



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 201

ECONOMIA, COMERCIO Y HACIENDA

PRESIDENTE: DON ANGEL MARTINEZ SANJUAN

Sesión núm. 20

celebrada el miércoles, 11 de mayo de 1994

ORDEN DEL DIA:

Comparecencias:

- | | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| — Del señor Presidente del Consejo Superior de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España (De la Dehesa Romero), para informar en relación a la proposición de ley de Comercio que se tramita en la Cámara. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 219/000084) | 6184 |
| — Del señor Presidente de la Confederación Española de Empresarios de Comercio Minorista, CECOMA (Santos Campano), para informar en relación a la proposición de ley de Comercio que se tramita en la Cámara. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 219/000061)..... | 6190 |
| — Del señor Presidente de la Asociación Nacional de Medianas y Grandes Empresas de Distribución (Serrano Carbajal), para informar en relación a la proposición de ley de Comercio que se tramita en la Cámara. (Número de expediente 219/000057) | 6197 |

| | Página |
|--|--------|
| — Del señor Presidente de la Asociación Española de Centros Comerciales (Ramos Esteve), para informar en relación a la proposición de ley de Comercio que se tramita en la Cámara. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 219/000058)..... | 6203 |
| — Del representante de la Cadena de Supermercados Mercadona, S. A. (Calero Ventoso), para informar en relación a la proposición de ley de Comercio que se tramita en la Cámara. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 219/000054) | 6208 |
| — Del señor Presidente de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa, CEPYME (Maestro Alcántara), para informar en relación a la proposición de ley de Comercio que se tramita en la Cámara. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 219/000055) | 6214 |

Se abre la sesión a las nueve y cuarenta minutos de la mañana.

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, muy buenos días. Se abre la sesión.

COMPARECENCIAS:

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL CONSEJO SUPERIOR DE LAS CAMARAS OFICIALES DE COMERCIO E INDUSTRIA Y NAVEGACION DE ESPAÑA, PARA QUE INFORME EN RELACION A LA PROPOSICION DE LEY DE COMERCIO QUE SE TRAMITA EN LA CAMARA. A SOLICITUD DEL G. P. POPULAR. (Número de expediente 219/000084.)**

El señor **PRESIDENTE**: A lo largo de la mañana de hoy vamos a celebrar en la Comisión de Economía una serie de comparecencias de determinados colectivos y asociaciones, con el fin de conocer su punto de vista respecto a la proposición de ley de comercio que se está tramitando en esta Cámara.

Hemos querido celebrar esta sesión hoy en función de que, de acuerdo con los calendarios previstos, esta noche acababa el plazo de presentación de enmiendas a esta proposición de ley. Parece ser que dicho plazo ha sido ampliado por unas fechas, pero no hemos querido retrasar estas comparecencias de la mañana de hoy.

El Grupo Parlamentario Popular había solicitado una serie de comparecencias ante esta Comisión para conocer el punto de vista de determinados colectivos y asociaciones respecto a la proposición de ley de comercio y llegamos al acuerdo de que en una sesión monográfica, que es la que se va a celebrar durante esta mañana, pudiéramos condensar las principales aportaciones y comparecencias.

Con el fin de cumplir, en la medida de lo posible, el horario previsto, dado que a lo largo de toda la mañana es previsible que tengamos la presencia de seis comparecientes, es por lo que, de acuerdo con los portavoces, vamos a cambiar un poco la mecánica respecto al funcionamiento normal de la comisión, sin que sirva de precedente. De tal

forma que, después de que intervenga el Grupo que ha pedido la comparecencia de los diferentes cargos, que es el Grupo Parlamentario Popular, dará la palabra también a los demás grupos para que puedan hacer algunas apreciaciones o petición de información al señor compareciente, respecto al tema en cuestión, en cada uno de sus casos.

Después intervendrá en cada uno de los puntos el compareciente y sólo en el caso de que sea necesario e imprescindible habrá un turno de réplica o de aclaración, porque el objetivo de la Comisión de esta mañana es conocer el punto de vista de los comparecientes respecto de cuestiones concretas referidas a la proposición de ley de comercio y no entrar en un debate con los grupos parlamentarios.

En primer lugar, doy la bienvenida al señor De la Dehesa, Presidente del Consejo Superior de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España, para que pueda contestar y dar su opinión respecto a la proposición de ley de comercio que, como decía anteriormente, ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular.

Para formular los términos de la petición de información, por parte del Grupo Parlamentario Popular, doy la palabra al señor Aguirre.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Buenos días, señor Presidente del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación.

Conoce usted el trámite en el que se encuentra la proposición de ley presentada en esta Cámara, que ha sufrido diversas prórrogas en el plazo de enmiendas y lógicamente el propio motivo de la comparecencia se explica por sí solo.

Quisiéramos que en la mañana de hoy y desde su óptica, nos diera una visión general sobre el texto que está a debate en la Cámara, pudiéndonos hacer una valoración del impacto de esta ley aplicada en sus justos términos, solicitándole de manera especial que, al dar la visión general, se detuviera ante la opinión que le merece lo contemplado en la proposición de ley respecto a los requisitos para la actividad comercial, respecto a la propuesta de la existencia de un registro de comerciantes y respecto a un tema que ha sido polémico durante los últimos meses como es el asunto de los horarios comerciales.

También quisiéramos que hiciera una exposición más detallada en materia de aplazamientos de pago entre proveedores y grandes distribuidores; y lógicamente quisiéramos que nos diera su opinión sobre cómo está tratada en esta proposición de ley la instalación de nuevos establecimientos comerciales, en concreto de las grandes superficies.

Por último, no quisiéramos que dejara de darnos su opinión respecto al tratamiento que en esta proposición de ley se hace de la venta a rebajas y de la venta a pérdidas.

Estas serían las principales cuestiones sobre las que mi Grupo quisiera solicitar su opinión, y sin más que añadir, muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Algún Grupo Parlamentario desea utilizar algún turno? (Pausa.)

Por el Grupo Federal de Izquierda Unida, tiene la palabra el señor Frutos.

El señor **FRUTOS GRAS**: Quiero ampliar la petición de información, pero sin redundar en lo mismo.

En relación al conjunto de lo que fue el *decreto Boyer*, qué opinión hay en cuanto a la participación del conjunto del sector, indicando que cuando decimos el conjunto del sector, queremos decir que creemos importante que se tenga en cuenta a la Mesa de Comercio, que no es una organización, pero sí una plataforma plural donde están representados pequeños y medianos comerciantes y los sindicatos.

También conocer la opinión sobre la atención que merecen en esta misma línea los consumidores y el comercio ambulante que, como usted sabe, señor De la Dehesa, representan un sector muy importante en este país dentro del comercio y que en ningún caso fueron tenidos en cuenta suficientemente ni tan siquiera por nuestro Grupo. También en relación a las grandes superficies, pero reiteraría ya alguna otra pregunta que se ha hecho. En definitiva, también hay algunas otras cuestiones que se han planteado, pero en las que no me voy a extender, como son la venta piramidal, la venta por rebajas, etcétera.

Quisiéramos primero escuchar su opinión.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra la señora Aroz.

La señora **AROS IBÁÑEZ**: Quisiera agradecer la presencia del señor De la Dehesa en la Comisión, que va a ser, sin duda, una contribución a la reflexión que estamos haciendo en la Cámara sobre la futura ley de comercio interior, ley de gran trascendencia social que tiene su punto de arranque en una proposición de ley del Grupo de Convergencia i Unió.

Estamos ante la necesidad de abordar una materia que es pluridisciplinar, compleja, que ha de dar respuesta y conciliar intereses diversos —y en algunos casos contrapuestos—, que debe tener en cuenta la distribución competencial que existe en España, que debe tener presente la reestructuración y adaptación que está realizando el sector comercial, sin caer en lo coyuntural, y que ha de tener pre-

sente también el objetivo general de la economía española de la competitividad.

Teniendo en cuenta todos los objetivos que debe cumplir, quisiera plantearle, en primer lugar, una pregunta de carácter general, que sería, no tanto su valoración en relación a la proposición de ley que estamos tramitando, sino cuáles deberían ser, en su opinión, los aspectos esenciales que debería regular esta futura ley de comercio.

En segundo lugar, quisiera hacerle algunas preguntas concretas en relación a una cuestión en la que se está trabajando en una ponencia, a la que también se ha referido antes algún portavoz, sobre los plazos de pago entre empresas de este sector. Desde nuestro Grupo consideramos que es necesario adoptar medidas legislativas en cuanto a las modalidades y garantías de pago entre los proveedores y sus distribuidores para afrontar el problema del alargamiento de los pagos. Es evidente que éste no es un problema exclusivo de España, sino que afecta a los países de la Unión Europea y en algunos de ellos ya está regulada esta cuestión.

Las dos preguntas concretas que quisiera dirigirle son medidas que se han apuntado por parte de algún Grupo dentro de esta ponencia. En primer lugar, sobre el establecimiento de un coeficiente de solvencia para grandes empresas de comercialización que estableciese una relación entre inmovilizado total y financiación básica, es decir, fondos propios y créditos a largo plazo, así como la posible constitución de fondos de reserva. Quisiéramos conocer su opinión sobre esta propuesta concreta que ha sido planteada por algún Grupo.

En segundo lugar, cuál es su opinión sobre la posibilidad de someter a estas empresas al control y disciplina del Banco de España o de la Comisión Nacional del Mercado de Valores cuando estas empresas tengan unas características determinadas. Se apunta como cuestión concreta el que posean una cartera de activos financieros que representen unos recursos superiores a los 2.500 millones de pesetas y signifiquen más del 20 por ciento de los fondos propios.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor De la Dehesa.

El señor **PRESIDENTE DEL CONSEJO SUPERIOR DE LAS CAMARAS OFICIALES DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACION DE ESPAÑA** (De la Dehesa Romero): En primer lugar, quisiera dar las gracias tanto al Grupo Popular por su petición de comparecencia, como al resto de los grupos por las preguntas que han realizado.

Quisiera dar algunas ideas muy generales sobre lo que en el Consejo Superior de Cámaras y desde las Cámaras consideramos que debería de ser el contenido de una ley de comercio en el caso en que esa iniciativa legislativa se lleve adelante.

En primer lugar, nos gustaría que en ningún caso se tuviese ninguna tentación proteccionista, en el sentido de apoyar actividades comerciales ineficaces o atrasadas. Es decir, estamos en un mundo cada vez más global, con mayor competencia, y el objetivo de la integración europea es

conseguir mayores niveles de competencia, mayores economías de escala para que los precios se reduzcan y la renta disponible de los europeos aumente. Si se lee el plan básico del mercado único y de la unión monetaria, se ve que siempre se basa en lo mismo. Por lo tanto, tenemos que evitar ir contra la corriente.

En segundo lugar, creemos que una ley de comercio, en lugar de regular con detalle aspectos en buena parte regulados ya en otras leyes en vigor, lo que tiene que hacer es intentar ayudar a que el sector comercial haga frente en el futuro a los retos tan enormes que tiene de competitividad. Lo lógico es que en lugar de llamarse una ley de comercio, se pudiera llamar una ley de modernización del comercio o una ley de promoción y modernización del comercio, más que una ley de regulación.

Hay un aspecto que sí consideramos importante y es el de la urbanización comercial, es decir que en todos los planes urbanísticos se tenga en cuenta el establecimiento de reservas de suelo comercial y que el desarrollo del comercio esté más o menos *planificado dentro del ámbito urbanístico*. Ese es un tema muy importante que consideramos fundamental.

Hay una cosa muy importante también y es que es uno de los sectores menos conocidos en España, es decir, que el Instituto Nacional de Estadística tiene muy pocas estadísticas, que se han hecho muy pocos estudios sobre este sector. Había un organismo en el Ministerio de Comercio que se llamaba IRESCO, Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales, que, en su día, era el único que hacía algún estudio sobre este sector, y sobre esos estudios se podían establecer algunas pautas, pero ya hace tiempo que desapareció. Realmente es de los sectores menos conocidos de la estructura económica española cuando es uno de los más importantes. De hecho, el sector comercio en España, a pesar de la libertad de horarios comerciales del año 1985, ha seguido creciendo dentro del aumento tan fuerte que se ha producido en el sector servicios en nuestro país. Por lo tanto, habría que tener un conocimiento mucho más profundo del sector comercial y hacer un plan de modernización del mismo para afrontar los retos tan grandes que se plantean en este sector.

En nuestra opinión, debería de ser una ley más de promoción y modernización que de control y regulación y debería de tener muy en cuenta los temas urbanísticos, y, en ese sentido, analizar con seriedad las nuevas implantaciones comerciales, sobre todo las grandes, de más de 2.500 metros cuadrados, cambiando el sistema actual de subasta por otro mucho más objetivo en el sentido de más técnico.

En cuanto a los horarios comerciales, la posición del Consejo ya fue comunicada en su día al Ministerio en el sentido de intentar buscar al máximo la autorregulación del sector en la apertura en días de fiesta y en domingos. Es un sector en el que el nivel de asociacionismo no es muy elevado. Si realmente queremos desarrollar una sociedad civil en nuestro país, éste es un sector en el que la sociedad civil está muy poco desarrollada. Por tanto, sería fundamental buscar una mayor incentivación al asociacionismo, así como que hubiese dentro del sector un mayor nivel de autorregulación, sin necesidad de tener que acudir a la le-

gislación en estos aspectos, o que la legislación fuese exclusivamente supletoria a los acuerdos que realizasen las partes. Con esto contesto a la primera pregunta que se refiere a la opinión general sobre los aspectos que debería tener una ley.

Se ha pedido mi comparecencia para hacer una valoración del impacto de esta proposición de ley, y tengo que decir que es muy difícil de hacer porque conocemos muy poco este sector tan importante. De todas maneras nos parece, en líneas generales, que la ley que se propone regula muchos aspectos que ya están regulados en otras leyes. Por ejemplo, ya existe un registro mercantil, con todas las empresas de los distintos sectores económicos españoles. Yo prácticamente he pasado por todos los puestos de la Administración, y me acuerdo que cuando estaba en Industria de Secretario General Técnico teníamos un registro de las industrias españolas. El problema de los registros, que son convenientes muchas veces para tener un cierto conocimiento de la situación y saber quién realiza la actividad, son las altas y bajas. Nunca sabíamos exactamente cuántas industrias había en el país ni, sobre todo, cuáles se habían dado de baja, porque el mundo empresarial cambia a una velocidad realmente vertiginosa; cada día se crean empresas y cada día desaparecen. Era prácticamente imposible mantener vivo ese registro. Creo que la ley intenta un aspecto que consideramos positivo, y es acercar el registro a la zona donde esté desarrollándose esa actividad comercial. Y las Cámaras de Comercio pueden ayudar a mantener un registro vivo comercial si se monta ese servicio en las Cámaras. Puede ser bastante caro, por supuesto, tener el servicio muy descentralizado para que se conozcan las altas y bajas en zonas mucho más reducidas y se pueda tener un conocimiento más directo de la situación. De todas maneras, ya existe un Registro Mercantil que podría quizá ser suficiente.

En cuanto a los horarios comerciales, ya nos hemos mostrado muy partidarios de la libertad de los mismos y de la autorregulación del sector, sobre todo para los festivos y domingos.

En cuanto a las instalaciones de nueva superficie, hay precedentes en otros países de Europa. Creemos que esto debe formar parte, como decía antes, de los planes de urbanismo comercial, naturalmente buscando soluciones para que en cada localidad tengan en cuenta la situación de cada instalación.

La venta a pérdida ya está regulada. Ya existe una ley de protección de los consumidores, ya existe una ley de competencia desleal y, naturalmente, este tipo de ventas ya están reguladas. Yo no sé si con una ley de comercio se podrían agrupar todas estas regulaciones en una nueva, es decir, una especie de codificación de preceptos que ya existen.

Para contestar a la visión que nos pedía el Grupo Parlamentario Popular, quiero decir que sabemos que mucha pequeña y mediana superficie va a desaparecer en el futuro, y lo sabemos todos —es inexorable— porque, como decía anteriormente, todo el proceso de integración europea lleva consigo dos tendencias fundamentales: la tendencia a la concentración y la tendencia a la especializa-

ción. Nosotros hemos estudiado muy seriamente mercados únicos (como es el caso de Estados Unidos y Canadá, que llevan en funcionamiento cien años y que, en el caso de Estados Unidos, tienen un tamaño muy similar al europeo) y vemos que esas dos tendencias se han desarrollado de una manera increíble. Es decir, si nosotros analizamos ahora una lista de las empresas por sectores en Europa —mercado único incipiente— y en Estados Unidos —mercado único consolidado—, vemos diferencias realmente increíbles. Por ejemplo, un sector cualquiera, el de electrodomésticos; en Estados Unidos solamente hay 20 empresas produciendo electrodomésticos y en Europa hay 250. Y se va, sector por sector, viendo que hay unas diferencias fundamentales porque el mercado único ha tendido a la concentración, y ha tendido a la concentración porque es uno de los objetivos de esos mercados únicos: que a través de explotación de economías de escala y de economías externas se consiga producir más barato, para competir más con otras regiones económicas y también para conseguir que los consumidores logren precios más bajos. Por otro lado, la especialización. Vemos que hay una tendencia muy clara, al observar el mapa de Estados Unidos y el mapa europeo, a que haya una mayor especialización regional de las producciones y a que haya también una mayor especialización de las empresas. Esto ya ha empezado a existir. El pequeño comercio en Estados Unidos no ha desaparecido, en absoluto, se ha especializado.

Ya que dentro de la Unión Europea se permite ayudar a las pequeñas y medianas empresas, creemos que lo que hay que lograr es que haya un plan de modernización de las pequeñas y medianas empresas comerciales para ir las ayudando a hacer frente a esos dos grandes retos que tienen planteados. Nosotros, dentro del Consejo Superior de Cámaras, estamos haciendo dos cosas importantes. Por un lado, hemos solicitado —y estamos sólo a falta del trámite de la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda— una subvención global de la Comisión, dentro del Feder, para que en todas las regiones españolas Objetivo 1 podamos desarrollar un plan para analizar carencias de las empresas comerciales y también industriales —las Cámaras son de Comercio e Industria—, y ayudar en sus planes de modernización a todas estas pequeñas y medianas empresas. Creo que debe haber un marco favorable a estas pequeñas y medianas empresas comerciales en términos tecnológicos, de información y de formación. Como saben ustedes, las Cámaras son los primeros centros de formación de los comerciantes en nuestro país, y nosotros, en el Consejo Superior de Cámaras, estamos dando un paso más para intentar conseguir especialistas en comercio interior, del mismo modo que estamos dando formación a especialistas en comercio exterior, porque consideramos que es fundamental. Si no hay una formación de los pequeños y medianos empresarios comerciales va a ser muy difícil que puedan hacer frente a esta situación. Ese es el sentido.

Respondiendo a las preguntas de Izquierda Unida, en cuanto a mi opinión sobre el *decreto Boyer*, da la casualidad de que yo fui uno de sus redactores porque era Secretario General de Comercio. Entonces, mi opinión personal

ya está clara. Mi opinión actualmente, como Presidente del Consejo Superior de Cámaras, ya hemos dicho sobre el tema de horarios que somos mucho más partidarios de la autorregulación que de la regulación por otras instancias, bien sean nacionales o de las comunidades autónomas.

La Mesa del Comercio puede ser, como decía antes, un medio del sector, sin necesidad de que intervengan las autoridades para intentar desarrollar sistemas de autorregulación. El comercio ambulante debe ser regulado de una manera local, por los ayuntamientos, como creo que está ahora. Es decir, naturalmente que hay unas reglas de juego que tiene que cumplir toda actividad comercial, y esas reglas de juego, cuando afectan a un ámbito tan local como es el de la venta ambulante, debe tener regulaciones fundamentalmente de tipo local. La venta piramidal es un aspecto que me imagino que está incluido en la Ley de Protección de los Consumidores. Lo que hay que evitar es que los consumidores sean objeto de un fraude por parte de empresas que realizan actividades que no estén perfectamente claras, y para eso hay ya legislación suficiente. De todas maneras, si hubiese algún problema con este tipo de empresas, naturalmente, habría que buscar alguna defensa, sobre todo del consumidor, para evitar problemas de fraude.

Respecto a las preguntas que me ha hecho el Grupo Parlamentario Socialista, creo que he contestado a varias de ellas. Nuestra posición sobre los plazos de pago, como Consejo Superior de Cámaras, es, podríamos decir, bastante ambigua porque realmente dentro de las Cámaras están representados productores y comerciantes, pero en principio no somos partidarios nada más que —y volvemos otra vez sobre ello— de la autorregulación y de regulaciones subsidiarias de la autorregulación. En principio, somos totalmente partidarios de la autorregulación.

Por último, no conocía que se pudiera pedir un control de disciplina de las empresas comerciales por parte del Banco de España y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores porque regulan el sector financiero en sus distintos aspectos: el sector de las entidades de crédito por parte del Banco de España y el sector de la Bolsa y de los operadores bursátiles por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. No veo encaje de la actividad comercial regulada por estas instituciones. No creo que exista ningún precedente en ningún país del mundo, por lo menos de los que yo conozco en Europa y Estados Unidos, en que las empresas comerciales estén sujetas a la supervisión del Banco central del país o del instituto de regulación de la actividad financiera sobre la actividad comercial. No creo que sea una forma de resolver un problema. Todas las empresas, comerciales o industriales, necesitan, de acuerdo con las leyes que existen hoy, como la Ley de Sociedades Anónimas, mantener una serie de requisitos, tienen la obligación de estar auditadas y de ser conocidos sus balances por parte tanto de los inversionistas que realizan la actividad inversora como de las empresas en general y de los particulares y, por lo tanto, existe ya regulación suficiente de carácter general sobre la actividad empresarial y sobre sus requisitos de solvencia, de rentabilidad, etcétera. Por consiguiente, en mi opinión —y éste es un as-

pecto que no hemos estudiado ni mucho menos en las Cámaras porque es novedoso—, como reacción a bote pronto, no creo que exista ninguna conveniencia de que las instituciones, las autoridades monetarias y financieras se ocupen de regular y supervisar el sector comercial.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Algún grupo parlamentario desea utilizar un brevísimo turno de aclaraciones? **(Pausa.)** En primer lugar, tiene la palabra el señor Aguirre.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Gracias, señor Presidente del Consejo Superior de Cámaras, porque nos ha facilitado una visión que, como me parece que ya se ha dicho, va a enriquecer bastante la elaboración de las enmiendas a esta proposición de ley. En cualquier caso, en este turno, que no vamos a hacer ningún tipo de valoración respecto al texto de la ley porque venimos a escuchar lo que tienen ustedes que opinar al respecto ni vamos a entrar ni a plantear ninguna esquina para el debate, porque creemos que eso debe producirse en otro trámite, sí queríamos hacerle una pregunta respecto a una de las consideraciones que nos parece importante de lo que acaba de declarar.

De alguna manera entendemos que usted considera que la ley por sí sola, como instrumento para contribuir a la mejora del comercio interior, es insuficiente si no se complementa con medidas, con un plan o un programa de modernización. Dentro de ese programa nos ha parecido identificar que dos de los grandes déficit que usted viene a subrayar respecto a la modernización se llamarían información y formación. Parece que es coincidencia de casi todas las personas a las que se les consulta que la información sobre este sector es claramente inexistente y la que existe es de una falta de solidez que habría que rectificar. Respecto a la formación, que nos señala el papel que las Cámaras juegan en este objetivo, creo que también es otro de los grandes déficit del establecimiento tradicional. Yo quisiera preguntarle aquí: ¿sería posible que el sector privado o, mejor dicho, las asociaciones empresariales pudieran encargarse de cubrir estos dos objetivos?

