablando de productos del sector agroalimentario— son de una calidad reconocida a nivel mundial y donde, además, nuestros productos tienen una grandísima acogida. Esta cuestión tiene una carga política elevadísima y a usted, desde su secretaría de Estado, le pedimos, en nombre de todo el sector, que presione al Gobierno para que lleve a cabo esa labor de relaciones públicas y esa labor de suavizar las relaciones entre España y Estados Unidos. Porque, como decimos, es objetivamente inadmisibles que los productos del campo italiano, griego o francés, que son productos en un nicho muy semejante a los españoles —en concreto, el aceite, el vino y productos cítricos, en ocasiones—, tengan unos niveles arancelarios inferiores a los españoles y unas trabas burocráticas también inferiores a las españolas. Con esto, señora secretaria de Estado, se apoyaría no solo al sector comercial, no solo a la exportación en abstracto, sino también al sector agropecuario y al sector primario español, que, en definitiva, es uno de los que pueden ayudarnos a salir de esta situación.

Señora secretaria de Estado, habla usted también de cómo se fomentan las exportaciones y las transacciones de bienes de intensidad tecnológica alta. Pues bien, en su informe escrito —la parte que se ha publicado— vemos cómo, lamentablemente, la situación de España en el nivel de exportación y productos de intensidad tecnológica alta, además de estable es de las más bajas de los países comunes de la Unión Europea. ¿Cuáles son en concreto las ayudas que se están dando? Y cuando digo en concreto, me refiero a, por ejemplo, el Programa FIEM, que es uno de los instrumentos más interesantes, que efectivamente llega hasta el 85% de los proyectos. Por ejemplo, ¿por qué excluye los programas de defensa, cuando España tiene uno de los sectores de defensa tecnológicamente más avanzados, que pueden aportar muchísimo a nivel internacional? Cuando, además, somos un jugador a nivel internacional muy útil, ¿por qué los excluyen? Esto podría ayudar a muchísimas empresas españolas —algunas de ellas públicas, por cierto— a alcanzar la rentabilidad

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 13

y a salir de la situación tan crítica en la que están. Además, nos encontramos con que el sector de defensa, precisamente, es uno de los sectores más intensivos en el elemento tecnológico, de tal forma que España tiene una cierta dificultad con las exportaciones o con el comercio internacional en el sector de intensidad tecnológica alta y, sin embargo, ustedes excluyen el área de defensa, que es precisamente una de las que podría ayudar a remitir o a cambiar esta situación. Esto no se explica, salvo que usted nos justifique un poco el porqué de esta situación.

Por otro lado, hay cuestiones un poco más mundanas pero también muy relacionadas, además de estos apoyos para la exportación. Es clave que estas empresas exportadoras españolas, que son muchas y muy viables en el largo plazo, no lo sean tanto —y es triste— en el corto plazo, precisamente por la situación de dificultad en la base de su facturación, que en muchísimas ocasiones sigue siendo el mercado interior. Entonces, ¿por qué todos estos proyectos y programas dirigidos a la exportación no tienen una cara que revise la rentabilidad a largo plazo de estas compañías? Lo cual sería sustentar o reforzar la base de su facturación que es, en definitiva, el mercado interior.

En concreto, le lanzo unas preguntas que, si bien no están estrictamente relacionadas con la cuestión, sí tienen una relación inmediata.

La señora **VICEPRESIDENTA**: Le quedan diez segundos.

El señor **FIGAREDO ÁLVAREZ-SALA**: Por un lado —y ya termino—, y relacionado con el comercio, un plan Renove de los electrodomésticos, que es uno de los sectores potencialmente exportadores en España con más potencial. ¿Por qué no se hace? ¿Se está estudiando? ¿Queda totalmente ajeno a la cuestión o no? Por otro lado, las ayudas a los alquileres de los comerciantes. ¿Qué sucede con todas esas naves, esos almacenes y esas plantas logísticas que tienen la sede en España? ¿Qué va a suceder? ¿Están ustedes planteándose de alguna forma darles ayudas directas? Por otro lado, muy relacionado, no con su secretaría de Estado, pero sí con la del Turismo, está la generación en España de un área segura.

La señora **VICEPRESIDENTA**: Señor Figaredo, tendría que acabar.

El señor **FIGAREDO ÁLVAREZ-SALA**: Ya estoy terminando.

¿Por qué no insisten ustedes —porque, en definitiva, su secretaría de Estado sería de las más beneficiadas— en que se genere en España, a través de los aeropuertos —y ahora vemos que esa medida ya se ha implantado en Canarias—, un programa de test sistemáticos a todas las personas que acceden? Eso reforzaría la base del comercio en España que, al fin y a la postre, mejoraría también la exportación, que es de lo que usted está hoy aquí hablando.

Muchísimas gracias.

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Figaredo.

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra la señora Hoyo.

La señora **HOYO JULIÁ**: Gracias, presidenta.

Muchas gracias, señora Méndez, por su comparecencia. Puesto que el comercio, como tantos ámbitos, se encuentra en un momento de inestabilidad y de números rojos, en un momento de crisis sin precedentes y con efectos dramáticos en el ámbito económico, quisiera comenzar haciendo un reconocimiento a la labor que, en este momento, está haciendo el sector. Creo que es de justicia agradecer el esfuerzo por seguir adelante manteniendo empleos y luchando día a día. Si hay algo de lo que depende la internacionalización del comercio español y la mejora de sus datos es de una buena gestión económica y de un liderazgo fuerte a nivel político, y, en este momento, y por desgracia para los españoles, el Gobierno no ofrece ni una cosa ni la otra.

La imagen que el Gobierno ha proyectado de España hacia el exterior durante estos meses es nefasta; y lo es porque el Gobierno tiene un vicio de origen que espanta la inversión, crea desconfianza y genera inestabilidad, y es la presencia de un partido de extrema izquierda, como es Podemos, dentro del Gobierno. El contexto de tira y afloja permanente entre los distintos sectores del Gobierno, unido a su déficit de gestión y a su marcada ideología, tienen como consecuencia que organismos internacionales, empresas y Gobiernos perciban con una desconfianza justificada cualquier oportunidad de inversión o de negocio.

Señora secretaria de Estado, el plan que nos acaba de presentar, y que planteó en esta Cámara la semana pasada, además de ser insuficiente, usted sabe que es absolutamente desfasado; y es que fue

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 14

aprobado el 29 de marzo, pero no de 2020, sino el 29 de marzo de 2019, y todos sabemos lo que ha pasado desde ese momento hasta hoy: 60000 fallecidos, miles de empresas en quiebra, un descalabro económico sin precedentes y la pérdida de más de cuarenta millones de turistas. España es líder, pero líder mundial en caída del PIB, líder en paro juvenil, líder en desastre y líder en mala gestión.

Verá, no se puede tapar la realidad con más propaganda ni con mayores falsedades. Ya éramos el país más afectado por la crisis y también seremos el que peor se recupere. No salimos más fuertes. De hecho, no hemos salido todavía. Ustedes, en el informe, hablan de récord histórico en exportaciones, de un mayor número de exportadores regulares y de un aumento de la inversión extranjera en España. ¡Ojalá hoy en día pudiéramos mantener esos datos positivos surgidos tras los años de Gobierno del Partido Popular! Pero, hoy, la realidad es muy distinta. La confianza para realizar inversiones extranjeras en España ha disminuido considerablemente, debido a la imagen que ustedes dan de nuestro país y a la inseguridad jurídica que generan. La posición de España en los *ranking* de inversión extranjera directa ha bajado. ¿Van a tomar alguna medida en este ámbito? Las exportaciones de bienes venían representando un 23,3% del PIB español, entre enero y agosto de este año. Con los últimos datos disponibles, las exportaciones españolas descendieron un 14% respecto al mismo periodo de 2019, mientras que las importaciones cayeron un 18,1% interanual.