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Homs.

El señor **HOMS I FERRET**: Doy las gracias también al Presidente del Consejo Superior de Cámaras. Nuestro Grupo no había pedido su comparecencia, entre otras cosas, porque somos autores de la Ley de Comercio y, por tanto, no considerábamos necesario conocer la posición del Consejo. Por otra parte, ya la conocemos, estamos estrechamente en contacto con el Consejo de Cámaras de Comercio y no lo requeríamos, pero al escuchar su explicación quiero hacer dos observaciones.

Ha puesto todo el acento en su intervención en que son partidarios de la autorregulación y que, en todo caso, para modernizar el sector del comercio —muy importante, ha dicho usted, al que incluso no se le da o no se le ha reconocido tanta importancia como la que tiene— debería abordarse un plan de especialización. Quisiera preguntarle por qué el Consejo Superior de Cámaras es partidario de la

autorregulación en este sector y no lo es en otros muchos sectores. ¿Por qué hemos de tener regulación del sector de la construcción, del sector de seguros, del sector financiero, del sector energético, de muchos y muchos sectores económicos, y no hemos de tener regulación del sector de comercio?

La segunda cuestión es el plan de especialización y modernización. Sin duda es necesario, pero un plan de especialización y de modernización requiere tiempo. No se puede esperar ni ofrecer ni plantear un plan de especialización y modernización sin saber que requiere en este sector un período, cinco, seis, diez años. Mientras se elabora y se desarrolla un plan de especialización y modernización no hay que dar al mercado desregularización, porque entonces se están generando unas posiciones de mucha desigualdad y de dominio que generan traumatismos en la estructuración comercial. Si se hace un plan de modernización hay que dar al mercado unas reglas, unas pautas transitorias. No puede haber libertad de horarios porque, aparte de las consideraciones de modelo de sociedad —sobre lo que también me gustaría que un día reflexionaran las Cámaras de Comercio—, por la filosofía de libertad de horarios, que en las fiestas y los domingos cada establecimiento abra si lo desea, por esta regla también podemos llegar al absurdo de que cualquier centro educativo podría dar clases en domingo, y cualquier Administración pública podría prestar sus servicios en domingo. Pues no. Por una cuestión de modelo de sociedad hay que decir al ciudadano que en España el domingo se descansa y no se trabaja; simplemente por una cuestión de modelo de sociedad. Aparte de esto, quiero decirle que no se puede dar libertad de horarios al mercado porque, si hay que hacer un plan de especialización y modernización, requiere un plazo de tiempo y requiere unas pautas, unas normas para poderse transformar y adaptar. Libertad de horarios hoy es dar excesiva posición de dominio a las grandes superficies frente al comercio tradicional. Esto es una realidad, esto es así.

En cuanto a los de plazos de pago, sobre los que usted se manifiesta partidario de la autorregulación, quiero decirle que la autorregulación ha fracasado en este tema, y precisamente si en esta Cámara se ha constituido una ponencia para estudiar esa problemática es porque las partes implicadas en la organización que hoy la sociedad tiene para que pueda el sector dialogar, que son las organizaciones empresariales, incluso en las propias Cámaras, usted lo sabe, han fracasado. Los intentos de las partes implicadas de establecer unas pautas, unas normas de conducta para poder ordenar este problema ha fracasado, no ha dado resultado. Por eso, en esta Cámara hemos tenido que constituir una ponencia para analizar las posibles actuaciones a emprender para equilibrar las relaciones hoy entre grandes superficies y proveedores.

Respecto a la observación de que el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores intervenga, quizás no son las instituciones más propias. Realmente sería atípico de la actividad del Banco de España y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores extenderse en una presencia de tutela en la actividad de las grandes superficies, es cierto. Lo que pasa es que no tenemos otras

instituciones equivalentes o parecidas; a lo mejor habrá que constituir alguna. Pero el problema está en que en determinadas grandes superficies llega un momento en que su actividad económica empieza a ser mucho más importante en el ámbito financiero que en el ámbito comercial. Por esta razón es por lo que a veces se considera necesario que las mismas exigencias que se solicita a las sociedades de cartera o a las sociedades de valores que captan recursos del mercado para colocarlos en el sector financiero, se extiendan a una determinada actividad que desarrolla una gran superficie, que capta recursos de proveedores situándolos en el sector financiero, y que estén sometidas a unas pautas, a unas normas equivalentes para poder dar solvencia a su función. Ahora bien, quizá tenga usted razón, no deben ser éstas las mejores instituciones, pero habría que buscar alguna fórmula para que hay algún paralelismo en la actividad que hacen determinadas instituciones que hoy captan recursos del mercado para colocarlos en el sector financiero, para que similares o parecidas funciones tengan también unas mismas o similares pautas de solvencia, simplemente.

Muchas gracias por todas sus explicaciones.

El señor **PRESIDENTE**: Por último, tiene la palabra el señor De la Dehesa.

El señor **PRESIDENTE DEL CONSEJO SUPERIOR DE LAS CAMARAS OFICIALES DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACION DE ESPAÑA** (De la Dehesa Romero): Me pregunta el representante del Grupo Popular si ese plan de modernización, que tiene, por un lado, información y, por otro, formación, el sector privado es capaz de desarrollarlo por sí mismo. Los aspectos de formación e información por supuesto que son fundamentales en este sector porque no se conocen, pero yo no sé si es suficiente que el sector privado consiga llevar a cabo ese plan si no hay, naturalmente, ciertos recursos disponibles para ello. Las Cámaras estamos intentando conseguir esos recursos de la Comunidad Europea, pero a través del Feder, que sólo se aplica a una parte del territorio, el Objetivo 1. Es decir, que no es fácil si no hay unos recursos disponibles; y esos recursos disponibles sí podrían estar o por lo menos intentar promoverse desde un plan de modernización del comercio. Yo sé que algunas comunidades autónomas ya están llegando a pactos o a acuerdos con las Cámaras de Comercio y las asociaciones empresariales para intentar desarrollar planes de modernización del comercio, con recursos mixtos o procedentes de dichas comunidades autónomas. Creemos que eso es muy positivo y que hay que ir por esta vía.

Por ejemplo, una cosa importantísima sobre la falta de conocimiento del sector es que no sabemos cuál ha sido realmente el impacto del *decreto Boyer* de horarios comerciales. Sabemos que unos grupos de interés nos dicen unas cosas y otros grupos de interés nos dicen otras. Pero esta Cámara podía haber encargado a instituciones independientes un libro blanco sobre el impacto de horarios comerciales. ¿Por qué se va a legislar sobre horarios comerciales si aún no se sabe cuál ha sido el impacto de la ante-

rior legislación? Sólo se sabe que grupos de presión, que naturalmente deben existir para defender sus intereses, dan una serie de cifras en un sentido y en otro, pero al final no ha habido ningún estudio profundo de esta cuestión porque no se conoce bien el sector y se conoce aún menos el impacto del *decreto Boyer*. Es ahí donde hay que incidir, en conocer mejor el sector para poder tomar medidas de apoyo a su modernización.

Por otro lado, efectivamente hemos estado muy en contacto con el Grupo Parlamentario de Convergència i Unió porque, también hay que decirlo, es uno de los grupos que más interés ha mostrado siempre por el sector comercio y por el papel de las Cámaras de Comercio en dicho sector, por lo que naturalmente nuestra relación con este Grupo Parlamentario ha sido permanente, y tengo que reconocer que ese interés es muy positivo.

¿Por qué unos sectores están regulados y otros no? ¿Qué sectores están regulados en una economía de mercado como europea? Pues están regulados los sectores que son monopolios naturales: el eléctrico, el telefónico, los servicios fundamentalmente que se desarrollan a través de monopolios naturales y el sector financiero. El sector financiero no sólo tiene el aspecto de actividad económica, sino que es fundamental para llevar a cabo una de las políticas básicas de toda economía, que es la política monetaria. Garantiza el sistema de medios de pago, que es la base de todo el sistema financiero de un país y, al mismo tiempo, la multiplicación del dinero a través del crédito bancario es fundamental para controlar la actividad económica y la política monetaria del país. Por eso está regulado.

¿Que el sector comercio empieza a ser un sector financiero, por lo menos el de grandes superficies? Lo que pasa es que es totalmente diferente. El sector financiero capta recursos de los ahorradores y lo intermedia hacia los inversores; es decir, efectúa el servicio de unir los ahorradores con los inversores, pero lo que están haciendo las grandes superficies es acercar el producto al consumidor, que también es un servicio podíamos decir público, realizado por una actividad privada.

En el sector financiero, la mercancía es el dinero y el ahorro y aquí la mercancía es un producto que se vende y se consume. En ese sentido, conceptualmente, es diferente. La regulación de los monopolios naturales y el sector financiero, en todos los países no es la misma para el sector comercio. Si ustedes ven la legislación comercial en la CEE, en cuanto a horarios e implantaciones comerciales, hay ciertas regulaciones, pero no en toda la Unión Europea. En unos casos se cierra los domingos y en otros hay limitaciones al horario. Sin embargo, es más generalizada —y sobre ello insistía en mi intervención— en toda la Comunidad Europea la parte urbanismo comercial, es decir, la implantación de las grandes superficies tiene que estar regulada. Eso es un hecho prácticamente generalizado en toda la Comunidad Europea, porque los aspectos urbanísticos cada vez son más importantes. En ese aspecto, es fundamental tener algún tipo de regulación. No sé a qué nivel se regula, pero hay una cierta proliferación de este tipo de regulaciones en toda la Comunidad.

Dice el representante del Grupo de Convergencia i Unió que ha fracasado el acuerdo sobre los plazos de pago. El Consejo sigue siendo mucho más partidario de que, amparados por la Administración, se sienta a las partes y se las incentive a que lleguen a un acuerdo, que el que se diga que los plazos de pago tienen que ser éstos, porque de esta forma tendría que aplicarse no sólo a las grandes superficies, sino a todos los plazos de pago de los servicios y de la industria de una manera general. Aplicar sólo a un sector particular unas normas tan generales habría que pensarlo. Por eso —y ocurre mucho en los países anglosajones cuya situación hemos estado estudiando en las Cámaras Oficiales de Comercio—, más o menos patrocinado por las administraciones, se llega a acuerdos entre los productores y los distribuidores.

Hay que interesarse por el sector comercio, porque es uno de los sectores claves de la economía española que va a sufrir aún transformaciones muy importantes. La industria ya las ha sufrido y sabemos a qué precio, por la expulsión que ha habido de empleo. El sector comercio necesita aún una reestructuración importante en nuestro país. No creo que vaya a tener efectos tan grandes sobre el empleo, ya que el sector servicios crece mucho más que el sector industrial, así como el de comercio, pero sí creemos que es necesario un plan, como decía el Diputado Homs. La modernización requiere tiempo, es verdad. No se puede hacer en muy poco tiempo, pero hay que hacerla cuanto antes. Quizás debiera incidirse más en estos aspectos, de cara a cualquier ley de comercio. La ley de comercio debería de tener, sobre todo, un contenido de promoción y ayuda a la modernización de este sector y a su especialización, ya que el tiempo es escaso, porque la competencia va a ser cada vez mayor. Insisto nuevamente en que o bien con apoyo de la Administración o de cualquier otra forma, se debe buscar una mayor autorregulación del sector.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor De la Dehesa.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE EMPRESARIOS DE COMERCIO MINORISTA, CECOMA (SANTOS CAMPANO), PARA QUE INFORME CON RELACION A LA PROPOSICION DE LEY DE COMERCIO QUE SE TRAMITA EN LA CAMARA. A SOLICITUD DEL G. P. POPULAR. (Número de expediente 219/000061.)**

El señor **PRESIDENTE**: Concluida la comparecencia del señor De la Dehesa, daremos paso a continuación al representante de Cecoma.

Continuamos la sesión con la comparecencia del Presidente de la Confederación Española de Empresarios de Comercio Minorista (Cecoma), cuya petición ha sido formulada por el Grupo Parlamentario Popular. Utilizaremos el mismo procedimiento seguido anteriormente, con el fin de cumplir el horario previsto, pues llevamos ya un cierto retraso.

Tiene la palabra, en primer lugar, el portavoz del Grupo Parlamentario Popular.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Gracias, señor Presidente de la Confederación Española de Empresarios de Comercio Minorista por su presencia en esta Comisión de Economía, Comercio y Hacienda.

La solicitud de comparecencia, señor Presidente, explica por sí sola cuál es la aspiración de mi Grupo respecto a su presencia en esta Comisión, pero lógicamente usted nos va a dar la valoración de su organización respecto a la proposición de ley de comercio que se tramita en esta Cámara. No quisiéramos que en esa visión no se detuviera de una manera especial en algunos aspectos que a nosotros nos parecen importantes. Me imagino que en las rondas que todos los grupos parlamentarios han tenido que celebrar con más intensidad de lo normal en este período de enmiendas de esta iniciativa habrán dejado constancia en los despachos de algunas de las afirmaciones que a mi Grupo le gustaría que constaran públicamente en esta Comisión. Por ello quisiéramos formularle, dentro de la pregunta genérica, algunas de carácter puntual.

Señor Presidente, el Decreto de horarios, que en su momento fue aprobado por esta Cámara y convalidado de forma unánime, tiene exclusivamente por vigencia el año 1994 y contiene dos características que lo distinguen. Por un lado, deja a la potestad y competencia de las comunidades autónomas la determinación de esta regulación y, por otro lado, establece unos mínimos de aperturas de días festivos, amén de otras características de las que podríamos hablar, pero a mi Grupo le interesa más concentrarse en estos dos aspectos.

Querriamos saber qué opinión le merece que las competencias de la regulación de horarios quedaran resididas en la Administración central y qué opinión le merece que la proposición de ley, a la que prácticamente se ha trasladado el decreto por no decir que es idéntica, pudiera en un momento determinado abrir puertas a un período transitorio de liberalización gradual de horarios dentro de un calendario pactado. También nos interesaría conocer su opinión sobre el tratamiento que ha de tener la nueva implantación de establecimientos de grandes superficies.

Si tuviéramos tiempo, nos gustaría hablar igualmente del que parece que va a ser un dato en el que va a haber gran coincidencia. La ley por sí sola se declara insuficiente para ayudar al pequeño comercio, por lo que para poder ayudar de una manera más sólida al pequeño comercio parece que es necesaria la presencia de un plan de modernización. ¿Cuáles serían, a su entender, esas medidas complementarias?

Si nos diera tiempo, nos gustaría que se detuviera en el tratamiento de la venta ambulante y de las ventas por rebajas.

Señor Presidente, con estas preguntas completamos la intervención del Grupo Popular.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Aguirre, por su concisión.

¿Algún grupo parlamentario desea formular alguna pregunta al señor Santos?

En primer lugar, tiene la palabra el señor Frutos.

El señor **FRUTOS GRAS**: En la primera comparecencia hemos escuchado al señor Guillermo de la Dehesa en nombre del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, que hablaba de la necesidad no de regular con detalle sino de que se debería potenciar o impulsar un proceso de autorregulación. El proceso de autorregulación es lógico, el intento de que la sociedad civil en sus diversas variantes se organice, participe en función de sus intereses, de sus necesidades, etcétera; eso es lógico.

Es una pena que no haya sido más diestro a la hora de pedir la palabra en el momento adecuado; ya no me tocaba cuando la he pedido. El señor Homs siempre me estimula. Dice las cosas claras y de una forma concisa. No tiene complejos. Hay gente que a veces tiene complejos en hablar de determinadas políticas, pero el señor Homs, no. Lo que pasa es que procura regular lo que conviene a sus intereses y no regular lo que no le interesa; libertad absoluta de mercado.

Mi primera pregunta sería: ¿Qué opina usted de la necesidad de regular o no regular por parte del Estado a través de una ley que podríamos llamar de bases, de acuerdo con las comunidades autónomas? Hay comunidades autónomas con necesidades específicas, por ejemplo, a nivel de horarios, tales como las islas Baleares o las islas Canarias, que son turísticas, y hay otras comunidades autónomas que tienen otras necesidades.

La autorregulación es un elemento que nos viene dado pero que necesita no solamente un marco democrático, sino que se facilite a través de la información; información que, como ha dicho el señor De la Dehesa, existe poca y mala en este país con relación al conjunto del comercio y naturalmente exige cosas que ya hay en cierta medida, como, por ejemplo, la Mesa del comercio.

Así pues, ¿regular o no regular? Hablar de la libertad o de la autorregulación suscita otra cuestión que ha planteado también el señor De la Dehesa: el gran número de pequeña y mediana empresa que va a desaparecer en el futuro por la tendencia a la concentración y a la especialización. Yo estoy de acuerdo con esta tendencia y en intentar gobernar esta tendencia. Ya el artículo 51.2 de la Constitución dice: «Los poderes públicos promoverán la información y la educación de los consumidores y usuarios, fomentarán sus organizaciones...» Se refiere exactamente a lo mismo, en un marco amplio, en cuanto a los comerciantes. Es fundamental ligar el marco global que se da, una determinada regulación democrática, la autorregulación que se produce a través de un proceso de participación de la sociedad civil, etcétera, y las necesidades que emanan de un mercado más interrelacionado.

En segundo lugar, ¿son ustedes partidarios de una participación local, de comunidad autónoma o incluso a nivel general? Nuestra proposición de ley, que fue rechazada porque anteriormente se había presentado la del Grupo Catalán (Convergència i Unió), pedía que, a nivel local o de comunidad autónoma como mínimo, hubiera una determi-

nada participación de asociaciones de comerciantes, la Administración y las organizaciones sindicales, para intentar una especie de mesa de comercio a determinados niveles, que sin que genere un exceso de burocracia pueda ayudar a las administraciones a resolver los problemas.

Sobre los plazos de pago ya ha preguntado el interviniente del Partido Popular; de la venta ambulante y las rebajas ya hemos hablado anteriormente, y un elemento muy importante también sería el de los horarios comerciales.

Ahora hay un decreto-ley que está en funcionamiento, pero esto debería contemplarse de forma precisa en la proposición de ley que se tramita en la Cámara.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Martín Mesa. Le rogaría que se centrara fundamentalmente en las peticiones de información que quieren conocer del Presidente de Cecoma y no en una valoración general, para poder cumplir el horario que tenemos previsto.

Señor Homs, ¿desea intervenir?

El señor **HOMS I FERRET**: Sí, con posterioridad una vez que...

El señor **PRESIDENTE**: Quisiera que, a poder ser, elimináramos el posible turno segundo, por cuanto que me gustaría poder cumplir el plan de trabajo.

El señor **HOMS I FERRET**: Mi Grupo en todas estas comparecencias, como no es un Grupo proponente ni solicitante, no tiene intención de plantear ninguna pregunta, pero a la luz de las explicaciones en todo caso sí quisiera hacer alguna puntualización.

El señor **PRESIDENTE**: Me temo que va a utilizar el segundo turno, señor Homs.

Tiene la palabra el señor Martín Mesa, en nombre del Grupo Parlamentario Socialista.

El señor **MARTIN MESA**: Intentaré ser conciso.

En primer lugar, quiero agradecer, en nombre del Grupo Socialista, la presencia del señor Presidente de Cecoma en esta Comisión de Economía.

Para nosotros son importantes estas comparecencias, aunque no las hemos solicitado, puesto que nuestro propósito es conseguir una ley de comercio —sea con este u otro nombre— que cuente con el mayor consenso posible, no sólo de los grupos parlamentarios sino también del sector. La opinión de su institución, enormemente representativa del sector, es para tener también en cuenta.

Es verdad que conocemos algunas de sus posiciones bien por papeles o por reuniones mantenidas con el Gobierno o con el propio Grupo Parlamentario; no obstante, creemos que esta comparecencia puede servir para concretar algunos aspectos determinados.

Siguiendo las instrucciones del señor Presidente, le voy a formular algunas cuestiones muy concretas y particulares. ¿Cree usted que esta proposición de ley de comercio, actualmente en trámite, pueda servir para incrementar la

modernidad, la competitividad, la creación de empleo, la contención de la inflación, etcétera, en un sector tan importante como el sector comercio que, como de todos es conocido, aporta un porcentaje importantísimo del producto interior bruto e incluso emplea a más del 15 por ciento de la población activa? Una ley de comercio ¿debe contemplar aspectos meramente coyunturales de la situación de crisis actual o, por el contrario, debe afrontar aspectos más importantes de ordenación de este sector, quizás el más importante de la economía española?

Hay una pregunta concreta: ¿Qué piensa de la creación de un registro general de comerciantes y registros territoriales en las comunidades autónomas? ¿Cree necesario multiplicar los registros administrativos o sería suficiente con el Registro Mercantil?

Otra cuestión muy concreta es la libertad de precios. Los artículos 17, 18 y 19 de la proposición regulan en algunos aspectos la libertad de precios. ¿Considera suficientemente garantizado el principio de la libertad de precios la proposición actualmente en trámite o no le parecería más necesaria una expresa declaración, en el sentido de que los precios de venta de los artículos serán libremente determinados y ofertados con carácter general, quizás estableciendo algunas excepciones particulares y concretas?

Otro aspecto concreto al que me gustaría que contestara. ¿Cree realmente que existe una relación inequívoca entre libertad de horarios comerciales y reducción de la ocupación en el sector comercio o destrucción del pequeño comercio? Digo esto porque algunos datos relativos al nivel de empleo en Madrid y Barcelona, ciudades en las que en estos últimos años ha existido libertad de horarios en una y en otra, no o la existencia de similares cuestiones a nivel comparativo con otros países, Alemania por ejemplo, parece que no presentan tal relación inequívoca.

Con relación al plazo de pago tengo que formularle una única pregunta. ¿Considera su institución conveniente que se establezca la obligatoriedad de que, a partir de un determinado plazo, se debieran de entregar por las entidades compradoras al proveedor un documento mercantil o pagaré? En caso afirmativo, ¿cuál sería el plazo que consideraría conveniente a este respecto?

Señor Presidente, me guardo preguntas para otros comparecientes, hago caso a su sugerencia y con ello termina la intervención del Grupo Socialista.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Presidente de Cecoma.

El señor **PRESIDENTE DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE EMPRESARIOS DE COMERCIO MINORISTA, CECOMA** (Santos Campano): Muchas gracias, señor Presidente.

Gracias, señorías, por darme la oportunidad de poder expresar la opinión del pequeño comercio que nosotros estamos representando. Lo primero que quería poner de manifiesto es que precisamente ésta sea una de las actividades más abandonadas en nuestro país, una de las actividades que, por no tener, no tiene en la realidad ni el registro —aunque se diga que lo hay— real del comercio que

existe en España. Yo me figuro que SS. SS. no conocen en este momento que hay 1.054.000 establecimientos en España, porque hasta ahora los registros de las cámaras de comercio no servían, y no sirven por la sencilla razón de que antiguamente se regía por los epígrafes fiscales y hoy por las actividades económicas, que cualquier representante de cualquier empresa está pagando ese epígrafe y, sin embargo, no tiene un comercio. Este trabajo lo ha tenido que hacer una empresa privada, que cobra seis millones por dar esa relación. Yo he facilitado esta relación hasta al propio Ministerio, porque creo que es importante que partamos del conocimiento de lo que representa en realidad el comercio minorista o el comercio tradicional español.

Dicho esto, nuestra ambición es que el comercio español sea un comercio europeo. No queremos tener ningún privilegio. Queremos tener lo mismo que tiene el comercio de Francia, de Alemania o de Italia; queremos ser europeos.