Señora secretaria de Estado, esta situación no tiene arreglo con el plan de acción que nos ha presentado. ¿Piensan hacer algo más? En este punto, quiero recordar que las exportaciones fueron la válvula de escape que permitió a la economía española empezar a recuperarse después de la gran recesión de 2008, que, comparando cifras, se queda pequeña al lado de la actual. Por ello, es necesario hacer ahora un esfuerzo privado y público para mantener activos los mercados de exportación cuando las fronteras y los intercambios recuperen la normalidad.

Desde mi grupo, les exigimos que, como Gobierno, escuchen más a la España que quiere trabajar y que crea empleo, a los autónomos, a los empresarios, a los trabajadores, a los que, como ellos, se levantan cada día preocupados por saber qué noticias se encontrarán al final del día, cuánto de su *stock* van a vender y cómo van a pagar las nóminas de sus empleados o el alquiler de su local. No necesitamos grandes palabras ni grandes discursos. Los españoles necesitan soluciones, y ustedes no las proporcionan; al contrario, las alejan.

Mientras las pymes, que son el 98% —como decía— de nuestro tejido empresarial, piden bajadas de impuestos, el Gobierno se los sube 9000 millones de euros. Mientras se prevé el cierre de casi el 20% del tejido comercial de nuestro país, el Gobierno presenta unos presupuestos que ahogan a cualquier trabajador, a cualquier emprendedor o a cualquier empresa. Mientras las ventas se hunden un 34% en el mes de septiembre, el Gobierno habla de escudos sociales inexistentes. El escudo lo llevan los autónomos, las empresas y los trabajadores frente a las políticas del Gobierno.

La Organización Mundial del Comercio establece en sus previsiones un escenario pesimista, en el que la caída de este año alcanzaría un 31,9% y la recuperación del año que viene sería solo parcial. Es decir, al término de los dos años, el comercio internacional, en este caso, retrocedería un 17,5%. Señora Méndez, la economía española se enfrenta a numerosos desafíos a nivel interno y externo. Sin duda, el más importante es la crisis derivada de la pandemia y profundizada por el Gobierno. Pero hay otras cuestiones que son verdaderamente importantes y que, desde el Grupo Popular, consideramos que deben ser abordadas de forma urgente. En primer lugar, vemos necesario invertir en innovación, tecnología y digitalización. Este es, sin duda, un elemento clave para la internacionalización de cualquier empresa. Las plataformas de negocio digital han evolucionado, y es fundamental fomentar e impulsar acuerdos de colaboración con ellas, así como incorporar la Agenda Digital a sus modelos de negocio mediante la formación de su capital humano.

Por otra parte, vemos necesaria la rebaja de presión fiscal que soporta el sector comercial, y solucionar la falta de liquidez a las empresas. Vemos necesario también fomentar el turismo, así como cerrar un buen acuerdo con el Reino Unido después del *brexit*. También vemos necesario mejorar la imagen de nuestro país ante los mercados internacionales. Ustedes acabaron con la marca España en todas sus dimensiones, pero ahora es momento de recuperarla y proyectarla con más ímpetu que nunca.

Termino, señora presidenta, diciéndole a la señora Méndez que si tiene voluntad de escuchar y de trabajar conjuntamente por impulsar el comercio y tomar medidas que contribuyan a amortiguar la crisis, podrá contar con nosotros. Lo que no podemos hacer es permanecer quietos ante la ineficacia, ante la inacción, ante los errores y ante el desconocimiento de la realidad.

Muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 15

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchas gracias, señora Hoyo, por ajustarse al tiempo. Para finalizar, tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Socialista, la señora Cristina López.

La señora **LÓPEZ ZAMORA**: Muchas gracias, presidenta. Buenas tardes, señorías.

Bienvenida, secretaria de Estado, a esta su Comisión. Muchas gracias por su extensa y detallada intervención, poniendo en conocimiento de todos nosotros el excelente trabajo que realizáis desde la secretaría de Estado.

Desde el Grupo Parlamentario Socialista, apoyamos la gran labor que se está realizando desde la Secretaría de Estado de Comercio; una labor orientada a promover la internacionalización de las empresas españolas, con un apoyo financiero dirigido a operaciones de exportación, aumentando su competitividad y consiguiendo estar en las mismas condiciones que otras empresas en el exterior. Un ejemplo de ello son los datos que nos ha facilitado la secretaría de Estado. Si miramos, por ejemplo, el seguro emitido en 2018 desde Cesce, estaríamos hablando de un importe de 3519 millones de euros; el seguro emitido en 2019 desde Cesce, 3091 millones de euros, siendo un 82% de estas pólizas contratadas por pequeñas y medianas empresas, demostrando nuevamente que la pyme está en el eje de las políticas de este Gobierno, además de contar con un apoyo específico, con una línea de crédito dotada inicialmente de 100 millones de euros, mostrando un compromiso con la sostenibilidad y facilitando financiación para proyectos que luchan contra el cambio climático.

Dentro de los fondos FIEM hay que destacar la aprobación en 2018 de trece operaciones por un importe cercano a 77 millones de euros, y en 2019, diecinueve operaciones aprobadas por importe de 379 millones de euros. Estos son algunos de los datos. Entonces, señorías de las derechas, al escuchar sus intervenciones me surge una pregunta: ¿ustedes han escuchado la comparecencia de la secretaria de Estado o simplemente traían de casa un esquema preparado para generar discursos vacíos de argumentos y cargados de crispación? Ya que ustedes son mucho del refrán: consejos vendo que para mí no tengo, recopilemos unos pocos datos y podremos hablar con argumentos. Por ejemplo, hablando del seguro emitido desde Cesce, voy a citar diferentes años con los importes en esos años: 2013, 1696 millones de euros; 2014, 1679 millones de euros; 2015, 2166 millones de euros; 2016, 2082 millones de euros; 2017, 1316 millones de euros. ¿Saben quién gobernaba en estos años, señorías? Como he comentado anteriormente, esos mismos datos estos años con Pedro Sánchez de presidente son: 2018, 3519 millones de euros y 2019, 3019 millones de euros. O quizá podríamos hablar de privatizar, señorías, ¿les suena? Esa es la política de las derechas, sí; también quisieron privatizar Cesce, privatizar el instrumento esencial en el apoyo de las políticas públicas de internacionalización empresarial, esta es la realidad, señorías. El Gobierno de España, el Gobierno de Pedro Sánchez pone más herramientas, ofrece más apoyo para la internacionalización de nuestras empresas y con ello de nuestra economía, por lo cual pediría un poquito de rigor y seriedad en los datos. Recuerden que todos somos responsables de la imagen que proyectamos a la ciudadanía, de la imagen que proyectamos al exterior; no contribuyamos con nuestros discursos a perjudicar al comercio de nuestro país y menos aun cuando se están utilizando datos que no son verídicos. Es deber de todos buscar soluciones a los problemas de los ciudadanos y aquí tenemos la oportunidad de aportar esa solución. Comprométanse, si tanto les importa el sector, a aprobar unos Presupuestos Generales del Estado para 2021, unos presupuestos de país que contemplan una subida del 150% de inversión en comercio, turismo y pymes; comprométanse públicamente si quieren ser parte de la solución.