Sentadas estas premisas quisiera empezar a responder, en primer lugar, al Diputado señor Aguirre, del Partido Popular, que me pregunta sobre la visión general de la ley. Nosotros entendemos que lo primero que hay que hacer es derogar el *decreto Boyer*. Esto es para nosotros vital. Aunque parezca que no, hay un aspecto psicológico importante. Yo quisiera poner de relieve ante SS. SS. el tremendo momento que está pasando el comercio minorista español. Ustedes van por todas las capitales españolas y pueden estar viendo carteles de «Se traspasa», «Se vende», pero es que no están viendo que otros muchos están dispuestos a traspasar, a vender y a marcharse a casa porque el momento es malo. No solamente tiene la culpa la cuota de mercado que se ha perdido por la implantación masiva en nuestro país de las grandes superficies, sino que también es coincidente con una grave crisis económica, entendemos que por una política poco adecuada de la economía española. Eso hace que tengamos que tener en cuenta que es posible que en algunos momentos los árboles no nos dejen ver el bosque y que echemos toda la culpa a la implantación de estas grandes superficies, pero la realidad es que ellos han venido a ocupar una cuota de mercado y que no nos ha servido para nada la mala experiencia que tuvo nuestro país vecino, Francia, donde llegaron a ocupar hasta el 60 por ciento de cuota de mercado, y que luego han tenido que prohibir la instalación de nuevas grandes superficies.

A este respecto quiero señalar a SS. SS. que estas grandes instalaciones comerciales han venido, en cierto modo, a traer alguna forma de corrupción —y lo llamo así con toda claridad—, aunque no son ellos a lo mejor los responsables directos, pero aquí, cuando necesitamos dinero para terminar cualquier proyecto, llamamos a una gran superficie y, automáticamente, a cambio de llevar aquello a una zona distinta, ellos nos dan el dinero que hace falta para terminar ese proyecto. Eso está sucediendo continuamente en España; está sucediendo en todos los sitios, menos en la autonomía catalana, que es la única que en este momento ha paralizado de alguna forma esto. Yo aquí quisiera pedir también la paralización cautelar de las nuevas implantaciones porque, según los urbanistas y sociólogos que han

hecho, por ejemplo, el último plan de la autonomía y del Ayuntamiento de Madrid, estamos más que saturados. Por si no lo conocen, les digo que, aparte de las implantaciones que hay, en este momento hay veinticuatro nuevas instalaciones dispuestas a abrirse próximamente en el centro de Madrid. Eso es tan sumamente grave como para que debamos decirlo.

Una población como Alcobendas, que en este momento tiene el *hiper* mayor de Europa, que es Contiente, tiene también Eroski, ya tiene autorizada la instalación de inmediato de Pryca y hay un cuarto proyecto para instalar. No van a poder vivir los cuatro grandes establecimientos, pero los ochocientos comerciantes que hay allí van a desaparecer, y los puestos de trabajo también. En Europa está calculado —y ya contesto a alguna de las preguntas— que por cada puesto de trabajo que crean las grandes superficies, se destruyen tres puestos del comercio tradicional. En España ese margen es superior y se destruyen más de cuatro puestos de trabajo por cada uno que se crea en estas grandes superficies.

Paso a ver el aspecto jurídico de la visión de la ley sobre el que SS. SS. me preguntaban. Yo entiendo, fundamentalmente, que la ley tiene que ser una ley estatal, donde no se nos separe más a los españoles y donde no haya privilegios porque unas autonomías quieran o no quieran dar más o menos libertad. Entendemos que la ley debe ser estatal y que, además, los días que recoja deben ser los máximos y nunca mínimos; luego cada autonomía deberá distribuir, de acuerdo con sus potestades, la forma de utilización de esos máximos. Pasa lo mismo con las horas. Las horas que establezcamos también deberán ser máximas y no obligar a que el comerciante tenga que tener abierto su establecimiento porque las pongamos a nivel de mínimas. Entendemos que eso es importante.

La regulación de las ventas especiales como saldos, liquidaciones, promociones, venta a distancia, es necesaria y, por supuesto, debe prohibirse totalmente la venta a pérdidas, respecto a la que me preguntaba también S. S., porque eso tiene que estar erradicado. No está suficientemente garantizado porque, aunque haya una ley, no se cumple esa ley y España es el único país donde la venta a pérdidas se está utilizando continuamente.

En cuanto a la venta ambulante, Madrid ya es un zoco, pero las demás capitales van a seguir el mismo orden. Creo que hay que erradicar de una vez la venta ilegal ambulante, y la legal, que es la venta de los mercadillos, hay que autorizarla en aquellos sitios donde haga falta, pero donde haya suficiente establecimiento comercial para responder a la demanda de los consumidores, no debe autorizarse porque va en perjuicio del comercio tradicional. Nosotros entendemos que ésta es una potestad, como alguien decía aquí, de los municipios y que así está establecido, pero hay unas necesidades sociales y en este momento hay un problema de emigración que hace muy difícil resolver esta cuestión. Pero es que hay otro tema más grave y es que, como no está tipificado, a las autoridades municipales les es muy difícil poder requisar esa mercancía ilegal que se está vendiendo. Por otro lado, por parte de las amas de casa, se ha olvidado el tema de la colza, que fue vendido en venta am-

bulante y seguimos comprando alimentos en las esquinas de las calles. Por tanto, con eso hay que acabar y hay que tipificarlo en esta ley o en otra. Lo suyo parece ser que sea en la ley de comercio para que las autoridades puedan tener la potestad de prohibirlo, para tratar de erradicarlo.

Entiendo también que esa ley lleva la regulación de lo que es la venta a distancia, de lo que es la venta de las telerías, de lo que es la venta por correo y, sobre todo, de lo que son los saldos. No es justo que cuando empiezan las campañas, cuando empiezan las temporadas, empiecen ya los saldos porque se han ido anticipando y prácticamente en saldos estamos todo el año. Dicen: Es que se está rebajando. Bueno, se está destrozando lo que antes había. Antes siempre había dos épocas de rebajas. Vamos a respetar unas épocas, vamos a poner de acuerdo a los sectores, porque se van a poner de acuerdo en esto, y vamos a establecer las rebajas cuándo, cómo y de qué forma. En ese caso habrá que autorizar la venta a pérdidas porque son los remanentes o los «stocks» sobrantes de la campaña, y ahí podríamos estar de acuerdo en esos casos, pero no en los demás. Lo mismo ocurre con la publicidad engañosa. De alguna forma esta ley tendrá que contemplar el tema de la publicidad engañosa. No es posible que estemos aceptando, como estamos haciéndolo y nadie tiene nada que decir al respecto, oír todos los días: Crecepelos con los que crece el pelo a los dos minutos; el adelgazamiento... cuando los técnicos, los doctores dicen que no es posible. Esa publicidad se está dando y se está engañando al consumidor. Lo mismo se está haciendo en otros casos cuando se está realizando una promoción de unos productos y se están dando tres por dos o dos por uno. No. Vamos a dar el precio de cada uno tal y como es para no engañar a la gente. Y cuando la gente, en un artículo que está promocionado, pida seis botellas o seis productos de éstos se le dé y que no se diga: No, sólo uno. Pero en el anuncio no ponía que estaba limitado. Vamos a ver si, de alguna forma, esta ley también regula este tema, que creo que es importante.

Sobre el tema del carácter de las competencias autonómicas que me ha preguntado, ya me he pronunciado. Las competencias autonómicas tienen que tenerlas. Igual que entiendo que hay que regular la instalación del comercio en cada autonomía y que nosotros tenemos también algo que decir en esa Mesa que decía usted. En Madrid se ha formado hace muy poco la Mesa de la Industria y del Comercio, en la que estamos todos: consumidores, sindicatos, empresarios y, lógicamente, la Administración. Ahí tendríamos que regular todas estas cosas. Esa Mesa es una Mesa correcta. En Francia hay un organismo donde están los empresarios pequeños, los grandes, los sindicatos y las diferentes administraciones, que sí regula la implantación de nuevas instalaciones comerciales. Creo que es hora ya de que se oiga a los sectores y, aunque seamos minoritarios, no en número, sino en facturación anual, lo que no cabe duda es de que habrá que tener en cuenta a ese millón de comerciantes españoles.

Por otro lado, nosotros entendemos que somos objeto de una competencia desleal. Porque competencia desleal son los beneficios que en muchos casos se están dando en

la implantación de estas nuevas grandes superficies. Yo me permitiría, por ejemplo, decirles a ustedes, porque me figuro que no lo conocen, que hay un centro comercial que se va a exponer en la Ciudad de la Imagen y que ha sido producto de que Arpegio, que es la sociedad que explota la Ciudad Imagen, necesitaba dinero y para cubrir ese dinero ha habido que recurrir en este caso a PRYCA. En el planeamiento urbanístico inicial la parcela en cuestión tenía una edificabilidad de 16.200 metros cuadrados, como único uso comercial de industria relacionada con el campo audiovisual. Con fecha 20 de enero de 1994 la Comisión de Urbanismo de la Comunidad de Madrid aprobó la modificación puntual mediante la cual se permite una edificabilidad de 20.571 metros cuadrados para hipermercados. No hay que olvidar que la Ciudad de la Imagen se diseñó para la industria audiovisual. El proyecto del hiper PRYCA incumple la ordenanza relativa a retranqueo del borde de parcela. El edificio llega al borde mismo de la parcela, incumpliendo, además, la ordenanza de seguridad, ya que no existe la posibilidad de acceso para bomberos. El acceso de aparcamiento subterráneo proyectado bajo el edificio discurre por una zona pública, ya que atraviesa la calle, y el edificio proyectado se encuentra afectado por la línea de retranqueo correspondiente a la nueva autovía en ejecución por la Comunidad de Madrid, desde el Arroyo del Marqués a Boadilla. Igualmente, el edificio queda afectado por la futura variante de la Nacional V de Extremadura. Esto está autorizado y se va a abrir...

El señor **PRESIDENTE**: Perdón, señor Santos.

No dudo que la información que el señor Presidente de Cecoma está suministrando a la Comisión es muy interesante, pero le rogaría que nos centráramos en el tema objeto de la comparecencia, dado que, si no, nos va a ser difícil cumplir el horario previsto.

El señor **PRESIDENTE DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE EMPRESARIOS DE COMERCIO MINORISTA, CECOMA** (Santos Campano): En contestación a si éramos o no partidarios del carácter transitorio por el que me preguntaba el Diputado Aguirre, le diré que no somos partidarios de este tema transitorio porque creemos que mientras en Europa —y yo tengo a disposición de ustedes como está en Europa— se siga manteniendo el cierre de los domingos y las sesenta horas de apertura semanal, aquí estamos muy por encima de ello. Por tanto, creo que el carácter transitorio tendrá que venirnos no impuesto por Europa, sino cuando los demás lo hagan. Si no, creo que será discriminar al comercio español.

Creemos que la Ley de Comercio debe mantenerse mientras las circunstancias no aconsejen que la cambiemos, como todas las leyes, que se pueden cambiar en cualquier momento.

Con el plan de modernización, por el que preguntaba S. S., estamos totalmente de acuerdo, pero son dos cosas diferentes. Es muy difícil hacer una reconversión comercial en un momento de crisis. Habrá que superar esas crisis económicas del país para abordar la modernización y la especialización del comercio, de la que también hablábamos

aquí hace un rato. Con eso estamos totalmente de acuerdo. Es más: habrá que crear un fondo de solidaridad porque entiendo que habrá comercios que no tendrán viabilidad y no podrán supervivir y habrá que dar alguna finalidad a ese comerciante. Entiendo que tenemos que abordar eso y que es también un tema prioritario. Por lo tanto, totalmente a favor de eso.

Ya me he pronunciado sobre la venta ambulante y la de rebajas.

En cuanto al señor Frutos, de Izquierda Unida, con la autorregulación de la que hablaba el Presidente de la Cámara no puedo estar de acuerdo. En primer lugar, el señor De la Dehesa, con todo mi respeto, es el autor de la Ley Boyer o uno de los coautores. Por lo tanto, va a estar siempre donde tiene que estar, aunque, en este momento, lo suyo es que hubiera estado en un equilibrio porque en la Cámara estamos los pequeños y los grandes; parece que lo que debe hacer el Presidente es tratar de que haya un consenso. Nosotros no podemos estar de acuerdo con la autorregulación ni creo que pueda servir ese modelo. Nosotros estamos de acuerdo con esa Ley de bases de la que hablaba S. S., con unos horarios que deben ir con máximos en la propia ley, con unos días de apertura. Creo que todas las autonomías se han pronunciado; me figuro que obra en poder de S. S. lo que cada autonomía de las diecisiete españolas ha dicho ya, porque los mínimos que regulaba el Decreto-ley del Ministerio de Comercio del mes de diciembre los han establecido como máximos, con la única excepción de Madrid, que todavía no tiene aprobado su proyecto de un domingo por mes, pero el resto se ha pronunciado. Creo que, a la hora de hacer la ley, debe servir de algo, lo que cada autonomía ha dicho, después de los consensos que ha habido a nivel autonómico. También habrá que ver en el transcurso de este año, año transitorio para esa ley, si los ocho días que se establecieron, que es más de lo que pide la proposición de ley de Convergencia i Unió, son o no suficientes. Según nuestra posición, por supuesto son más que suficientes. Por lo tanto, nos mantenemos en esa posición hasta que haya algo que aconseje lo contrario o que aconseje otra clase de negociación al respecto.

Por lo que respecta a la especialización, ya le he contestado. Soy totalmente partidario y hacia eso tenemos que ir. No tendremos salida el pequeño comercio si cada día no presentamos mejor los productos, no estamos más especializados en cada producto y, por supuesto, no estamos dando un mejor y más personalizado servicio que el que se está dando en otras áreas.

¿La participación regional en la Ley? Tiene su participación, porque dentro de las estructuras comerciales se deben dar competencias a las autonomías para que la hagan ellos, incluso para el reparto de esos máximos que establezcan. Las autonomías también tienen que repartir, porque yo entiendo que no puede ser igual para todos los sitios, pero sí dentro de lo que la ley debe establecer.

Ya he manifestado que la Mesa de la Industria y el Comercio es necesaria y, por lo tanto, estoy totalmente de acuerdo.

En cuanto a la ley de pagos, nosotros creemos que es imprescindible, porque también, de alguna forma, es una

competencia ilícita. Nosotros, en algunas cosas en que hemos podido actuar, hemos arreglado ese tema. Me refiero, por ejemplo, a los pescaderos. Hay tal unión entre las pescaderías con los mayoristas que han impuesto las mismas condiciones para los grandes que para los pequeños, que es lo menos que se puede pedir, y es que a los cinco días hay que pagar la mercancía. Los grandes y los pequeños la pagan a los cinco días. Pero esto no se puede extrapolar a todas las actividades.

Nosotros entendemos que ese documento cambiario, por el que creo que de alguna forma me preguntaba S. S., debe de establecerse. Nosotros pedíamos en un informe que hemos entregado, y que de alguna forma está recogido por la propia Comisión, que ese documento fuera incluso avalado por compañías de seguros o por banco. Nosotros pedíamos que se entregara al mismo tiempo que la mercancía, porque nos debe de servir de base y de experiencia que en Francia no ha dado resultado la ley que hicieron sobre este tema.

Por lo tanto, nosotros entendemos que hay que entregar un documento cambiario, que, independientemente de la fecha de pago que se haya pactado, debe de estar acreditado desde el momento de la recepción de la mercancía y el tiempo necesario, poco, para revisión de la misma, porque la media que dura una mercancía en las grandes superficies es de 34 días. Por lo tanto, tampoco hace falta mucho tiempo para revisar la mercancía, pero será a los 15 días —y ya contesto a la pregunta— cuando habrá que entregar ese documento cambiario, que además le servirá a ese proveedor, a ese fabricante para hacer dinero y muchas veces para no ir a una suspensión de pagos como está sucediendo, y de alguna forma acabaremos también con el uso que nosotros entendemos poco lógico —quiero ser correcto— de que se está invirtiendo en Bolsa el dinero que se debe a los proveedores. Hay algunas compañías que están invirtiendo en Bolsa más dinero del que tienen desembolsado como capital social. Nosotros entendemos que se está utilizando el dinero de los proveedores para hacer un negocio financiero, que creemos que, por la capacidad y por el importe, debe tener vigilancia de las autoridades monetarias, porque la inversión media de algunos está en setenta y tantos mil millones. Creo que es una cantidad más que suficiente para que esa empresa sea vigilada, porque tan importante es el tema comercial como éste. Creo que cada uno ha de hacer lo que quiera con su dinero, pero no con el ajeno, porque, entre otras cosas, el año pasado, una de estas empresas quebró y esos veintitantos millones no se han cobrado ni se van a cobrar. Hay alguna que tiene una posición delicada, donde va a dejar también esta situación. Eso de alguna forma habrá que erradicarlo en esa ley de pagos, habrá que evitar que haya un riesgo grande. Aquí no exigimos, como en otros países europeos, que haya un patrimonio que responda de ese riesgo que se tiene con los proveedores. De alguna forma se podría recoger este tema.

Paso a contestar al señor Martín Mesa, representante del PSOE.

¿Mayor nivel de consenso? De acuerdo. Estamos de acuerdo, siempre que podamos. Lo que pasa es que los intereses están muy contrapuestos y es muy difícil.

Algo que no se toca nunca es el tema de los logros sociales. Los logros sociales que se han conseguido no solamente serán de los trabajadores. Los logros sociales también los han conseguido los comerciantes, sobre todo los autónomos. Antes eran esclavos —dormían, vivían y hacían todo en su establecimiento— y afortunadamente después, dentro de los logros sociales, se ha conseguido que haya unos horarios, que se cumplen, que se vayan a sus casas. Tienen unas familias y los domingos, que es el único día que descansan, quieren estar con ellas. Esos logros sociales también habrá que tenerlos en cuenta, y eso de que tenemos que avanzar yo creo que será retrógrado el que volvamos a esa esclavitud y de alguna forma con la libertad horaria estamos obligando a ello. A este respecto, estoy de acuerdo con el consenso, pero lo encuentro difícil.

Se me pregunta si la ley servirá para contener los precios. Los precios no se han contenido por las grandes superficies, en contra de lo que se diga. Yo le puedo demostrar que el precio medio de los mercados españoles no es superior, excepto en los artículos de promoción o los que se venden a pérdidas, del de las grandes superficies. Yo creo que eso es muy fácil comprobarlo en la bolsa de la compra diaria, aparte de que hay una cuestión clara. Ellos tienen una cuota de mercado que en este momento está en el veintitantos por ciento y el resto está en el comercio tradicional. Por lo tanto, si hay contención, más del 60 por ciento corresponde al pequeño comercio.

Yo le digo a usted que el comercio español está concienciado a ganar lo justo; tiene los gastos mínimos establecidos y lo que está es desprotegido porque sólo se le tiene en cuenta a la hora de los impuestos y de votar; luego, a la hora de la realidad, aquí impera más el dinero que otras cosas para tenerlo en cuenta.

Por otra parte, me habla del registro de comerciantes. Es imprescindible que lo tengamos; no existe, a pesar de que se diga que hay uno, porque ése no es real. Yo entiendo que el Ministerio —se lo he dicho al propio Ministro— lo primero que tiene que hacer es saber qué comercio hay en España. Yo creo que sobra comercio español —fíjese si soy claro en el tema—; creo que estamos en desproporción con el resto de Europa, ya que he nombrado a Europa, pero tendremos que dar alguna salida a ese comercio.

Otra cosa que pedimos, no sólo como protección al pequeño, porque además es su obligación, es acabar con la especulación del suelo, que se está haciendo. Un centro comercial no puede pasar por cinco manos; normalmente una de ellas siempre es de esta gran superficie que va a explotar y ser el atractivo de ese centro comercial porque cuando llega al comerciante le llega inviable el desarrollo de su negocio allí; sólo pueden ir esas franquicias nuevas que se ponen para ver cómo van, pero el comercio tradicional no puede ir. Entiendo que el precio de salida debe ir directamente y con los años que se dé, si es a nivel municipal, la concesión directamente al comerciante y así podrá ir allí.

Ya que he hablado antes del tema de Alcobendas, quiero decirles que hay allí 800 comerciantes; hay otro centro que se quiere poner allí adosado; vamos a meter a los 800 comerciantes y después que vaya la gran superficie que sea; yo prefiero que fuera una firma española; por

ejemplo, una firma que da prestigio a este país, como es «El Corte Inglés», y que da empleo, que fuera allí como atractivo, pero que el comercio pueda ir allí porque los precios no hayan tenido ninguna especulación. A este respecto les pediría que lo tuvieran en cuenta SS. SS.

Libertad de precios, total. En ese aspecto nos hemos pronunciado claramente, lo mismo que por la libertad total de comercio; estamos en libertad total de precios.

Después me decía usted lo de la ley de pagos y la obligación documentaria. Yo creo que ya le he contestado también a S. S.

Tiene algo que ver la libertad de horarios y estudios de puestos de trabajo? Total. Indudablemente, hoy la culpa de que una parte importante del comercio haya desaparecido y esté desapareciendo la tiene esa cuota de mercado que han cogido otros y la han cogido fundamentalmente porque los domingos que cierran los mercados la gente se va a comprar allí. Dicen: Es que es una práctica que ya es muy difícil de quitar. No. Esa práctica ha habido que hacerla, que crearla. Aquí, hasta el año 85, no existía esa práctica y no se realiza en otras comunidades, como, por ejemplo, la catalana y donde el comercio está en mejor posición que el madrileño. Ese es un estudio que se debería tener en cuenta.

Yo creo que les he contestado a todos. Nosotros, en cuanto a la ley de pagos, estamos totalmente de acuerdo con la propuesta del Grupo Catalán (Convergència i Unió); estamos de acuerdo con su texto originario, aunque con las modificaciones que haya que hacer, y nuestra postura está clara. Nosotros, en este momento, o tenemos una regulación o, desgraciadamente, el comercio desaparecerá y habrá unos problemas sociales tan importantes que a mí me preocupan una barbaridad, porque da la casualidad de que en este momento lo que está en juego del comerciante pequeño es su único proyecto de vida, del que depende el comerciante y su familia.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Desea algún grupo parlamentario hacer una breve apreciación?

Por el Grupo Catalán, tiene la palabra el señor Homs.

El señor **HOMS I FERRER**: Queríamos decir al señor Santos Campano que, como no somos grupo proponente, no le hemos planteado preguntas, pero quiero manifestar que al escucharle me es muy difícil apostillarle, como es evidente. Defendemos profunda y claramente la necesidad de una ley general y sólo quiero decirle, para constancia en el «Diario de Sesiones» y para conocimiento de los miembros de esta Comisión, que nuestro grupo tomó ese compromiso antes de las elecciones y lo hemos cumplido después, con lo cual el comentario de que «a los comerciantes nos vienen a ver durante las elecciones, nos piden el voto, nos piden los impuestos y luego se olvidan», mátenlo, porque no es verdad. En esta Cámara estamos analizando profundamente todos los problemas del mundo del comercio; hoy los grupos parlamentarios se están ocupando de ese tema y, mientras nosotros podamos, tenga por seguro que vamos a impulsar la necesidad de una regulación. Fíjese si tenemos el Estado de las Autonomías en la cabeza

que algunos grupos nos cuestionan, nos critican la poca visión, un grupo parlamentario como el nuestro es el que trae a la Cámara una ley general de ordenación del comercio. A veces se critica el aspecto competencial de ese ámbito y somos precisamente el Grupo Parlamentario de Convergència i Unió el que propone una ley general para ordenar; estamos de acuerdo en que haya una ley general de todo el comercio para que tengamos esa regla de máximos para todo el ámbito del mercado interior.