Pero además de estos datos, debemos reconocer la capacidad que ha tenido la secretaría de Estado de adaptarse a los tiempos difíciles derivados de esta pandemia mundial, ofreciendo una rápida respuesta a las necesidades demandadas por el sector. Una de las primeras medidas fue aprobar una línea extraordinaria de cobertura aseguradora por un importe de hasta 2000 millones de euros a través de Cesce, dando certidumbre a las empresas en proceso de internacionalización o que ya estaban internacionalizadas, con datos de solicitud y concesión tan importantes como los que ha expuesto aquí la secretaria de Estado. Desde el Grupo Parlamentario Socialista somos conscientes de la situación del sector y por ello solicitamos que sigan trabajando en la aprobación de una segunda línea extraordinaria para seguir dando respuesta a nuestras empresas, a las empresas españolas. Respecto al Plan de acción para la internacionalización de la economía española 2019-2020, gracias, secretaria de Estado, por la detallada presentación, pasaré a hacer referencia a él en la réplica. Con todo ello, reivindico el apoyo, el compromiso y la voluntad del Partido Socialista para seguir trabajando en la internacionalización de nuestras empresas de la mano de la secretaría de Estado y, como no puede ser de otra manera, del sector.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 16

Para terminar esta primera intervención, me gustaría hacer una aclaración al diputado de VOX y recordarle que el Gobierno ya en septiembre —no sé en qué estaría él exactamente— invirtió 4 millones de euros para promocionar los alimentos de España en el mercado exterior —una campaña que además está muy bien valorada por el sector— conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación para ayudar a los sectores más afectados por la crisis sanitaria y los efectos de los aranceles de Estados Unidos, justamente para los productos que citó el diputado: aceite de mesa, aceite de oliva, vino. Pero como fue en septiembre, no sé dónde estaría exactamente el diputado de VOX, que no se ha enterado.

Muchísimas gracias. **(Rumores.—Aplausos.)**

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchas gracias, señora López.

Para contestar las preguntas en la medida de lo posible, tiene la palabra la secretaria de Estado de Comercio.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO** (Méndez Bértolo): Muchísimas gracias a todos. Gracias, señorías, por sus preguntas, por sus intervenciones. En todo caso, creo que con independencia de los diagnósticos, es un buen comienzo que estemos todos de acuerdo en la importancia de la internacionalización, en la importancia del sector exterior y el papel que queremos que juegue el sector exterior, que es motor de crecimiento y, en este caso, motor de recuperación; ese es el punto de partida y creo que aquí no hay ninguna diferencia. También creo que estamos de acuerdo en cuanto a las inquietudes y a los objetivos —se han repetido algunos en las intervenciones—, sobre todo aquellos que van dirigidos a aumentar la base exportadora, a incrementar también la presencia de la innovación y la tecnología en nuestro sector exportador, a aumentar su competitividad y en todas las políticas que van dirigidas a las pymes; creo que ha quedado muy claro en la intervención que en ese segmento hemos sido siempre muy activos.

Comienzo, señor Rodríguez, por sus preguntas respecto al FIEM y a Cesce. La cuestión de los plazos ha sido una preocupación constante para nosotros porque, efectivamente, estos instrumentos a veces están constreñidos por unos procedimientos administrativos que pueden no ser los más ágiles, porque una de las consideraciones a las que tenemos que atender es a la solvencia financiera del deudor, al fin y al cabo son recursos públicos, y también es una preocupación. No obstante, aquí ha habido una mejora constante en los procedimientos, la aprobación de las líneas específicas a pymes responde mucho a la posibilidad de acortar los plazos, de poder no tener que recurrir a determinadas instancias más políticas y, por tanto, aprobar las operaciones con un perfil más técnico, o sea, desde los comités técnicos pero con un análisis suficiente. De hecho, ahora mismo, el plazo de aprobación de las operaciones del FIEM, por ejemplo, porque Cesce es mucho más ágil, está entre el mes y medio y dos meses. Nosotros consideramos que es un plazo absolutamente factible, ya muy asimilable también a la autorización de este tipo de operaciones incluso por la banca privada, y, por tanto, nos permite llegar a tiempo a contratos y licitaciones internacionales, más que antes, y nos permite llegar a tiempo también o ir en paralelo de los procedimientos de la banca privada que cofinancia con nosotros. Así que, en ese sentido, ha habido una mejora muy notable y constatable.

Respecto al ICO y a los cuellos de botella, el ICO es el agente de pagos, digamos, el agente financiero del Estado, efectivamente, pero con respecto a su labor en el Fondo para la Internacionalización de la Empresa es mero agente de pagos, no compromete sus recursos. Los recursos del ICO, por tanto, no tienen nada que ver con el funcionamiento del FIEM, ni siquiera como forma de cofinanciación, con lo cual lo único que hace el ICO aquí es negociar el convenio de crédito con el cliente, con el deudor extranjero —también va haciendo esto cada vez de forma más ágil— y constatar que se van cumpliendo los hitos para poder hacer los desembolsos. De forma que la implementación o ejecución de las líneas de intermediación del ICO siguen procedimientos, digamos, cauces y tienen recursos y fondos muy distintos al FIEM; en este sentido, el FIEM es una burbuja. Por tanto, respondiendo directamente a su pregunta de si hay cuellos de botella, no, ninguno, en absoluto; en este instrumento, ninguno en absoluto. Incluso el equipo que trabaja con el FIEM es distinto también del de otros instrumentos y está bien dotado.

En cuanto a Cesce y las declaraciones del Ministerio de Economía de que pudiera haber un 30% de siniestralidad o morosidad, lo que tengo que decir es que vamos siguiendo muy de cerca el funcionamiento de todos los instrumentos de Cesce. A día de hoy, no ha habido aumento de siniestralidad y morosidad y resulta hasta cierto punto sorprendente debido a la situación de la crisis, de la pandemia. No obstante, también es verdad que desde el sector público, y obviamente también desde la banca, se ha hecho un

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 17

esfuerzo muy grande para dotar a las empresas con mucha liquidez durante estos meses y, por tanto, no hay ahora mismo una afectación en términos de tasas de siniestralidad y morosidad en nuestra cartera en absoluto. Por otra parte, hay que decir que esto en el caso de las operaciones de Cesce, a diferencia a lo mejor de otras líneas de otras instituciones, tiene también una razón de ser y es que normalmente los clientes son públicos de forma mayoritaria y eso te garantiza una solvencia que no tiene que ver con la solvencia financiera de la pyme que se beneficia del instrumento, eso por una parte, y por otra, al final también las empresas que acuden a este tipo de instrumentos son empresas que, aunque sean pequeñas y medianas, tienen ya cierta experiencia en los mercados internacionales. De alguna manera, son empresas más competitivas quizá que el promedio o la media. Son empresas que han testado ya también sus productos y sus servicios en los mercados internacionales y, por tanto, con un músculo en general mayor que la empresa promedio. Por otra parte, la línea COVID, esa línea que ha mencionado de los 2000 millones, está abierta a las empresas de todos los tamaños y las empresas internacionalizadas son en su gran mayoría también grandes empresas. Con lo cual, estas son precisamente aquellas empresas que deberían tener más músculo y resentirse en general menos en la situación actual.

Señor Figaredo, de todo, lo que más me sorprende, la verdad, es que diga que, y en concreto se refería a las cuestiones de género, están sesgadas solo a una parte; bueno, solo a una parte, solo al 50% de esta sociedad, quiero decir. No le entiendo respecto a la afirmación de las políticas de género y, de hecho, lo que a mí me resulta sorprendente es que podamos observar con tranquilidad o con inacción un dato como es el de la poca incidencia o participación de la mujer en el emprendimiento, en las *startups* y en la empresa exportadora. No es un dato que pueda justificarse por la razón de que no existan obstáculos, como se ha puesto de manifiesto en el grupo de trabajo que hemos creado en la Secretaría de Estado de Comercio con participación de la patronal, de las cámaras de comercio, comunidades autónomas y distintas asociaciones de exportadores, donde, efectivamente, se comprueba que el acceso a la información y a la financiación es más complejo y está obstaculizado para las mujeres emprendedoras, por muchas y distintas razones en las que no merece la pena que entre. Pero, sin duda, a la vista de ese dato —que no solo constata esta Secretaría de Estado de Comercio, sino el International Trade Centre, la Organización Mundial del Comercio, el propio G-20 también, la OCDE, por supuesto, en sus numerosas iniciativas de comercio y género y la propia Comisión Europea en su proceso de reforma de la política comercial— hay que preguntarse por qué es así y nos parecía que era algo que no podíamos asumir. De forma que, por supuesto, la participación de la mujer en el comercio es un tema que nos preocupa, que está incluido en este plan de acción y que nos gustaría que también estuviera en el siguiente.