Quería hacerle una pregunta. En el tema de plazos, en la Ponencia, en la que hemos hecho un trabajo muy intenso, casi un año y medio de comparencias, reflexiones y análisis, hemos llegado a unas conclusiones. Es verdad que el portavoz del Grupo Socialista ha apuntado la conveniencia de exigir por ley el que se suscriba un documento mercantil cuando se aplaza el pago; nuestra duda es que el mercado ha ido generando unos mecanismos prácticamente de pronto pago —mecanismos de pronto pago que usted también ha apuntado y en los que hay siempre un plazo previo de revisión de la validez de la mercancía—; hemos tomado conciencia de que el mercado ha establecido prácticamente que el pronto pago tiene un margen en torno a unos días determinados. En su opinión, ¿a partir de qué fecha la ley debería exigir el documento mercantil? Nos gustaría conocer la visión del sector que usted representa para no generar una fecha que pudiera influir de forma negativa en los comportamientos. ¿A partir de qué fecha entenderían ustedes que la ley debería exigir que cuando distribuidores y proveedores acuerden un plazo de pago, éste debería estar suscrito mediante documento mercantil? Me gustaría conocer su respuesta.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Santos.

El señor **PRESIDENTE DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE EMPRESARIOS DE COMERCIO MINORISTA** (Santos Campano): En primer lugar, tengo que pedir disculpas en relación con lo dicho por usted al principio de su intervención, ya que, efectivamente, en el caso de su Grupo Parlamentario el compromiso fue anterior. Nosotros le ofrecimos un anteproyecto y hubo un compromiso por parte del señor Homs, que cumplió a rajatabla, para la protección de nuestro pequeño comercio. Por tanto, si en este momento nosotros tuviéramos que pronunciarnos, puedo garantizarle a usted que todo el comercio español está agradecido a su intervención en defensa de nuestros intereses.

En cuanto al tema de pagos, nosotros entendemos que la documentación debe ser a la comprobación de la mercancía; otro tema muy diferente es el vencimiento. Yo entiendo que para vencimientos comerciales normales, que pueden estar establecidos en 90 días, no tiene que ver nada el que se entregue la documentación cambiaria suficiente a la comprobación de la mercancía con el vencimiento, si es dentro de un plazo normal y, por supuesto, lo que nosotros hemos pedido es que si ese plazo es más largo, vaya avalado, vaya garantizado de alguna forma, puesto que se sale de la normativa comercial vigente. Además, entendemos

que es una prepotencia que el pequeño no puede establecer en este aspecto y que, por tanto, de alguna forma, es una competencia desleal. Nosotros entendemos que hay que documentarlo contra la entrega de mercancía. Usted sabe que esto ha sucedido en Francia, donde se entregaba la mercancía, a los tres meses se entregaba la documentación, que por supuesto vencía dentro de los 60 días, pero se había entregado a los 90 días; yo creo que es una situación que nosotros debemos evitar.

El señor **PRESIDENTE**: A efectos del «Diario de Sesiones», quiero recordar que cuando se discutió la proposición de ley del Grupo Catalán, fue discutida también la del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, y creo que todos los Grupos Parlamentarios de esta Cámara, ya hayan presentado un texto articulado o no, han demostrado sensibilidad y la siguen demostrando con respecto a la problemática del comercio. Quiero ponerlo de manifiesto por el buen nombre de todos los Grupos Parlamentarios y sin necesidad de que me pidan los distintos portavoces su intervención.

El señor **PRESIDENTE DE LA CONFERENCIA ESPAÑOLA DE EMPRESARIOS DE COMERCIO MINORISTA, CECOMA** (Santos Campano): Una vez más pido perdón, señor Presidente, porque, efectivamente, nuestro anteproyecto, presentado por Convergència i Unió, fue aprobado por unanimidad de todos los grupos políticos, lo que hace que les estemos eternamente agradecidos, ya que lo cómodo para ustedes hubiera sido no hablar de este tema; somos conscientes de la sensibilidad política que han demostrado. He contestado únicamente porque le he visto herido al señor Homs. (Risas.) Ha sido un lapsus mío porque estaba generalizando en el pequeño comercio, pero, en ningún caso, en este tema de la ley.

En nombre de los 400.000 establecimientos que represento, quiero agradecer a SS. SS. el trabajo que están desarrollando y el que por primera vez se nos esté teniendo en cuenta. Mi agradecimiento, por tanto, a todos los grupos políticos de la Cámara, incluido Izquierda Unida, que fue uno de los pioneros en la presentación de esta ley.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Santos Campano. (El señor **Vicepresidente, Fernández de Troconiz Marcos, ocupa la Presidencia.**)

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA ASOCIACION NACIONAL DE MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCION PARA QUE INFORME EN RELACION A LA PROPOSICION DE LEY DE COMERCIO QUE SE TRAMITA EN LA CAMARA: A SOLICITUD DEL G. P. POPULAR. (Número de expediente 219/000057.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Troconiz Marcos): En primer lugar, queremos agradecer al señor Serrano Carbajal su comparecencia ante esta Comisión, pidiéndole disculpas, en nombre de la misma, por el retraso

que venimos teniendo, consecuencia lógica de las muchas comparecencias de esta mañana, por lo que ruego a SS. SS. que intervengan con la mayor brevedad posible a los efectos de agilizar un tanto la sesión de esta mañana.

Comunico al señor Serrano Carbajal que el orden que estamos siguiendo es que los diferentes portavoces de los Grupos Parlamentarios intervienen para preguntarle sobre aquellas cuestiones que les interesan y que son objeto de esta comparecencia, y a los que usted puede responder con la amplitud que crea conveniente, pasando posteriormente, si lo estiman oportuno, a realizar un turno de puntualizaciones para que usted, si lo tiene a bien, pueda responderles.

Por el Grupo Parlamentario Popular, solicitante de la comparecencia, tiene la palabra el señor Aguirre.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Gracias al señor Presidente de la Asociación Nacional de Medianas y Grandes Empresas de Distribución por su presencia en esta Comisión de Economía, Comercio y Hacienda, y gracias anticipadas por las explicaciones que nos vaya a dar sobre el tema.

Señor Presidente, la comparecencia se explica en la solicitud por sí sola, por tanto, nos reiteramos en los términos de la solicitud, pero no queremos dejar pasar esta oportunidad que nos da el que esté con nosotros hoy para pedirle que, en su posición respecto a la proposición de ley de comercio, que está en trámite en esta Cámara, se detenga de manera especial en algunos aspectos que le voy a solicitar, no sin antes señalar que es conocido por todos que la evolución de la cuota de ventas en el mercado español, sobre todo del subsector de alimentación, es una evolución que viene marcada por una característica importante: que el aumento paulatino de la presencia de lo que se pueden considerar *hiper* o grandes superficies y la disminución del comercio tradicional ha sido paralela. Por dar datos que ilustren esta pregunta, en el año 1987 la cuota que los *hiper* representaban en el subsector de alimentación era del 15 por ciento frente al 32 por ciento del comercio tradicional. En el año 1992, es decir, pasados cinco años, que son los últimos datos fiables que obran en nuestro poder, la cuota de los *hiper* representa el 28 por ciento frente a la cuota del comercio tradicional que tan sólo representa el 16 por ciento. Son datos Nielsen; el gesto del señor Serrano Carbajal viene a confirmarme que estamos ante lo de siempre: en este sector no hay datos fiables. Este sector está reclamando de una manera urgente que el Gobierno se ocupe de responder a este déficit con la publicación de un libro blanco respecto al sector del comercio interior.

Acabamos de escuchar una comparecencia anterior en la que se ha solicitado de una manera pública la paralización cautelar de la nueva implantación de grandes superficies. Nos gustaría conocer a este respecto y al anterior, si usted considera, señor Serrano Carbajal, que el proceso de reordenación de la cuota de mercado en el subsector de alimentación ha finalizado o tiene todavía tendencias iguales a las que ha marcado en los últimos cinco años, es decir, si todavía van a ocupar más espacio las grandes superficies y menos el comercio tradicional, porque éste es el origen

fundamental de la necesidad de amparar este proceso, bien a través de una ley de comercio o bien a través de lo que ya identificamos como medidas complementarias en un plan de modernización, para que la ley de comercio no sea insuficiente si la utilizamos como único instrumento para tutelar este proceso de reordenación.

En segundo lugar, respecto al establecimiento de las grandes superficies, señor Serrano Carbajal, qué opinión le merece el trato que en el texto se le ha dado a este problema y cuál sería, si es que la opinión es negativa, el trato que entiende usted que convendría darle al nuevo establecimiento de grandes superficies y a toda la problemática de urbanismo comercial.

No podemos dejar pasar esta oportunidad sin preguntarle al señor Serrano Carbajal sobre las informaciones que han aparecido en prensa respecto a los trabajos, que ya están en vías de conclusión en la Ponencia que está trabajando en el seno de esta Comisión en relación con los plazos de pago y que ya conocerá porque los medios de comunicación se han hecho eco, más o menos de forma anticipada, de cuáles son los ejes principales por donde puede caminar la solución final, por lo menos, la solución que se ha propuesto desde el Grupo Parlamentario de Convergencia i Unió. Nos gustaría conocer su opinión al respecto y también nos gustaría conocer si usted entiende que es en la ley de comercio donde debe residir el tratamiento de este caso, o si debe ser en otro texto legal distinto del de la ley de comercio.

Queríamos conocer, por último, en materia de horarios comerciales —que, como sabe usted, ha tenido un protagonismo importante en el debate sobre el sector de la distribución—, qué opinión le merece el hecho de que en la actual regulación fijada por el Decreto, que ha sido convalidado unánimemente por esta Cámara, se pudiera desbloquear de forma paulatina este tema, estableciendo un período y un calendario para ir liberalizando los horarios comerciales. También, en relación con los horarios comerciales, se nos decía en la anterior comparecencia que la libertad de horarios que promulga el *decreto Boyer* produce un impacto muy negativo en los puestos de trabajo del sector. Parece que es un hecho, aunque no tengamos cifras constatadas, que sí ha habido un impacto negativo concretamente en los establecimientos comerciales tradicionales. Pero mi pregunta ahora sería a la inversa. La implantación de la nueva regulación de horarios, señor Serrano Carbajal, ¿produce, va a producir o estima usted que podrá producir también algún tipo de regulación en las grandes superficies?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Troconiz Marcos): ¿Grupos Parlamentarios que deseen formular cuestiones al señor Serrano Carbajal? (**Pausa.**)

Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Martín Mesa.

El señor **MARTIN MESA**: Agradecer, en primer lugar, al señor Serrano Carbajal su presencia esta mañana aquí en esta Comisión, y agradecer de antemano el interés que estamos seguros tendrán las apreciaciones que nos

haga en representación de la Asociación Nacional de Medianas y Grandes Empresas de Distribución.

Yo decía al compareciente anterior —siendo consciente de que es tremendamente difícil— que el objetivo del Grupo Socialista es encontrar finalmente una ley que, no contentando a nadie, sea capaz de no descontentar de forma fundamental a ningún grupo político ni a ninguno de los sectores implicados. En ello estamos con una Ponencia de plazos de pago, en ello estamos con la tramitación de la proposición de ley que actualmente está en la Cámara, y estoy seguro que esta comparecencia añadirá luz a estos trabajos y a este interés compartido por todos los grupos por encontrar una ley que, a nuestro juicio, debe servir a un objetivo que quiero que me diga si él comparte, que es servir a los grandes objetivos de la política económica actual, es decir, a la competitividad del sector, a la creación de empleo, a la contención de la inflación, en definitiva, a aquellos grandes objetivos que permitan una mayor integración de la economía española en el contexto europeo, y ello sencillamente porque estamos ante un sector de enorme importancia, 12 por ciento del producto interior bruto, 15 por ciento de la población, más de un millón de comercios, casi dos millones de empleos.

Dicho esto, yo quería plantearle al señor Serrano Carbajal algunas preguntas concretas, algunas con un matiz más específico que las que ha hecho el señor Aguirre que me ha antecedido en el uso de la palabra.

Respecto a un registro general de comerciantes, registro territorial en las comunidades autónomas, que está contemplado en los artículos 4 al 8 de la proposición actualmente en trámite, ¿cree que aporta algo? ¿Cree necesario incrementar esta burocracia administrativa o sería suficiente con el Registro Mercantil, aumentando, probablemente, la obligatoriedad de inscripción de los comerciantes individuales?

Otra cuestión que quería plantearle es respecto al tema ya muy debatido de los horarios comerciales, ya tenemos un Real Decreto-ley, conocemos su opinión y la opinión de su institución sobre el Real Decreto-ley; sin embargo, queríamos plantearle si estima conveniente que, coincidiendo con la puesta en práctica de un plan de reforma de las estructuras comerciales y superada la actual coyuntura de crisis económica, la ley debería contemplar un regreso paulatino, progresivo —por lo menos ésta es la posición de nuestro Grupo— hacia la total libertad de horarios, probablemente allá por el año 1999, es decir, cuatro años en los que progresivamente se pudiera ir incrementando la libertad.

Un tema sobre el que me interesa especialmente conocer su opinión es el relativo a plazos de pago. Se ha constatado por la Ponencia especial que existe un aplazamiento, quizá excesivo, comparativamente mayor que en otros países. Somos conocedores de que no existen denuncias en el Tribunal de Defensa de la Competencia, lo cual no impide que desde la Ponencia parlamentaria hayamos detectado este problema, y quiero preguntarle su opinión respecto a algunas cuestiones muy concretas. ¿Consideraría conveniente restablecer la obligatoriedad de que, a partir de un determinado plazo, fuera obligatorio el entregar

por parte de la entidad compradora al proveedor algún documento mercantil o pagaré que garantizara el pago y, en ese caso, qué plazo consideraría el más conveniente?

Es verdad que las grandes superficies, concretamente, tienen una gran parte de su activo financiero colocado en los mercados monetarios y que hay algunos grupos que se muestran partidarios del establecimiento de coeficientes de solvencia dentro del balance de estas grandes superficies ¿cree que esto sería positivo o sería necesario incluso la obligatoriedad de suscribir avales o contratos de seguros de crédito y caución para garantizar los pagos? En cualquier caso, al margen del elemento ya conocido de la crisis de Digma ¿cree realmente que estén en riesgo de quiebra otras grandes superficies, lo que pudiera llevarnos a la obligatoriedad o a la conveniencia de establecer este tipo de cautela o de garantía?

Respecto al urbanismo comercial yo querría hacerle al señor Serrano Carbajal una pregunta muy concreta. ¿Cree preciso que el otorgamiento o denegación de las licencias comerciales fuera acordado ponderando debidamente la existencia o no en la zona afectada del adecuado equipamiento comercial y los efectos que estas nuevas implantaciones pudieran tener sobre la estructura comercial de aquélla? Porque cuando oímos decir al anterior compareciente que debía establecerse una paralización cautelar de las nuevas implantaciones, creemos que esto limitaría la competencia en el sector y no la incrementaría.

Por último, porque no quiero ser excesivamente extenso, le preguntaría: ¿Le parece adecuada la distinción entre pequeña y gran superficie que establece la proposición de ley o, por el contrario, estimaría conveniente establecer otros límites de distinción entre una y otra superficie?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Tiene la palabra el señor Serrano Carbajal.

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACION NACIONAL DE MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCION** (Serrano Carbajal): Con la venia, señor Presidente.

En primer lugar, quiero agradecer a SS. SS. que me hayan convocado hoy aquí, lo que de alguna forma permite algo que acerca el Parlamento al pueblo —aunque el Parlamento provenga del pueblo—, que es poder contar a SS. SS. cuál es nuestra visión del mundo comercial. Yo creo que es un triunfo para el Parlamento español que toda la filosofía del comercio en España pueda hoy ponerse de manifiesto en esta Cámara.

En primer lugar y respondiendo a las preguntas que se me han hecho, quiero decirles que, en cuanto a la ley de comercio, tendríamos que preguntarnos qué es lo que tiene que ser una ley de comercio. Para mí la ley de comercio tiene que ser una ley de futuro. Y en esa ley de futuro se tiene que mantener la competitividad que existe en el sector y se tiene que tener en cuenta el empleo. También le digo que el que sea una ley de futuro no va, de ninguna forma, a arreglar los problemas que tengan parte de los autodenominados pequeños comercios. Sin género de dudas

es impensable una ley de comercio que termine con todos los problemas que tiene el pequeño comercio. Tendrá que ser una ley completamente diferente de la ley de comercio, entre otras razones porque tenemos que darnos cuenta de que estamos en un mundo cambiante, en el cual ha cambiado la sociedad española y en el cual también han cambiado otra serie de factores. Y dense cuenta el pequeño comercio y el que tenga que legislarlo, para protegerlo o no, que mantener un pequeño comercio con la cuota de mercado que existe en España es muy difícil, si pensamos lo que está pasando en los países de nuestro entorno. Salvo en Portugal e Irlanda, en los Doce casi no existe el pequeño comercio, y no hablamos de Alemania, que representa la desaparición del pequeño comercio, sino de los demás países. Piénsese que todos los días surgen nuevas fórmulas comerciales (las franquicias, las cadenas de pequeños comercios y la venta por catálogo) y muy difícilmente un parlamento normal en una democracia normal puede prohibir la existencia de esto. Este sí que puede ser verdaderamente el problema para los que se autodenominan pequeños comercios, porque las cadenas de alimentación, que tienen una cuota importante en Europa, son cadenas de pequeño comercio.

En segundo lugar, en el seno de nuestra Constitución (artículos 58 y 31.1) muy difícilmente se va a romper el tema de la competitividad. La competitividad es un logro. Cuando se soñaba en este país entrar primero en el Mercado Común europeo y más tarde entrar en las Comunidades y ahora en la Unión Europea, todo el mundo sabía que el sustrato, la base era la competitividad. Por tanto, habrá que mantener la competitividad y es necesario mantenerla con la filosofía que nosotros tenemos y lo que no podrá hacerse de ninguna forma será intentar enmascararla. La competitividad es la competitividad y en lo demás no existe la competencia.

Algo que ha preocupado mucho a algunos grupos políticos y sindicales (en virtud del fin del sindicato que es la defensa de los intereses de los trabajadores, aunque unos creemos que más restrictiva y otros que más amplia, pero ésa es su misión) es el problema del empleo.

Miren ustedes, señorías, en el comercio el empleo es directamente proporcional a las horas que tengamos abierto, y esto queda completamente claro. Se ha dado aquí un dato, que yo no lo tengo en mis manos, pero me tengo que fiar de los datos que me da el Instituto Nacional de Estadística, como creo que tendrán que hacer también SS. SS. y tanto si se considera que el turismo está dentro como que el turismo no está dentro, la realidad es que en los diez últimos años, según dice el Instituto Nacional de Estadística, en el sector comercio hay 200.000 puestos de trabajo más. Comunidad autónoma a comunidad autónoma —ahí está la comunidad autónoma balear o la andaluza o la de Madrid—, lo que nadie nos ha podido negar en la confrontación dialéctica es que en el comercio no se ha destruido empleo.

¡Claro! —se nos puede decir— es muy fácil hablar de que no se ha destruido empleo, que el empleo son trabajadores. Nosotros hablamos de empleo y hablamos de los trabajadores por cuenta y bajo dependencia ajena. Tienen

que comprender SS. SS. que otro tipo de pseudotrabajadores o trabajadores sociológicamente hablando y no jurídicamente están fuera de nuestra posibilidad. Nosotros estamos hablando de trabajadores trabajadores, de los que tienen una relación jurídica denominada de contrato singular, que es el contrato de trabajo, en el que se dice que se prestan los servicios o se ejecuta su obra —en el viejo juego del «ad locatio»— como trabajadores por cuenta ajena. En esto, señores, no se ha destruido el empleo.

Después tienen que pensar ustedes qué es lo que hacen las grandes superficies. Las grandes superficies, los grandes almacenes han salvado los centros de las ciudades, por ejemplo, Callao, que estaría tan deteriorado como otras zonas de Madrid, o la plaza de Cataluña, donde podría haber venido una invasión de sur a norte. Gracias a que se han abierto grandes establecimientos en otros lugares y ha habido unos horarios amplios está funcionando el centro de las grandes ciudades.

Y luego hay que ver —esto es la Comisión de Economía, Hacienda y Comercio— cuál ha sido la transformación que ha ido sufriendo el centro de las ciudades en cuanto al valor de las tiendas cercanas a una gran superficie con horario amplio. ¿Qué es lo que aparece en los centros comerciales —no sé si vendrá alguien de los centros comerciales— en cuanto a los centenares de miles de trabajadores? ¿Cuáles son los pequeños comercios que abren los domingos? Cuando hay un altercado con 3.000 comerciantes en la Puerta del Sol, hay abiertos 14.000 comercios en la Comunidad de Madrid. Es un dato que hemos manejado todos y ustedes lo conocen a través de los organismos policiales; primero la policía y después la encuesta que nosotros realizamos. Habría que quitarle el matiz que tiene de confrontación, que nosotros no queremos, de ninguna forma, y quisiéramos que al menos parte del Parlamento pensara en las razones que a nosotros nos asisten.

Piensen, señorías, que el que haya muchas leyes no quiere decir que el ordenamiento jurídico sea mejor. Los ordenamientos jurídicos son mejores cuando cumplen con el fin del Derecho, al menos desde mi filosofía jurídica, y el fin del Derecho es dar cauces ordenados y justos al ocurrir del fenómeno socioeconómico y no crear grandes estructuras de otro tipo. Por tanto, yo creo que hay que hacer una ley que al menos acerque más la razón a la realidad.

Se me han hecho algunas preguntas, por ejemplo, sobre qué pienso en cuanto a los plazos de pago. Hay que tener en cuenta que en todos los países de la OCDE, salvo en Francia, no hay una ley de plazos de pago; no existe ninguna legislación al respecto, en absoluto. ¿Y qué acontece? Que en Francia se encuentran ahora el Parlamento francés y la Administración francesa, tan celosa de sus prerrogativas, con que ha aumentado el pago diferido en once días, cosa que es fácil de saber en cualquier momento: once días más de plazo de pago existe en este momento. Ahora bien, si hay una regulación de plazos de pago, que sea absolutamente para todos, que no se vaya a esa regulación de plazos de pago única y exclusivamente sobre la gran distribución, que no vaya a repercutir sólo sobre la gran distribución, sino sobre todo el comercio, y que no se haga sólo para el comercio. El plazo común en que la in-

dustria paga a sus proveedores es superior a 90 días; no existe ningún plazo de pago de 45 días. Por tanto, hay que tener en cuenta esta realidad.

Quiero decir también que las empresas que están afiliadas a ANMGED no son entidades financieras, ni mucho menos; son entidades única y exclusivamente comerciales. Lo que pasa es que, en ocasiones, se confunde la concentración de las industrias de alimentación multinacionales con la concentración de las multinacionales en la distribución. Queda claro que en España el 70 por ciento de la producción industrial alimentaria está en manos de las multinacionales, y el 15 por ciento de la distribución está también en manos de las multinacionales. Hay una distinción entre una y otra.

En cuanto al plazo de pago, éste forma parte de la negociación que tienen los comerciantes con los industriales. Ha desaparecido el monopolio anterior, que era el monopolio industrial, y ahora intentan ponerse de acuerdo unos con otros. En Europa, como en todo el mundo, hay una relación directa entre el margen y el plazo: a mayor plazo de pago, menor margen comercial, y en España es donde existe el menor margen comercial. Si entramos en el Mercado Unico, habrá que tener en cuenta que cada uno comprará donde le sea más favorable y más posible la compra. En España, actualmente, hay plazos que algunos pueden pensar que son dilatados, pero desde que se inventa en Medina del Campo la letra de cambio, se ha llegado a hacer pagos a 30, 60 ó 90 días; en este momento, nosotros estamos pagando, de media, a menos de 90 días, estamos en unos 85 a 87 días en cuanto a la media de plazos de pago. Esto sería, de algún modo, de aplicación a todos.