Por lo que se refiere a las cuestiones de medio ambiente, esta tampoco es una iniciativa disparatada. Esta Secretaría de Estado de Comercio y, de hecho, la Organización Mundial del Comercio comienza a promover ya en tiempos recientes la implicación y consideración de las cuestiones medioambientales dentro de las negociaciones comerciales. Creo que esto es un salto muy muy importante. Dentro de la Unión Europea y de esta reforma de política comercial, sin duda alguna las cláusulas que tienen que ver con el desarrollo sostenible y su inclusión en las negociaciones de acuerdos comerciales también es una constante y un motivo de muchísima preocupación para la inmensa mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea. Hay una relación muy clara entre globalización y comercio exterior y afectación o impacto sobre el medio ambiente. Por tanto, hay cuestiones que dentro de los acuerdos comerciales deben promoverse para que el acuerdo comercial permita abrir mercados, obtener beneficios del comercio y, a su vez, mitigar cualquier efecto negativo que pueda tener bien sobre los estándares medioambientales o bien sobre los estándares laborales. Y esta no es una cuestión nueva, es una cuestión en la que se lleva trabajando varios años dentro de lo que se conoce como el *trade foro* dentro de la Comisión Europea, que es esa filosofía por la cual se defiende el comercio exterior, la globalización, la apertura de los mercados y el libre mercado, pero basado en reglas transparentes y justas que permitan que el beneficio del comercio llegue a todos los agentes, hombres, mujeres y pequeñas empresas de todos los tamaños y, por supuesto, que mitigue su efecto adverso, si en algún caso lo tiene, sobre los estándares medioambientales y los estándares laborales. Por tanto, y teniendo en cuenta el contexto en el cual este debate preexiste, existe y se acelerará y todavía será mucho mayor y más interesante en el futuro; no puede ser nuestro plan de acción e internacionalización ajeno a todas estas cuestiones.

En cuanto al proteccionismo de Estados Unidos, aquí sí que tengo que decir que es una cuestión que lógicamente nos preocupa. De hecho, como decía antes, creo que una diferencia sustancial del contexto de la crisis de 2008 y la situación a la que nos enfrentamos ahora, si es que queremos que el sector exterior siga siendo motor de crecimiento, es que lo que sí se observa en la actualidad son tendencias proteccionistas

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 18

que preexisten a la COVID, pero que hacen que sea más complicado que en otras etapas que el comercio pueda fluir y que sus efectos de creación de empleo y de crecimiento puedan llegar a nuestra economía como a la de cualquier otra economía en el mundo. En este caso, usted mencionaba el proteccionismo de los Estados Unidos, pero hay otros proteccionismos también, aparte del de los Estados Unidos, y otras acciones de defensa comercial que vienen también a alterar nuestro propio sector exportador y, en general, el sector exportador europeo. No obstante, respecto a Estados Unidos tengo que decir que se ha sido muy activo en términos diplomáticos, muy activo dentro de la Unión Europea, pero también de forma bilateral con la Administración estadounidense, que la relación con Estados Unidos es muy rica y muy diversa y se refiere a cuestiones comerciales, pero también a cuestiones de inversión, de seguridad, de colaboración en materia de defensa y a otras muchas cuestiones y que, por tanto, es multidimensional, rica y positiva, y espero que en el futuro, después de las elecciones, continúe siendo así.

En el caso concreto de los aranceles de Airbus, que era a lo que se refería en su intervención, hace tan solo dos semanas, de hecho oficialmente fue este lunes, la Organización Mundial del Comercio hizo el anuncio oficial del panel contra Boeing instado por la Unión Europea y por los Estados miembros del consorcio que da derecho a la Unión Europea y a los Estados miembros, que son el Reino Unido, Francia, Alemania y España, a ejercer conjuntamente sus derechos de imposición de contramedidas, es decir, incrementos arancelarios sobre una serie de partidas de exportación estadounidenses. Nosotros llevamos sufriendo doce meses de contramedidas, de incrementos arancelarios sobre una serie de productos, pero no solo España, todos los Estados miembros de la Unión Europea, dándose la circunstancia de que la enorme mayoría de ellos —hoy por hoy somos veintisiete—, veinticuatro Estados, no forman parte del consorcio de Airbus y que, no obstante, han sido sancionados con incrementos arancelarios sobre partidas de exportación a Estados Unidos. Y dentro de todos además usted mencionaba a Francia como un país que no se hubiera resentido en sus productos, pero Francia es el país más afectado por los aranceles del panel de Airbus; después Alemania, España y el Reino Unido e Italia muy de cerca, no perteneciendo al consorcio de Airbus. Es decir, que los efectos de los aranceles impuestos por Estados Unidos afectan en todo caso y a todos de forma desproporcionada y de forma injusta, siendo aún así legítimos, como legítimo es que ahora mismo nosotros podamos imponer aranceles a partidas de exportación estadounidenses si Estados Unidos no se aviene a negociar disciplinas futuras para la aviación civil. En cuanto a las trabas burocráticas que mencionaba, que otros países no tienen trabas burocráticas, creo que eso no es así, en absoluto. Es decir, las medidas del panel de Airbus solo se refieren a incrementos arancelarios, pero en ningún caso se refieren a contingentes o trabas burocráticas o medidas burocráticas para exportaciones españolas. Estados Unidos sigue siendo un mercado de destino fundamental para España, incluso en el año 2020. Tengo que decir que en el año 2019, ya con estos aranceles en vigor, Estados Unidos vio incrementada su importación de productos procedentes de España muy por encima del promedio de lo que lo vieron otros Estados de destinos tradicionales a nivel mundial.

Mencionaba la defensa. La defensa es un sector sin duda alguna —y tiene usted razón— donde se invierte en innovación, una innovación que después tiene además una afectación no solo sobre la competitividad de la industria de la defensa, sino que capilariza a otras industrias. Por tanto, ninguna duda de que han de invertirse recursos públicos también en innovación, en general en el desarrollo de esta industria como en otras. No obstante, el FIEM no incluye la financiación de productos en el sector de la defensa, pero no es caprichoso, es así por ley. La Ley del FIEM, aprobada en 2010, excluye expresamente al sector de la defensa —ahora explicaré por qué—, como excluye también al sector de la educación, de la sanidad o de la nutrición. No obstante, sí incluye distintas tecnologías que puedan estar asociadas a estos sectores. Dicho esto, si bien el FIEM lo excluye por ley, no es una decisión discrecional de esta Secretaría de Estado de Comercio, el Cesce no lo excluye; de hecho, Cesce presta mucha cobertura a distintos proyectos de empresas españolas pioneras en el sector de la defensa como Indra, por ejemplo, o Airbus, que conocen bien este instrumento. Además, desde la Secretaría de Estado de Comercio disponemos de un instrumento que es específico para la exportación de material de defensa que se denomina super CARI. El super CARI es el convenio de ajuste recíproco de intereses que convierte el tipo de interés de una determinada financiación a la exportación de variable a fijo, reduciendo el riesgo de tipo de interés. Es un instrumento muy recurrido, muy utilizado por las empresas de esta industria, de este sector y diría que en España ha sido muy exitoso y que ha venido funcionando muy bien en los que creo que son ya diez años de existencia de este instrumento. Por tanto, aparte de todas las ayudas y los recursos que desde la Secretaría General de Industria o desde el propio Ministerio de Defensa se puedan

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 19

poner, o desde Ciencia, en este sector, también desde la Secretaría de Estado de Comercio tenemos instrumentos que acompañan a las empresas de este sector en el exterior.

En cuanto a las otras cuestiones mencionadas, aunque no voy a contestar porque no es materia de esta comparecencia, sin duda alguna sí le traslado que soy muy consciente de estas inquietudes y las comparto —alquileres, electrodomésticos—. Respecto del turismo, aunque no sea mi competencia, simplemente voy a mencionar, porque ha aludido a ello, que yo creo que estamos en una semana en la que podemos felicitarnos todos como país, no quiero decir como Gobierno, sino como país, porque realmente se están abriendo corredores seguros. Tuvimos la semana pasada una muy buena noticia con la apertura de los corredores seguros y, sin ir más lejos, esta semana también, con Países Bajos. Por tanto, yo creo que esta es una semana importante para poder aprovechar la temporada en Canarias.