En cuanto a los beneficios financieros, le diré que si hay un documento en el cual se diga con claridad que a pronto pago habrá un descuento, si eso se fija, nosotros estaremos completamente de acuerdo.

En cuanto a que existan riesgos financieros, se ha puesto un solo ejemplo hoy en la Cámara, que es el de una sociedad sometida a un procedimiento concursal. En la distribución, y en las empresas afiliadas a ANMGED especialmente, no existe ninguna sometida a ningún procedimiento concursal, del tipo que sea: suspensiones de pago o quiebras; y si se tiene en cuenta lo que está aconteciendo económicamente en nuestro país, hay que poner de manifiesto que estas industrias están muy bien, y que si se comparan los balances con los de Telefónica, constructoras o eléctricas, estas empresas están a la misma altura que las anteriores. Por tanto, hay que saber —y perdonen, señorías— que no existe riesgo financiero.

En cuanto a la presentación de un aval, cuando se negocia puede ser que se presente un aval o no se presente, pero habrá que presentar el aval no sólo en el comercio, no sólo en la relación del distribuidor con el fabricante, sino también en la relación del fabricante con quien entrega el producto, entre otras razones porque —como les he dicho anteriormente a SS. SS.— el pago se hace más dilatado por el fabricante alimentario que por nuestras empresas. Y del aval, ¿quién tiene que pagar los costos? Pues tiene que pagarlos aquel que lo pida, porque se nos ha dicho públicamente en decenas de coloquios que hemos tenido con unos

y otros en ciertos seminarios que por qué tenemos interés en vender a las grandes superficies que sólo representan un 26 por ciento, aunque yo no estoy de acuerdo en que sea un 26 por ciento, pienso que es algo menos, pero es un dato que existe y donde hay un erial de datos, cuando se encuentra uno, hay que cogerlo. La realidad está en que tenemos interés en vender porque cobramos. Entonces, que cobremos no tiene nada que ver con el riesgo financiero; el riesgo financiero es una cosa y cobrar es otra; por lo menos, se contraponen.

Nosotros no somos partidarios de una intervención del Banco de España porque el Banco de España tiene otra misión completamente diferente, una misión ardua: es un banco emisor, tiene que mantener otras vigilancias, otras inspecciones. Que se eche sobre él un trabajo más, señorías, no somos partidarios y, además, no nos gusta.

En cuanto a los aspectos jurídicos, tenemos que darnos cuenta, principalmente, de dos cuestiones. Antes de promulgarse la Constitución, en los primeros trabajos que hicimos en el entonces Instituto de Estudios Políticos sobre el tema de una economía desde la libertad, de una economía de mercado se puso de manifiesto que en algunos momentos se puede pensar que, si existe mucha restricción, de alguna forma se rozan los artículos 58 y 31.1 de la Constitución. Puede que esto, a lo mejor, sea un acto de gabinete por mi parte y no lo tendría que decir aquí, pero es un pensamiento, y como he venido a contestar con sinceridad a todo lo que SS. SS. me pregunten, les tengo que decir que yo veo esto peligroso. De lo que sí estoy completamente seguro es de que la decisión de los plazos de pago sí puede rozar, y fuertemente, el artículo 1.255 del Código Civil, que consagra la libertad de contratación. Puede ser por deformación profesional, a lo mejor; perdonen SS. SS. que se me ocurra decirles esto, pero es lo que yo realmente pienso.

Quiero decirles a ustedes —a lo mejor me estoy pasando del tiempo— que nosotros no somos partidarios de una regulación, por las razones que hemos expuesto; comprendemos la necesidad de regular ciertas materias en algunos casos, pero lo que pedimos es una igualdad de trato, según el artículo 14 de la Constitución. Nosotros pedimos que todo sea para todos. Y respecto a que podemos rozar la competitividad, a que de alguna forma podemos tocar el tema de la competitividad, se nos había contado que con nuestra entrada en Europa íbamos a ser competitivos y resulta que ahora podemos sufrir con esa competitividad.

Quiero decirle también otras cosas, señoría. El que se autodenomina pequeño comercio debe saber dos cosas: que nosotros no hemos sido los destrozadores de empleo y que en España, en Portugal y en Irlanda es donde ha existido verdaderamente libertad de horarios en Europa, como se está imponiendo ahora en el Reino Unido, llevando una cuestión meramente escocesa a Inglaterra y hasta el País de Gales. Nosotros no hemos destruido el empleo fíjense en lo que ha acontecido en otros países que hipócritamente (pido perdón a la Cámara por la palabra, la admite, señor Presidente) han querido confundir, siendo los padres casi del liberalismo europeo, pero poniendo todas las medidas restrictivas, entre otras cosas para que no les venga gente

de fuera y poder desarrollar sus grandes superficies, como es el caso de Alemania donde realmente no existe el pequeño comercio.

Creo que he intentado con honestidad contestar a los grupos parlamentarios. Señor Presidente, lo he hecho lo mejor que he sabido; si existe algún defecto será de formación, pero no de no querer cumplir.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): ¿Algún grupo político desea hacer alguna puntualización? (**Pausa.**) Tiene la palabra el señor Aguirre, por el Grupo Popular.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Dos subrayados a su intervención, señor Serrano Carbajal. Nos decía que cuantas más horas haya de apertura más puestos de trabajo se generan. Por tanto, por su parte hay un reclamo de la libertad de horarios contenida en el *decreto Boyer*. Añade después que no es partidario de regulaciones. Me imagino que se está usted refiriendo a que no es partidario de la regulación que se ha producido en relación con los horarios. Si son ciertos estos dos subrayados, me gustaría reiterarle el sentido de mi pregunta en materia de horarios.

Teniendo por buena su apuesta por la libertad total de horarios, y la no regulación por tanto de éstos, ante la situación actual que establece el decreto y que lógicamente aborda la proposición de ley en materia de horarios comerciales, ¿qué opinión le merece al señor Serrano Carbajal, Presidente de ANMGED, el que se pueda establecer un calendario para la liberalización gradual de estos horarios que en este momento se encuentran regulados en la forma que determina el decreto que se aprobó en esta Cámara por unanimidad?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Por el Grupo Catalán (Convergència i Unió), tiene la palabra el señor Homs.

El señor **HOMS I FERRET**: Gracias señor Serrano Carbajal por sus explicaciones. Esta es la otra cara de la moneda; ésta es la otra visión del problema; ésta es la otra reflexión que creo que es necesario que escuchemos, sin duda.

En alguna ocasión he tenido la oportunidad de manifestar que nuestro Grupo entiende que tampoco nos hemos de acercar a esa problemática de la transformación que está operándose en el campo de la distribución y el comercio visualizando una posición de buenos y malos, de unos que hacen las cosas bien y otros que hacen las cosas mal, radicalizando las posiciones. Nuestro Grupo, señor Serrano Carbajal, entiende que ese ámbito requiere hoy de una regulación. Podemos discutir los términos de la regulación, los elementos, pero hoy no se pueden dejar todos los problemas que nos van poniendo sobre la mesa la sociedad y los agentes relacionados con todo ese ámbito, no podemos dejar que las cosas vayan transcurriendo libremente, sin acotar unas reglas de juego. Por eso en su intervención no ha negado la conveniencia de la ley. No le he oído decir en ningún momento que no quieren una ley. En todo caso, po-

dríamos discutir los contenidos de la ley, hasta dónde debe regular, qué elementos debe introducir, pero me alegro haber escuchado por primera vez una intervención que no se opone a una regulación. ¿Qué contenido en la regulación? Quizás las observaciones van más allá.

En cuanto al contenido de la regulación hay cuatro campos básicos. Uno, qué condiciones y requisitos hay que exigir para el establecimiento de una gran superficie. Tampoco le he escuchado ninguna cuestión contraria a los requisitos que se contemplan en esa ley general de comercio en lo referente a instalación e implantación. Dos, libertad de horarios, sí. Se ha manifestado totalmente partidario de la libertad de horarios. Usted sabe perfectamente que el acuerdo que se ha alcanzado y el decreto que ha aparecido establecen un marco que ha pacificado y ha quitado tensión a los problemas que había en estos momentos en torno a esa cuestión. Mi posición es que en España ese elemento de la libertad de horarios no se puede establecer en estos momentos porque causaría unas transformaciones y unos efectos excesivamente intensos y profundos en la estructura actual de la distribución del comercio. Por tanto, hay que dar un margen, un plazo, un período de tiempo en el que el comercio tradicional se vaya adaptando para poder entrar en otras reglas de juego. El tercer tema son las ventas a pérdida. No ha dicho nada y me gustaría saber qué opina de la actual regulación sobre las ventas a pérdida. El cuarto tema son los plazos de pago. Sobre eso la Ponencia ha coincidido con usted en un punto. Parece que todos los grupos parlamentarios abandonamos la tesis de ir a una ley de plazos. Hemos estudiado profundamente la experiencia francesa, hemos analizado hondamente el problema y parece que abandonamos la idea de que una ley diga o prohíba un plazo a partir del cual no se puede aplazar un pago. Parece que éste sería un elemento muy rígido en el mercado y que, a lo mejor, no conseguirá alcanzar el objetivo que perseguimos. La experiencia francesa así nos lo pone de manifiesto. En cambio, la Ponencia ha llegado a la conclusión de que hemos de establecer tres elementos a los agentes.

El primer elemento es la libertad para poder acordar lo que se estime oportuno, pero lo que se acuerda se cumple. Por tanto, que la ley refuerce los mecanismos para cumplir lo acordado. Si las partes acuerdan pagar en un plazo, llegado el plazo hay que cumplir y, si se incumple, la ley debe establecer unos mecanismos de seguridad para que las partes lleven a cabo sus compromisos.

Un segundo elemento es que hay que reforzar los instrumentos del acuerdo. Hay que decir al mercado que se ponga libremente de acuerdo, como quiera, pero que cuando lo haga sea mediante un documento mercantil. Los acuerdos de palabra, informales, generados sobre una práctica excesivamente indeterminada, causan muchas dificultades para el posterior cumplimiento y la exigencia de ese cumplimiento. Hay que establecer unas normas para que las partes suscriban esos acuerdos. Por lo tanto, la Ponencia es partidaria de que se exija un documento mercantil, no de que se imponga la prohibición de un plazo o de que se obligue al mercado a que por encima de un plazo no se pueda aplazar. Lo que se dice es que, por encima de un

determinado plazo, los acuerdos a los que llegue libremente el mercado se tienen que realizar a través de un documento mercantil en el que se establezcan unos requisitos básicos que se reflejen en el mismo.

El tercer elemento consiste en intensificar las características de solvencia, los coeficientes de solvencia, las exigencias que se deben establecer en una ley para que las partes y los agentes tengan la máxima solvencia en sus actividades y operaciones. Yo creo que esos tres criterios son los más adecuados para avanzar en la normalización y en la superación de los problemas. Por eso, para exigir solvencia, para exigir mecanismos que puedan ordenar los acuerdos libres de las partes y para exigir cumplimiento tiene que haber un cuarto elemento, que es una mayor transparencia, porque entonces el mercado opera con efectividad.

Yo creo que con esos cuatro puntos se llega a un resultado muy positivo para el conjunto de la sociedad. No se trata de que la ley diga que no se puede pagar más allá de 45 días. No, porque creo que esto no resolvería los problemas, pero sí los cuatro aspectos que yo he comentado.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): El señor Serrano Carbajal tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACION NACIONAL DE MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS** (Serrano Carbajal): Señor Presidente, en primer lugar, quiero decir con claridad absoluta que ni mi asociación ni yo somos partidarios de la ley de comercio; en absoluto. Puede ser que el estar nervioso ante este tribunal que hoy son SS. SS. no me haya permitido decirlo con la claridad suficiente. No somos, en absoluto, partidarios de una ley de comercio.

En segundo lugar, nosotros somos partidarios de que si tiene que venir la ley de comercio (podemos ser partidarios o no, pero no somos nadie, no tenemos en nuestras manos posibilidad alguna de actuación), que sea igual para todos. Si a mí me ponen unas restricciones, no me pueden tratar peor, según el artículo 14 de la Constitución, a mi leal saber y entender, que a la hostelería, al turismo, a los transportes, a la construcción, etcétera. Ha de tener el mismo tratamiento para mí que para los otros. Yo no aspiro a que el comercio sea un sector de segunda, sino que quiero hacerlo el sector más importante de los que intervienen en la economía española. Por tanto, señoría, nosotros lo que pedimos con claridad es esa igualdad.

Respecto al sustituto del *decreto* le he de decir que el decreto del señor Gómez Navarro es de una claridad y transparencia absoluta en sus manifestaciones, y entre las cosas que dice una es que cada comunidad, en su competencia, legislará en esta materia. Yo creo que con una claridad absoluta dice que aquella comunidad que no tiene competencia no se puede saltar a la torera la Constitución Española de 1978, y si no es por ley orgánica no le puede dar nadie esa competencia. Por tanto, el decreto no es pacífico por la interpretación que se le da, porque para mí —y comprendo que SS. SS. lo refrendaran— lo dice con una claridad absoluta: en el seno de sus competencias. El

que no tenga competencia, señoría, no puede legislar. Yo creo que estoy contestando con claridad a la pregunta que se me hace.

Respecto a que se pueda poner en marcha en 1999 una nueva libertad de comercio en España mientras existan restricciones, señoría, yo soy partidario de la libertad de comercio, pero soy partidario también de, si no puedo conseguir todo, conseguir algo. Volver a la libertad de los artículos 58 y 31.1 de la Constitución para mí es mucho mejor que quedarme sin ella. No sé si con esto contestó también a lo que me han preguntado SS. SS.

Quiero darles las gracias por esta segunda ocasión de dirigirme a ustedes. **(El señor Martín Mesa pide la palabra.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): El señor Martín Mesa tiene la palabra brevemente.

El señor **MARTÍN MESA**: Muy brevemente, señor Presidente, yo creo que el procedimiento que estamos utilizando es inadecuado —permítame que lo diga así—, en el sentido de que grupos que no hemos pedido la comparecencia hablamos primero y otros después, lo cual produce, a mi juicio, un determinado desequilibrio que mi Grupo, desde luego, a partir de la siguiente comparecencia va a alterar e intervendremos después para tener igualdad de oportunidades.

En cualquier caso, sí me interesa decir al señor Serrano Carbajal una cosa muy concreta. El Grupo Socialista, el Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, todos los grupos de esta Cámara, por unanimidad, hemos decidido que queremos una ley de comercio. Yo creo que esto es algo tremendamente significativo. Pienso que retrotraer el debate a si es o no necesaria una ley de comercio en estos momentos es improcedente. Queremos una ley de comercio. Lo que sí es cierto es que no existen conclusiones definitivas de la Ponencia sobre plazos de pago. Existen puntos de acuerdo, aunque algunos de los que se han dicho aquí no están todavía suficientemente limados. Creo que llegaremos —porque es nuestra voluntad política, aunque somos conocedores de la dificultad— a que la ley salga adelante con el mayor nivel de consenso posible, incluso de lo que hoy parece tremendamente difícil como es poner de acuerdo, en función de las comparecencias que hemos tenido, a ustedes y al representante de Cecom, por poner un ejemplo. Pero, desde luego, todos los grupos políticos queremos una ley de comercio que sirva al sector más importante o de los más importantes en producto interior bruto y en empleo, como le decía, de la economía española.

Sentadas estas bases, venimos trabajando intensamente. Hay una nuevo aplazamiento para la presentación de enmiendas hasta el 14 de junio. Vamos a seguir acercando posiciones bajo una premisa que yo creo que hoy es incontestable. Hemos detectado problemas en alargamientos excesivos de plazos de pagos y con mayor o menor rigurosidad e intervencionismo habremos de entrar en ese tema. Los grupos somos partidarios de una ley de comercio con

las características de la proposición del Grupo Catalán (Convergència i Unió). Nosotros discrepamos en muchos aspectos de ella, pero otros los compartimos. Llegaremos a una buena ley de comercio. Esto es lo que yo quería poner de manifiesto. Cada uno es libre de seguir manteniendo el discurso que quiera, por supuesto, señor Serrano Carbajal. No obstante, creo que era necesario reiterar una vez más esta unanimidad.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Arrogándome una competencia que corresponde lógicamente a don Angel Martínez Sanjuán, quiero decir a SS. SS. que estas comparecencias no son para que los grupos políticos expresen al compareciente sus diversas posiciones, sino precisamente para solicitar del compareciente la posición que tiene respecto de la proposición de ley de comercio. Lo digo y les ruego que lo tengan en cuenta a efectos de comparecencias sucesivas, para no alargar el debate no voy a decir inútilmente, sino para lo que no es objeto del mismo.

Señor Serrano Carbajal, muchas gracias por su comparecencia.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA ASOCIACION ESPAÑOLA DE CENTROS COMERCIALES, PARA QUE INFORME EN RELACION A LA PROPOSICION DE LEY DE COMERCIO QUE SE TRAMITA EN LA CAMARA. A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 219/000058.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Señorías, lo primero que vamos a hacer es dar las gracias a don Fernando Ramos Esteve por comparecer hoy ante la Comisión de Economía, Comercio y Hacienda de este Congreso de los Diputados y pedirle disculpas por el retraso que venimos teniendo a lo largo de la mañana de hoy.

Le comentaré que el trámite que venimos siguiendo es el siguiente. Por parte de los diferentes grupos parlamentarios se formularán aquellas cuestiones que desean que usted les aclare o fijarán su posición acerca de la proposición de ley de comercio. Posteriormente usted responderá y podrá hacer cuantas precisiones considere oportunas al respecto. Luego aquellos grupos políticos que deseen puntualizar algo de lo que usted haya manifestado lo podrán realizar y finalmente usted podrá cerrar la comparecencia haciendo las puntualizaciones que a su vez le hayan sido requeridas.

Sin más, por el Grupo solicitante de la comparecencia, Grupo Popular, tiene la palabra el señor Aguirre.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: En aras de procurar ir cumpliendo un horario que llevamos atrasado, voy a pasar directamente a formular las preguntas al señor Ramos, a quien le agradezco, en nombre de mi Grupo, su presencia en esta Comisión a los efectos de solicitarle la posición de su asociación respecto de la proposición de ley de comercio que está en este momento en trámite en esta Cá-

mara y cuyo plazo de vencimiento de enmiendas ha sido prorrogado hasta el mes de junio.

Señor Ramos, la proposición de ley de comercio que tenemos en estudio tiene una serie de aspectos relativos a los requisitos para el ejercicio de la actividad comercial. ¿Cuál es su opinión al respecto, señor Ramos?

La proposición de ley establece la exigencia de que exista un registro de comerciantes. Igualmente querríamos conocer su opinión al respecto.

Ya que usted que representa a una asociación de centros comerciales, que son establecimientos de una característica mixta —conviven grandes superficies y pequeños comerciantes—, querríamos solicitar su opinión respecto a todo lo concerniente a la nueva implantación de grandes superficies y a las materias de urbanismo comercial. En este sentido, quisiéramos que hiciera especial hincapié en qué opinión le merece la distinción que se hace en la proposición de ley respecto a establecimiento comercial tradicional y gran superficie, en relación con los metros a partir de los que define la gran superficie.

También nos gustaría conocer la opinión de su asociación respecto al tratamiento que en la ley se da a la regulación de horarios y concretamente si una liberalización gradual gozaría de su opinión favorable.

Igualmente, nos gustaría conocer su opinión respecto al aplazamiento de pagos. Como seguramente conoce por los medios de comunicación, la Ponencia que está trabajando en el seno de esta Comisión no ha alcanzado todavía ninguna conclusión y, por tanto, no ha emitido dictamen, pero está ya en la fase final, aproximando posturas, y mi Grupo cree que esto será posible. Hay diferentes mecanismos para intentar corregir los efectos perversos que en algunos casos están produciendo los aplazamientos de pago entre proveedores y grandes de la distribución. Como creo que usted conoce los ejes por donde va en este momento la propuesta que ha formulado el Grup Convergència i Unió, me libero de relatárselo y le hago concretamente la pregunta: ¿qué opinión le merece esta cuestión?

Por último, nos gustaría conocer, en relación con la ley, qué opinión le merece el tratamiento que tiene la venta ambulante.

Estas son las preguntas que el Grupo Popular quería formularle en la mañana de hoy.

El señor **VICEPRESIDENTE:** (Fernández de Trocóniz Marcos): Tiene la palabra el señor Ramos.

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACION ESPAÑOLA DE CENTROS COMERCIALES** (Ramos Esteve): Debería hacer previamente una pequeña exposición respecto a nuestra asociación para comprender por qué voy a contestar a algunas cosas y sobre otras quizá no deba pronunciarme. La Asociación de Centros Comerciales no es ninguna patronal. Por tanto, yo no puedo hablar en nombre de ningún tipo de empresa, sino de un sector, sencillamente; un sector muy involucrado en el comercio y en el que participan no solamente empresas, sino profesionales de todo tipo que toman parte en el desarrollo de esta, vamos a llamar, industria, que de alguna manera refleja

una fórmula de comercio moderno. Por tanto, nuestra opinión es una opinión mucho más aséptica o técnica que la que podríamos adoptar si fuéramos una patronal que tuviéramos que defender unos intereses concretos. Nosotros tratamos de defender desde nuestra asociación el desarrollo de esta industria, con la importancia que tiene en este momento en España y el futuro que tiene y, por otro lado, la modernidad del comercio dentro de lo que son los centros comerciales.

Como usted muy bien ha dicho, dentro de los centros comerciales que hay en España, y nosotros sí tenemos datos, hay aproximadamente —el último directorio se publicará el mes que viene— 25.000 pequeños comercios implantados en centros comerciales, según el anterior directorio. Por los datos que tenemos, en este momento superan los 26.000. Con esto quiero aclarar que dentro de los centros comerciales hay 26.000 pequeños comercios y aproximadamente ciento y poco grandes superficies. Esto nos exige un rigor y un equilibrio permanente, en el que nosotros no queremos posicionarnos en favor de nadie, tan sólo en favor del comercio. Creo que esto es importante.

Entre las cuestiones planteadas por usted, únicamente voy a referirme a dos temas, que son los que pueden afectarnos a nosotros y sobre los que tenemos una cierta autoridad moral, por decirlo de alguna manera, porque en otros, como puede ser el de los plazos de pagos, no podemos ni debemos opinar, puesto que es algo que se sale de nuestro ámbito.

Nosotros hemos manifestado públicamente, desde hace mucho tiempo, nuestra postura en lo que se refiere a horarios y a implantaciones comerciales, y nos gustaría que se tomara en consideración nuestra opinión para la elaboración de la ley que se está tramitando. En términos generales, nuestra asociación se manifiesta por una libertad absoluta tanto de implantaciones comerciales como de horarios. Creemos que la libertad es un elemento sustancial al comercio y que, por tanto, debe existir una libertad para que el comercio se ejerza en plenitud, ya que es un sector que está evolucionando continuamente y cualquier cortapisa que se le ponga a su libertad irá en perjuicio de los que van avanzando y modernizándose. Esta es nuestra opinión. Ello no quiere decir, como se ha apuntado algunas veces, que exista un libertinaje absoluto y que esto sea la ley de la selva donde cada uno haga lo que quiera. Por supuesto que no.

Centrándome en el tema de los horarios, es evidente que España tenía una posición avanzada que ha contribuido a una mejora del servicio, puesto que, en nuestra opinión, no hay que olvidar que el punto fundamental de comercio es el consumidor. Un consumidor que ha ido evolucionando a lo largo de los últimos años puesto que las condiciones de trabajo son distintas a lo que han sido en una época anterior, tanto en lo que se refiere al hombre como a la mujer. Por tanto, el tema del horario es absolutamente necesario tenerlo en cuenta en algunos sitios, lo cual no quiere decir que en todos los lugares haya que implantar un horario libre. De hecho, con la libertad que ha existido en los últimos nueve años, no en todos los sitios se han abierto los comercios a todas las horas o durante todos los

días del año. Sin embargo, hay zonas —quiere insistir muchísimo en ello—, especialmente en ciudades dormitorio, en los que la unidad familiar, el hombre y la mujer trabajan y el tiempo que tienen para realizar sus compras es limitado, concentrándose básicamente, en estos momentos, en los sábados y los domingos. Por tanto, cualquier limitación que se haga en este sentido creemos que irá en perjuicio del consumidor y, por supuesto, de aquellos comerciantes a los que se les prohíbe ejercer una actividad lícita no se sabe por qué razón.

Nosotros consideramos que no se ha hecho un estudio serio para adoptar una restricción como la que en este momento, a través de un decreto, se está efectuando y que se prevé que de alguna forma recoja la ley que se vaya a promulgar. Creemos que con ello se ocasiona un perjuicio a los comerciantes —no hago distinciones en si son grandes o pequeños— puesto que el comerciante sabe cuándo es rentable para él abrir su negocio y cuándo no es rentable hacerlo. La limitación que se está llevando a cabo nos lleva, en nuestra opinión, a una situación de aquellarre, puesto que cuando se habla de zonas turísticas es absurdo trazar unas líneas físicas, y ya estamos viendo los efectos de esas excepciones. Lo estamos viendo en Canarias, lo estamos viendo en Baleares, donde se trazan unas líneas absolutamente arbitrarias que no conducen a nada, en nuestra opinión. Creemos que los consumidores tienen derecho a consumir cuando les venga bien y cuando les parezca y, sobre todo, cuando sus obligaciones laborales se lo permitan. Y el comerciante que considere que quiere cumplir esa función lo puede hacer perfectamente. Por tanto, nuestra posición es en favor de la libertad absoluta de horarios.

No entro en el tema laboral. Creo que es un asunto a regular con los sindicatos y las empresas y es perfectamente lógico que se haga así. Lo único que supondría esto es que al haber muchas más horas laborables habría muchos más puestos de trabajo. Estamos empezando a ver ya que en algunas regiones donde se está aplicando el decreto restrictivo empieza a haber despidos en algunos comercios que son llamativos en las grandes superficies, porque son cifras importantes. Podemos decir objetivamente que también en pequeños comercios, que tenían para los fines de semana —viernes, sábado y domingo— horarios parciales o un número determinado de trabajadores, se están empezando a producir despidos poco a poco que pueden afectar seriamente a la contratación laboral.

Respecto a las implantaciones, consideramos que hay dos aspectos que influyen en las nuevas implantaciones, como pueden ser los centros comerciales. Por un lado está el tema urbanístico, que es importante, cuya competencia la tienen actualmente, según la ley, las comunidades autónomas o los ayuntamientos. El limitar con otros registros las implantaciones, como podría ocurrir a través de una ley de comercio, no sería especialmente positivo, a no ser que se buscasen razones meramente objetivas, porque si entramos en la subjetividad pienso que podría ser un foco (no quiero llamarlo de corrupción porque es una palabra que en estos momentos está muy caliente) de tráfico de influencias (no sé cómo definirlo, ustedes lo sabrán mejor que yo), sobre todo, si esto pasa a ser competencia exclu-

siva de los ayuntamientos. Se produciría —y no hablo a título personal de las autoridades, sino a título institucional— que un ayuntamiento es más permisivo que otro porque al partido político que en ese momento está gobernando le interesa realizar otras funciones, independientemente de lo que puedan cobrar por una licencia, porque el cambio de una calificación lleva aparejado una serie de costes adicionales para utilizar en otras cosas o para engrosar las arcas municipales o de otro tipo.

Todo lo que sea dejar a criterios subjetivos la consideración de las nuevas implantaciones, creemos que no es positivo. Si se encontrara una fórmula puramente objetiva, entonces sí seríamos partidarios porque la proliferación —y hablo de los centros comerciales— a lo loco tampoco será buena para nadie. Es evidente que podría encontrarse alguna fórmula objetiva. Es el único sitio en el que apoyaríamos una cierta regulación de implantaciones.

Respecto a la venta ambulante, preferimos no manifestarnos porque se sale de nuestra competencia.

Insisto por lo que he empezado: los centros comerciales reúnen a pequeños comerciantes y a grandes y medianas superficies. Hasta ahora se ha demostrado que, en general —no quiero hablar sentando cátedra porque sería absurdo—, no todos los centros han tenido éxito, pero es una fórmula novedosa que en el resto de Europa y en el mundo entero hoy está funcionando. Es una de las fórmulas en las que se puede apoyar de verdad al pequeño comerciante para que, de alguna manera, pueda reestructurarse, especializarse y que el dinero que gasta tenga más garantías para que pueda desarrollar su función. Nosotros consideramos que el comercio tradicional debe y tiene que continuar en el futuro, y continuarán aquellos comerciantes que sepan evolucionar y ponerse al día de lo que hoy es el comercio, de lo que hoy es el mercado y de lo que hoy es el consumidor; y aquellos que no sepan hacerlo, lamentablemente tendrán un futuro incierto.

Quiero resaltar también que las asociaciones de pequeños comerciantes que han estado, en mi opinión, lícitamente defendiendo una postura restrictiva respecto a los horarios, que ha sido un tema muy debatido y muy sonoro, todos, en público y en privado, han reconocido que limitar los horarios exclusivamente no les acaba resolviendo nada. Lo que pasa es que consideramos que como es una fórmula muy barata por parte de la Administración de resolver el problema de los pequeños comerciantes y taparles la boca, se aplica un decreto restrictivo, y posiblemente una ley restrictiva, y parece que con esto se les puede contentar.

Yo considero que al pequeño comerciante hay que ayudarle con un programa serio, formativo, para que, a través de una formación pueda evolucionar, gastar su dinero y hacer sus inversiones, más o menos apoyadas por la Administración —eso dependerá de los fondos que existan—, para que en el futuro pueda continuar realizando su labor, que consideramos que es absolutamente necesaria.

Si no quieren alguna matización en alguno de los puntos o cuestiones que se me hayan olvidado, creo que con esto he contestado al Grupo Popular.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Tiene la palabra el señor Martín Mesa, por parte del Grupo Parlamentario Socialista.

El señor **MARTIN MESA**: Cifñéndome a la intervención del señor Ramos, concretamente al tema de horarios, quería llevar a su ánimo una cuestión muy concreta que va a ser importante para clarificar situaciones.

En un momento determinado se aprueba un real decreto-ley, siendo conscientes de unos problemas que hoy afectan al sector. El sector comercial es un sector que está en plena reconversión; se han reducido en gran número los comercios tradicionales, no solamente en España, porque es un fenómeno generalizado en el mundo desarrollado, pero, naturalmente, es un proceso de reconversión que a veces puede ser traumático. Partiendo de la base de que hay que apoyar este proceso de reconversión y que sea lo menos traumático posible, habría que situar la, a nuestro juicio, necesariamente temporal restricción de los horarios.

Ha habido cambio importante por el lado de la demanda, los hábitos de los consumidores, por el lado de la oferta, un incremento medio de la dimensión de los establecimientos, una concentración más que evidente y una diversificación de la actividad de las empresas comerciales. Todo esto lleva a un proceso de reestructuración, de reconversión, que es lo que ha determinado el fenómeno restrictivo.

Lo que quería decirle al respecto es que solventadas las dificultades transitorias, coyunturales, de la crisis económica, ayudado el pequeño comercio a este proceso de reconversión mediante algo que puede ser un plan de modernización de las estructuras comerciales (que, de hecho, el Ministerio de Comercio ya está trabajando en ello y pretende que el plan esté plenamente en vigor simultáneamente a la entrada en vigor de la ley) que contemple medidas de tipo financiero, de tipo fiscal, de tipo social, ¿cómo vería regresar a la libertad total de horarios, en un contexto que podría ser hasta el año 95, ocho festivos mínimos; dieciséis en el año 96-97; treinta y dos mínimos en el año 98 y libertad de horario en el 1.º de enero de 1999, cuando ya este plan de modernización de las estructuras comerciales pudiera haber generado sus frutos, cuando el proceso de crisis económica esté plenamente superado, cuando el proceso de reconversión ya haya avanzado suficientemente y hayamos eliminado los aspectos traumáticos. ¿Qué le parecería una transitoriedad en este tema y el regreso en los términos que le expongo o parecidos?

Concretamente, eso Presidente. Nada más.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Tróconiz Marcos):

El señor Ramos Esteve tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACION ESPAÑOLA DE CENTROS COMERCIALES** (Ramos Esteve): Por una parte, sigo considerando —y quisiera que los distintos grupos parlamentarios así lo hicieran— que la restricción no arregla absolutamente nada. Estoy comple-

tamente de acuerdo en que el proceso de transformación no debe ser traumático o debe serlo lo menos posible. Lo que pasa es que el tema de los horarios no resuelve absolutamente nada.

Es más, en determinadas zonas españolas —y son muchas— va a perjudicar al pequeño comercio. Hoy por hoy, cuando se está hablando de especialización —y estoy completamente de acuerdo—, estamos viendo cada vez más un tipo de comercio que se basa en el ocio, en compras de impulso, en compras de última hora, etcétera. Es decir, estamos queriendo comulgar con ruedas de molino, por decirlo de alguna manera. Es como si nos dijeran: Como le estaba poniendo a usted una losa de 1.000 kilos le voy a ir quitando 200 kilos cada año. Lo que yo quisiera es no tener la losa. Partiendo de esa base, que es muy importante, parece que ya está tomada la decisión de restringir, ¿como si eso sirviera para algo!, cuando creo que no se ha hecho ni un solo estudio serio de que eso beneficia al pequeño comerciante. Si de verdad hubiese un estudio serio que dijera que beneficia al pequeño comerciante, estaría completamente de acuerdo en hacerlo con una fórmula parecida a ésta.

De todas formas, aquí no se ha escuchado ni al Tribunal de la Competencia ni al Tribunal Económico y Social, que se han manifestado ya y han dicho lo que yo estoy manifestando en este momento —de otra forma, probablemente, y mejor dicho—: que esto no arregla nada. Por tanto, no debemos empeñarnos en decir: Como ya lo hemos hecho y queremos seguir haciéndolo, lo vamos a ir suavizando poco a poco. Si lo van suavizando poco a poco, es menos malo que si fuera una ley «per se» y se quedara en ocho domingos o festivos al año. Si los plazos fueran 8, 16, 32, 64, es mejor que 8, 10, 12, 14, y peor que 8, 30, 60. Todo lo que sea alargar una restricción, que no es buena para ningún comercio, no nos parece bien. Todo lo que sea acortarla nos parece menos mal. Insisto en que hemos tomado como base algo en lo que nadie se ha parado a pensar, y es que no hay un solo estudio, las cifras que se están manejando no son fiables.

Nosotros decimos que son 26.000 comercios, ponemos un directorio encima de la mesa y decimos: aquí están los 26.000 comercios, no estamos engañando. Cuando se está hablando de 300.000, de 500.000, de un millón de puestos de trabajo que se pierden, que se ganan, que se afectan, etcétera, ¿de dónde salen estas cifras? Si es que no hay cifras. Es lamentable que un Ministerio de Comercio hoy no tenga de verdad un registro por el que se sepa cuántos comercios hay en España, cuántos comercios se han creado como consecuencia de unas reconversiones de otro tipo, como las industriales, que se hicieron traumáticamente. Con el dinero que se le dio a muchísima gente, la única salida ha sido la de decir: pongo una tienda; tiendas que, en la mayoría de los casos —y esto se ha reconocido por todas las asociaciones de pequeños comerciantes—, acaban cerrando porque no las montan profesionales.

El comercio necesita una profesión. Ha habido y hay magníficos comerciantes pequeños que tienen su profesión, pero ¿cuántos se han metido a comerciantes como salida a una situación personal difícil? Es como poner un bar. Todo el mundo pone un bar y ya está. Pone un bar y dice:

sirvo copas y cafés y no sé qué más y algo ganaré con el dinero que me han dado por una indemnización, despido o por lo que sea.

¿Cuántos comercios se han abierto y cuántos se han cerrado? No lo sabemos. Hay pocas comunidades autónomas que hayan hecho un registro. Por ejemplo, que yo sepa, el País Vasco ha hecho un magnífico registro de todo lo que es el comercio en su comunidad autónoma y resulta que hace ocho años había 33.500 pequeños comercios —hablo de números muy aproximados— y hoy hay 33.300. Se han perdido 200 pequeños comercios. Ese es un dato. Pero a nivel nacional no hay datos, no tenemos datos.

Yo creo que hay que mirar los datos cualitativa y cuantitativamente. Cuando se habla de cierre de pequeños comercios, ¡claro que hay cierres traumáticos!, pero hay otros cierres que son inevitables, absolutamente inevitables. Cuando hablamos de crisis, ¡claro que hay una crisis!, pero lo que ha pasado es que ha aflorado una crisis de fondo. La que hay ahora es de forma. La crisis que hay ahora algún día terminará o, de hecho, está terminando. Nadie piensa que una crisis es permanente y para siempre. Pero la crisis de fondo que tiene el pequeño comercio de no tener un programa realmente serio de reconversión ha sido aflorada por la otra crisis.

Hay que ayudar económicamente, pero empezando por la formación. Hay que gastarse el dinero de verdad en formar a los pequeños comerciantes. Hay comerciantes que han empezado hace treinta o cuarenta años y lo único que han hecho ha sido estar detrás de un mostrador. Saben mucho de su comercio, pero es un comercio que ya no vale. Esto es muy duro, es durísimo, pero ¿qué vamos a hacer? ¿Qué van a hacer ustedes, que son los que legislan? ¿Prolongar esta situación y decir que a ver si en cinco años? ¿Para qué? ¿Para que no tengamos mayor número de parados? ¡Pero si lo vamos a tener igual! El negocio que no vale, no vale. Y, desde luego, como no se arregla es con un paño caliente y decir que ahora se regula el horario. ¿Para qué? Yo no lo sé muy bien.

Yo creo que a un señor que vive en Móstoles, en Fuenlabrada o en cualquier ciudad dormitorio, que llega el viernes machacado, que los únicos días que tiene para comprar son el sábado y el domingo, y al que le quitan el domingo, le están haciendo papilla. Y el pequeño comerciante —no hablo del grande para que no pensemos que yo estoy aquí sacando la bandera de nadie, que no la estoy sacando— que vive de que el 70 o el 80 por ciento de sus ventas las realiza entre el sábado y el domingo y que está en Móstoles, no tiene nada que ver con el señor que está en la Puerta del Sol de Madrid, ya que la Puerta del Sol el domingo está vacía porque no hay nadie, porque la gente sale fuera de la ciudad. Los que viven en Madrid salen fuera de la ciudad y los que trabajan en Madrid están en su casa. Tratar de regular esto a base de una legislación desde aquí es imposible.

Y si empezamos con las excepciones —y perdón por la palabra— entramos en un cachondeo. Las flores, sí. ¿Por qué? Es que las flores tradicionalmente se vendían. ¿Y los «garden centre», que es una cosa nueva en donde además de flores se venden árboles y cosas que la gente compra

para utilizar en sus jardines? No, eso no. Que abra solamente la parte de las flores. Estoy poniendo un ejemplo un poco tonto, para que veamos lo que estamos queriendo regular, cuando lo que hay que hacer es dejar a la gente que trabaje, o que se desarrolle, y que se busque la vida dentro de un orden y dentro de lo que tiene que ser el comercio hoy día: algo vivo y evolutivo. Cuando dentro de cinco años lleguemos a esa libertad absoluta, probablemente los parámetros que haya no serán los de hoy, porque los que hay hoy no son los de hace cinco años. Y ya no hablo de 25 o de 50, como se está hablando de tradiciones.

¿Por qué se venden los periódicos? ¿Por qué se abren los bares? Todos los bares están abiertos. En los centros comerciales hay bares, hay restaurantes, hay cines, hay comercio de oportunidad, hay grandes superficies a veces. No hay grandes superficies en todos los centros comerciales. En España hay trescientos y pico centros comerciales y solamente 110 tienen grandes superficies, pero es que hay centros comerciales que viven de eso, de que la gente va al cine. Había una decadencia tremenda del cine y el cine empieza a subir porque hay multisalas, multicines y eso ha cambiado. Y el señor que se ha quedado con una sala con 1.200 butacas que no ha arreglado, que no ha arreglado el aparato de sonido y que no sabe comprar películas o las películas que compra están gastadas y son malas, irá mal. Y al que pone unos multicines y tiene ocho salas, le funciona. Está evolucionando. ¿Con traumas? ¡Claro que sí! Yo leí hace poco, por seguir con el ejemplo de los cines, que en Madrid se han cerrado 80 cines o no sé cuántos. Es verdad. ¡Pero es que se tenían que cerrar! ¡Si no podían vivir! En cambio los multicines sí funcionan. Este es el tema del comercio tradicional. Hay que ayudar al comercio tradicional diciéndole que tiene que especializarse, que tiene que modernizarse, que tiene que estar en los sitios donde tiene que estar. Hace cuarenta años la gente vivía en el centro de Madrid; hoy la gente vive en la periferia de Madrid, en ciudades dormitorio, en urbanizaciones, etcétera. Han cambiado las condiciones sociológicas. ¿Por qué nos empeñamos en continuar defendiendo algo que yo no digo que tenga que desaparecer? Tiene que existir, pero de otra forma, y lo estamos viendo en comerciantes pequeños que hoy se van instalando en otros sitios, y a lo mejor cierran esa tienda, pero es que abren otra en otro sitio; y no tienen una, a lo mejor tienen cinco, y tienen capacidad para hacerlo; son pequeños, y no tienen por qué ser, necesariamente, multinacionales. Las multinacionales van por otro lado, pero no quiero entrar en su defensa; ¡es que no quiero ni tocar el tema! Podría defenderles y mucho, pero no quiero, para que no se me confunda como presidente de una asociación de centros comerciales de las grandes superficies, no tenemos nada que ver. Ha estado aquí el señor Serrano Carbajal, y él es quien tiene que defender las grandes superficies, no yo.

Ahora bien, me dice usted que como mal menor. Como mal menor lo aceptaremos, ¡qué vamos a hacer! Pero no es la solución. Yo creo que tendrían que plantearse en esta Comisión estudiar seriamente el tema y preguntarse: ¿esto de verdad soluciona algo; mejora el 10 por ciento al pequeño comerciante? ¿Sí? ¡Adelante! Si lo mejora, ¡ade-

lante con la restricción! Pero es que a lo mejor se van a encontrar ustedes con una sorpresa, y es que, no solamente no lo mejora, sino que lo puede perjudicar; hablo a nivel global. Eso no quiere decir que no haya uno, dos, tres mil, o los que sean, cientos de miles, que puedan decir que les va perjudica; pero habrá otros muchos miles a los que les va a beneficiar. El hecho de que haya libertad no quiere decir que vayan a abrir todos, ¡ni muchísimo menos! Ni quiere decir que un señor tenga que trabajar dieciséis horas diarias. ¡No hombre, no, si no estamos hablando de eso! Estamos hablando de que se adapte al nuevo horario, y resulta que a lo mejor el nuevo horario comercial empieza a partir de las seis o de las siete de la tarde, cuando la gente termina de trabajar; los sábados y los domingos intensamente, con muchas más horas. Y a lo mejor hay otras horas a l día en que están completamente muertos los comercios y no hay necesidad de abrirlos.

Respeto que cualquier cosa que coarte la libertad a mí no me parece positiva.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Muchas gracias, señor Ramos Esteve.

No habiendo más cuestiones que plantearle, le damos las gracias por su intervención.

— **DEL REPRESENTANTE DE LA CADENA DE SUPERMERCADOS MERCADONA, S. A., PARA QUE INFORME CON RELACION A LA PROPOSICION DE LEY DE COMERCIO QUE SE TRAMITA EN LA CAMARA. A SOLICITUD DEL G. P. POPULAR. (Número de expediente 219/000054.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Buenos días, don Carlos Calero Ventoso. Queremos agradecer su comparecencia ante esta Comisión de Economía, Comercio y Hacienda del Congreso de los Diputados, que ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular.

Deseo pedir disculpas a don Carlos Calero por el retraso que venimos teniendo a lo largo de la mañana, inevitable por el gran número de comparecencias convocadas.

Le comentaré el orden del procedimiento que seguiremos a continuación. Los diferentes grupos parlamentarios que lo deseen realizarán la exposición de aquellas preguntas o cuestiones que deban ser respondidas por usted para que usted fije posición al respecto; seguidamente, le daremos la palabra para que pueda responder adecuadamente y como tenga por conveniente y, posteriormente, los grupos podrán solicitar puntualizaciones acerca de aquello que usted haya comentado, para, a renglón seguido, contestar las puntualizaciones que hayan sido objeto de solicitud.

Sin más, cedo la palabra al señor Aguirre, en representación del Grupo Parlamentario Popular, solicitante de la comparecencia.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: Gracias, señor Calero, por asistir a esta convocatoria de comparecencia,

con el objeto de que nos informe de la posición de Mercadona, S. A., respecto a la proposición de Ley de Comercio que se tramita en esta Cámara. En la propia solicitud se explica cuál es la información que nosotros queremos obtener de usted y, con carácter general, le solicitaríamos que nos hiciera una aportación sobre la óptica que tiene usted respecto al texto que está en trámite.

Es cierto que aunque en el sector del comercio —como hemos visto durante toda la mañana— las estadísticas son escasas y las pocas que hay no es que sean muy buenas, creemos detectar que precisamente las cadenas de supermercados son los establecimientos comerciales que están irrumpiendo con mayor ímpetu dentro del comercio. Hay quien defiende muchas veces que son los hipermercados; yo creo que los datos avalan que son los supermercados los que están emergiendo con mayor capacidad de captación de cuota de mercado. Por ello, la importancia de su presencia en esta Cámara.

Nosotros querríamos que nos concretase, dentro de su exposición general, y que hiciera un especial hincapié fundamentalmente en lo concerniente al establecimiento de nuevas superficies: los requisitos que la ley establece, los tipos que se distinguen dentro del comercio, es decir, ordinarios y grandes superficies. Quisiéramos que nos diera su opinión al respecto.

Igualmente, quisiéramos que nos dijera en concreto qué opinión le merece cómo está tratada en esta proposición de ley la venta a pérdida. Tendrá usted que hacer también alguna mención a la regulación de horarios. Venimos escuchando esta mañana diferentes posiciones respecto al tratamiento que tiene en la ley la regulación de horarios y querríamos conocer qué opinión le merece que la regulación actual se pudiera ir liberalizando de una forma gradual.