En cuanto al Grupo Popular, señora Hoyo, y los datos de comercio, la Organización Mundial del Comercio tenía unas previsiones a principios de año muy pesimistas, de una caída del comercio para 2020 de entre el 32 y el 13%, con una subida ya muy importante para 2021, de más de un 21%, entre un 21 y un 24%. A día de hoy, la propia Organización Mundial del Comercio ya ha ido revisando sus estimaciones y, de hecho, al final se ha decantado por las más optimistas e incluso las ha mejorado, porque estima una caída del comercio en torno al 9,2%. Con lo cual, ligeros incrementos o recuperaciones del comercio en el resto del trimestre que queda y en el cuarto trimestre del año van a permitir llegar a esa horquilla más optimista dentro de un año que ya sabemos que para el comercio internacional, sin duda alguna, y también para la inversión, como mencionaba usted, no va a poder ser un buen año, lógicamente. En este sentido, el sector exterior español no solo está en esa línea, sino que incluso demuestra mayor resiliencia y mayor competitividad. Lo que esperamos para el próximo año es una recuperación, que la Organización Mundial del Comercio estima en torno al siete y pico por ciento para 2021. Nuestras estimaciones de recuperación de la exportación española irían también en ese sentido. Con nuestros datos de comercio, como mencionaba, en términos acumulados de enero-agosto: caída de las exportaciones del 14%, caída de las importaciones del 18%. Esto está muy en línea con el promedio de la Unión Europea, pero incluso está significativamente mejor que países de nuestro entorno, incluso que competidores fuera de la Unión Europea tan importantes como Estados Unidos y Japón. De entre todo el panorama internacional, cabría simplemente resaltar —porque hay regiones también muy afectadas, como América Latina, que son mercados de destino fundamentales para nosotros, que hasta que no empiecen a recuperarse, no empezarán tampoco a tirar de nuestras exportaciones— China, que se destaca como la potencia económica que primero sufrió la pandemia, pero que es la única que está generando tasas positivas de exportación, aunque ya en meses recientes. De todos los demás, como digo, la pauta es la que se observa para España, pero incluso más negativa con países de nuestro entorno como Reino Unido o Francia, considerablemente más negativa.

Lo que observamos desde luego es una recuperación del comercio exterior desde la desescalada de forma muy notable también a comienzos del verano —agosto es siempre un mal mes en términos anuales—; desestacionalizando la tasa del mes de agosto tenemos una constante y, por tanto, seguimos en la tendencia de la recuperación. Asimismo, como consecuencia de la caída también de las importaciones, lo que hay es una reducción del déficit de la balanza del comercio de mercancías muy notable, de casi el 55%, y un aumento de la cobertura también muy notable, de más del 94%. No es la más alta de toda la serie histórica, pero sí que es de las más altas. Con lo cual, aunque habrá que tener en cuenta también la disminución del superávit en la balanza de servicios, podríamos tener a final de año nueva capacidad de financiación o superávit por cuenta corriente y una aportación positiva al crecimiento, pero es pronto para saberlo, aunque esa sería nuestra perspectiva.

En cuanto a la inversión, tanto o más importante que el comercio, comparto totalmente su preocupación. De hecho, la Unctad estima una caída de los flujos de inversión a nivel internacional de entre el 30 y el 40% no solo para 2020 sino también para 2021, con una recuperación ya más gradual a partir de 2022. Esto es un reto, es un reto enorme, pero también supone que en un contexto tan desigual, aquel país que se muestre más atractivo para captar los flujos de inversión, sin duda alguna va a tener un mayor peso en las decisiones de inversión de los inversores extranjeros entre varias alternativas de destino. No sería la primera vez, de hecho, en el año 2018 los flujos de inversión internacional iban en caída libre y, no obstante, en España conseguimos el año récord de captación de inversión directa extranjera, especialmente de inversión directa productiva, con lo cual, yo creo que, a pesar de que el contexto sea tan adverso, tenemos que ponernos como objetivo destacar entre el panorama internacional, pesimista en general, como un destino que pueda ofrecer algo. Dentro de la Unión Europea, solo quiero

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 20

destacar que dentro del análisis de las inversiones, y a pesar del contexto internacional, todavía en 2019 España se perfilaba como un destino muy atractivo sobre todo para proyectos Greenfield, dentro de la Unión Europea el tercer país en captación de proyectos Greenfield, teniendo en cuenta el monto de capitalización, el primero en creación de trabajo, muy importante. Un tema en relación con la innovación y con el valor añadido con la aportación de la tecnología a nuestro sector exportador es que somos el quinto país a nivel internacional en captación de proyectos con alto contenido de innovación o contenido tecnológico. Por tanto, a pesar del contexto, como digo, sí hay razones para pensar que podemos perfilarnos o que tenga sentido, digamos, invertir recursos en potenciar esa imagen de España como país atractivo a la inversión, como así lo fue en 2019. También quiero destacar el dato de que desde la desescalada —y de hecho, desde el mes de junio— se pone de manifiesto una clara mejoría en la captación de proyectos de inversión hacia España, como ICEX-Invest in Spain, que dedica su trabajo y sus recursos, con la captación en un solo mes, en junio, de setenta nuevos proyectos de inversión. Por tanto, creo que todos estamos de acuerdo en que merece mucho la pena poner el foco en el sector exterior, poner el foco en España como destino de inversiones, poner el foco en España como país exportador y, por tanto, en el sector exterior como motor de crecimiento y de recuperación.

Por último, me gustaría mencionar, porque lo hacía usted, señora Hoyo, los acuerdos de plataformas digitales, que es una idea, una iniciativa estupenda. De hecho, el ICEX lleva varios ejercicios ya firmando acuerdos y convenios de trabajo con plataformas de comercio internacional —las más conocidas Alibaba, Amazon, JD y otras asiáticas, chinas, japonesas, coreanas y estadounidenses—, porque permiten la internacionalización de empresas más pequeñas en un estadio más preliminar de crecimiento y situarlas en plataformas de comercio internacional con muchísima visibilidad. Al efecto de hacer que los costes para subir a la plataforma sean accesibles y asequibles para una pequeña y mediana empresa, se firman estos convenios, que reducen y consiguen precios especiales para que las empresas puedan utilizar estas plataformas si no tienen la posibilidad de crear su propia página web. Esto lo viene haciendo el ICEX y realmente es muy necesario. Es una aportación importante para la empresa.

Por otra parte, lo que se ha aprobado este año —esto es reciente, de antes del verano— es una nueva consultoría por parte de ICEX que se denomina ICEX Next eMarketServices. La información está en la propia web del ICEX y consiste en una consultoría para consolidación de empresas pequeñas y medianas en los mercados internacionales pero a través de estrategias de internacionalización digitales. Es decir, lo que se les enseña es a utilizar las plataformas, los medios digitales y las tecnologías para que realicen su propia estrategia de internacionalización absolutamente adaptada, porque lo que se hace es financiar durante un período de tiempo que va de dos a tres años este acompañamiento desde una consultoría específica, única e individual para la pequeña y mediana empresa en la utilización de estas tecnologías de modo que creen su propia página web, conozcan sus medios de pago o lleguen a sus clientes en cualquier lugar del mundo. Hay muchísima demanda de este instrumento. Lleva solo dos o tres meses funcionando y hay casi trescientas empresas que han solicitado su inclusión y que están concurriendo al mismo.

Finalmente, en cuanto a las campañas del agro, quiero decir que los productos de la agroindustria y del agro directamente son productos estrella de nuestra exportación. De todos los sectores que se han visto afectados por la pandemia —podríamos decir que en el momento inicial de la pandemia prácticamente la totalidad; de forma muy llamativa el automóvil que, no obstante, ya encadena tres meses de datos positivos—, los productos del agro son aquellos que han demostrado un desempeño positivo —algunos de ellos, no absolutamente todos— e incluso espectacular con exportación a nuevos mercados y con exportación a mercados asiáticos en los que han incrementado muchísimo su cuota con cifras y tasas de variación positiva de tres dígitos incluso. No obstante, somos muy conscientes de que no solo hay que potenciar la mayor exportación de estos productos sino el posicionamiento de calidad, porque es lo que va hacer a medio y largo plazo que sean más resistentes a otras cuestiones que tienen que ver con el precio y les hagan menos sensibles precisamente al precio y a los aranceles. Por tanto, esta campaña que lanzamos con el Ministerio de Agricultura de 4 millones es una campaña sin precedentes. Nunca se habían volcado tantos recursos en una campaña de promoción de productos del agro. Son 4 millones para invertir en posicionamiento en mercados muy dinámicos que pueden tener un enorme efecto de arrastre para nuestras exportaciones en un periodo de diez meses. Es decir, yo creo que va ser una campaña de la que vamos a poder ver un impacto más o menos inmediato. A esto se suma una campaña que se lanzó a principios del verano de 400000 euros solo para cítrico en el mercado canadiense. Es una campaña también muy potente y muy dirigida de la que también espero que veamos pronto resultados.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 21

Muchas gracias. (Aplausos.)

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchas gracias, señora Méndez.

Ahora les recuerdo a los grupos parlamentarios que tienen una réplica de tres minutos. Seré un poco estricta con esos tres minutos, o sea que, si les ha quedado alguna duda o alguna pregunta que quieran hacer a la secretaria de Estado, intenten ceñirse al tiempo. Tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Confederal de Unidas Podemos-En Comú Podem-Galicia en Común, don Alberto Rodríguez.

El señor **RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ**: Gracias, presidenta. Intentaré intervenir lo más rápido posible.

Ya hemos reiterado en otras comparecencias que el acumulado de enero a agosto de nuestras exportaciones ha disminuido un 14% con respecto al mismo periodo de 2019, mientras que las importaciones han descendido un 18,1%. La reducción del déficit comercial exterior durante estos primeros ocho meses del año se cifra en torno a un 54%, pero esto no se debe a una mejora en el desempeño exportador de nuestro tejido productivo, es decir, no nos hemos vuelto más competitivos; de hecho, como es lógico, es a consecuencia del impacto de la pandemia. El nivel de exportaciones ha bajado con respecto al año pasado, pero la corrección del déficit se debe más bien a un descenso aún mayor de las importaciones. No podemos perder de vista que, debido a la inserción de nuestro tejido productivo en las cadenas globales de producción, como ya comentamos en la comparecencia anterior, las exportaciones que realizamos son altamente dependientes de las importaciones; es decir, que nuestro tejido empresarial tiene que importar muchos bienes intermedios para fabricar productos que luego exportamos. En este sentido, nos gustaría aclarar —y con esto termino— qué impacto está teniendo esta coyuntura en nuestra inserción comercial internacional, si se está reconfigurando nuestra posición en las cadenas globales de producción y, si esto es así, en qué sentido se está haciendo. Nos gustaría que hiciera una valoración de ello, sobre todo porque, a raíz de la pandemia, vemos cómo varios países están apostando por una industria nacional y estatal potente y anunciando procesos de relocalización de la actividad que se encontraba deslocalizada. En definitiva, hay movimientos a escala internacional que pueden reconfigurar —y mucho además— estas cadenas de valor.

Muchísimas gracias.

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Rodríguez.

Por el Grupo Parlamentario VOX tiene la palabra el señor Figaredo.

El señor **FIGAREDO ÁLVAREZ-SALA**: Señora Méndez, voy a tratar de ser muy rápido. Le ruego que no confunda, como hace la portavoz socialista, mi vehemencia con animadversión. Este grupo parlamentario tiene en concreto su trabajo en altísima estima. Sabemos que es usted una persona muy capacitada y que están trabajando denodadamente. Sin embargo, creemos que muchas de las políticas que está llevando a cabo su Gobierno —no necesariamente su secretaría— restan eficacia al potencial que podrían tener.

En concreto, esta cuestión que trata usted de la diversificación de género o la orientación de género de estas subvenciones tiene un claro problema. La exportación es exportación. Si ustedes van a primar las labores de exportación o las subvenciones a la exportación en virtud del género, ustedes van a diferenciar a una parte de la población de la otra. Ustedes deben diferenciar —y entiendo que usted misma lo considera así— los proyectos eficientes de los no eficientes, los proyectos rentables de los no rentables y, en definitiva, lo que deben hacer es conseguir que cada euro de dinero público que se invierte en estas situaciones produzca el máximo dinero en el sector privado. En concreto, uno de los problemas que tienen todos estos programas es cómo capan o limitan el acceso a programas a las grandes inversiones. En concreto, le lanzo una pregunta muy específica que entiendo que no podrá responder, pero me gustaría que lo hablásemos más tarde. ¿Por qué hay empresas —como, por ejemplo, Duro Felguera— que no han podido acceder a estos avales técnicos y no han podido acceder a nuevos programas, a nuevas inversiones y a nuevos proyectos? En definitiva, son proyectos concretos de exportación que ya se saben rentables, cuya eficacia ha sido probada y que serían automáticamente rentables, en muchísimos casos sin ni siquiera riesgo de *default* en el aval por parte del Estado.

Por otro lado, en cuanto a la cuestión del cambio climático, señora Méndez, le planteo que hacer este sesgo en las inversiones y en los programas limita a una parte muy importante del sector exportador español. Por ejemplo, en España somos líderes mundiales en la producción de lejía, al menos en esta zona del globo. ¿Qué sucede con esto? Ustedes los han tachado automáticamente

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 22

como enemigos o amigos del cambio climático. En el mismo sentido, ¿qué sucede con la fabricación y exportación de máquina herramienta? Estamos en la misma situación. Este sesgo de las políticas y de los proyectos por razón del cambio climático lastran proyectos eficientes y limitan su acceso a solo una parte de la población española.

En cuanto a la cuestión de defensa que usted trató —y voy a tratar de ser rapidísimo—, señora Méndez, usted preside la Mesa de la Junta interministerial reguladora de comercio exterior de material de defensa y de doble uso que está paralizada. Muchísimas empresas están quebrando —y, en concreto, hablo del caso de Expal, que tuvo que cerrar su planta de Asturias haciendo desaparecer prácticamente cien empleos— por el mero hecho de la parálisis de esta mesa.

Y termino ya. En cuanto a la cuestión de los aranceles, mi intervención iba más por el tema agro que por el tema Airbus, y la única medida real que su Gobierno ha adoptado ha sido establecer la tasa Google como represalia a las medidas de Estados Unidos, y eso no es más que entrar en la rueda de la famosa batalla arancelaria que ustedes tanto quieren combatir. Esto se lo digo más que a usted, señora Méndez, a la portavoz del Grupo Socialista, que parece que esto no lo manejaba entre el ideario que le habían pasado.

Muchísimas gracias.

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Figaredo.
Por el Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra la señora Hoyo.

La señora **HOYO JULIÁ**: Gracias, presidenta.

Desde luego vale la pena trabajar por mejorar la internacionalización de la economía española, porque solo así podremos recuperarnos de la crisis que estamos sufriendo. Por eso compartimos muchos de los objetivos que ha mencionado, incluida la necesidad de que las mujeres emprendan más y de que nuestras empresas cuiden el medio ambiente, porque el comercio es una parte muy importante de la economía circular.

Respecto a la Organización Mundial del Consumo, ojalá se cumplan las previsiones optimistas de las que usted hablaba, pero es que lamentablemente en todos los escenarios pesimistas de la Organización Mundial del Comercio está España. Habla de una situación en la que la pandemia tiene sucesivos rebotes, y ahí está España; habla de donde la cooperación es deficiente y las políticas nacionales son exiguas, y ahí está España lamentablemente; y habla también de modo que los mecanismos de propagación y amplificación de la crisis convierten el *shock* sanitario inicial en una nueva y amplia recesión de corte clásico, y lamentablemente ahí vuelve a estar España. Pero ojalá se cumplan esas previsiones más positivas y no las más pesimistas.