Querríamos también conocer la problemática del aplazamiento de pago. Como sabe usted, en el seno de esta Comisión está todavía trabajando una Ponencia —que está a punto de concluir sus trabajos aunque no ha redactado sus conclusiones— y, como habrá podido leer en algún medio de comunicación, hay ya unos ejes orientativos sobre los que querríamos conocer su posición respecto al reforzamiento del documento cambiario; sobre la necesidad o no de otorgar un aval, una vez que se produce la transacción comercial; conocer su posición ante la necesidad de exigir unos «ratios» de solvencia a las grandes superficies y la necesidad de que el Banco de España tutele, de alguna forma, al sector de la gran distribución. Estos serían los grandes rasgos, pidiéndole que nos hiciera una visión general de la posición de su cadena, al efecto de conocer la posición general respecto al texto de la proposición de ley.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Tiene la palabra don Carlos Calero para contestar las preguntas formuladas por el señor Aguirre.

El señor **REPRESENTANTE DE LA CADENA DE SUPERMERCADOS MERCADONA, S. A.** (Calero Ventoso): Yo diría que me ha preguntado todo; me ha preguntado exactamente el contenido de todo lo que yo pensaba decirles a ustedes esta mañana. Por eso, quizá, podría

hacer una exposición resumida de lo que pensamos, no solamente de los textos de propuestas que hay, sino de lo que se está hablando en la calle todos los días. Hoy mismo ha salido una noticia en prensa sobre horarios comerciales que todos habremos leído en titulares.

Yo querría analizar este asunto desde dos puntos de vista distintos y explicarles también qué es lo que hace Mercadona para mejorar sus relaciones comerciales con los comerciantes, si me da tiempo; si no, lo dejaré a un lado, se lo doy por escrito y se lo quedan ustedes.

Usted me ha hecho una serie de preguntas que yo voy a intentar contestar. Si se me pasa alguna me lo dice.

Lo primero que me gustaría decir es que cuando se habla de ley de comercio, por todo lo que se está diciendo por ahí, nos estamos empezando a plantear, para empezar, la diferencia entre Derecho privado y Derecho público, aunque parece que hay veces que se confunde.

Nosotros creemos que el Derecho público tiene dos funciones importantes en materia de comercio. Una, delimitar las competencias entre los distintos ámbitos de las Administraciones públicas, y otra, desarrollar el derecho constitucional económico, y ahí están las leyes de comercio de las distintas comunidades. Nosotros tenemos una presencia mayor en Valencia, tenemos una ley de comercio desde hace mucho tiempo y no tenemos ningún problema con ella. Creo que el legislativo tiene la obligación de entroncar esos dos caminos y entonces concebimos lo que sería una ley de comercio con una legislación básica para todo el Estado. Nos da miedo, sinceramente, el intervencionismo, pero entendemos que entre todos podríamos construir una ley que tuviera como principios básicos, entre otros: promover la actividad económica, promocionar la mejora y modernización de las estructuras comerciales, optimizar canales de distribución, garantizar normas de libre competencia, garantizar los derechos del consumidor, evitar el intervencionismo administrativo sin límites, el fraccionamiento del mercado y evitar la reiteración y superposición de normas, que creemos que es otro de los problemas que podría presentarse si no se concreta muy bien el contenido de esa ley básica de comercio. Porque no se nos debe olvidar que hay materias que ya están reguladas en nuestro ordenamiento jurídico y el Tribunal Constitucional nos lo ha venido recordando en distintas ocasiones, incluso llegando a anular preceptos. Esas materias son: defensa de los consumidores, competencia desleal, publicidad, defensa de la competencia, Código de Comercio, en cuanto al ejercicio de los comerciantes, y las normas de contratación del Código Civil. Ultimamente el tema estrella era el de horarios comerciales y parece que ahora pasa a ser el de plazos de pago.

Nosotros creemos que, dentro de esa necesidad de crear una ley de comercio con un contenido básico, esa ley debería tener una serie de capítulos, que serían: la garantía de la unidad de mercado y límites a las normas que incidan en ello, la libertad del ejercicio de la actividad comercial, la libre circulación de bienes y servicios, la libertad de precios con los límites en la competencia comercial, la libertad de establecimiento y su relación con las normas urbanísticas, el respeto a las normas de leal competencia en las

modalidades de ejercicio del comercio, garantías del consumidor y usuarios en las prácticas comerciales especiales y en las atípicas de distribución, la actuación administrativa en el comercio, la distribución de competencias entre las distintas Administraciones públicas y, finalmente, sentar las bases para normas y programas de promoción del comercio.

Digamos que hasta aquí sería un poco el planteamiento que nosotros nos hacemos de qué es lo que nosotros creemos que tendría que tener de contenido una ley básica de comercio. Evidentemente, ustedes saben que en la calle hay otros temas que yo no he tocado aquí, aunque sí de una manera general; y por eso ahora voy a pasar a explicar cuál es la postura de Mercadona en todos esos temas, y le contestaré a usted a todas las preguntas que me ha hecho.

Podríamos decir que los temas que se están comentando, tanto en las propuestas de ley como posteriormente en los medios de comunicación, son seis: plazos de pago, modalidades de venta y ejercicio del comercio, horarios comerciales, desarrollo de principios generales que rigen el comercio, el denominado por todos urbanismo comercial y, finalmente, la defensa del consumidor. A estos seis me voy a referir y voy a intentar incluso darles alguna sugerencia para conseguir que entre todos podamos tener una legislación lo más acorde posible con el mercado, que es lo más importante.

Antes de entrar en ello, querría hacer dos afirmaciones, y las voy a leer porque quiero ser exacto en lo que voy a decir. La primera es que nosotros esperamos y deseamos que no sea la intención de los poderes Legislativo y Ejecutivo proceder a realizar una ley que tenga como ámbito subjetivo a las siete u ocho primeras empresas de distribución de nuestro país, puesto que dichas empresas, según nuestros datos —y ustedes me corregirán—, suponen el 30 por ciento del comercio minorista español. Además, entendemos que un error legislativo proveniente de un intervencionismo desmesurado pondría en peligro, además del 10 por ciento del producto interior bruto de nuestro país, más de 100.000 puestos de trabajo directos, y eso no se nos debe de olvidar.

En segundo lugar, sí quiero dejar claro que el talante de Mercadona es dialogante y abierto a todo tipo de sugerencias, sugerencias que tengan como objetivo satisfacer al consumidor y mejorar las relaciones comerciales. Mercadona tiene como objetivo primordial satisfacer al consumidor, después a sus trabajadores y, finalmente, a los proveedores. Digamos que éstos son los tres mandamientos fundamentales de nuestra empresa.

Voy a empezar por los plazos de pago y le contestaré todo sobre los plazos de pago. Entendemos que ésta es una materia de Derecho Mercantil, por lo tanto de Derecho privado. Entonces, no estamos de acuerdo en centrar dicha materia única y exclusivamente en empresas de distribución y, lo que es peor, en las siete que más facturan. Entendemos que se está poniendo en tela de juicio la distribución española e incluso el ordenamiento constitucional. Reconocemos la existencia de problemas que hay que solucionar, y uno de ellos es el de plazos de pago. Lo que nos gustaría es concretar medidas que agilicen y den transparencia

al comercio. Incluso existen dictámenes de los servicios de la comisión formada en el seno de la CEE sobre este tema, a los que me remito y que, por no aburrir, no voy a comentar.

Nosotros creemos que el Derecho Mercantil lo han creado los comerciantes y creemos en la autorregulación, aunque también somos conscientes de la necesidad de que la Administración, desde esa ley básica y desde la modificación de determinadas normas que lo puedan ser del Código de Comercio, regule todo este tema. Como creemos en la autorregulación, hemos apostado por ella. Los comerciantes creen en la autorregulación porque fíjense: ¿qué movimientos han hecho los comerciantes hasta este momento para autogestionarse? Se ha constituido en el seno de la Aecop una comisión redactora del código de buenas prácticas comerciales. Lo que me gustaría es que ustedes tuvieran a bien que viniesen aquí los señores de Aecop y Andersen Consulting, que es la consultora a la que se le ha encargado el estudio, para que expusiesen sus posturas. Esta asociación está compuesta por fabricantes y distribuidores, las dos ramas, con lo cual no creo que se pueda pensar que están a favor de alguien en especial.

En dicho código se buscan ideas en el Derecho comparado y en el arbitraje como soluciones eficaces. La verdad es que, además de las soluciones francesas, que en realidad han supuesto un paso atrás en el desarrollo del comercio, existen diferentes alternativas en el Derecho comparado dignas de mención. Tenemos la legislación americana en materia de venta a pérdidas, con la que no estamos nada en desacuerdo, más bien totalmente de acuerdo. Quiero aprovechar ahora para decir que Mercadona está de acuerdo en que se regule la venta a pérdidas y de manera muy estricta. Hay otros ejemplos, como el del Reino Unido, donde los comerciantes han apostado por la autorregulación y tienen un código al que se han adherido quinientas empresas. Lo que me resulta curioso del Reino Unido es que sus comerciantes, aun teniendo como base el Derecho anglosajón, que muchas personas que se autoproclaman expertas dan como modelo básico para evitar este problema —el Derecho anglosajón, la propiedad de las mercancías—, resulta que estos señores también necesitan un código de buenas prácticas comerciales y apuestas por la autorregulación. Es algo curioso, pero está ahí. Los italianos también tienen un código.

Esas serían las ideas que está desarrollando el código de buenas prácticas comerciales. Insisto en que creo que no soy la persona más apropiada para hablar de ello y creo que deberían ustedes citar a Aecop para que se lo explicase.

Pero también en el seno de Aecop se potencian elementos como el sistema EDI, que deberían explicarles lo que es, y el lenguaje común Aecop, que son herramientas que crean las bases para erradicar actitudes aprovechadas en cuanto al procedimiento de facturación, pago y alta de mercancías, porque hay que reconocer que existen actitudes aprovechadas. Esa es la realidad y no hay por qué negarlo.

En tercer lugar, ya desde el seno de Anged —y ha estado aquí Pepe Serrano anteriormente—, se ha hecho una

propuesta al Director General de Comercio sobre lo que creíamos que tenía que ser una ley básica de comercio y todavía no nos han contestado. Estamos esperando que nos digan qué piensan.

Ahora voy a pasar a proponerles una serie de medidas con las que creo que se podría solucionar el problema. En primer lugar, voy a diferenciar a nivel de comerciantes del Código de Comercio y después a nivel de distribución minorista.

A nivel de comerciantes del Código de Comercio, Mercadona les propone en primer lugar que haya una defensa de la autorregulación como principio básico del derecho mercantil y, en su defecto, que la normativa que se conciba sea de derecho dispositivo y no necesario. Ese sería el principio básico, y ahora vamos a entrar más en el detalle.

Nosotros apostamos por la obligatoriedad del uso de documentos de giro o similares reconocidos en cada momento por el sistema financiero para el pago y cobro de mercaderías, en caso de que el pago no se pacte al contado. Además, creemos que es necesario que esta obligación se extienda no sólo al Estado, sino a las empresas públicas.

En tercer lugar, creemos que hay que potenciar las sanciones administrativas para casos de incumplimiento de plazos de pago y que hay que potenciar las normas de defensa de la competencia, competencia desleal, propiedad industrial y leyes mercantiles.

En cuarto lugar, creemos que hay que generalizar a todo tipo de personas jurídicas, tanto cooperativas como lo que sea, las obligaciones de la Ley de Sociedades Anónimas en cuanto a transparencia informativa.

En quinto lugar, proponemos que se modifiquen las normas procesales potenciando la ejecutividad de los procesos y estudiando la creación de un proceso sumario especial entre comerciantes, si fuera posible. Y, por supuesto, que se establezcan intereses de demora que realmente no benefician al infractor, como está pasando actualmente.

En sexto lugar, pedimos que se potencie el sistema de arbitraje.

En séptimo lugar, que se dote al Tribunal de Defensa de la Competencia de medios.

En octavo lugar —y ésta ya sería una medida de tipo fiscal—, que se modifique el Impuesto de Transmisiones a los efectos de que esté no sujeto o exento el pago de mercancías mediante pagarés u otros documentos.

Pedimos que se modifique la Ley de suspensión de pagos y la de quiebras para que se busquen procedimientos mucho más ágiles. A nivel de inversiones extranjeras, y ya no sólo como empresas españolas, sino como empresas simplemente, pedimos que haya un control de las sociedades de cartera extranjeras propietarias de empresas y en especial de las que ubican su sede en paraísos fiscales.

También pedimos que se modifique el Reglamento del IVA. Nos gustaría que se pudiera permitir el uso de notas rectificativas de cargo y abono, a poder ser.

Finalmente, nos gustaría que se potenciara la reinversión de beneficios. Fiscalmente alguna forma habrá y aprovecho la ocasión para pedirlo.

A nivel de comercio minorista nos gustaría que se dieran ayudas para potenciar el sistema EDI y el lenguaje común, consistentes en que los comerciantes y los distribuidores se relacionan a través del ordenador y el ordenador es el que dice cuándo ha entrado, cómo ha entrado, qué hay que pagar y qué no hay que pagar. Ya no vale la trampa de si ha entrado o no ha entrado y cómo tiene que entrar. Eso se acaba.

Creemos que el pequeño y mediano comercio son necesarios tanto como la gran distribución y, por tanto, creemos que debería haber un libro blanco sobre el comercio que propusiese la modernización. Estamos dispuestos a contribuir a ello; no tenemos ningún problema.

Para terminar el tema de plazos de pago, me gustaría hacer unos comentarios muy sucintos sobre una serie de aspectos que se han vertido que no están en la ley que estamos analizando ahora, pero que están en la opinión pública y en la Ponencia de la que usted hablaba antes.

En primer lugar, he de reiterar que los plazos de pago son Derecho mercantil y que jurídicamente nos parece dudoso que puedan tratarse mediante otra norma.

La exigencia de cualquier tipo de garantía-ratio que se realice teniendo como objetivo único el segmento del sector minorista nos parece jurídicamente errónea y social y económicamente peligrosa. Incluso extender esta exigencia a todos los comerciantes de nuestro país también nos parece jurídicamente erróneo y social y económicamente peligroso.

Analizando los distintos retos y garantías que circulan entre la opinión pública, nos hace pensar que existe una información errónea de la realidad de la distribución española de cara a la llegada de nuevas empresas de distribución, que no sólo lleva a utilizar cifras de supuestas deudas desorbitadas —y luego, si quieren, hablamos de ello—, sino que pone en peligro la competitividad de la distribución española de cara a la llegada de nuevas empresas de distribución, que están en nuestras puertas ya, cuyos productos, en su mayoría marcas blancas, no van a ser españoles, y me refiero a los «discounts».

Los períodos medios de pago de los comerciantes del Código de Comercio en unos casos son superiores y en otros inferiores. Nosotros no entramos a discutir eso, pero, por ejemplo, nuestros proveedores de industrias cárnicas pagan a 59 días; por ejemplo, los de bebidas refrescantes, a 332; los de productos químicos, a 190; por ejemplo, los de café y congelados, a 243; por ejemplo, los de pan, bollería y galletas, a 156; y no cito más para que nadie se sienta aludido.

Me parece muy bien que cada uno negocie como quiera sus plazos de pago, pero si se va a regular, que sea para todos.

También se dice que los grandes de la distribución son los que obtienen plazos más largos, circunstancia ésta que no es cierta.

Evidentemente, hay empresas modestas que pagan a 300 días, y yo conozco alguna, y hay otras empresas que cuando calculan el precio con el que negocian, además del aplazamiento, ponen otras prioridades; por ejemplo: modernización, logística, *merchandising*, etcétera.

En cuanto al descuento del sistema de papel, el tema de pagarés, etcétera, simplemente quiero decir que ese sistema se basa en la confianza entre distribuidores, proveedores y bancos y, además, en este momento la deuda de la distribución está garantizada por empresas «de facto» y por empresas de caución e incluso por los propios bancos. Me da la impresión de que de lo que se está hablando es de trasladar el coste de esta garantía a la distribución. Nada más.

Por otra parte, yo quiero citarles un ejemplo. Nosotros, pese al poder que se nos otorga a la gran distribución, llevamos meses intentando que los proveedores nos bajen los precios en función de la bajada de tipos de interés que se ha producido en nuestro mercado, y no pasa.

Lo que también quería decir es una cosa. Si llegan a buen puerto algunas de las propuestas vertidas en la opinión pública, las empresas productoras deberán comprometerse a rebajar considerablemente sus precios. Y yo pregunto: ¿va a existir una regulación intervencionista del calado de la que se plantea que les exija a los productores que bajen los precios? Esa es la pregunta. Lo contrario significaría subida de precios, porque las matemáticas son las matemáticas y dos y dos son cuatro y no sale de otra manera.

También les pediría que si van a pedir los *ratios* y nos van a decir que tenemos que tener un inmovilizado equis, que nos dejen autorizar balances para que sean acordes con los de la calle.

Simplemente quiero decirles que el mercado de la distribución española, como viene saliendo en prensa últimamente, no está maduro. Últimamente ha salido en prensa el grado de concentración del mercado de distribución española comparado con el europeo y aún estamos a años luz de ello. Eso nos preocupa a nosotros como empresa española, porque si se toman medidas muy drásticas, es posible que al final acaben aquí cuatro o cinco, no más. Eso en cuanto al tema de plazos de pago.

Yo les pediría que si alguno quiere hacerme alguna pregunta sobre este tema, yo me paro, me preguntan, les contesto y seguimos con otra cosa. No hay ningún problema. Lo que quieran.

En cuanto a las modalidades de venta y ejercicio comercial general, voy a ser mucho más general.

Nosotros estamos de acuerdo en que se regule la venta a pérdidas y estamos de acuerdo en que se le den armas al Tribunal de Defensa de la Competencia para que se regulen las posiciones de abuso dominante, pero todas. Es decir, nosotros también necesitamos que se nos defiendan. Por ejemplo, que el 93 por ciento del mercado de cereales-desayuno esté en manos de cinco fabricantes, también necesitamos que se nos defiendan de eso, o que el mercado de yogures un 93 por ciento esté en manos de cinco fabricantes.

Propongo dos ideas concretas, aparte de lo que contiene la normativa: primera, que se incluya una excepción más a la prohibición de vender a pérdidas para aquellos casos en que el producto haya pasado de moda o haya quedado anticuado, como dice la ley francesa y la portuguesa; segunda, que se prohíba no sólo vender a pérdidas, sino ha-

cer publicidad, anunciando ventas a pérdidas, que es lo que hace la legislación americana.

Sobre la propuesta de venta a pérdidas, nos parece correcta si se incluye que se tenga en cuenta el último precio como precio de compra, si éste es más bajo.

Lo que sí nos parece necesario es que la legislación que se articule sobre este tema tenga un mecanismo de control sencillo y sé que esto es complicado.

Estamos de acuerdo en que se regule la venta por rebajas, a saldo o a liquidación, productos fuera de moda, superados técnicamente o a punto de caducar, cuando el precio de reposición sea inferior al de compra. Estamos de acuerdo con todo eso, como también en que se regulen otra serie de casos de ventas, como, por ejemplo, las de derecho de devolución del producto, pago a plazos y las realizadas fuera del establecimiento, como son las domiciliarias, a distancia, etcétera. En eso estamos totalmente de acuerdo.

Sobre horarios comerciales, yo creo que el actual Decreto-ley ha dado lugar a decretos en distintas comunidades que adolecen de lagunas y problemas procedimentales y, lo que es peor, competenciales. A nosotros nos gustaría que se concretara y se pudiera solucionar este tema.

Desde nuestro punto de vista, la regulación de horarios se justifica en base a momentos coyunturales de crisis, siendo necesario que se entronque con otro tipo de medidas. Por eso entendemos que esta liberación que usted me propone podría ser razonable, porque además esta normativa tiene que ser transitoria, neutral, salvo excepciones basadas siempre en un hábito consuetudinario, suficientes y al servicio del consumidor.

Yo creo que deberían sentarse los criterios básicos comunes al Estado español para respetar la doctrina del Tribunal Constitucional y el ordenamiento jurídico vigente. Además, creo que es fundamental la labor de las comunidades autónomas como conocedoras de la realidad de cada región, pero siempre que se coordine para que los criterios sean homogéneos en cuanto al funcionamiento. Lo que me gustaría es que alguien exigiese a las comunidades autónomas que controlen que se cumpla la ley, porque ésa es la otra. Es decir, existen comunidades autónomas en las que está prohibido abrir y abre todo el mundo, menos cuatro o cinco, a los que nos controlan. Eso no nos parece correcto.

En cuanto a principios generales, ya he expuesto antes el contenido que creo que tiene que tener una ley básica de comercio.

Respecto a urbanismo comercial, yo creo que debería matizarse si lo que se quiere es regular la gran distribución, sobre lo que debo explicitar que no tiene el mismo impacto urbanístico un supermercado de mil metros cuadrados que un centro comercial de 25.000, o si, por el contrario, lo que se quiere es controlar el comercio en general. Y si lo que se quiere es controlar el comercio en general, entonces habrá que bajar el metraje, porque el señor que tiene 600, 700 u 800 metros no entra en esta historia. Esto es lo que habrá que ver: qué objetivo es el que queremos cumplir. Ni más ni menos.

En cuanto a la defensa del consumidor, me remito a los principios generales de los que he hablado antes, pero me gustaría hacer un llamamiento.

En la legislación que existe creemos que no hay preocupación por parte de la Administración a la hora de exigir a la empresa productora homologaciones de calidades y estandarización de procesos productivos, de cara a la defensa del consumidor en cuanto al cálculo de los precios y de las calidades, de forma que los distribuidores no tengamos que acudir a la importación en algunos momentos como método para conseguir una mejor o igual calidad a menor precio. Creemos que deberían hacerse movimientos en esa línea.

Lo que sí querría decirles es que Mercadona —y ahora voy a ser un poco «marketiniano»— ha hecho movimientos, en los foros en que se sitúa, para este tema. Nosotros estamos ofreciendo pronto pago a los proveedores y, curiosamente, los proveedores nos dicen que necesitan nuestro papel para garantizar el de otros. Nosotros estamos en Aecop potenciando el código de buenas prácticas comerciales, potenciando el buen entendimiento entre los comerciantes. Nosotros limitamos nuestro crecimiento anual estrictamente a la totalidad de recursos que generamos en un año, ni una peseta más. Y, finalmente, nosotros hemos implantado un nuevo sistema en la distribución, que se llama SPB —lo de menos es el nombre—, que consiste en terminar con el sistema de ofertas. Por eso queremos que se acabe con la venta a pérdidas.

Nosotros no hacemos ofertas, no hacemos el sistema yo-yo, que produce inseguridad en el consumidor y deprecación entre productores y distribuidores. Nosotros garantizamos o luchamos por tener precios constantes para el consumidor y suministros constantes para el productor.

Con este sistema lo que hacemos es estudiar los escandallos conjuntamente con nuestros proveedores y todas las mejoras en la distribución y en la producción se destinan al precio para conseguir mayores ventas. Además, fruto de esa buena relación, el consumidor sale ganando porque paga el precio justo.

No sé si le he contestado a todo, creo que sí y que demasiado.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor López Martín de la Vega.

El señor **LOPEZ MARTIN DE LA VEGA**: En primer lugar, quiero agradecer al señor Calero su presencia en la Comisión en estas comparencias. Mi intervención va a ser para dos cosas, aparte de empezar diciendo que no sólo contestó a las preguntas del Grupo Popular, sino a todas las demás y, por lo tanto, de todas las que tenía previstas me centraré probablemente en un par de ellas.

Sí me gustaría también hacer una declaración previa. El Parlamento intenta hacer una ley de comercio consciente de la cantidad de intereses que hay que contemplar y de que hay que armonizarlos de la mejor manera posible de modo que sean satisfechos los ciudadanos fundamentalmente, pero también todos los intereses implicados y puestos en presencia en el sector.