La realidad es que la pandemia ha provocado el colapso del sistema de comercio mundial; primero, con la ruptura de las cadenas de suministro y, posteriormente, con el hundimiento de la demanda como consecuencia de las medidas de distanciamiento social adoptadas por el Gobierno, porque cabe recordar que hemos tenido uno de los confinamientos más duros de Europa y que el Gobierno ha demostrado dar un paso adelante y otro atrás generando desconcierto y una inseguridad jurídica tremenda para cualquier persona que quiera hacer negocios en nuestro país.

La gestión de la pandemia ha dejado a nuestro país en una situación reputacional demasiado débil. Nuestros sanitarios han estado a la altura, nuestras empresas han estado a la altura, la sociedad en general ha estado a la altura y, sin embargo, nosotros consideramos que el Gobierno no ha estado a la altura. Sin duda el virus ha sacado a la luz las vulnerabilidades y las flaquezas del sistema de comercio internacional, pero lo que ha quedado patente es la flaqueza, la improvisación y la falta de apego a la realidad por parte del Gobierno. Y pese a que el contexto que tenemos de un mercado nacional que se prevé sufra la crisis de manera más profunda que otros mercados de nuestro entorno, reiteramos nuestra voluntad y la necesidad de que la recuperación económica pase por ampliar nuestras exportaciones, ya que es fundamental. Yo vengo de una tierra de exportadores por excelencia, que es la Comunidad Valenciana, y es fundamental que se amplíe esa exportación para recuperar en mi tierra el turismo.

La señora **PRESIDENTA**: Señora Hoyo, debe ir finalizando.

La señora **HOYO JULIÁ**: Sí, señora presidenta.
Es uno de los motores de nuestra economía y desde luego estamos sufriendo mucho.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 23

Para terminar, repetiré que para conseguir tanto este objetivo como otros es importante lo que he dicho en mi anterior intervención: un liderazgo político fuerte, una coordinación con el sector que funcione y la generación de canales formales que permitan la liquidez. En definitiva, hacen falta reformas para que España se adapte a la cruda realidad que estamos viviendo.

Nada más y muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señora Hoyo.

Para acabar, por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra la señora Cristina López.

La señora **LÓPEZ ZAMORA**: Gracias, presidenta.

Solamente le diré al portavoz de VOX que a mí nadie me pasa ningún ideario, es el mío propio. Yo no voy a entrar en debate con el suyo, porque mejor que no sepa lo que pienso del suyo.

Como he comentado antes, utilizaría mi tiempo de réplica para referirme al Plan de acción para la internacionalización de la economía española 2019/2020. En primer lugar, me gustaría destacar que dicho plan está coordinado y consensuado con las diferentes administraciones, agentes sociales y sector privado, me parece fundamental que así sea. Como bien decía la portavoz popular, aceptando que hay una crisis comercial a raíz de la COVID, es primordial poner en funcionamiento este plan bienal para conseguir un sector más fuerte y más competitivo con los cuatro objetivos que ha citado la secretaria de Estado. Eso sí, permitidme que destaque lo interesante y necesario que resulta fomentar e incentivar la participación de mujeres. Es fundamental que sigamos creando oportunidades para el emprendimiento de las mujeres y más importante aún que también lo hagamos y consigamos hacerlo en el mundo rural. Puede contar con el apoyo del Grupo Parlamentario Socialista para seguir trabajando en la internacionalización de nuestras empresas y de nuestra economía desde una política progresista e inclusiva, y también desde una política de igualdad.

Me gustaría terminar mi intervención felicitando al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y en especial a la Secretaría de Estado de Comercio, quien, en colaboración con la Cámara de Comercio de España, presentó ayer la campaña de apoyo al comercio de proximidad bajo el lema «Levantar una persiana es construir un país», campaña muy necesaria para seguir apoyando el comercio interior, que tanto apoyo necesita en este momento. Como bien señaló la ministra Reyes Maroto, el consumo en comercio local es fundamental para reactivar la economía, reactivar España, sin olvidar que los comerciantes han sido ejemplares y merecen nuestro apoyo. Además, he de señalar que me siento muy orgullosa de que dicha presentación de la campaña se realizase en mi ciudad, Ciudad Real.

Muchísimas gracias. **(Aplausos.)**

La señora **VICEPRESIDENTA**: Muchas gracias, señora López.

Para finalizar la comparecencia, le daremos la palabra a la secretaria de Estado para que diga lo que considere oportuno.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO** (Méndez Bértolo): Muchas gracias, presidenta.

Voy a intentar yo también ser breve, pero no quiero dejar ninguna cuestión sin contestar.

Señor Rodríguez, respecto a los datos de comercio, efectivamente, queremos poder reducir el déficit con un aumento de las exportaciones. Sin embargo, si bien aquí comparto que no puede haber un sector exterior saneado sin una buena evolución de las exportaciones, pero también sin una buena evolución de las importaciones, sí quisiera poner de manifiesto algunas señales que indican que de todas maneras estamos en el camino de la recuperación. En primer lugar, como decía antes, porque teniendo en cuenta las perspectivas de comercio internacional de la Organización Mundial del Comercio España se sitúa por encima del promedio y, por tanto, en una senda más clara de recuperación. Y si comparamos también la evolución de nuestras exportaciones y no solo la caída de las importaciones con la recuperación de las exportaciones en otros países de nuestro entorno, vemos que estamos muy por delante todavía de aquellos principales competidores —mencionaba antes, por ejemplo, Francia—. Con lo cual, yo creo que debemos tener en cuenta estos datos que nos ponen de manifiesto que la situación, pese a no ser la óptima todavía, está en la senda de la recuperación.

Por otra parte, también el hecho de que si bien ese es el mayor dinamismo de los mercados de destino, el que está tirando de nuestras exportaciones y que a medida que la recuperación española se vaya concretando volveremos a tirar también de las importaciones, sí es cierto que en el momento mismo de la desescalada, es decir, en el momento mismo de la reapertura, reactivación de las fábricas, de la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 24

recuperación de la logística, de la distribución, etcétera, los datos comenzaron a ser llamativamente positivos mes a mes respecto del mes anterior, y esto nos da una idea de que en realidad el sector exterior español, el sector exportador, estaba ya desde el primer momento preparado para aprovechar cualquier oportunidad en los mercados internacionales que se pudo generar ya en el mes de mayo; así lo hemos ido constatando mes a mes. Con lo cual, si bien es cierto que tiraremos de las importaciones cuando vayamos recuperando también nuestra demanda nacional, también lo es que el sector exportador se encuentra ya en sí mismo en una situación de competitividad y bien posicionado, con una ventaja competitiva frente a la de otros socios para aprovechar cualquier apertura y cualquier crecimiento en los mercados en el exterior. Yo creo que eso es lo que ponen de manifiesto los datos.