No pretendemos, en absoluto, sino que tendremos especial cuidado en no perjudicar de manera expresa a las gran-

des cadenas de distribución, con lo cual creo que la encendida defensa del señor Calero es lógica y quiero que no sea lógica su preocupación porque esto afecte a las cadenas de distribución.

En su misma exposición, referido, por ejemplo, a la necesidad de protección que tienen las grandes cadenas de distribución sobre el monopolio práctico de cereales o de yogures, me parece que hay un reconocimiento expreso de la cantidad de intereses en presencia que hay en esta cuestión.

Dicho eso, y en vista de que preguntas como qué es lo que habría que regular en una ley de comercio o cuál es la opinión sobre el pago aplazado ya han sido contestadas suficientemente, a mí me gustaría que me diera un matiz sobre una de las cosas que ha contestado sobre las ventas a pérdida y dos cuestiones.

La primera sobre las ventas a pérdida. En cualquier caso, la venta a pérdida tendría que contemplarse, no sé si prohibirse totalmente, pero sí tener una serie de limitaciones, descontando lo que sería competencia desleal o intentar echar a un competidor del mercado, descontando lo que sería denigrar un producto. Habría una tercera cuestión sobre la que me gustaría la opinión de Mercadona, sociedad anónima, que es la venta a pérdida que pretende dar una imagen no real del precio de resto de las mercancías de los supermercados. Es decir, cómo habría que contemplar ese aspecto de la venta a pérdida de modo que no se utilizara por una cadena de distribución para dar la falsa impresión de que el resto de los productos también son unos productos que tienen unos precios más bajos de lo habitual.

Dos cuestiones a las que no se ha referido y que me gustaría que comentara. La primera de ellas es qué debería contemplar una ley de comercio, qué aspectos debería contemplar una ley de comercio para fomentar la actividad comercial como tal actividad comercial, al margen de las otras cuestiones de las que hemos estado hablando.

Otra cuestión a la que no se ha referido es que, habida cuenta de los cambios que se están produciendo en la cadena de Valor y que el entorno estratégico de esta cadena de Valor tiene dimensión europea, cómo debería contemplar la ley esta dimensión europea; qué aspectos debería tratar una ley de comercio de modo que las empresas que operan en España con capital del origen y de la procedencia que sea tuvieran si no privilegios respecto a otros lugares de la Unión Europea, estuvieran por lo menos en igualdad de condiciones con el resto de las distribuciones europeas.

Habría una tercera cuestión que me gustaría que comentara, y es que si Mercadona, sociedad anónima, tiene formada opinión al respecto, que es la relación entre horarios, competencia y competitividad, y ello de la manera más breve que fuera posible porque de la manera más concisa que me ha sido posible lo he expuesto.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Para responderle tiene la palabra don Carlos Calero Ventoso.

El señor **REPRESENTANTE DE LA CADENA DE SUPERMERCADOS MERCADONA, S. A.** (Calero Ventoso): Simplemente un matiz.

Lo que sí quisiera dejar claro es que nosotros lo que creemos es que los que van a seguir perdiendo no es la distribución, sino el mercado en general. No nos sentimos afectados como distribución únicamente, sino que nos da miedo que afecte al mercado en general cualquier tipo de medida que pudiera ser excesiva.

Sobre la venta a pérdida, usted está hablando de la venta a gancho y me está diciendo que hay señores que reventan el precio del aceite, por decir algo. Si se define exactamente lo que es venta a pérdida ese problema se acaba, porque la venta a gancho en un momento dado, si es gancho de verdad, vendría determinada en el sentido de depredación de que estamos hablando: se está vendiendo por debajo de coste. Con una fórmula que determine si el precio de coste más el coste de transformación es el precio, se acabó el problema. Nosotros estamos de acuerdo con eso, entre otras cosas porque nuestro sistema de venta va completamente en contra del precio gancho. Lo que hacemos es ofrecer un concepto de compra global más barato. No sé si le he contestado.

Me ha preguntado cómo debería potenciar la ley de comercio la actividad comercial. El mercado es el que marca las pautas. Nosotros no somos tremendamente liberales. Ya le he explicado que la propia regulación en algunas materias es esencial y en otras debe corregirse. Por tanto, medidas concretas, si quiere que le diga la verdad en este momento no se me ocurre ninguna. Sí se me ocurre pensar que lo mejor es dejar que el mercado funcione, y si hay débiles habrá que ayudarles. En eso no hay ningún problema. También es verdad una cosa, el sector del comercio en este país está pendiente de una revolución para que se modernice, sobre todo el pequeño y el mediano, porque quizá los grandes a lo mejor necesitamos menos ayudas que otras personas.

Sobre la cadena de valor se ha escrito mucho. Hay una cosa curiosa y es que la distribución española no se parece —iba a decir en nada—; no se parece en casi nada al resto de Europa, en el sentido de que los que facturan mucho en Europa no están aquí, aún no han llegado. Eso es algo que a veces se nos olvida. Los grandes de aquí no son los grandes de fuera; los grandes de fuera son otros que, además, tienen un concepto de lo que es el servicio al consumidor distinto del que pueda tener un supermercado o un hipermercado y que evidentemente, tienen el mismo derecho que todos los demás a desarrollar su actividad comercial. Quizá por eso cuando hablamos de medidas de urbanismo comercial y de otro tipo deberíamos tener en cuenta a esos que vienen, es decir a todo el espectro. Hay que ir a Europa para analizar cuántos tipos hay de comercios: Hipermercados, supermercados, discount, grandes almacenes. Aquí parece que cuando estamos legislando no nos acordamos de que hay una parte que todavía no ha llegado pero que vendrá. Habría que involucrar a todo el espectro del comercio europeo porque dentro de unos años seremos una fotocopia de Europa; no creo que vayamos a ser otra cosa.

Me pide que haga un ejercicio mental para poder relacionar horarios, competencia y competitividad. Sobre horarios y competencia, ya lo ha hecho el Tribunal de Defensa de la Competencia. Repito lo que he dicho antes. A

nosotros como empresa al servicio del consumidor sinceramente nos da pánico renunciar al principio de libertad, porque lo que queremos es ofrecer lo máximo a nuestros clientes. También es verdad que reconocemos que la coyuntura actual exige ayudas para unas personas y una regulación del comercio de determinada manera. No sé si le contesto a lo que sería relación competencia y horarios, pero en realidad hay que hilar fino.

Competitividad. Hay casos en los que ha habido libertad absoluta y no ha pasado nada. Por ejemplo, en Valencia, por comentar un caso que nosotros conocemos mejor, ha habido libertad durante mucho tiempo después de la sentencia del Tribunal Constitucional y no abríamos nadie. Estamos intentando abrir ahora lo mismo que antes, es decir, donde había un hábito de apertura, por ejemplo, en la costa. A nadie se le ocurre abrir en Valencia el 19 de marzo, entre otras cosas porque en Valencia capital no va a ir nadie a comprar porque no hay hábito. Sin embargo, en la costa, sí, entre otras cosas porque todos ustedes viajan a nuestras costas, necesitan el servicio y la demanda aumenta.

La competitividad en cuanto a horarios la marca el consumidor nada más, corregido por la «ratio» de que hablábamos de cara a proteger a determinados interlocutores de nuestro país, pero nada más; y siempre teniendo en cuenta que es coyuntural, porque vendrán épocas de bonanza en que todo el mundo querrá abrir y sería curioso que tuviéramos que estar discutiendo para que se anule un decreto.

No sé si he contestado a todas sus preguntas, pero lo he intentado. Si queda alguna duda, estoy a su disposición.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Fernández de Trocóniz Marcos): Gracias, señor Calero Ventoso, por su comparecencia en el día de hoy. (El señor Presidente ocupa la Presidencia.)

— **DEL PRESIDENTE DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, CEPYME, (MAESTRO ALCANTARA), PARA QUE INFORME EN RELACION A LA PROPOSICION DE LEY DE COMERCIO QUE SE TRAMITA EN LA CAMARA. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 219/00055.)**

El señor **PRESIDENTE**: Abordamos la última comparecencia del día de hoy, que es la del Presidente y Secretario General de la Cepyme, a los que agradezco sinceramente su presencia en esta Comisión y pido disculpas por el breve retraso que se nos ha ido acumulando a lo largo de la mañana, que tampoco es demasiado.

Siguiendo el orden que hemos establecido en la mañana de hoy, doy la palabra al señor Aguirre, representante del Grupo Parlamentario Popular, para que formule los términos de la petición de comparecencia a los representantes de Cepyme.

El señor **AGUIRRE RODRIGUEZ**: El motivo de la convocatoria se explica por sí solo en la solicitud de com-

parecencia. Deseamos conocer la posición de su organización respecto a la proposición de ley de comercio que se tramita en la Cámara y querríamos que, si pudiera, se detuviera de manera especial en algunos aspectos concretos al margen de la valoración de carácter global. En particular, querríamos conocer su opinión respecto a la propuesta que hace la proposición de ley en relación con los requisitos para el ejercicio de la actividad comercial, su opinión respecto a la puesta en marcha de un registro de comerciantes y una opinión concreta sobre el tratamiento que da la proposición de ley a la venta en rebajas.

Lógicamente hay tres puntos que requieren especial atención siempre, como es todo lo referente al urbanismo comercial y al establecimiento de nuevas y grandes superficies, y el tratamiento que al efecto se produce en la proposición de ley, así como la opinión que le merecería que en la regulación de horarios pudiera producirse una liberalización paulatina en el tiempo, liberalización en relación con la actual restricción que ha marcado el Real Decreto-ley de horarios comerciales.

Por último nos gustaría que diera su opinión respecto al tratamiento que se da en la ley a la venta ambulante.

Con esto se concretan los términos de la comparecencia.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Maestro, Presidente de la Cepyme.

El señor **PRESIDENTE DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, CEPYME** (Maestro Alcántara): Si me permiten ustedes, antes de contestar a las preguntas que me ha hecho el señor Aguirre, como hay personas que a lo mejor no conocen qué es la Confederación, voy a hacer tres puntualizaciones para que tengamos todos idea de lo que representamos cada uno.

Nuestra confederación es de implantación nacional. Estamos ahora mismo implantados en 42 provincias y constituimos más de 380 asociaciones en cada una de ellas. Somos la organización que negocia el 80 por ciento de los convenios colectivos; de los 315 convenios que existen a escala nacional, nosotros discutimos 259. Además, ostentamos la representación tanto del Comité de comercio y distribución de la Unión Europea como de la patronal Eurocomercio.

Paso a contestar al señor Aguirre. Desde que empezamos a trabajar en una ley de comercio, que, evidentemente, creemos es absolutamente necesaria (ahora mismo el comercio está totalmente indefinido, cosa que perjudica tanto al comerciante como al consumidor), nosotros siempre quisimos dignificar la actividad comercial, de manera que no pudieran llegar a ella elementos que por oportunidad han llegado siempre al comercio y lo único que han hecho ha sido actuar de forma que han deteriorado la propia actividad comercial. Creemos que la existencia de unos requisitos para acceder a ser comerciante podrían ser importantes, siempre y cuando se facilitara a todas las personas que quisieran ser comerciantes una especie de curso o una especie de documentación previa para que pasara ese «exa-

men» —entrecomillas—, que garantizara tienen los principios fundamentales, tanto económicos como éticos, para poder desarrollar cualquier actividad. En el tema del comercio vuelvo a decir que quizá sea más necesario que en algún otro, porque sabemos que históricamente han llegado al comercio muchísimas personas como recurso, no porque realmente tengan voluntad ni preparación para comerciante.

¿Que tiene que haber un registro de comerciantes? Creo que es importante, porque de alguna forma se eliminaría que pudieran acceder al comercio personas que no tengan estos requisitos previos a que antes me he referido. Lo que haríamos con todo esto es dignificar, de alguna manera, la figura del comerciante que, por supuesto, conllevaría la del comercio en general.

Hay una serie de preguntas sobre venta en rebajas, urbanismo comercial, regulación de horarios y venta ambulante. Sobre la venta en rebajas, dentro de ese mismo criterio de que el comercio es una cosa digna y que no se preste a engaño, consideramos que las rebajas han tenido un fin transitorio y ese fin es eliminar «stocks» sobrantes a final de cada temporada. Evidentemente, un comerciante puede actuar, con el precio hasta su nivel de coste, como él quiera, porque nosotros no creemos que el tema del margen sea algo que se deba regular, pero, por supuesto, cuando hace una rebaja de margen, no debería utilizar la palabra rebaja nada más que en una época determinada del año en la que, tradicionalmente, lo que se hace es sacar esos «stocks». Hay una época en verano y otra en invierno en las que se podía limitar perfectamente los días para que tampoco haya empresas, como algunas existentes en la actualidad que, utilizando el término rebajas sin que realmente sea una rebaja efectiva, hacen una publicidad con suficiente antelación como para destrozarse el mercado en un momento determinado en el que la competencia sí está realizando ventas. En el tema de las rebajas por supuesto sí, pero que esa rebaja tenga exclusivamente el fin de sacar esos «stocks» de fin de temporada.

Con respecto al urbanismo comercial, nosotros creemos importantísimo que en España existan, como en todos los países de Europa, unas reglas para que, antes de implantarse una gran superficie, se haga un estudio suficientemente profundo para ver qué repercusión va a tener esa gran superficie. En España están sucediendo cosas realmente lamentables. Aunque representantes de grandes superficies siempre hablen de que el porcentaje de instalación en España es inferior al de cualquier país de Europa, lo cierto es que, al producirse una concentración de esas grandes superficies en una serie de ciudades de España, como puede ser Madrid, Sevilla, Valencia o algunas otras, el porcentaje de grandes superficies por habitante en muchos casos triplica o cuadruplica el máximo existente en cualquier ciudad del resto de Europa, aunque es verdad que el porcentaje total es menor. Ello, evidentemente, causa un perjuicio tremendo al pequeño y mediano comercio porque, además de la mayor capacidad financiera de esas grandes superficies, hay una falta de legislación que les permite utilizar recursos como publicidad engañosa, precios a bajo costo y alguna otra forma que está destrozando

el mercado y, en un porcentaje importante de veces, no con toda la verdad.

Nosotros pretendemos que esto se regula en la nueva ley. Creemos que el urbanismo comercial debe ser algo que ha de autorizar una comisión, a la que deben pertenecer todos los implicados en el sector de distribución y las autoridades administrativas competentes en la materia. En esa comisión debería estar el ayuntamiento, la autonomía a la que pertenece ese ayuntamiento, los representantes de grandes superficies, los representantes del pequeño y mediano comercio y, por supuesto, los consumidores; comisión que después de efectuar un estudio suficientemente claro sobre qué ventajas y qué perjuicios aportaría esa implantación, lo autorizara o no. Nosotros, desde el principio, nunca hemos estado en contra de las grandes superficies porque creemos que es una forma progresista y moderna de comercio, sí estamos en contra de que un aumento de implantación de este sistema monopolice la distribución o el consumo de una zona determinada, como ya digo está sucediendo en muchas ciudades de España. Además, creemos que ha de tenerse en cuenta algo tan importante como qué repercusión va a tener en el empleo, porque lo que sí ha sucedido en muchas ciudades de España es que se han creado 50 ó 100 puestos de trabajo, la mayoría de ellos eventuales, y en cambio se ha destrozado cinco o seis veces más empleo, empleo fijo, en el pequeño y mediano comercio. Yo creo que estas cosas hay que tenerlas muy en cuenta.

Con relación a la regulación de horarios, nosotros fuimos los que dijimos (porque se estaba dando cada vez más una situación de privilegio de las grandes superficies respecto al pequeño y mediano comercio), en primer lugar, que era absolutamente innecesario abrir los 365 días del año; segundo, ya se demostró que los únicos que podían abrir los domingos y festivos eran las grandes superficies. Esto lo dijimos desde un primer momento porque algo que a nosotros nos pareció de crucial fue que, antes de publicarse el *Decreto Boyer*, no se hubiera hecho un estudio sobre si realmente esa liberalización la podía utilizar el pequeño y mediano comercio, que en un porcentaje altísimo no lo podía poner en práctica al existir unos convenios colectivos donde estaba expresamente pactado que se cerraba domingos y festivos, con lo cual todas las ventajas eran para las grandes superficies, algo que se ha ido acentuando hasta la promulgación del decreto que ha regulado este tema.

Nosotros creemos que es absolutamente suficiente que haya un horario amplísimo de lunes a sábado; ahora mismo el horario de 72 horas está demostrando que el consumidor tiene más que suficiente para poder realizar sus compras. En relación a los domingos y festivos, el criterio de nuestra confederación es que se podría hacer una excepción en épocas muy determinadas donde, evidentemente, hay un mayor nivel de consumo, con lo cual, para mayor facilidad en las compras en una fecha muy concreta, se podría autorizar que se abriera domingos y festivos, pero todos los comercios, pequeños, medianos y grandes. Me estoy refiriendo fundamentalmente a un mínimo de cinco y un máximo de ocho que, de alguna manera, sería lo

que cubriría esa época de mayor venta, que es la época de Navidad. Creemos que más no es necesario y que la liberalización fuera progresiva, para llegar nuevamente a una situación anterior, creo que no beneficia a nadie. Por supuesto, no beneficia al pequeño y mediano comercio, por supuesto no beneficia al consumidor, por supuesto no beneficia a las personas que están empleadas en el comercio y, al final, las únicas que se benefician son las grandes superficies que, por capacidad financiera y por estructura de personal, sí pueden hacer los turnos suficientes para que, sin aumentar la plantilla, puedan estar abiertas los 365 días al año.

Por último, el señor Aguirre me ha hecho una pregunta sobre la venta ambulante. Creemos que la venta ambulante tiene un objetivo fundamental, que es cubrir zonas donde la dotación comercial es endeble. Evidentemente, en muchos pueblos en los que de alguna forma la dotación comercial es muy pobre la venta ambulante es necesaria porque completa esa dotación comercial. En capitales de provincia, donde el comercio ya es excesivo y, además, se está permitiendo la venta ambulante de una manera indiscriminada, se está produciendo una competencia complementaria y, además, con unos costes de estructura muy inferiores a los que tienen que aguantar tanto el pequeño, como el mediano y como el gran comercio. Nuestro criterio es que la venta ambulante es necesaria, pero como complemento en zonas donde la dotación comercial no sea suficiente.

Con esto creo que contesto a las preguntas del señor Aguirre.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Socialista, la señora Aroz tiene la palabra.

La señora **AROS IBAÑEZ** El Grupo Socialista no había pedido la comparecencia del Presidente de la Cepyme, pero le agradece su presencia aquí. Creemos que esta comparecencia y las otras que hemos realizado resultan muy positivas para el objetivo que tiene esta Comisión, que tienen todos los grupos, y en particular el Grupo Socialista, de que esta ley, que es complicada porque debe conciliar intereses distintos y a veces contrapuestos, tenga un amplio consenso no solamente político, aquí en el Parlamento, sino un amplio consenso social. En este sentido, escuchar la opinión de todos ustedes es extremadamente positivo y necesario.

En opinión del Grupo Socialista, la ordenación de la actividad comercial que va a llevar a cabo la futura ley debería ir acompañada de algo que para nosotros es esencial, y sobre lo que existe también un compromiso del Gobierno, que es el plan de modernización del pequeño comercio. Es en relación a esta segunda cuestión que quisiera dirigirle algunas preguntas.

En primer lugar, en relación a una cuestión que es esencial para ustedes, y nosotros también la consideramos así, que es la cuestión de la formación en el objetivo de esa modernización y de especialización que parece ser es la línea y la tendencia de futuro en todas las sociedades europeas. ¿Qué aspectos concretos para mejorar la cuestión de

formación y especialización deberían contemplarse en un plan dirigido al pequeño y mediano comercio?

La segunda pregunta también en relación a este plan: ¿Qué aspectos deberían contemplarse, desde el punto de vista financiero, y qué medidas de tipo fiscal y social han estado considerando en relación a esta cuestión?

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Maestro.

El señor **PRESIDENTE DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, CEPYME** (Maestro Alcántara): Coincidimos absolutamente en que el complemento de la ley de comercio es un plan de modernización; eso está claro. Cuando antes contestaba al señor Aguirre sobre los requisitos para acceder a la actividad comercial, de alguna manera me estaba refiriendo a que ese plan de modernización necesariamente tenía que pasar por una mayor formación no solamente de las personas que están como trabajadores en el comercio, sino incluso del propio empresario, que lo necesita tanto o más que los señores que trabajan. El futuro del pequeño comercio, o una gran parte de ese futuro, pasa por la especialización o por esa complementación en grandes cadenas de distribución, como está existiendo ya algún ejemplo en España y con bastante éxito.

¿Qué se necesitaría para que el pequeño y mediano comercio fuera fuerte en el futuro? Creo que se necesitarían tres cosas fundamentalmente: Primero, información. Es importante que se sepa qué está sucediendo en otros países donde actualmente el pequeño y mediano comercio es potentísimo y han pasado, hace ya algunos años, por un período como el que ahora mismo tiene que pasar la pequeña y mediana empresa de comercio de España. Estoy refiriéndome a ese comercio que hay en Italia, al comercio que hay en Francia. Es importante que haya un estudio suficientemente serio para que se puedan evaluar qué acciones se tomaron y por donde tuvieron salida, incluso qué pasa con todos esos comerciantes que necesariamente tienen que desaparecer en una época como ésta. Nosotros somos conscientes de que hay muchos comerciantes que no tienen futuro porque no están en actitud de acoplar nuevas líneas de actuación.

Toda esa información sería importante. El tema de formación es fundamental. Ahora mismo el comercio ha evolucionado muchísimo en poquísimos años. Actualmente la técnica de control de «stocks» no tiene absolutamente nada que ver con la que se llevaba hace unos años y eso es fundamental hoy para que realmente sean los recursos que se deban adaptar y muchas otras técnicas de «marketing», de ventas, de «merchandising», técnicas relativamente modernas que hay que poner al alcance de los pequeños y medianos empresarios de comercio que por sí mismos no pueden o no tienen tiempo de poder asistir a cursos para adaptarse a esas nuevas técnicas. Eso es información; eso es fundamental.

Cuando hablamos de recursos, no hablamos de subvenciones. Como confederación estamos absolutamente en contra de las subvenciones porque creo que no se utilizan

bien esos recursos. Ahora, lo importante es que si hay un señor que realmente tenga interés en ponerse al día, que está haciendo un esfuerzo personal para adaptarse a estas nuevas técnicas, debe tener unas líneas de crédito que tanto en costes como en tiempo le permitan la reestructuración de su empresa sin que eso le suponga poner todo su patrimonio en esa lucha o, por supuesto, tener que utilizar medios, pues ya se sabe desde un principio que o las cosas salen muy bien o realmente va a ser su ruina. Eso es lo que ha pasado hasta ahora mismo.

Hace un momento me preguntaban si el comercio, en estos últimos años, ha crecido, se ha reestructurado. Evidentemente se ha reestructurado pero se ha reestructurado a costa del propio patrimonio de los comerciantes. Hay comerciantes que han salido victoriosos de ese envite —muy

pocos— y hay otros que han perdido absolutamente todo su patrimonio porque la situación, además, no les ha ayudado en este momento en que las inversiones corrían un riesgo mayor del normal. Todas estas cosas son las que tendríamos que evitar.

En cuanto a los temas fiscales, debería haber unos verdaderos beneficios para el señor que esté decidido a invertir y poner al día su negocio.

El señor **PRESIDENTE**: Concluido el orden del día, no sin antes agradecer la presencia de los representantes de Cepyme, se levanta la sesión.

Eran las dos de la tarde.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961