Sobre las cadenas globales de valor, efectivamente, lo venimos hablando, está también mencionado en el plan de choque que ya tuve ocasión de comentar una vez aquí en esta Comisión, y de cara al plan de acción del año 2021-2022 va a ser un apartado muy importante. ¿Por qué? Porque efectivamente no es un fenómeno nuevo, preexiste a la COVID, pero la COVID lo pone todavía más de manifiesto. Es decir, durante este fenómeno de globalización la prioridad ha sido la mayor eficiencia en las cadenas globales de valor, disminuir los precios alargándolas, haciéndolas cada vez más complejas. Esto pone de manifiesto que en situaciones como la vivida este año se crean a veces vulnerabilidades y dependencias. En algunas cadenas globales de valor eso no tiene ninguna importancia, pero es cierto que en sectores estratégicos, pongamos productos farmacéuticos, sí la tiene. Entonces, dentro de las políticas que se están discutiendo en el seno de la Unión Europea y nosotros mismos dentro de la secretaría de Estado, este replanteamiento de las cadenas globales de valor y reorientación es una parte muy importante de los análisis que estamos llevando a cabo. El acortamiento de las cadenas no es la única solución; de hecho, desde un punto de vista del comercio, de acceder a nuevos mercados, de promover las negociaciones comerciales y el multilateralismo y los mercados abiertos, no es la primera solución, pero sí al menos trabajar en hacer cadenas globales de valor menos complejas, más seguras, más estables, en algunos casos regionales y en casi todos ellos menos concentradas, es decir, promover la diversificación de los distintos eslabones para disminuir la vulnerabilidad. Así que en eso vamos a trabajar, dentro además de una corriente de la Unión Europea que se denomina autonomía estratégica abierta, que es un concepto que habrá que ir llenando pero que tiene que ver con promover una política comercial abierta al exterior, pero que defienda intereses estratégicos en sectores que son clave para el crecimiento, clave para desarrollar una tecnología propia o clave para reducir la dependencia respecto de países en el exterior, fuera de la Unión Europea.

Señor Figaredo, en la cuestión de género no insistiré mucho más. Como he dicho, hay todo un debate al respecto. En la Declaración de Buenos Aires de diciembre de 2017 se puso de manifiesto que, a la luz de los datos, la participación de la mujer en el comercio internacional, en el sector exportador, era manifiestamente insuficiente y que, por tanto, debían volcarse recursos en la remoción de los obstáculos para generar igualdad de oportunidades. Esto no es sesgar, es generar igualdad de oportunidades y compensar o resolver fallos de mercado que, como digo, son notorios y en los que están de acuerdo Gobiernos de todos los colores en todo el mundo.

Sobre Duro Felguera, me sorprende, porque, de hecho, en agosto de 2019 se aprobó precisamente una línea de avales técnicos para Duro Felguera. Son 80 millones, con una cobertura del 50% de Cesce, que está a disposición de la empresa y que requiere cofinanciación por parte de la banca privada. **(El señor Figaredo Álvarez-Sala hace signos negativos.)** Sí, señor Figaredo, es público. Se aprobó la línea de avales técnicos, que nos pareció una contribución importante porque, efectivamente, se trata de una empresa que ha demostrado sobradamente su solvencia técnica en los mercados internacionales. Por tanto, vamos a darle el apoyo público que podamos, con nuestros instrumentos. Luego, hemos estado detrás de esa empresa.

En cuanto a la sostenibilidad, no es una cuestión tampoco ideológica. Voy a hacer un análisis meramente económico. La sostenibilidad es incluso un sector de fortaleza de nuestro tejido productivo, es decir, somos competitivos a nivel internacional en todas las industrias y servicios que tienen que ver con la sostenibilidad. Somos líderes en energías renovables, líderes en tratamiento de agua, en tratamiento de residuos y en transporte sostenible, en *smart city*. Con lo cual, tiene mucho sentido, desde el punto de vista económico, no ideológico, invertir en oportunidades de negocio para empresas españolas en estos sectores. Por si fuera poco, el anexo IV del consenso de la OCDE permite condiciones todavía más ventajosas para este tipo de proyectos. Por tanto, estamos encantados de poder flexibilizar nuestros instrumentos para dar condiciones más favorables a estos sectores. Aun así, también hay que tener en cuenta la enorme oportunidad que se crea, porque, hoy por hoy, la mayoría

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 193

28 de octubre de 2020

Pág. 25

de los bancos y de las instituciones de financiación internacional están volcando recursos de forma masiva en los proyectos que tienen que ver con la Agenda 2030. Aquí de lo que se trata es de hacer la máxima unión entre aquellas fortalezas de la empresa española, como digo, en estos sectores demostrados a nivel internacional, y allí donde se están poniendo los recursos a nivel internacional. De forma que más nos vale promover la sostenibilidad como política transversal para que nuestras empresas puedan aprovechar todas esas oportunidades de negocio.

En cuanto a la tasa Google, nunca España ni la Unión Europea han pretendido aumentar la tensión comercial con Estados Unidos, que, como digo, es un aliado fundamental en lo económico y en lo empresarial. La mal llamada tasa Google, que es el impuesto sobre determinados servicios digitales, responde a un trabajo realizado en el seno de la OCDE, donde ha participado Estados Unidos hasta tiempos muy recientes, y que supone que convivimos, a diferencia del pasado, con dos realidades, la física y la digital. Para que haya una competencia leal, ambas realidades tienen que estar gravadas de la misma forma y de forma justa. Como no existe un impuesto sobre determinados servicios digitales, es necesario y es de justicia dotarse de un instrumento que pueda gravar a las empresas que se mueven en esa realidad digital. Tal y como está diseñado, este impuesto no es discriminatorio, no es retroactivo y no tiene efectos extraterritoriales. Es un impuesto indirecto que, como digo, busca nivelar las condiciones de competencia. Es más que justo y es lo que han hecho también muchísimos países de nuestro entorno. Lo defenderemos ante la Administración estadounidense para que entiendan lo bien diseñado que está este impuesto. Señora Hoyo, respecto a los datos de comercio, efectivamente nos preocupa la evolución del comercio en los próximos meses, porque, aunque los datos nos muestran esa recuperación y en la comparativa España sale bien parada, es cierto que los datos finales van a depender de varias cuestiones, pero, fundamentalmente, de dos. La primera, de la duración de la crisis sanitaria y, por tanto, de la gestión de la segunda ola y de cuánto dure la pandemia. La segunda, de las medidas de estímulo fiscales que se puedan poner al servicio de la empresa, pero no solo en España sino también en aquellos mercados de destino, que hagan que esos mercados de destino se recuperen a tiempo para que nuestras exportaciones tengan una evolución positiva. Es decir, hay incertidumbre, también para el año 2021, pero de lo que se trata es de dotar con los mejores instrumentos posibles a nuestras empresas y, fundamentalmente, a las pymes, para que puedan hacer frente a los distintos escenarios. Me llena de satisfacción, eso sí, ver que los objetivos son los mismos. Como digo, se encuadran en unas líneas directivas de la Estrategia para la Internacionalización a diez años, que, lógicamente, se coordinó con el resto de fuerzas, con comunidades autónomas y con el sector privado. Es decir, es una estrategia de consenso, y eso es lo importante. Coincido totalmente en que el sector exterior será clave —no solo queremos, sino que será clave— en la recuperación, donde la coordinación es importantísima con el sector privado, usted lo mencionaba. El Grupo Socialista mencionaba el ejemplo de la campaña de comercio interior que ayer se lanzó en Ciudad Real, que es uno de tantos instrumentos de colaboración con el sector privado, en este caso con la Cámara de Comercio, como los que tiene en su agenda la secretaría de Estado.

Por lo demás, todas las reformas que ha sido necesario poner en marcha, no solo de cara a la actualización del plan sino incluso a la adaptación a estas circunstancias tan excepcionales que estamos viviendo este año, han sido analizadas, diseñadas e incluidas en nuestro componente del Plan de Transformación, Recuperación y Resiliencia, para el que me encantará volver aquí cuando tengamos ocasión de hablar de los presupuestos, y que se refieren a las dos patas de esta secretaría, tanto de comercio interior como exterior, para que podamos analizar entre todos su potencial de responder a los retos actuales.

Muchas gracias. **(Aplausos.)**

La señora **VICEPRESIDENTA:** Muchas gracias, secretaria de Estado de Comercio. Como ya ha comentado, en breve la volveremos a tener aquí presente en otra comparecencia. Le agradecemos su tiempo y sus explicaciones tan detalladas.

Para finalizar la sesión, simplemente les recuerdo que nuestro compañero el presidente de esta Comisión se encuentra convaleciente. Le deseamos una pronta recuperación de parte de todos nosotros.

Muchas gracias.

Se levanta la sesión.

Eran las cuatro y treinta minutos de la tarde.